



HAL
open science

L'utilisation des études de cas pour analyser les coopérations inter-entreprises : des justifications méthodologiques au pragmatisme empirique

Foued Cheriet

► To cite this version:

Foued Cheriet. L'utilisation des études de cas pour analyser les coopérations inter-entreprises : des justifications méthodologiques au pragmatisme empirique. 2010. hal-02812577

HAL Id: hal-02812577

<https://hal.inrae.fr/hal-02812577>

Preprint submitted on 6 Jun 2020

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

L'utilisation des études de cas pour analyser les coopérations inter-entreprises : des justifications méthodologiques au pragmatisme empirique

Cheriet, F.

WORKING PAPER MOISA 2010-2



L'utilisation des études de cas pour analyser les coopérations inter-entreprises : des justifications méthodologiques au pragmatisme empirique

F. Cheriet

INRA, UMR MOISA, Montpellier F-34000, France

Tél : 04 99 61 23 28 - Télécopie : 04 67 63 54 09

cheriet@supagro.inra.fr

2010

Résumé

Notre article a pour objectif de répondre à deux questions : Pourquoi et comment utiliser les études de cas dans l'analyse des alliances stratégiques ? En réponse à la première question, nous avons montré que la complexité et le dynamisme du phénomène étudié, la multiplicité des perspectives et la nature multidimensionnelle de certaines variables, justifiaient un tel recours. Concernant la seconde question, nous avons montré, à travers de nombreuses illustrations, les principales étapes d'une étude de cas.

En définitive, nous soutenons que les études de cas doivent constituer une étape préalable indispensable à toute recherche en science de gestion. Cela permet entre autres, d'identifier les variables clé et de caractériser les relations de causalité avant toute analyse confirmatoire. Il est aussi fortement recommandé d'utiliser une triple triangulation : des données aux sources différentes, des perspectives et des répondants multiples et une combinaison d'outils méthodologiques.

Mots clefs

Etude de cas, Alliance stratégique, Méthodologie de recherche, coopération

Why and how to use case studies to analyze inter-enterprises partnerships :

Abstract

Our paper aims to answer two questions: Why and how to use case studies in strategic alliances analysis? In response to the first question, we have shown that the complexity and dynamism of the phenomenon being studied, the multiplicity of perspectives and multidimensional nature of certain variables, justify such an action. Regarding the second question, we have shown, through numerous illustrations, the main stages of a case study.

Ultimately, we argue that case studies should be a prerequisite step in any research in management science. Such methodological design allows to identify key variables and characterize the causal relationships before any confirmatory analysis. It is also strongly recommended to use triple triangulation of data sources, different perspectives and multiple respondents and a combination of methodological tools.

Keywords

Strategic alliance, cooperation analysis, Case study, Research methodology

JEL: L21, L24, C81

Article présenté au Workshop « L'enseignement de la gestion dans un pays en transition » MDI Alger Business School. 7 février 2010



Introduction

Lors d'un séjour scientifique en Inde en 2001, deux chercheurs américains en stratégie avaient séjourné à l'hôtel « *Ramada Renaissance Guilin* ». Ils avaient remarqué que la structure dépendait d'une alliance stratégique contractuelle et que des signes de « conflit » commençaient à émerger. Conscient de la chance d'être au cœur d'un « cas stratégique », ils avaient décidé de prolonger leur séjour afin d'étudier le phénomène en profondeur. Quelques semaines après, ils développaient le *modèle du processus dynamique de l'échec des alliances stratégiques* (Shenkar, Yan, 2002) afin de décrire le cycle de vie du développement du conflit à travers l'analyse de 49 événements observés lors de l'étude du cas de l'hôtel *Ramada*.

De nombreuses autres études de cas peuvent être évoquées pour illustrer les analyses des alliances stratégiques (Frechet et al., 2008, Prévot, Meschi, 2006, Tinlot, Mothe, 2005, Hyder, Eriksson, 2005, etc). Cependant, force est de constater leur relative rareté par rapport aux approches modélisatrices du schéma hypothético-déductif. Selon certains auteurs, l'analyse des relations inter-organisationnelles souffre d'une sous représentation des études de cas par rapport à des modélisations « *hard* » (Bettis, 1991, p. 316). De ce fait, seulement 14% des recherches menées ont utilisé des études qualitatives dont 4% en combinaison avec des méthodes quantitatives. (Eisenhardt, 1989, p. 548).

