

Les accords dans l'industrie automobile

Une analyse en termes de coûts de transaction

Frédérique Sachwald *

C'est à travers le cas de l'industrie automobile qu'est analysé ici le développement des accords entre entreprises auquel on assiste depuis une dizaine d'années. L'obligation de faire face à de nouvelles formes de concurrence ou aux mesures protectionnistes explique la place qu'ils ont pris dans la stratégie des constructeurs, à côté des prises de participation ou de contrôle, et des investissements directs. Ils ont ainsi largement contribué à la restructuration du secteur et au renforcement de sa concentration. Leur étude est abordée à travers les apports de la théorie de s coûts de transaction et conduit à en dresser une typologie articulée autour de deux critères : la fonction remplie par ses accords et leurs modalités. Les transactions les plus importantes correspondent en général à des accords multi-fonctions (distribution et fourniture) avec prise de participation en capital.

Depuis la fin des années soixante-dix, de nombreuses industries connaissent une multiplication des accords entre entreprises. Les modalités précises de coopération sont très diverses ; les entreprises communes voisinent avec des accords de recherche ou de commercialisation sans création de structure administrative nouvelle. A cet égard, il faut tout de suite préciser que l'ampleur du phénomène dépend en partie de la définition précise des accords utilisée pour recueillir les données¹. Les accords peuvent être conclus par des entreprises du même pays, mais ils sont souvent

* *Frédérique Sachwald est chargée de recherche à l'IFRI. Cet article s'appuie notamment sur une partie de la thèse qu'elle a préparée au CEPH (Sachwald, 1989). Elle remercie J.-M. Charpin, P. Delmas et C. Mory pour leurs commentaires et leur aide à différentes étapes de la préparation de ce travail, dont elle reste seule responsable.*

1. Par exemple Ghemawat, et al., 1986, ne trouve pas d'augmentation du nombre d'accords depuis les années soixante-dix.

d'ampleur internationale. C'est pourquoi ils sont parfois analysés comme l'un des éléments de la globalisation de l'économie mondiale. Le terme de globalisation, fréquemment employé depuis le début des années quatre-vingt, entend souligner l'interdépendance croissante des différents marchés et l'importance pour les entreprises d'élaborer des stratégies au niveau mondial, et non plus multinational².

Les études spécifiques des accords se sont progressivement développées au cours des années quatre-vingt. D'un point de vue empirique, plusieurs bases de données intersectorielles ont été constituées pour évaluer un phénomène non pris en compte par les statistiques existantes³. Certaines études se sont attachées à des secteurs particuliers (Mowery 1988). Les accords de recherche en tant que catégorie particulière ont par ailleurs suscité beaucoup d'intérêt — que ce soit dans les secteurs de pointe (GEST 1986) ou en général (Mytelka 1984, Chesnais 1988, Hughes 1989). D'un point de vue théorique, cette évolution du comportement des entreprises a donné lieu à des interprétations de la part des chercheurs en gestion et des économistes. A cet égard, il est intéressant de noter que, comme pour les multinationales ou l'analyse de la compétitivité, ces deux domaines de recherche utilisent certains outils communs⁴.

Cet article entend montrer l'intérêt d'une des analyses des accords inter-entreprises, celle de la théorie des coûts de transaction. La théorie microéconomique de la firme enseigne que les entreprises se donnent pour objectif de minimiser les coûts de production⁵. L'analyse des coûts de transaction se veut plus complète. Les marchés ne sont généralement pas suffisamment parfaits pour que les prix permettent effectivement de transmettre toute l'information pertinente concernant les transactions. Dans ces conditions, celles-ci ont un coût non nul et les entreprises choisissent pour objectif de minimiser la somme des coûts de production et de transaction⁶.

Le cas de l'industrie automobile a été choisi comme illustration. La concentration sur un seul secteur permet de répertorier précisément les accords et leurs modalités. Conformément à la prédiction de la théorie des coûts de transaction, les modalités des accords conclus entre les constructeurs automobiles correspondent aux coûts d'échanger les actifs concernés par ces accords. Une correspondance du même type est aussi dégagée pour la substitution entre les accords et d'autres types de transactions telles que l'investissement direct.

2. Voir notamment : Ohmae, 1985 ; Porter, 1986 ; Hood et Vahlne, 1988.

3. Pour des exemples : Marity et Smiley, 1983 ; CEREM, 1986 ; Ghemawat et al., 1986 ; Hergert et Morris, 1988.

4. Pour l'analyse des accords, voir : Contractor et Lorange, 1988.

5. Sous certaines hypothèses, ce comportement est équivalent à celui de maximisation du profit.

6. La notion de coût de transaction est présentée plus précisément dans l'encadré 1.

Les entreprises sont des organisations

La théorie microéconomique a longtemps considéré l'entreprise comme une fonction de production, véritable boîte noire. Pourtant, les entreprises sont des organisations au sein desquelles les ressources sont affectées par un processus de décision administratif (par opposition au marché où l'information circule par l'intermédiaire des prix). La théorie des coûts de transaction est l'une des approches de l'entreprise comme organisation explorées par des économistes¹. Elle propose une exploration de l'organisation interne des entreprises et une explication des frontières des unités de production (le degré d'intégration verticale par exemple). La présentation succincte qui suit s'appuie sur plusieurs ouvrages consacrés à l'approche des coûts de transaction (Coase 1937, Williamson 1981, 1985, 1986). Trois points principaux la distinguent de la théorie microéconomique classique.

Le premier concerne les comportements des individus. La théorie microéconomique fait deux hypothèses cruciales : les individus sont motivés par leur intérêt personnel et agissent rationnellement. Le fait qu'ils puissent prendre des décisions optimales en fonction de leurs objectifs repose sur les moyens qu'ils ont d'être rationnels. Le concept de rationalité limitée conteste cette hypothèse : les agents ont des capacités d'information et de traitement de celle-ci limitées, ils doivent se contenter d'atteindre des niveaux non pas optimaux mais simplement « satisfaisants ». Outre la rationalité limitée, O. Williamson insiste sur une autre caractéristique du comportement des individus, leur opportunisme.

L'opportunisme explique que la poursuite de l'intérêt personnel amène les individus à enfreindre les « règles du jeu économique » (Williamson 1986). La notion reste assez floue : en fait, l'opportunisme résulte de la combinaison de la rationalité limitée et de la poursuite de l'intérêt personnel. Deux types de comportements opportunistes peuvent servir d'illustration. Le premier consiste à tirer parti d'une situation où un partenaire ne peut renoncer à un engagement sans encourir des pertes, pour le forcer à réviser les termes d'un contrat (en sa défaveur). Le second renvoie aux problèmes de « hasard moral », qui se posent pour les accords où les objectifs d'une des parties dépendent du comportement de l'autre alors que l'observation de ce comportement est coûteuse².

1. Les deux autres approches sont celles des behavioristes, et celles de l'analyse des problèmes d'agence.

2. Le terme hasard moral est la traduction de *moral hazard*, qui veut plutôt dire incertitude ou absence de garantie quant à la bonne foi d'une partie à un contrat.

La seconde caractéristique de l'analyse concerne le choix de l'unité élémentaire : ce n'est plus l'individu (consommateur, entreprise...) mais la transaction. La transaction est définie comme le passage d'un bien ou d'un service au travers d'une « interface technologiquement séparable » (Williamson 1981). Prenons l'exemple des stades d'un processus de production. Dans le cadre de la théorie microéconomique où les entreprises sont définies comme des fonctions de production (des relations techniques), un échange entre elles est une transaction. En faisant de la transaction l'unité élémentaire, l'analyse se situe à un niveau *infra-microéconomique*. Il est ainsi possible d'étudier les décisions des entreprises concernant leur champ d'activité. Le terme utilisé est celui d'*internalisation* — une entreprise qui intègre une opération en amont de son activité présente l'*internalise*.

