

UNIVERSITE PIERRE MENDES FRANCE  
SCIENCES SOCIALES – GRENOBLE II  
*UFR Economie, Stratégie, Entreprise (E.S.E.)*  
*Laboratoire d'Economie de la Production et de l'Intégration Internationale (L.E.P.I.I.)*

---

**LA COOPERATION EN CONCEPTION  
A L'INTERIEUR DE L'ENTREPRISE-RESEAU :  
UNE CONDITION DE L'EFFICACITE PRODUCTIVE AU SEIN D'UNE  
ECONOMIE FONDEE SUR LA CONNAISSANCE**

**Yvan RENO**

***Résumé de thèse***  
**(soutenu publiquement le 18 octobre 2004)**

**Jury :**

M. Eric AVENEL : Professeur à l'Université de Grenoble II

M. Bernard BAUDRY : Professeur à l'Université de Lyon II, **rapporteur**

M. Bernard BILLAUDOT : Professeur à l'Université de Grenoble II, **directeur de thèse**

M. Patrick COHENDET : Professeur à l'Université de Strasbourg I, **rapporteur**

M. Bernard GUILHON : Professeur à l'Université d'Aix-Marseille II

M. Joël-Thomas RAVIX : Professeur à l'Université de Nice - Sophia Antipolis

Ce travail de recherche vise à proposer une compréhension théorique conséquente d'une des nouvelles formes organisationnelles apparues au cours des trois dernières décennies : l'entreprise-réseau (envisagée ici dans son acception la plus générique de "réseau vertical d'entreprises"). Faisant le constat que les insuffisances dont témoignent les principales analyses de cette forme organisationnelle particulière ne peuvent être dépassées qu'à la condition d'un profond renouvellement analytique et méthodologique, il propose de mobiliser une approche en « institutionnalisme historique ». La compréhension « historicisée » de l'entreprise-réseau à laquelle on aboutit invite au final à insister sur le rôle fondamental d'une nouvelle modalité de coordination au sein d'une Economie Fondée sur la Connaissance : la rencontre interpersonnelle entre acteurs / concepteurs.

### ***Théories économiques et entreprise-réseau***

Depuis deux décennies, on assiste au sein du tissu industriel national aussi bien qu'international à des bouleversements organisationnels sans précédent. A la grande firme intégrée - figure centrale de l'après seconde guerre mondiale et de manière plus générale de la période fordiste - a succédé une myriade de configurations organisationnelles prenant des formes diverses et variées et se développant aussi bien au niveau vertical (les franchises, les concessions commerciales, les contrats de distribution, la sous-traitance...) qu'horizontal (les joint-venture, les contrats de recherche-développement, les contrats de fabrication en commun...) et même entre la science et l'industrie.

Face à ce vaste mouvement de rationalisation de la production, de nombreux chercheurs en sciences sociales ont entrepris de renouveler l'appareillage analytique de leur discipline respective afin de cerner théoriquement la spécificité des nouvelles formes organisationnelles observées. A l'analyse des causes et des déterminants de la coopération interentreprise ont succédé différents travaux sur les modalités de sa mise en oeuvre et ses conséquences. Un tel "déplacement de focale" (A. Plunket et alii ; 2001) s'est accompagné d'un renouvellement théorique qui a vu émerger, aux côtés de travaux traitant principalement de la décision de coopérer - essentiellement les Théories des Contrats<sup>1</sup> -, une série de travaux se proposant de réfléchir sur des questions ayant trait à la dynamique du processus coopératif et à la création de valeur. D'origine essentiellement gestionnaire, ces travaux - que l'on peut regrouper sous

---

<sup>1</sup> Selon l'acception qu'en retiennent E. Brousseau et J.M. Glachant (2000).

l'appellation générique d'"Economie des Compétences"<sup>2</sup> - ont marqué les années 90 par une série d'articles importants<sup>3</sup>. Ce mouvement très général se retrouve dans l'analyse de formes de coordination particulières et, plus précisément, au sein des diverses études consacrées à l'analyse de l'entreprise-réseau.