De même, les littératures anglo-saxonne et francophone en stratégie, se distinguent par la fréquence d'utilisation des études de cas. Dans une étude bibliographique comparative entre les deux littératures dans leurs publications sur les alliances stratégiques (Cheriet 2007), nous avons abouti à une rareté des études de cas dans la littérature anglo-saxonne, dominée en grande partie par les constructions théoriques et la modélisation statistique sur grands échantillons. A l'inverse, la recherche francophone en stratégie, relative aux alliances stratégiques est davantage caractérisée par des études de cas. Cette « spécificité » de la recherche francophone a été observée sur la période 1996-2006.

Une des questions importantes soulevée par les publications sur les méthodes de recherche en sciences de gestion, concerne les objectifs de l'utilisation des études de cas. Est-ce que la finalité est d'explorer un objet de recherche et de *déduire* les concepts clés, ou peut-on au contraire employer des études de cas dans une démarche confirmatoire ? Au-delà d'un simple choix de protocole de recherche, cette question soulève, même implicitement, des

interrogations quant à la fiabilité des résultats obtenus à travers des études de cas. En d'autres termes, se pose la question de la « robustesse » d'une telle recherche ?

Les relations inter-organisationnelles en général, et les alliances stratégiques en particulier ont été abondamment analysées, à travers divers prismes théoriques. Souvent, les recherches académiques se sont attachées à répondre à trois types de questions : Quelles sont les motivations des partenaires ? Quels sont les mécanismes de contrôle et de pilotage de ces coopérations ? Quelle est la performance relative de ces alliances par rapport à d'autres formes organisationnelles ? La plupart de ces analyses ont été menées sur des échantillons plus ou moins larges, avec pour objectifs principaux, d'identifier des variables clés, de les mesurer et d'en estimer les effets, tant en termes de performance que de contrôle du management. Ces études avaient pour la plupart des visées normatives générales.

Or, plusieurs auteurs ont signalé la complexité de ces phénomènes inter-organisationnels et la difficulté d'appréhension de l'ensemble des processus sous jacents, à travers la seule collecte « intéressée » de données ciblées, ou la construction de cadres théoriques *a posteriori* (Parkhe, 1993 ; Ring, Van de Ven 1992, 1994). Dans ce cas, il est intéressant de s'interroger sur le rôle que peuvent jouer les études de cas pour améliorer notre compréhension de ces phénomènes.

Nous tenterons dans cet article d'apporter quelques éléments de réponse à la question suivante : **Quelles sont les justifications pour mener des études de cas dans l'analyse des alliances asymétriques ?** Notre article sera organisé en quatre points successifs : nous répondrons d'abord à la question du « pourquoi » mener les études de cas pour analyser les alliances stratégiques, avant de nous consacrer à celle du « comment » mettre en œuvre une telle démarche. Nous présenterons ensuite quelques études de cas recensées dans les publications académiques afin d'illustrer nos propos. Enfin, nous signalerons les principales limites de l'utilisation des études de cas dans l'analyse des alliances stratégiques et esquisserons autant de perspectives de recherche.

1. Pourquoi mener des études de cas pour analyser les alliances stratégiques ?

Un objet de recherche sur les alliances stratégiques peut être bâti sur un ensemble de *brèches*¹ théoriques, méthodologiques et empiriques des recherches antérieures portant sur ce type de relation. Les difficultés des recherches sur les relations inter-organisationnelles sont accentuées par la nature complexe et dynamique du phénomène étudié et l'ambiguïté de l'unité d'analyse. Ainsi, « *l'analyse des phénomènes organisationnels non observables de manière directe comme l'apprentissage ou la perception sociale est difficile ; la motivation est encore plus délicate dans le cas des JVI. Cette difficulté est exacerbée par l'existence de processus de décision inter (et intra) groupes, des phénomènes subtiles inter-firmes (confiance, opportunisme, tolérance) ...* » (Parkhe, 1993, p. 239). L'ambiguïté de l'unité d'analyse porte quant à elle sur la multiplicité des perspectives dans le cas des alliances stratégiques (Mohr, 2006). De ce fait, l'analyse d'une relation coopérative, et *a fortiori* de son issue, peut être biaisée par l'existence de différences significatives entre les perceptions des partenaires ou celles des dirigeants de l'alliance stratégique (Cheriet, 2009).