Les hypothèses de comportement retenues et les caractéristiques des biens et services échangés expliquent que les prix ne suffisent pas à transporter l'information pertinente ; il existe des informations dont l'obtention est coûteuse et dont les transactions dépendent. Pour évaluer leur coût, il faut analyser les transactions en détail, préciser leur fréquence, le degré d'incertitude qui les caractérise, la spécificité et la durabilité des actifs qu'elles concernent.

O. Williamson insiste sur la notion de spécificité des actifs largement ignorée par l'analyse microéconomique. Du point de vue des coûts de transaction, les actifs spécifiques sont ceux dont la valeur dépend d'une transaction précise — pour d'autres échanges cette valeur pourrait être moindre, voire nulle. La spécificité des actifs peut avoir trait à leur localisation, lorsqu'ils sont intégrés dans un processus de transformation qui requiert que les différentes étapes soient menées sur un même site par exemple. Elle peut être « physique », comme dans le cas de matrices, de modèles ne servant que pour une fabrication ; elle peut être « humaine », notamment si un apprentissage est nécessaire.

La troisième caractéristique de l'analyse est de considérer les entreprises comme des organisations. Puisque les coûts de transaction peuvent être élevés, l'hypothèse de comportement des entreprises est qu'elles minimisent la somme des coûts de transaction et de production.

Une typologie des accords entre constructeurs automobiles

Quels accords ?

Selon les études, les collaborations auxquelles participent les entreprises sont désignées par des termes variés — alliances (parfois qualifiées de stratégiques), accords, coalitions, réseaux. Les entreprises communes ne sont qu'une catégorie de collaborations, pourtant le terme *joint venture* est parfois utilisé dans un sens

générique. Plusieurs définitions des accords inter-entreprises ont été proposées⁷. Elles éliminent les échanges de marché au sens traditionnel du terme d'une part, l'*internalisation* complète des transactions au sein d'une entité administrative (qu'est l'entreprise) d'autre part⁸. Cependant, entre ces deux modes de transaction extrêmes, les possibilités restent diverses. Les définitions soulignent généralement que les accords scellent des relations au-delà du court terme. Ils concernent des collaborations dans un ou plusieurs domaines et supposent que chacun des contractants participe activement. La nature juridique des contractants doit aussi être précisée ; certains auteurs ne retiennent que les accords entre entreprises (Mowery 1988, chap. 1), mais souvent les accords de recherche d'entreprises avec des universités sont aussi étudiés.

Cet article propose la définition suivante des accords : des modalités de transaction dont l'une des parties au moins est une entreprise et qui, du point de vue de l'*internalisation*, se situent entre l'*internalisation* complète et le recours au marché. L'annexe 1 précise les accords qui ont effectivement été retenus pour constituer l'échantillon de l'analyse empirique.

Fonctions et modalités des accords

Plusieurs études empiriques ont souligné la difficulté de mesurer les coûts de transaction⁹. La démarche adoptée ici ne tente pas une telle évaluation, elle est plus qualitative.

L'analyse des coûts de transaction montre comment les modalités choisies pour collaborer dépendent de l'objet de la collaboration (annexe 1). Dans le cadre d'un seul secteur, il est possible d'ordonner le coût des différents types de transaction à partir de la connaissance de facteurs tels que les techniques de production et de distribution, ou les relations avec les fournisseurs. Par ailleurs, les modalités des transactions sont relativement bien connues. La pertinence de l'analyse des coûts de transaction peut donc être jugée en comparant ses prédictions aux accords effectivement conclus. Pour ce faire, les accords sont classés selon deux critères, les fonctions qu'ils remplissent d'une part, leurs modalités d'autre part (encadré 2).

Quatre fonctions ont été retenues du fait de leur importance pour la compétitivité d'un constructeur et de l'examen des accords eux-mêmes : fourniture complexe, production commune, distribution, recherche commune. Les modalités examinées concernent soit la participation en capital, soit la nationalité des entreprises, soit encore le nombre de contractants. L'encadré 2 précise à l'aide d'exemples ce que représentent les différentes fonctions.

7. Voir par exemple : Marity et Smiley, 1983 ; Porter, 1986 ; Mowery, 1988.

8. Sur la notion d'*internalisation*, voir l'encadré 1.

9. Voir : Monteverde et Teece, 1982a ; Hennart, 1989.

Classement des accords par fonction

Fournitures

Conformément à la discussion de la définition (annexe 1), seules les fournitures « complexes » ont été retenues. Les accords par lesquels un constructeur fournit des véhicules finis à un autre constructeur qui les vend sous sa marque ont été inclus dans la catégorie des fournitures. Pour le constructeur fournisseur, on pourrait penser qu'il s'agit plutôt d'un accord de distribution. Le constructeur qui achète les voitures les revend bien par l'intermédiaire de son réseau, mais sous sa marque. C'est cet aspect de l'arrangement qui justifie sa classification dans la catégorie des accords de fourniture. Le constructeur qui veut compléter sa gamme, momentanément ou de façon plus durable, recherche un partenaire susceptible de lui fournir des voitures qu'il s'approprie, comme il le fait de composants qu'il intègre dans ses véhicules. L'achat de véhicules a bien sûr d'autres motivations et s'opère selon des modalités différentes, mais la fonction remplie est du même type. L'autre type d'accord de fourniture complexe englobe les fournitures de nombreux composants, ce qui suppose une certaine coopération.

Distribution

Les contrats de distribution peuvent être assez simples, ce type d'accord est d'ailleurs relativement ancien dans le secteur. Il correspond souvent à l'entrée sur un marché d'un nouveau concurrent, un constructeur déjà implanté s'engage à ouvrir son réseau à un certain nombre des produits du nouvel entrant. Généralement le nombre de modèles et le nombre d'unités sont fixés. Le problème est de s'assurer que le réseau traitera les différents produits de façon équitable, il peut être en partie réglé par un choix judicieux du partenaire. Dans cette catégorie on peut citer l'accord de 1985 par lequel Austin Rover Japon s'engage à importer et à distribuer en exclusivité la Peugeot 205 sur le marché nippon. On peut constater que ce type d'accord est souvent, comme le précédent, partie d'une collaboration plus large.

Production

La production commune d'un véhicule requiert généralement des unités communes. Ces unités de production peuvent être la propriété de l'un des participants ou avoir le statut d'entreprise commune. Quel que soit l'arrangement précis le fait de devoir travailler ensemble implique une coopération étroite et un partage des responsabilités. C'est ce qui explique que les modalités repérées sont souvent des entreprises communes et/ou des prises de participation en capital. On peut cependant imaginer des coopérations par des

échanges d'organes et par la collaboration au niveau de la conception du véhicule, comme dans le cas des accords entre Honda et Rover avant 1989.

Recherche

La coopération en matière de recherche peut s'effectuer selon des modalités diverses. Dans l'échantillon elle prend surtout la forme de consortia entre des entreprises européennes¹. Ce type d'accords n'est pas nécessairement assorti d'une entreprise commune. Il faut souligner que les modalités exactes des accords de recherche sont souvent mal précisées. Dans un certain nombre de cas, à l'occasion de la conclusion d'un accord, la presse mentionne des « échanges techniques ». Ce terme vague n'est pas considéré comme signifiant qu'il y a recherche commune. Ces échanges techniques sont ici considérés comme des éléments d'une coopération en matière de production, cependant si des informations supplémentaires ne sont pas fournies sur une telle coopération, elle n'est pas considérée comme un accord dans le traitement des données.