Résultant d'un vaste mouvement de désintégration verticale au cours des années 80, l'entreprise-réseau (ou "réseau vertical d'entreprises") a focalisé l'attention de nombreux auteurs cherchant à mieux la cerner théoriquement<sup>4</sup>. L'ensemble de ces travaux a considérablement enrichi l'analyse de cette forme organisationnelle tout en n'en épuisant pas la richesse et la complexité. On identifie en particulier trois « insuffisances » majeures des analyses précitées :

- Elles ne permettent pas de dépasser la dialectique approche nomothétique / approche idéographique dans laquelle est enfermée l'analyse des organisations réticulaires depuis plusieurs décennies.
- De nature essentiellement théorique, elles ne proposent pas de caractérisation empirique fine de l'entreprise-réseau. Cette étape représente cependant selon nous une condition essentielle afin d'être en mesure de répondre à la question suivante : existe-t-il différentes formes de réseau vertical d'entreprises et, si oui, quelle est la caractéristique qui les distingue fondamentalement ? Cela permettrait en particulier de dissiper une certaine confusion qui s'attache à cette notion (N. Massard ; 1997).
- Elles ne permettent pas de trancher la question de la "consubstantialité des modes de coordination" (A. Plunket et alii. ; 2001) au sein du réseau vertical d'entreprises et d'en déduire un appareillage analytique à même d'en rendre compte si tel est le cas.

### ***Problématique***

Face à ces limites, il apparaît nécessaire de renouveler la manière dont les différentes théories économiques se proposent de rendre compte de l'entreprise-réseau. En particulier, un "retour au terrain" se présente comme une étape primordiale et incontournable afin de proposer une compréhension théorique conséquente de l'entreprise-réseau, c'est-à-dire une analyse qui

<sup>2</sup> Au sens de N. Foss (1993).

<sup>3</sup> Voir notamment les travaux de B. Kogut, U. Zander (1992 ; 1996) ; E.J. Zajac, C.P. Olsen (1993) ; A. Madhok (1996) ; S. Ghoshal, P. Moran (1996) ; G. Hodgson (1998).

<sup>4</sup> On peut citer, entre autres, K. Imai, H. Itami (1984), H.B. Thorelli (1986), H. Hakansson (1989), B. Guillhon (1992), B. Baudry (1995), G. Grabher (1993), W. Powell (1990), W. Powell et al. (1996), B. Kogut (2000)...

articule trois moments essentiels : le quoi ? (la caractérisation empirique), le comment ? (la caractérisation théorique) et le pourquoi ? (l'“historicisation” de l'analyse développée).

Notre travail de recherche se situe explicitement dans cette perspective et va donc chercher à traiter successivement ces différents points. De manière plus précise, il va s'agir de répondre à la question suivante : la nouvelle forme organisationnelle qu'est l'entreprise-réseau (ou réseau vertical d'entreprises) se caractérise-t-elle par une (ou des) modalité(s) de coordination spécifique(s) et, si tel est le cas, est-il possible de comprendre le rôle joué par cette (ou ces) dernière(s) dans l'obtention d'une certaine efficacité productive dans le contexte industriel actuel ?

### **Méthodologie et résultats.**

Inscrivant notre analyse dans une approche en Institutionnalisme Historique (P.A. Hall et R.C. Taylor (1996) ; B. Théret (2000))<sup>5</sup> et fondant cette dernière sur une démarche d'économie appliquée, on cherche donc à élaborer différents “faits stylisés” induits de l'observation des faits afin de proposer une *caractérisation* et une *compréhension théorique* solides de la nouvelle forme organisationnelle qu'est l'entreprise-réseau.