Trois raisons essentielles peuvent justifier le recours aux études de cas dans l'analyse des alliances stratégiques. Nous les développerons dans ce qui suit.

- Les approches multi-perspectives
- La complexité et la dynamique des phénomènes d'alliances stratégiques
- Les perceptions des partenaires et les multi-dimensions de certaines variables

a. Les approches multi-perspectives

Une alliance stratégique est une rencontre entre deux (ou plusieurs) partenaires aux profils organisationnels et stratégiques distincts. Cette *rencontre* donne naissance à une entité commune, qui à son tour peut développer sa propre culture organisationnelle. Les intentions stratégiques des parents peuvent ne pas coïncider, faisant émerger des situations de rivalité en interne ou en dehors de la relation. Cela s'accompagne le plus souvent par une complexité managériale supérieure à celle qu'on peut retrouver dans une organisation « classique » (Park, Ungson, 2001).

¹ Expression de Thiétart et al. (1999) : « *Un regard critique à l'occasion de la lecture de travaux de recherche peut faire émerger un certain nombre de contradictions, lacunes ou insuffisances conceptuelles au sein d'un corpus théorique. Des construits folkloriques, des insuffisances théoriques de certains modèles, des positions contradictoires entre chercheurs, l'hétérogénéité des démarches, des concepts ou de leurs contextes d'étude ..., sont autant de brèches et donc d'opportunités pour construire un objet de recherche.* » (p. 47).

De ce fait, l'analyse d'une telle relation ne saurait se contenter de l'appréciation des données émanant d'une seule partie prenante. La compréhension de l'ensemble du phénomène nécessite donc une collecte minutieuse des données et la mise en perspectives des versions de l'ensemble des unités d'analyse (l'alliance elle-même, ses parents, et son environnement). Enfin, certains éléments dépendent de niveaux d'analyse encore plus fins : cadres dirigeants, unités autonomes, relations intra groupes, coalitions, réseaux, etc.

b. La complexité et la dynamique

La complexité de l'analyse des alliances stratégiques s'explique par la contingence des effets de plusieurs facteurs déterminants du cycle de vie des relations coopératives : elles dépendent à la fois des stratégies des parents, en dehors de la relation commune, mais aussi à l'intérieur de celle-ci, de l'environnement externe (institutionnel, culturel, organisationnel, etc), des stratégies des autres concurrents, de la performance propre de la relation, des attentes de ses parents, de leurs pouvoirs de négociation, ... (Cheriet, 2009, Tinlot, Mothe, 2005).

Cette complexité ne permet pas d'isoler les effets d'un seul facteur sans prendre en compte l'ensemble des éléments qui peuvent influencer le cycle de vie de cette relation (Chrystosome et al, 2005). D'ailleurs, cette complexité est accentuée par le processus évolutif et dynamique de ce type de relation. Ce dernier débute par les phases de négociation et de rapprochement entre les partenaires. Il passe ensuite par des phases de maturité avant que l'un des parents ne décide de sortir ou de maintenir sa coopération. Les déterminants des issues des alliances stratégiques constituent dans ce sens une question importante en management des relations inter-organisationnelles (Park, Ungson, 2001 ; Das, Teng, 2000 ; Yan, Zeng, 1999).

c. Les perceptions et multi-dimensions de certaines variables

Une des difficultés des analyses modélisatrices est leur incapacité à mesurer certaines variables de manière précise. Hormis l'utilisation de quelques échelles comparatives, certaines variables importantes dans l'analyse des alliances ne peuvent être appréciées que par des études comparatives combinant la collecte de données primaires, secondaires et l'observation directe. Ainsi, les niveaux de confiance, de tolérance, d'intensité du conflit, d'opportunisme d'un partenaire, ... ne peuvent être facilement appréciés.