1. Les accords qui comprennent aussi des entreprises hors du secteur et ont un soutien public n'ont pas été retenus car une partie du risque n'est pas supportée par les constructeurs (exemple : programme Eurêka).

La participation en capital comme protection

Le traitement des données est présenté sous forme de tableaux. Ces derniers comptabilisent des *accords élémentaires*. Certains accords remplissent plusieurs fonctions ; dans ce cas un *accord élémentaire* est enregistré pour chacune¹⁰. Ainsi, Honda et Rover qui coopèrent pour la fourniture, la production et la distribution sont considérés comme ayant conclu trois *accords élémentaires*. Cette convention est justifiée à la fois par l'approche adoptée et par le fait que les différentes coopérations ne font pas toujours l'objet d'accords séparés.

Les prises de participation en capital sont fréquentes

Du point de vue de l'analyse des décisions d'internalisation, les accords inter-entreprises apparaissent comme des modalités de transaction atypiques puisqu'ils engagent des ressources importantes pour des périodes relativement longues sans

10. Les accords qui ne remplissent qu'une fonction sont élémentaires.

recourir à la prise de contrôle. Un premier examen des modalités des accords entre constructeurs montre cependant que les transactions importantes entraînent des garanties sous forme de participation en capital (tableau 1).

TABLEAU 1

Caractéristiques des accords entre constructeurs au 1^{er} janvier 1989^(a)

	Fourniture complexe	Production commune	Distribution	Recherche	Total
Nombre d'accords	13	20	18	6	55
Dont, en %					
— participation en capital ^(b)	69	20	50	0	31
— entreprise commune	0	55	17	33	30
— participation en capital et/ou entreprise commune ^(c)	69	75	67	33	61

(a) Un seul tableau de ce type est fourni, il est représentatif des résultats obtenus pour 1986 à 1988. Pour consulter les résultats d'autres années, voir [Sachwald 1989].

(b) Il s'agit de prises de participations minoritaires accompagnant des accords.

(c) Cette ligne correspond à la somme des deux précédentes.

Sources : voir l'annexe 2.

Le tableau 1 est interprété en deux temps. L'ensemble des prises de participation d'une part, la différence entre les prises de participation minoritaires et les entreprises communes d'autre part.

Pour les quatre fonctions, les entreprises établissent des liens financiers dans la majorité des cas. De plus, il existe assez peu d'écart entre la fréquence des engagements financiers pour les différentes fonctions, même si elle est plus élevée pour la production commune. Ce résultat peut être interprété par une analyse en termes de coûts de transaction. La définition des accords retenus a éliminé les transactions qui, même si elles donnent lieu à des contrats, sont considérées comme des échanges de marché. Les accords retenus mettent donc en œuvre des transactions complexes et risquées ; s'ils ne nécessitent pas l'internalisation des opérations, ils demandent un minimum d'engagement financier.

La prise de participation dans le capital d'un partenaire ou des participations croisées, ne sont nécessaires que si les transactions comportent un risque relativement important ou si elles sont envisagées sur une longue durée. La mise en place d'une entreprise commune se justifie aussi par l'importance d'un projet et le souci de partager les profits et les charges financières. Cependant, cette modalité particulière est surtout adaptée à la réalisation d'un projet précis qui demande effectivement la mise en commun de moyens matériels et humains. Les accords de production enregistrent la plus grande fréquence d'engagement financier avec une répartition en faveur de la modalité *entreprise commune*. La fabrication effective en commun suppose des investissements et la gestion de ressources humaines et matérielles importantes. La production commune entraîne donc des problèmes de gestion et des particularités par rapport aux autres opérations communes. Ces spécificités expli-

quent que la formule de l'entreprise commune soit largement représentée pour cette fonction.

L'annexe I qui précise la nature des accords de fourniture retenus montre que ces accords entraînent une réelle coopération entre les constructeurs. La fourniture de nombreux composants suppose des échanges sur un certain nombre de projets si la coopération est durable et si les partenaires veulent en tirer le meilleur parti. Les accords par lesquels un concurrent livre des véhicules conçus et fabriqués par un autre suppose des complémentarités de gamme et une compatibilité, au moins à court terme, des politiques commerciales. Il est donc logique de lire dans les tableaux qu'une majorité des accords qui remplissent des fonctions de fourniture incluent des participations en capital. En revanche, les besoins de gestion spécifiques d'une entité séparée identifiés pour les opérations de production commune, n'existent pas pour la coopération dans le domaine de la distribution, d'où l'absence de la modalité *entreprise commune*.

Pour les accords de distribution, la participation en capital joue aussi essentiellement un rôle de garantie, cependant le choix d'entreprises communes dans certains cas se justifie par des besoins de coordination. Les accords de distribution supposent une certaine confiance et celle-ci est renforcée par des rapports étroits entre les partenaires. Si l'on considère l'ensemble de la période couverte, la participation est pourtant relativement moins importante que pour les deux fonctions précédentes. Cette particularité peut s'expliquer notamment par l'existence d'accords de distribution entre des constructeurs qui sont tous les deux en position de faiblesse sur certains marchés. On peut prendre l'exemple de l'accord entre Daihatsu et Nuova Innocenti (absorbée par Maserati). Daihatsu diffuse les véhicules Innocenti au Japon, mais les deux entreprises ont une gamme limitée. On peut aussi citer la distribution au Japon par British Leyland¹¹ de la Peugeot 205.

Les accords de recherche qui n'entraînent pas l'isolation de ressources spécifiques de la part des contractants et qui concernent des programmes peu appliqués ne nécessitent généralement pas de prise de participation en capital. C'est le cas de nombreux accords de recherche. Cependant l'échantillon contient un taux élevé d'entreprises communes pour cette fonction. Cette observation est justifiée par deux éléments.

Le premier point concerne la définition stricte des accords qui a été retenue, et notamment le critère de concurrence entre les partenaires. Il a entraîné l'élimination des accords où les constructeurs sont parties à de vastes programmes, généralement soutenus par des autorités publiques, auxquels des entreprises d'autres secteurs participent aussi¹². Il faut aussi souligner que les engagements en capital dans les cas d'accords de recherche correspondent à des entreprises communes : comme dans le cas de la production, il s'agit de séparer la gestion d'un projet particulier.

11. Nom modifié en 1987 pour Rover.

12. A cet égard, le faible nombre des accords de recherche pris en compte ne peut être considéré comme représentatif des efforts de coopération des constructeurs en matière de recherche.

Les accords sont souvent complexes

Le tableau 2 concerne deux aspects de la complexité d'une transaction, le nombre de fonctions remplies et le nombre de participants.

La complexité, mais aussi l'importance d'un accord, dépendent en partie du nombre de fonctions couvertes. On a vu plus haut que les tableaux s'appuient sur une décomposition des liens entre les entreprises en accords élémentaires. La ligne concernant les accords multi-fonctions prend en compte, pour chaque fonction, les accords élémentaires parties d'un accord qui concerne au moins deux fonctions. Prenons un exemple. L'accord entre Rover et Honda concerne les trois fonctions de fourniture, de production et de distribution. Il engendre donc trois *accords élémentaires*; la deuxième ligne du tableau 2 souligne l'ampleur de cette relation en enregistrant l'appartenance de chacun de ces liens fonctionnels à un seul accord.