Dans le **premier chapitre**, on propose de fournir *une description et une caractérisation aussi précises que possible de l'entreprise-réseau* afin de caractériser de manière originale le socle sur lequel cette dernière se construit : la Nouvelle Forme de Relation de Sous-Traitance (NFRST). Au-delà des faits stylisés régulièrement mentionnés afin de cerner cette dernière (allongement de la durée de l'engagement, prise en charge de fonctions complètes, sélection des sous-traitants selon le critère du “mieux-disant”, livraison en flux tendus...), on met en évidence certaines “dimensions cachées” dont une nous est apparue particulièrement importante : l'interpénétration des organisations à propos de la conception du produit et de ses composants (I.O.). On défend par la suite l'idée que c'est à travers le prisme de cette caractéristique qu'il est possible de discriminer de manière pertinente différentes formes de relations de sous-traitance et, plus généralement, différentes “architectures réticulaires”. Au final, on parvient à délimiter notre domaine de recherche et à spécifier les deux types de

---

<sup>5</sup> Une telle approche considère qu'il n'est pas possible de comprendre un arrangement institutionnel dans l'abstrait, mais toujours par référence à l'histoire qui y a conduit. On cherche en effet à cerner théoriquement la nouvelle forme organisationnelle qu'est l'entreprise-réseau mais aussi à comprendre pourquoi cette dernière s'est imposée.

configuration organisationnelle qui vont retenir notre attention dans la suite de la recherche : l'architecture réticulaire intégrée (s. faible) et l'architecture réticulaire modulaire (s. fort).

Le **deuxième chapitre** est consacré à une étude critique des *analyses développées par les théories modernes de la firme* (et principalement les deux grandes approches d'économie industrielle que sont les théories des contrats et l'économie des compétences) *afin de rendre compte théoriquement de l'“entreprise-réseau”* (ou “architecture réticulaire intégrée” (s. faible)). Plus précisément, il s'agit de se demander si ces approches parviennent à fournir une caractérisation théorique conséquente du dispositif de coordination repéré au sein de l'entreprise-réseau : le plateau de conception (P.C.). L'analyse détaillée de ces deux approches permet alors de montrer que : 1) si l'approche par les compétences apporte des éléments précieux afin de proposer une compréhension théorique du P.C. au sein de l'entreprise-réseau (à la différence des théories des contrats qui éprouvent de sérieuses difficultés relativement à cet objectif), cette dernière présente toutefois des insuffisances qu'il s'agit de dépasser ; 2) malgré ses faiblesses, l'approche contractuelle propose des éléments précieux qu'il est possible d'exploiter dans une approche renouvelée de la coordination interentreprise.

Le **troisième chapitre** se révèle d'une nature plus exploratoire : il s'agit de chercher à dépasser les insuffisances des deux approches analysées et de s'interroger sur une articulation potentielle de leurs apports respectifs (c'est-à-dire sur l'opportunité qu'il y a à penser le rapport entre ces dernières sous l'angle d'une *dualité* plutôt que d'un *dualisme*). De manière plus précise, il s'agit : 1) d'intégrer, *au sein d'une approche unifiée*, les principaux enseignements des deux grandes approches en économie industrielle, ces dernières se révélant plus complémentaires qu'alternatives<sup>6</sup>; 2) d'ancrer l'analyse de l'entreprise-réseau *dans une vision historicisée de la dynamique industrielle*<sup>7</sup>.

Pour répondre à ce double objectif, on a mobilisé une approche en « Institutionnalisme Historique ». Afin de satisfaire à la première condition relative à la mise en oeuvre d'une telle approche (à savoir se doter de catégories générales et abstraites afin de caractériser théoriquement *à la fois* la grande entreprise intégrée et l'entreprise-réseau), on a eu recours, dans un premier temps, au travail de B. Billaudot (2002) : ce dernier invite en effet à se ré-approprier, au sein d'un corpus théorique homogène, les principaux enseignements des

---

<sup>6</sup> Il s'agit plus précisément de rendre compte de la dualité (à la fois “cognitive” et “contractuelle”) des relations interentreprises au sein de l'entreprise-réseau (et en particulier de la NFRST).