De même, d'autres variables relèvent des perceptions des partenaires. La satisfaction, la proximité culturelle, la rivalité compétitive, l'atteinte des apprentissages institutionnels ou

organisationnels dépendent fortement de la relation étudiée. La comparaison de deux « mesures » obtenus à travers une échelle de *Likert* par exemple pour deux alliances stratégiques, ne renseignent en rien dans l'absolu mais ne concerne que la relation étudiée.

Enfin, certaines « variables » ne sont pas manifestes. Elles ne sont pas observables et nécessitent pour leur appréciation de combiner plusieurs mesures. Ainsi, la performance d'une alliance, fait appel à la fois à des mesures subjectives (satisfactions globale, financière, etc) et des mesures dites objectives (niveau des ventes, exportations, profit, chiffres d'affaires,...) (Cheriet, 2009 ; Mohr, 2006, Geringer, Hebert, 1991).

Pour l'ensemble de ces raisons, la compréhension globale des alliances stratégiques nécessite la mobilisation d'outils méthodologiques permettant le recueil d'un large éventail de données et d'informations. Cependant, pour qu'elle soit fructueuse, une étude de cas ne doit pas être assimilée à un récit des événements. Des méthodes existent quant à la manière de les mener.

2. Comment mener les études de cas pour analyser les alliances stratégiques ?

Dans sa contribution sur la méthodologie de la recherche sur les relations inter-organisationnelles, Parkhe (1993) avait insisté sur l'importance des variables du comportement des partenaires et la notion de «coopération volontaire», la nécessité d'analyse dynamique et celle des recherches basées sur les études de cas.

Pour (Parkhe, 1993, p. 255), « *l'étude de cas constitue le premier pas (« jump start »). Elle devra être suivie par d'autres méthodes empiriques. L'étude de cas est le catalyseur et le précurseur d'étude descriptive et explicative, sitôt les construits assimilés* ». Pour notre part, une analyse exploratoire par l'examen de quelques cas peut être menée afin de comprendre la nature des processus existants et déterminer les variables pertinentes à retenir pour expliquer l'issue des alliances stratégiques asymétriques dans sa configuration et sa dynamique.

La triangulation des données et la multiplication des sources (et des méthodes) de recueil sont souvent recommandées par les chercheurs (Ring, Van de Ven, 1994, Eisenhardt, 1989, Yin, 1981, 1975). Selon Parkhe (1993, a, p. 259), « *L'utilisation de sources de données multiples, couplée à des analyses de données basées sur la construction explicative, les caractéristiques des relations et l'analyse des séries temporelles avec une logique de réplification de cas*

multiples, peut aboutir à des résultats dont la rigueur scientifique est identique (voire supérieure) aux études utilisant des techniques statistiques sophistiquées » .

Ces études de cas se justifient sur le plan méthodologique par la complexité du problème examiné (Chrysostome et al, 2005 ; Jung et Beamish, 2005) d'une part, et l'aspect dynamique de son issue, d'autre part (Ring et Van de Ven, 1994; Parkhe, 1993). Dans une recherche récente sur les issues des alliances asymétriques (Cheriet, 2009), le processus méthodologique utilisé pour la validation de la notion *d'instabilité différenciée et dynamique* a été similaire à un test d'hypothèses (Eisenhardt, 1989). Nous avons opté pour une triangulation des sources d'information (Yin, 1981): documents internes et rapports d'activité des entreprises, contacts par mail *via* la rubrique « Relations avec les investisseurs » et exploitation de sources secondaires d'informations (presses spécialisées).

Ring et Van de Ven (1992) avaient identifié certaines étapes des études de cas :

- (1) Identification des événements,
- (2) Interprétation des informations recueillies,
- (3) Analyse des causes –effets,
- (4) Intégration suite évènements,
- (5) Construction du cheminement logique

Ces étapes s'accompagnent de boucles de rétroaction afin de modifier ou d'adapter l'ensemble du processus.