TABLEAU 2

Complexité des accords entre constructeurs au 1^{er} janvier 1989^(a)

	Fourniture complexe	Production commune	Distribution	Recherche	Total
Nombre d'accords	13	20	15	7	55
Dont, en %					
— appartenant à un accord multi-fonctions	69	25	50	0	40
— appartenant à un accord multi-entreprises ^(b)	0	5	0	50	9

(a) Voir la note (a) du tableau 1.

(b) C'est-à-dire regroupant plus de deux entreprises.

Source : voir l'annexe 2.

Les fonctions de fourniture et de distribution sont le plus souvent liées à d'autres fonctions au sein d'un accord. Cette observation est à rapprocher des remarques concernant les risques et la coordination des politiques commerciales que supposent ces types de collaboration. Le rapprochement avec le tableau 1 montre que la participation en capital et la multi-fonction sont deux caractéristiques interdépendantes. La distribution et la fourniture complexe supposent de nombreuses interactions entre les différentes fonctions de l'entreprise, d'où la nécessité de coordination et d'information. Ces besoins ne peuvent être assurés que si les deux entreprises coopèrent dans la confiance pour une très large gamme d'opérations, ce qui nécessite la prise de participation. A l'inverse on peut soutenir que la prise de participation permet un meilleur développement de coopérations nombreuses et liées entre elles.

On a vu que la participation en capital a d'autres motivations dans le cas de la production. Les besoins de coordination concernent plutôt les opérations de production elles-mêmes, ce qui justifie la fréquence des entreprises communes de production. Les projets de production commune sont isolés ; la recherche d'une certaine autonomie a pour contrepartie directe la faible importance des accords

multi-fonctions incluant des opérations de production. De tels accords existent néanmoins, ce sont des accords très larges et ils comportent le plus souvent une prise de participation en capital.

Il n'existe pas d'accord de recherche inclus dans un accord multi-fonctions¹³. L'explication est de même nature que pour la production, mais le besoin d'autonomie est encore plus fort. Il est notamment renforcé par le fait que les accords de recherche nécessitent souvent la coopération de plusieurs entreprises¹⁴. Il n'existe que deux cas d'accords multi-entreprises pour une autre fonction. Ils concernent des entreprises communes : la création de la Société franco-suédoise de moteurs par Renault, Peugeot et Volvo en 1971 d'une part, la création d'une société de distribution au Japon par PSA, Rover et Suzuki¹⁵ d'autre part.

Trois grands types d'accords

La prise en compte de l'ensemble des informations des différents tableaux permet de distinguer grossièrement trois groupes d'accords en s'appuyant sur les relations entre fonctions et modalités de la coopération.

Le premier groupe rassemble les accords d'importance modeste. Généralement ils ne concernent qu'une fonction et n'entraînent pas de prise de participation en capital.

Le second groupe est au contraire celui des accords les plus importants, ou du moins les plus larges. Ils sont multi-fonctions et comportent des prises de participation en capital. Les chiffres des deux séries de tableaux sont similaires pour les fonctions de distribution et de fourniture, ce qui permet de conclure qu'elles constituent les objectifs de la plupart des accords multi-fonctions. Cette conclusion est confortée par l'examen précis des différents accords¹⁶.

Le troisième groupe concerne des accords importants mais isolables, ce sont les accords de production ou de recherche qui prennent souvent la forme d'entreprises communes. Cette modalité permet de gérer des opérations multi-partenaires. Dans un cas d'accord de production, l'entreprise commune a été constituée par trois constructeurs européens. Les accords multi-entreprises sont plus fréquents dans le cas de recherche commune. Pour cette fonction, la multiplicité des partenaires est souvent une nécessité puisqu'il s'agit de mettre en commun des ressources en vue d'objectifs encore mal définis et pour lesquels la diversité des apports peut être essentielle. Cette remarque amène à souligner l'impuissance de l'analyse des coûts

13. Les accords qui englobent différentes fonctions et comportent des participations en capital mentionnent parfois des « échanges techniques ». C'est le cas de la coopération entre Ford et Mazda par exemple.

14. L'échantillon retenu est peu représentatif de l'ensemble des accords de recherche des constructeurs, souvent conclus avec des entreprises hors du secteur.

15. L'accord, qui date de 1988, annonce la création prochaine de cette société (*Tribune de l'Expansion*, 25/02/1988; *Libération*, 25/02/1988).

16. Un second article abordera cet examen, voir aussi Sachwald, 1989.

de transaction pour déterminer les objectifs premiers des accords, les motifs stratégiques des entreprises. Par ailleurs, si l'on veut expliquer l'occurrence des accords, il faut les comparer aux autres types de transactions envisageables pour remplir les fonctions concernées. Ces transactions sont généralement difficiles à mener par l'intermédiaire des marchés, on examine donc l'évolution des investissements directs et des prises de contrôle.

La substituabilité des différents modes de transaction

La conclusion d'un plus grand nombre d'accords ne signifie pas le tarissement des prises de contrôle et des opérations d'investissement direct.

Prises de contrôle

De 1985 à 1988¹⁷, l'industrie automobile a connu huit prises de contrôle d'un constructeur par un autre. Ces opérations sont d'importances inégales, elles figurent dans le tableau 3.

TABLEAU 3

Prises de contrôle dans l'industrie automobile^(a)

Date	Entreprise acquise	Taille en milliers de voitures	Entreprise acquéreuse	Taille en milliers de voitures
1985	Innocenti (I)	6	Maserati (I)	15
1986	Lotus (GB)*	0,7	GM (EU) ^b	4316
1986	Seat (E)*	305	VW (RFA)	1421
1986	Alfa Romeo (I)*	168	Fiat (I)	1232
1987	AMC (EU)*	49	Chrysler (EU)	1060
1987	Lamborghini (I)	0,3	Chrysler (EU)	1060
1987	AC Cars (GB)	(c)	Ford (EU)	1830
1987	Aston Martin (GB)	0,2	Ford (EU) ^(d)	1830

(a) Le contrôle est défini par une prise de participation supérieure à 50 %

(b) GM a pris 93 % du capital.

(c) Production de prototypes essentiellement. La prise de participation est de 50,7 %.

(d) Prise de participation de 75 %.

* Indiquent que la prise de contrôle a remis en cause des accords préexistants.

Sources : Répertoire CSCA 1987, MVMA 1988, presse.

17. Les accords de l'année 1989 ne sont pas pris en compte dans l'échantillon, de même pour les prises de contrôle.

Les opérations récentes les plus nombreuses concernent la prise de contrôle par les grands constructeurs américains de petites entreprises européennes de prestige. Les constructeurs américains cherchent à suivre leurs concurrents européens sur le marché des voitures de luxe. Ces petites entreprises représentent des ensembles de ressources intéressantes pour cet objectif, des ressources techniques mais aussi une réputation dans le domaine du très haut de gamme. La bataille entre GM et Ford pour le contrôle de Jaguar en 1989 souligne la persistance de cette stratégie. La taille des entreprises permettait aux constructeurs de se les approprier. La conclusion d'accords aurait été moins satisfaisante puisqu'il s'agissait de faire travailler ces petites entreprises en coopération étroite avec un constructeur. Les acquéreurs entendent cependant maintenir une certaine indépendance de ces unités. Lotus a par exemple des services d'études dont le fonctionnement suppose une confiance de la part des différentes entreprises qui s'adressent à eux. General Motors a souligné qu'il respecterait cette indépendance.

