

Réseau vertical d'entreprises, efficacité productive et principes de justice : une analyse comparative des réseaux japonais et nord-américains dans le cas de l'industrie automobile.

*Proposition de communication à l'école thématique de la Régulation
(La Rochelle – septembre 2005)*

Yvan Renou
LEPII – CNRS
UPMF – Grenoble II¹

Dans cette communication, on propose de s'intéresser à l'une des nouvelles formes organisationnelles apparues au cours des trois dernières décennies : le réseau vertical d'entreprises. Si les nombreux travaux qui lui ont été consacrés permettent de mieux cerner théoriquement cette forme singulière², il nous semble cependant qu'ils omettent de rendre compte d'une nouvelle composante de l'efficacité productive s'avérant essentielle dans le contexte industriel actuel : l'équité (*L'Usine Nouvelle* ; 2002). De manière générale, l'équité peut être appréhendée comme *la résultante d'un processus de négociation qui doit permettre de réconcilier les intérêts individuels afin de maintenir la relation sociale engagée* (Blau ; 1964). Elle n'implique pas que les inputs et les outputs soient systématiquement répartis de manière égalitaire entre les parties prenantes *mais requiert que ces dernières reçoivent des bénéfices proportionnels à leurs investissements* (Homans ; 1961). L'idée que l'on défend dans cette communication est que l'émergence d'un « capitalisme de l'innovation » transforme profondément les logiques d'agir au sein des configurations productives concrètes et que les basculements occasionnés (passage d'une rationalité « instrumentale » à une rationalité « praxéologique » ou d'un agir « stratégique » à un agir « orienté vers l'intercompréhension » (Habermas ; 1987)), impliquent que les normes de gouvernance encadrant les pratiques au sein de certains réseaux verticaux soient reconsidérées. On avance en particulier que ces dernières doivent désormais être soutenues - au sein de certains réseaux verticaux d'entreprises que l'on nomme « architectures réticulaires intégrées » - par des principes de justice (et notamment de justice distributive) afin d'être source d'efficacité productive.

La communication sera structurée comme suit : on revient dans un premier temps sur la « nouvelle donne » qui a émergé entre le client et ses fournisseurs de premier rang au sein de certains réseaux verticaux d'entreprises (section I). Face à la diversité des pratiques observées, on cherche ensuite à se doter de catégories d'analyse à même de rendre compte clairement de différents types de réseaux verticaux d'entreprises. On propose alors une typologie d'« architectures réticulaires » (section II). Nous appuyant sur une analyse comparée des pratiques en vigueur au sein des réseaux japonais et nord américains au sein du secteur automobile, on met enfin à l'épreuve la typologie élaborée afin de rendre compte d'une diversité de normes de justice et des conflits générés lorsque ces dernières ne sont plus adaptées aux nouvelles configurations productives (section III).

¹ Correspondance : yvan.renou@upmf-grenoble.fr

² Un survey des différents travaux consacrés à ce sujet en économie permet de repérer deux moments principaux dans l'analyse des phénomènes coopératifs interentreprises (E. Combe ; 1998). Ainsi, à l'analyse des causes et des déterminants de la coopération interentreprises ont succédé différents travaux centrés 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), 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 (B. Guilhon (1992), G. Grabher (1993), W. Powell (1990), W. Powell et al. (1996), J.H. Dyer, K. Nobeoka, (2000), B. Kogut (2000)...).

Eléments bibliographiques

BLAU P.M. (1964) *Exchange and power in social life*, Wiley, New York.

COMBE E. (1998) “Pourquoi les firmes s'allient-elles ? Un état de l'art”, *Revue d'Economie Politique*, vol 108, n° 4, pp 433-476.

DYER, J.H., NOBEOKA K. (2000) “Creating and managing a high performance knowledge sharing network : the Toyota Case”, *Strategic Management Journal*, vol 21, pp 345-368.

EYMARD-DUVERNAY F. (2002) “Pour un programme d'économie institutionnaliste”, *Revue économique*, n° 2, vol 53, pp 325-336.

GRABHER G. (2002) “Cool Projects, Boring Institutions : Temporary Collaboration in Social Context”, *Regional Studies*, vol 36, n° 3, pp 205-214.

GUILHON B. (1992) “Technologie, organisation et performances : le cas de la firme-réseau”, *Revue d'Economie Politique*, n° 4, pp 563-592.

HABERMAS J. (1987) *Morale et communication*, Flammarion.

HOMANS (1961) *Social behavior : its elementary forms*, Harcourt, New York.

KOGUT B. (2000) “The network as knowledge : generative rules and the emergence of structure”, *Strategic Management Journal*, vol 21, pp 405-425.

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, pp 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.