Dans de nombreuses recherches, les études de cas apparaissent comme une étape exploratoire d'une recherche combinant plusieurs méthodes. Ainsi, dans leur examen du lien entre la stabilité des *joint ventures internationales* et le maintien des connaissances locales, Inkpen et Beamish (1997) avaient employé une telle combinaison méthodologique. Les auteurs avaient étudié le cas d'une joint venture US-Japonaise (Toppan Moore). Ils avaient aussi mené des études longitudinales de 5 cas de *joint ventures internationales* dans les pays en voie de développement, avant de confirmer leurs résultats par l'examen d'un échantillon de 40 relations coopératives US-Japonaises.

Cette combinaison méthodologique a recours à une « *triple triangulation* » : celle des sources de données dans un esprit de validation externe, celle des perspectives des répondants avec

une multiplication des perspectives, notamment dans le cas des alliances stratégiques ; et enfin, une triangulation des méthodes de recherche avec l'emploi simultané d'études de cas approfondies, la comparaison de plusieurs cas (analyse multi-cas) et l'analyse par échantillon de relations coopératives (Jick, 1979).

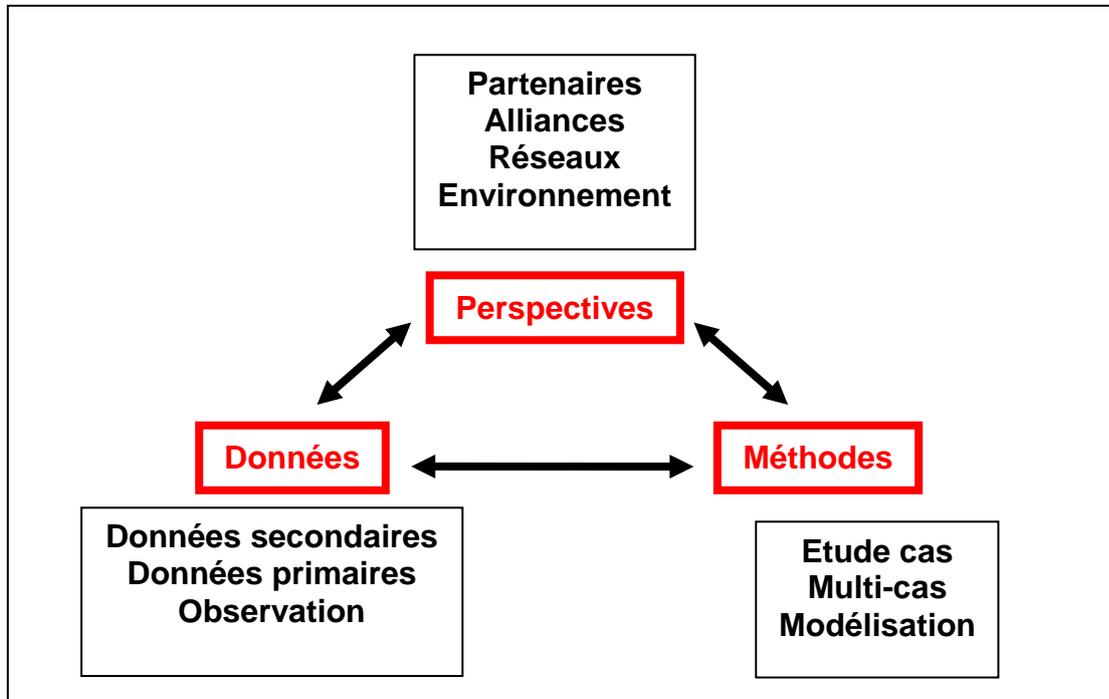


Figure 1. : Etude de cas et « triple » triangulation

Plusieurs auteurs ont recommandé de telles approches notamment durant les phases exploratoires d'une recherche. Les études de cas peuvent avoir des points de départ distincts selon les auteurs : départ de la revue de la littérature ou d'un construit théorique pour Yin (1981) ; combinaison de la revue de littérature et construction de variables de comportements pour Parhke (1993) et départ intuitif sans hypothèse *a priori* pour Eisenhardt (1989).

3. Quelques exemples d'études de cas sur les alliances stratégiques

Afin d'illustrer nos propos, nous présenterons dans ce qui suit quatre exemples d'études de cas, menées dans le champ des alliances stratégiques. Ces recherches avaient des objectifs distincts, mais la méthode employée s'était attelée à déceler les variables de « comportement », la dynamique de la relation, ainsi que les perceptions des partenaires. Ce recueil de données n'aurait été possible par une simple analyse de modélisation sur de grands échantillons d'alliances stratégiques.