En Europe deux prises de contrôle importantes ont eu lieu. En 1986, la prise de contrôle de SEAT par VW fait suite à une prise de participation minoritaire combinée à une coopération industrielle et commerciale à partir de 1982. La prise de contrôle a été suscitée par le gouvernement espagnol qui voulait dégager l'État du capital de SEAT. Fiat a eu la main un peu forcée pour la reprise d'Alfa Romeo, puisque cette décision est une réaction à la proposition de reprise qu'avait avancée Ford.

Investissements directs

Dans certains cas la reprise d'une entreprise n'est pas possible et le constructeur qui veut s'implanter sur un marché doit engager des investissements dans de nouveaux sites de production et construire un réseau de distribution. Les investissements traités ci-dessous sont uniquement ceux qui peuvent être considérés comme substituables aux accords ou aux acquisitions de concurrents, à savoir les investissements dans les pays industrialisés constructeurs pour la production de voitures particulières¹⁸. Depuis les années soixante-dix, les investissements directs en Europe et aux États-Unis sont essentiellement le fait des entreprises japonaises. Ces investissements ont d'abord concerné leur premier marché, les États-Unis, puis se sont étendus au Canada et à l'Europe. Le tableau 4 donne la liste des investissements directs japonais dans les pays industrialisés constructeurs¹⁹.

Pour compléter ces données, on peut préciser que Ford et General Motors se sont implantés en Espagne, l'entrée en activité date respectivement de 1976 et 1982. Par ailleurs certains constructeurs européens se sont implantés aux États-Unis au début de la décennie quatre-vingt, mais ont dû se retirer après quelques années²⁰.

18. Comme pour les accords, la question des petits véhicules utilitaires n'est abordée que dans la mesure où elle est liée à celles des voitures.

19. Cette restriction exclut des capacités d'assemblage telle que celle de Nissan en Grèce.

20. On peut citer notamment les tentatives de « stratégie de la voiture mondiale » de Renault et de VW (Sachwald, 1989).

TABLEAU 4

Implantations japonaises dans les pays constructeurs

Constructeur	Implantation	Entrée en activité	Modèle	Capacité de production	Production en 1988
Mazda	Flat Rock, EU	1987	MX6, Probe ^(a)	240 000	167 000
Toyota	Georgetown, EU	1988	Camry	200 000	56 000
Toyota	Cambridge, Ca	1988	Corolla	50 000	(b)
Nissan	Smyrna, EU	1983	Sunny ^(c)	240 000	110 000
Nissan	Washington, EU	1986	Bluebird ^(d)	50 000	n.d.
Honda	Marysville, EU	1982	Accord, Civic	320 000	257 000
Honda	Anna, EU	1986	moteurs	90 000	110 000
Honda	Marysville, EU	1989	Civic, Acura	150 000	n.d.
Honda	Alliston, Ca	1988	idem	80 000	—
Honda	Swindon, RU	1989	moteurs	70 000	50 000
Fuji Heavy /Isuzu ^(e)	Lafayette, EU	1989	divers	120 000	—

(a) Un accord prévoit que Ford peut acheter jusqu'à 50 % des voitures que Mazda produit à Flat Rock (modèle Ford Probe) [Agefi 30/9/1985].

(b) Un millier de Corolla aurait été produites fin 1988 (source CSCA).

(c) Nissan produit aussi des pick-up dans cette usine (96 000 en 1988).

(d) La Micra sera aussi produite, la capacité doit évoluer (100 000 en 1989, 200 000 en 1992).

(e) Il s'agit d'une entreprise commune (50/50), elle est mentionnée dans les accords.

Sources : CSCA, *Automotive News* 20/10/1988, *Business Week* 14/8/1989.

Ces informations soulignent que les opérations d'absorption et les investissements directs coexistent avec la conclusion d'accords. La substituabilité des différents types de transaction peut être particulièrement bien illustrée par le cas japonais.

La répartition géographique des accords répond aux objectifs stratégiques

La comparaison des différentes modalités d'investissement présente un contraste frappant : les constructeurs japonais investissent largement à l'étranger alors qu'ils ne participent pas au mouvement de prise de contrôle. Cette comparaison doit être complétée par une appréciation du rôle qu'ils jouent dans les accords. Les tableaux 5 et 6 donnent la répartition géographique des accords. Deux tableaux sont présentés car, contrairement à ceux qui montrent les liens entre fonctions et modalités des accords, une évolution est sensible. Elle reflète la stratégie des entreprises.

Ces tableaux montrent que les constructeurs japonais sont très actifs dans la conclusion d'accords puisqu'ils participent à une majorité d'entre eux, toutes fonctions confondues. Cependant, si un constructeur japonais au moins participe à la majorité des accords de fourniture, de production et de distribution, aucun n'est partie aux accords de recherche. Ces derniers sont essentiellement passés entre

entreprises européennes. Le seul accord important entre constructeurs américains concerne la recherche en matière de composites ; il a été suscité par les lois (de 1984 et 1985) sur la recherche favorisant les accords en allégeant les contrôles de la politique de la concurrence.

TABLEAU 5

Répartition géographique et fonctionnelle des accords en vigueur au 1^{er} janvier 1986

	Fourniture complexe	Production commune	Distribution	Recherche commune	Total
Nombre d'accords	12	21	13	6	52
Dont, en %* :					
— une entreprise japonaise	67	57	46	0	50
— une entreprise européenne	33	62	69	100	61
— entre entreprises européennes	8	58	46	100	40

* En pourcentage des accords de chaque fonction et du total.

Source : voir l'annexe 2.

TABLEAU 6

Répartition géographique et fonctionnelle des accords en vigueur au 1^{er} janvier 1989

	Fourniture complexe	Production commune	Distribution	Recherche commune	Total
Nombre d'accords	13	20	18	6	57
Dont, en %* :					
— une entreprise japonaise	61	70	72	0	57
— une entreprise européenne	38	40	61	83	53
— entre entreprises européennes	8	25	11	83	24

* En pourcentage des accords de chaque fonction et du total.

Source : voir l'annexe 2.

Les objectifs des constructeurs japonais sont donc poursuivis soit par l'investissement direct, soit par des accords²¹. L'objectif principal est de contourner les barrières douanières, présentes ou à craindre. Depuis les années soixante-dix, le succès des constructeurs japonais a été tel que les autres pays constructeurs ont eu recours à des quotas déguisés, les « limitations volontaires d'exportations »²². Les débats qui ont entouré la mise en place du Marché unique européen ont aussi fait craindre que l'Europe ne devienne une « forteresse » dans le secteur automobile²³.

21. On ne traite ici que du secteur des voitures particulières ; il y a des prises de participation et prises de contrôle dans celui des véhicules utilitaires, en Espagne notamment.

22. Voir notamment : OCDE, 1987 ; Sachwald, 1989.

23. Que ce soit par les limitations volontaires d'exportations, ou par le contenu local des voitures japonaises produites dans certains pays européens.

Dans les années vingt les pays européens avaient mis en place d'importantes mesures protectionnistes contre les importations de voitures américaines. Ford avait alors opté pour l'investissement direct dans de nouvelles capacités de production et GM pour l'achat d'entreprises existantes. Ces deux solutions n'ont pas été également envisageables pour les constructeurs japonais.

L'installation de capacités de production peut être envisagée par le rachat d'une entreprise existante mais cette formule suppose que plusieurs conditions soient remplies. Il faut qu'il existe des entreprises susceptibles d'intéresser le nouvel investisseur, de plus, il faut que la prise de contrôle soit possible. Pour les entreprises japonaises, ces deux conditions n'étaient remplies qu'en Espagne, où Nissan a pris le contrôle de Motor Iberica. Dans l'ensemble des pays industrialisés, les entreprises de taille petite ou moyenne ne sont plus nombreuses dans le secteur. De plus, la particularité des méthodes de gestion japonaises commandaient un contrôle total de la mise en œuvre de la fabrication. C'est sans doute une des raisons pour lesquelles Honda a longtemps refusé de prendre une participation dans BL²⁴.