<sup>7</sup> Ou, autrement dit, d'articuler dans un même mouvement analytique, l'analyse du “comment” et du “pourquoi”.

théories des contrats et de l'économie des compétences<sup>8</sup>. En mobilisant puis en enrichissant l'appareillage analytique élaboré par cet auteur, on est parvenu à proposer une caractérisation théorique de l'entreprise-réseau et donc du P.C. Ce dernier peut en effet être appréhendé comme *un dispositif de coordination particulier permettant une qualification conjointe du produit et de ses composants entre le donneur d'ordres et les sous-traitants via l'“accomplissement intersubjectif de sens” (A. Giddens ; 1993) qu'il autorise*. Il restait alors à “historiciser” l'analyse ainsi élaborée, c'est-à-dire à ressaisir l'analyse du “comment” à l'aune du “pourquoi”. On a pour cela eu recours aux travaux qui proposent d'envisager les principales transformations ayant touché le système productif au cours des trois dernières décennies à travers le prisme de l'émergence d'une Economie Fondée sur la Connaissance (E.F.C.) (D. Foray, B. Lundvall (1997) ; P. Moati, E.M. Mouhoud (1994)...). La Lecture de ces travaux permet d'aboutir à un résultat d'une assez grande généralité : le P.C. s'avère être un dispositif de coordination essentiel au sein d'une E.F.C., *car il constitue une réponse organisationnelle au double tournant (à la fois “cognitif” et “interprétatif”) que l'émergence d'une telle économie a entraîné dans la coordination des activités au sein de la sphère industrielle*.

Au final, ces différents développements permettent de mettre en évidence le rôle fondamental d'une nouvelle modalité de coordination des activités au sein d'une Economie Fondée sur la Connaissance : la rencontre interpersonnelle entre acteurs / concepteurs. De manière plus précise, on montre que, *parce qu'elle autorise un “accomplissement intersubjectif du sens” (A. Giddens ; 1993), la rencontre interpersonnelle entre les acteurs / concepteurs appartenant à différentes entreprises mais impliqués dans un même processus de conception de produit et composants (celui de l'entreprise-réseau) est une condition essentielle de l'obtention d'une certaine “productivité” au sein d'une Economie Fondée sur la Connaissance. Ou, dit autrement, que la “coopération en conception” est une condition essentielle de l'efficacité productive dans une telle économie*<sup>9</sup>.

## **Indications bibliographiques**

BAUDRY B. (1995) *L'économie des relations interentreprises*, Repères, La Découverte.

---

<sup>8</sup> On fait ici surtout référence aux travaux de G.B. Richardson (1972) et O.E. Williamson (1985).

<sup>9</sup> Construite en ayant recours aux travaux de A. Giddens (1987), la notion de “coopération en conception” renvoie à une situation où sont nécessaires à la fois l'“intégration systémique” et l'“intégration sociale” des activités, cette dernière impliquant une “co-présence spatio-temporelle” des acteurs en interaction.