La solution était donc l'investissement direct. Mais celui-ci n'était pas toujours possible. En Italie par exemple, les autorités étaient réticentes et Nissan a tenté de s'introduire sur ce marché en créant une entreprise commune avec Alfa Romeo²⁵. Mais les risques que représentent des investissements directs importants ont aussi constitué des obstacles pour les constructeurs japonais. Ceux qui dépendaient le plus des marchés extérieurs ou qui en avaient une meilleure expérience ont été les premiers à construire des usines à l'étranger, Honda aux États-Unis et Nissan au Royaume-Uni. Toyota, qui domine le marché intérieur japonais a été plus prudent; l'accord conclu avec GM lui permet de bénéficier d'une période d'apprentissage de la production sur le sol américain en partageant l'investissement tout en ayant le contrôle de la gestion de la production²⁶.

Cette discussion du choix des modalités de transaction des constructeurs japonais fait intervenir leur motivation de départ, le désir d'augmenter leur part de marché par d'autres moyens que les exportations. Cette motivation n'est pas du ressort de l'analyse des coûts de transaction, mais de celle du secteur et des stratégies des entreprises. Cette remarque s'applique aussi aux autres constructeurs. Ainsi, le premier accord entre les trois grands aux États-Unis porte sur la recherche dans le domaine des composites; il fait baisser le pourcentage des accords européens dans le tableau 6. La remarque concerne aussi l'ensemble des transactions, que ce soit les accords, les investissements directs ou les prises de contrôle.

24. Honda a pris une participation minoritaire dans Rover en 1989, après la prise de contrôle du constructeur par British Aerospace.

25. L'ARNA, créée en 1980.

26. GM a aussi des objectifs d'apprentissage, en matière de gestion de la production: sur les difficultés du transfert de ce type de connaissances par l'intermédiaire de l'accord avec Toyota, voir Womak, 1988.

Conclusion

L'étude des accords entre constructeurs automobiles qu'a proposée cet article montre l'intérêt de l'approche des coûts de transaction. Elle permet effectivement de comprendre le choix de la forme que prend une transaction lorsque ses objectifs et le contexte dans lequel elle s'insère sont connus. Les modalités des accords, comme le choix d'une prise de contrôle ou d'un investissement direct, sont interprétables en termes de coûts de transaction. Si l'analyse permet de comprendre le choix des modalités de la transaction, elle ne permet cependant pas d'en déterminer les objectifs.

Le nombre des accords conclus par les constructeurs a sensiblement augmenté depuis les années soixante-dix²⁷. Durant la même période, des prises de contrôle, plus ou moins importantes, ont renforcé la concentration déjà forte du secteur. Enfin, les Japonais ont engagé un important mouvement d'investissements à l'étranger²⁸. Ces différents mouvements correspondent aux besoins d'une industrie qui a connu une période d'ajustement intense, rendu nécessaire par des modifications d'ordre structurel, à la fois de ses conditions d'offre et de demande²⁹. Jusqu'aux années soixante-dix, la concurrence avait été relativement stable. Mais, au cours de cette décennie, l'évolution de la demande et la concurrence japonaise se sont combinées pour accentuer le rôle de l'innovation du produit et des techniques de production. Dans ces conditions, les constructeurs américains et européens ont dû avoir recours à tout un ensemble de ressources nouvelles. Ces dernières comprenaient des composants ou des équipements, mais aussi, et peut-être surtout, de nouvelles ressources humaines. Parallèlement, les constructeurs japonais en butte au néo-protectionnisme ont cherché à pénétrer directement les marchés des pays industrialisés producteurs, et d'abord le marché américain. Dans cette perspective, ils ont eu besoin d'apprendre très vite les meilleurs moyens de réussir des implantations sur place.

Les accords entre constructeurs sont un des moyens de se procurer de nouvelles ressources. L'analyse des coûts de transaction permet de comprendre que cette forme relativement souple d'appropriation des ressources puisse être tout particulièrement recherchée en période d'ajustement d'une industrie. Cependant, elle ne permet pas d'expliquer précisément les ressources recherchées, ni les partenaires élus. Ces éléments peuvent être étudiés à partir d'approches différentes et complémentaires. La détermination des stratégies des entreprises et l'analyse des fondements des décisions d'acquisition de ressources reposent sur une bonne connaissance du secteur. Cette dernière peut adopter différents traitements des données.

27. Pour un recensement depuis 1960, voir Sachwald, 1989.

28. Ils sont les principaux investisseurs directs à l'étranger, sans être les seuls.

29. Sur la notion d'ajustement structurel dans l'industrie, voir : Jones, 1988 ; Sachwald, 1989.

Elle peut privilégier l'approche des sciences de gestion qui tend à mettre l'accent sur le rôle des entreprises, ou l'approche de l'économie industrielle qui insiste sur les contraintes qu'imposent les structures du secteur et la forme du jeu concurrentiel.

Après la conclusion de l'accord, la coopération commence. L'approche adoptée dans cet article ne permet pas d'étudier le déroulement des accords, ni les conséquences de leur multiplication sur le déroulement du jeu concurrentiel. A cet égard, une des questions pertinentes qui peut se poser aux autorités est celle de leur rôle dans l'accroissement du degré de concentration ou de collusion dans un secteur.

Annexe 1

Certaines collaborations sont difficiles à classer à partir d'une définition générale des accords. Le sigle OEM (*original equipment manufacturer*), généralement non traduit, désigne une entreprise qui fournit des sous-systèmes à d'autres entreprises. Ces sous-systèmes sont incorporés dans des ensembles qui sont vendus sous la marque de la seconde entreprise. Pour que les « accords OEM » soient reconnus comme une catégorie de transaction particulière, il faudrait que leur spécificité soit plus affirmée par rapport aux accords de fourniture qui sont des relations de marché³⁰.

Il est aussi délicat de classer les accords par lesquels une entreprise distribue sous sa propre marque des produits finis conçus et fabriqués par une autre entreprise. Les produits pourraient être échangés sur un marché entre le fabricant et le vendeur final. En fait on constate que les entreprises qui passent ce type d'accord sont liées par d'autres arrangements. Le secteur automobile connaît quelques exemples. Mitsubishi fournit à Chrysler des voitures et des petits utilitaires. Cette fourniture n'est cependant qu'un des éléments d'une collaboration plus vaste accompagnée d'une prise de participation de Chrysler dans le capital de Mitsubishi³¹. Mitsubishi fournit des moteurs à Chrysler et les deux entreprises possèdent une filiale commune, la Diamond Star, depuis 1985 pour la production de voitures. Le cas de Ford et Mazda est plus complexe. Ford est entré dans le capital de Mazda en 1979. Mazda fournit un petit utilitaire à Ford en Europe et les deux entreprises coopèrent dans des opérations de production aux États-Unis. De plus Mazda possède 8 % du capital de Kia, Ford 10 %. Kia fournit des voitures conçues par Mazda à Ford depuis 1987 (accord de 1985).

Les accords de fourniture d'un produit fini à un concurrent ont des implications stratégiques qui expliquent qu'ils ne soient pas passés entre des entreprises complètement indépendantes. Ce type de transaction n'est donc pas assimilable à une simple fourniture qui pourrait utiliser la médiation d'un marché, il est considéré comme un accord.

Pour simplifier l'application de la notion de coûts de transaction, l'échantillon ne retient que les accords entre concurrents. Cette restriction élimine les fournisseurs (équipementiers, sous-traitants), mais aussi la plupart des constructeurs des pays en voie de développement et des pays de l'Europe de l'Est qui opèrent sur des marchés plus fermés et réglementés. La particularité des accords conclus avec les constructeurs de ces deux groupes de pays est soulignée par leur ancienneté et leurs modalités particulières ; ils ont souvent eu pour objet le transfert technique par l'intermédiaire de licences.

Les accords de licence sont considérés comme des transactions de marché — même s'ils sont accompagnés d'une assistance technique. Ce sont en effet des transactions bien codifiées par rapport aux accords retenus dans l'échantillon. Un brevet ne peut être déposé que si l'innovation qu'il concerne peut être explicitée³². Dans le cas où il existe un brevet, l'entreprise innovatrice peut accorder des licences de fabrication ou de distribution ; elles sont généralement assorties de restrictions qui visent à protéger l'exploitation de l'innovation. Les risques

30. Voir par exemple le chapitre consacré aux télécommunications dans Mowery, 1988 ; voir aussi Barreyre et Bouche, 1982.

31. Cette participation date du début des années soixante-dix, elle a été abaissée de 21,8 % à 12,1 % en 1989 (*Automotive News*, 25/09/1989).

32. Sur les liens entre les problèmes de transferts de connaissances et les coûts de transaction, voir notamment : Teece, 1980 ; Sachwald, 1989.

sont d'autant plus grands que l'entreprise qui acquiert la licence est un concurrent proche (en termes de marché ou de capacités techniques). Les dépôts de brevets et les accords de licence sont nombreux dans l'industrie automobile ; ils concernent des composants ou des modèles de voitures.

Ont aussi été éliminés les accords entre concurrents qui ne concernent que des fournitures simples. Les commandes de fourniture appartiennent généralement à la catégorie des transactions « de marché ». Pour qu'elles entrent dans celle des accords définis plus haut, il faudrait qu'elles impliquent une collaboration entre les contractants. On peut penser que c'est le cas si ces commandes sont passées entre des concurrents ; de plus les contrats peuvent être plus coûteux à spécifier entre concurrents. En fait dans l'industrie automobile, il convient de distinguer plusieurs catégories d'accords de fourniture entre constructeurs. Les accords de fourniture *simples* sont proches de commandes à des équipementiers. Ils concernent généralement l'achat d'un sous-système complet, moteur ou transmission par exemple, qui ne demande pas de coopération étroite entre fournisseur et client. De plus ces fournitures concernent, soit des motorisations, soit des options marginales pour l'acheteur. Enfin le constructeur ne fabrique pas les composants spécifiquement pour les vendre, mais allonge des séries de ses propres fabrications. Fiat achète à Volkswagen les boîtes automatiques qui équipent certaines Golf pour ses modèles Ritmo. Peugeot fournit à Ford des moteurs diesel pour les modèles Scorpio (2,51) et Sierra (2,31). Enfin, ces fournitures n'entraînent pas le développement d'une dépendance risquée entre les deux entreprises. Les commandes correspondent généralement à un modèle, et par la suite l'entreprise cliente peut, soit développer elle-même les systèmes achetés, soit poursuivre l'achat à l'extérieur, éventuellement en changeant de fournisseur. Ainsi American Motors a d'abord acheté des moteurs à Volkswagen avant de se tourner vers General Motors en 1978 (moteurs 4 cylindres Pontiac). Ces accords de fourniture correspondent à des cas où les marchés fonctionnent bien. Certains constructeurs peuvent se lancer dans des spécialisations et utiliser les capacités laissées libres par leurs propres productions pour des commandes extérieures. Ce type de transaction est difficilement envisageable pour des pièces de carrosserie ou pour un nombre très important de composants. On peut d'ailleurs constater qu'il ne concerne que certains composants et en nombre limité.

Pour achever de délimiter le champ de l'analyse, il reste à bien circonscrire le secteur. Certains constructeurs sont présents sur les marchés des véhicules particuliers et des véhicules utilitaires, mais pas tous — et dans des proportions différentes. Deux raisons expliquent cette hétérogénéité. Les processus de production sont largement différents, même si certaines compétences sont communes, et les deux types de véhicules appartiennent à des « groupes stratégiques »³³ distincts. L'échantillon ne retient que les accords qui concernent les véhicules particuliers ; les petits utilitaires peuvent cependant être aussi concernés dans certains cas. Les petits utilitaires n'appartiennent pas au même « groupe stratégique » que les voitures particulières, mais l'interdépendance des processus de production entraîne des liens entre les accords pour les deux types de véhicules.

La définition du secteur entraîne l'exclusion des accords de recherche qui, outre des constructeurs, comprennent des entreprises non directement concurrentes — que ce soient des fournisseurs, ou des entreprises d'autres secteurs. De plus des accords de recherche entre de nombreuses entreprises sont souvent soutenus par des autorités publiques, les États ou la CEE par exemple. Dans ce cas les contractants sont aussi attirés par les subventions, ce qui risque de fausser le raisonnement en termes de coûts de transaction.

33. Au sens de Caves et Porter, 1977.

Annexe 2 : Sources

Les accords tels qu'ils ont été définis dans le texte n'impliquent pas nécessairement de participation en capital de la part de l'une ou des entreprises concernées. Ils peuvent donc être difficilement repérables. Les entreprises communes ont été plus étudiées que les autres formes de collaboration parce qu'elles sont anciennes, notamment pour l'investissement à l'étranger³⁴, mais aussi parce que le fait qu'elles établissent une entreprise les rend plus facilement identifiables.

Pour la plupart des études, les sources d'information sur les accords sont la presse et les entreprises elles-mêmes. Certains groupes de chercheurs se sont attelés à la constitution de bases de données sur les accords à partir d'articles de presse³⁵. Le terme « presse » recouvre la presse économique et financière quotidienne ainsi que les périodiques spécialisés dans tel ou tel secteur.

Ce processus de recueil des données présente des difficultés importantes. Le premier concerne l'exactitude des informations ; il n'est pas rare de lire un compte rendu différent du même accord selon la source. Ce problème peut être réglé par des recoupements dans les cas où il existe plusieurs articles.

Le second type de problèmes est lié à la non-standardisation des articles. Beaucoup d'articles ne donnent pas d'évaluation de l'importance de l'accord, que ce soit pour les partenaires ou pour le secteur. Lorsqu'une évaluation est donnée, elle peut l'être en unités ou en valeur. Il faut cependant reconnaître que l'absence de certaines données peut être due au fait qu'elles ne sont pas encore bien précisées au moment de la signature, elles pourront d'ailleurs changer au moment de la mise en application. Les questions de date sont aussi un casse-tête. Un accord est souvent négocié puis signé en deux étapes, un accord de principe ou un accord cadre précédant les spécifications précises. Des articles peuvent paraître concernant les différentes étapes sans que la précision soit toujours fournie. Enfin, la presse consultée est plus ou moins spécialisée et couvre des zones géographiques variables.

Les observations qui servent à la présente étude proviennent de deux types de sources. La Chambre syndicale des constructeurs automobiles (Paris) effectue un travail de recensement annuel des accords entre les constructeurs depuis le début des années quatre-vingt, qui a constitué une première source³⁶. Elle a été complétée par la consultation de la presse (quotidiens économiques et financiers, revues spécialisées). Ces sources peuvent entraîner un déficit d'informations en ce qui concerne l'Asie et le Pacifique, non pas quant à l'existence d'accords mais quant à des précisions concernant les dates ou la mise en œuvre.