- BILLAUDOT B. (2002) "Patrimoine productif, secteur et territoire", *Géographie, Economie et Société*, Vol 4, n° 3, pp 259-303.
- BROUSSEAU E, GLACHANT J.M. (2000) "Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique", *Revue d'Economie Industrielle*, n° 92, pp 23-50.
- FORAY D, LUNDVALL B.A. (1997) "Une introduction à l'économie fondée sur la connaissance" in ORILLARD M, HUARD P, GUILHON B, ZIMMERMAN JB. (Eds) *Economie de la connaissance et organisations*, L'Harmattan, Paris.
- FOSS N. (1993) "Theories of the firm : contractual and competence perspectives", *Journal of Evolutionary Economics*, Vol 3, pp 127-144
- GHOSHAL S., MORAN P. [1996] "Bad For Practice : A Critique of Transaction Cost Theory", *Academy of Management Review*, vol 21, p. 13-47.
- GIDDENS A. (1987) *La constitution de la société*, PUF, Paris.
- GIDDENS A. (1993) *New Rules of Sociological Method*, 2nd Edition, Hutchinson, London
- GRABHER G. [1993] *The embedded firm : on the socioeconomics of industrial networks*, Routledge, London.
- GUILHON B. [1992] "Technologie, organisation et performances : le cas de la firme-réseau", *Revue d'Economie Politique*, n° 4, p. 563-592.
- HALL P.A., TAYLOR R.C. (1996) "Political Science and the Three New Institutionnalisms", *Political Studies*, dec. ; trad.fr : [1997], "La science politique et les trois néo-institutionnalismes", *Revue française de science politique*, vol 47, n° 3-4, juin-août, pp 469-495.
- HAKANSSON H. (1989) *Corporate Technological Behavior. Co-operation and Networks*, Routledge, London.
- HODGSON G.M. [1998] "Competences and Contract in the Theory of the Firm", *Journal of Economic Behavior and Organization*, vol 35 (April), p. 179-201.
- IMAI K, ITAMI H. [1984] "Interpenetration of organization and market : japan's firm and market in comparison with the U.S.", *International Journal of Industrial Organization*, vol 2, p. 285-310.
- KOGUT B. [2000] "The network as knowledge : generative rules and the emergence of structure", *Strategic Management Journal*, vol 21, p. 405-425.
- KOGUT B., ZANDER U. [1992] "Knowledge of the firm, combinative Capabilities, and the Replication of Technology", *Organization Science*, n° 3, p. 383-397.
- KOGUT B., ZANDER U. [1996] "What Firms Do ? Coordination, Identity and Learning", *Organization Science*, vol 7, n° 5, p. 502-509.

- MADHOK A. [1996] “The Organization of Economic Activity : Transaction Costs, Firm Capabilities and the Nature of Governance”, *Organization Science*, vol 7, p. 577-590.
- MASSARD N. (1997) “Externalités, apprentissage et dynamique technologique : un retour sur la notion de réseau”, in P. HUARD, M. ORILLARD, B. GUILHON et J.B. ZIMMERMAN (Eds) *Economie de la connaissance et organisation : entreprises, territoires et réseaux*, L’Harmattan, Paris.
- MOATI P, MOUHOUD E.M. (1994) “Information et organisation de la production : vers une division cognitive du travail”, *Economie Appliquée*, vol XLVI, n° 1, pp 47-73.
- PLUNKET A, BELLON B, VOISIN C, EDOUARD S. (Eds) (2001) *La coopération industrielle*, Economica, Paris.
- POWELL W, KOPUT K, SMITH-DOERR L. [1996] “Interorganizational collaboration and the locus of innovation : Networks of learning in biotechnology”, *Administrative Science Quarterly*, vol 41, p. 116-145.
- POWELL W. [1990] “Neither Markets nor Hierarchies : Networks Forms of Organization”, in B. STAW, L.L. CUMMINGS (Eds) *Research in Organizational Behavior*, JAI Press, Greenwich.
- RICHARDSON G.B. (1972) “The Organization of Industry”, *Economic Journal*, September, pp 883-896
- THERET, B. (2000) “Nouvelle économie institutionnelle, économie des conventions et théorie de la régulation : vers une synthèse institutionnaliste ?”, *La Lettre de la Régulation*, n° 35.
- THORELLI H.B. [1986] “Networks : Between Markets and Hierarchies”, *Strategic Management Journal*, vol 7, p. 37-51.
- WILLIAMSON O.E. (1985) *The Economic Institutions of Capitalism*, Free Press, New York.
- ZAJAC J.E., OLSEN C.P. (1993) “From transactional cost to transactional value : Implications for the study of interorganisational strategies”, *Journal of Management Studies*, vol 30, pp 131-145.