34. Pour l'investissement à l'étranger voir : Hladik, 1984 ; Hennart, 1986 ; Hertner et Jones, 1986 ; Dunning, 1988.

35. Voir notamment : Marity et Smiley, 1983 ; CEREM, 1986 ; Ghemawat et al., 1986 ; Hergert et Morris, 1988. Certains cabinets de consultants produisent des études à partir de données internes.

36. Il traite des accords entre constructeurs, que ce soit pour les voitures particulières ou les véhicules utilitaires (voir dans la bibliographie : CSCA).

Les accords de l'échantillon

L'analyse porte sur les stocks d'accords aux 1^{er} janvier 1986, 1987, 1988 et 1989. L'échantillon comporte donc des accords qui peuvent être anciens. Par ailleurs le contenu de la coopération a pu évoluer. Enfin, certaines collaborations ont cessé. La liste qui suit donne les dates de conclusion des accords, et de réaménagement des collaborations. Lorsqu'un intervalle est donné (ex : 1982-1986) la seconde date indique que l'accord cesse d'être valide. La lettre A signale une date ancienne mais mal précisée par les sources.

Pour plus de détails et la précision des sources voir (Sachwald 1989), sauf pour les événements de 1988.

Chrysler/AMC : 1986	Mitsubishi/Hyundai : A, 1985
Chrysler/Maserati : 1984, 1985	Mitsubishi/Mazda : 1986
Chrysler/Mitsubishi : 1971, 1982, 1985	Nissan/Alfa Romeo : 1980-1986
Chrysler/Fiat (Alfa Romeo) : 1988	Nissan/Fuji Heavy : 1968
Daimler-Benz/BMW/VW : 1983	Nissan/Mazda : 1969
Daimler-Benz/VW : 1966	Nissan/VW : 1980, 1988
Fiat/Alfa Romeo : 1982-1986	PSA/Chrysler : 1978-1986, 1980, 1983
Fiat/PSA/Renault/Rover/ Volvo/VW : 1980	PSA/Fiat : 1980
Fiat (Lancia)/Saab : 1977, 1979-1987	PSA/Mazda : 1988
Ford/Kia : 1985, 1986	PSA/Renault : 1969, 1970
Ford/Mazda : 1979, 1985, 1987	PSA/Renault/Volvo : 1971
Ford/Nissan : 1987	PSA/Rover : 1985-1988
Ford/VW : 1986	PSA/Rover/Suzuki : 1988
GM/Daewoo : A, 1986	Renault/AMC : 1979-1987
GM/Isuzu : A, 1982	Renault/Chrysler : 1987
GM/Suzuki : 1981, 1984, 1986	Renault/VW : 1983
GM/Nissan : 1983	Renault/Volvo : 1974, 1982
GM/Toyota : 1983, 1988	Rover/Honda : 1979, 1983, 1985, 1986
GM/Ford/Chrysler : 1988	Toyota/Daihatsu : 1967
Isuzu/Fuji-Heavy : 1986	Toyota/Lotus : 1981-1985
Isuzu/Suzuki : 1981, 1986	VW/PSA : 1967, 1975
Mitsubishi/Daimler-Benz : 1986, 1987, 1988	VW/Porsche : A
	VW/SEAT : 1982-1986

Bibliographie

- Barreyre P.U. et Bouche M., « Pour une meilleure compétitivité fondée sur la solidarité inter-entreprises : les politiques d'impartition », *Revue française de gestion*, octobre-novembre 1982.
- Caves R. et Porter M., « From Entry Barriers to Mobility Barriers », *Quarterly Journal of Economics*, 1977.
- CEREM, *Les stratégies d'accord des groupes de la CEE*, Rapport pour le Commissariat général du Plan, octobre 1986.
- Chesnais F., « Les accords de coopération technique entre firmes indépendantes », *STI Revue*, OCDE, décembre 1988.
- Coase R., « The Nature of the Firm », *Economica*, 1937.
- Contractor F. et Lorande P. (ed.), *Cooperative Strategies in International Business*, Lexington Books, 1988.
- CSCA, *Accords entre firmes*, plusieurs éditions, Paris, 1986, 1987, 1988, 1989.
- CSCA, *Répertoire mondial des activités d'assemblage et de production des véhicules automobiles*, Paris, 1987.
- Dunning J., *Explaining International Production*, Unwin Hyman, 1988.
- GEST, *Grappes technologiques. Les nouvelles stratégies d'entreprises*, Mc Graw Hill, 1986.
- Chemawat P., Porter M., Rawlinson R., « Patterns in International Coalition Activity », dans Porter M., *Competition in Global Industries*, Harvard Business School Press, 1986.
- Hennart J.F., « The Transaction Costs Theory of Joint Ventures : an Empirical Study of Japanese Subsidiaries in the United States », Colloque du GRECO, Saint-Malo, juin 1989.
- Hergert M. et Morris D., « Trends in International Collaborative Ventures Agreements », dans *Cooperative Strategies in International Business*, Contractor F., Lorange P. (ed.), Lexington Books, 1988.
- Hernert P. et Jones G. (ed.), *Multinationals : Theory and History*, Gower, 1986.
- Hladik K., *International Joint Ventures*, Lexington Books, 1985.
- Hood N., Vahlne J.-E., *Strategies in Global Competition*, Routledge, 1988.
- Jones D., « Ajustement structurel dans l'industrie automobile », *STI Revue*, OCDE, avril 1988.
- Marity P. et Smiley R., « Cooperative Agreements and the Organization of Industry », *Journal of Industrial Economics*, juin 1983.
- Monteverde K. et Teece D., « Supplier Switching Costs and Vertical Integration in the Automobile Industry », *Bell Journal of Economics*, 1982a.
- Monteverde K. et Teece D., « Appropriable Rents and Quasi-Vertical Integration », *Journal of Law and Economics*, 1982b.
- Mowery D., « Collaborative Ventures between U.S. and Foreign Manufacturing Firms : an Overview », dans Mowery D. (ed.), *International Collaborative Ventures in U.S. Manufacturing*, Ballinger, 1988.
- MVMA, Motor Vehicle Manufacturers Association, *World Automotive Data* (annuaire), Detroit, 1988.
- Mytelka L., « La gestion de la connaissance dans les entreprises multinationales », *Economie prospective internationale*, la Documentation française, 4^e trimestre 1984.
- Ohmae K., *Triad Power*, The Free Press, 1985.
- Porter M., « Competition in Global Industries : a Conceptual Framework », dans *Competition in Global Industries*, Porter M. (ed.), Harvard Business School Press, 1986.

-
- Sachwald F., « Ajustement sectoriel et adaptation des entreprises. Le cas de l'industrie automobile », *Documents de travail CEPII* 89-03 et 89-04, 1989.
- Teece D., « Economies of Scope and the Scope of the Enterprise », *Journal of Economic Behavior and Organization*, septembre 1980.
- Williamson O., « Vertical Integration and Related Variations on a Transaction Cost Economics Theme », dans Stiglitz J., Mathewson G. (ed.), *New Developments in the Analysis of Market Structures*, Mac Millan, 1986.
- Williamson O., *The Economic Institutions of Capitalism*, The Free Press, 1985.
- Williamson O., « The Modern Corporation : Origins, Evolution, Attributes », *Journal of Economic Literature*, décembre 1981.
- Womak J., « Multinational Joint Ventures in the Automobile Industry », dans Mowery D. (ed.) *International Collaborative Ventures in U.S. manufacturing*, Ballinger, 1988.