A/ L'étude de Shenkar, Yan (2002)

Cette première étude avait pour objectif l'analyse dynamique d'une *Joint Venture* pour expliquer que l'échec provenait de la politique d'un des parents. Les auteurs ont ainsi étudié le cas d'une relation coopérative contractuelle dans le secteur hôtelier en Inde (Cas *Ramada Renaissance Guilin*) afin de déterminer le cycle de vie de la coopération. Les auteurs ont pu déterminer une succession de 49 évènements distincts afin de développer le « **Modèle du processus dynamique de l'échec** ».

Ce modèle explique l'échec de la relation coopérative selon son cycle de vie par plusieurs facteurs : la sélection du partenaire, le déséquilibre pouvoir de négociation, la stratégie de gouvernance non détaillée, les facteurs externes et l'absence de mécanismes de résolution des conflits. A travers un examen «multi-perspective» du cas étudié (sélection du partenaire, opportunisme, pouvoir de négociation, apprentissage), les auteurs ont aussi identifié les étapes de manifestation du conflit et de l'échec de la relation : insatisfactions et désaccords, atteinte des objectifs individuels, sabotage mutuel, escalade du conflit et divorce « public », rupture avec exposé de motifs différents selon les partenaires.

Cette étude de cas a permis entre autres, d'observer sur une période donnée, l'évolution de l'ensemble de la relation. La détermination du cycle de l'échec n'aurait pu se faire sans une telle étude de cas détaillée.

B/ L'étude de Hyder, Eriksson (2005) :

En appui à l'étude précédente, cette recherche avait pour objectifs de mener une analyse sur le long terme des motivations, des ressources, des avantages des parents, de la confiance et de la performance d'une alliance stratégique entre deux firmes multinationale. Dans ce sens, les deux auteurs ont mené une étude longitudinale sur la période 1948 à 2003. Cette étude a été menée sur la base de données secondaires et d'entretiens auprès des dirigeants de l'alliance entre Sandvik et Atlas Copco en Suède.

Cette étude de cas a permis aux auteurs d'obtenir trois résultats importants remettant en cause en partie les liens entre la rupture de la relation et son échec. D'abord, que les apports des partenaires à l'alliance leur conféraient des avantages compétitifs par le processus d'expansion des deux partenaires à travers leur relation commune. Ensuite, les auteurs avaient conclu que la séparation dans une relation coopérative ne signifiait pas systématiquement son

échec. La séparation est ainsi conçue comme une phase du cycle de vie de l'alliance. Enfin, les auteurs ont abouti à l'intégration de la performance de la relation comme variable explicative des issues de la relation : en d'autres termes, la performance n'est qu'un élément parmi tant d'autres pour expliquer les évolutions futures d'une coopération.

Ainsi menée, cette étude de cas basée sur une analyse longitudinale de long terme, a permis de relativiser la notion d'échec par rapport aux autres issues d'une relation coopérative. Les résultats obtenus distinguent les sorties de la relation de ses simples performances.

C/ L'étude de Prévot, Meschi (2006)

L'étude de Prévot et Meschi (2006) avait pour objectif l'analyse dynamique d'une *joint venture internationale* afin de déterminer les effets des facteurs externes et des stratégies adaptatives de ses parents sur son issue. Pour cela, une étude du cas d'une alliance stratégique franco-brésilienne (Algar-Bull) a été menée. Cette alliance stratégique, conclue en 1983, s'était terminée en 1998. Les auteurs ont ainsi recueilli des données secondaires et des éléments relatifs à l'environnement externe de la relation commune afin de déterminer le cycle de vie de l'alliance et d'en extraire les relations de cause à effet expliquant son issue.

Trois résultats importants ont constitué les apports de cette étude de cas.

En premier lieu, le développement d'un modèle dynamique de l'analyse des issues des *joint ventures internationales*, basé sur les conditions initiales de la relation et l'analyse de l'évolution du processus avec trois éléments importants : l'environnement externe, les caractéristiques des partenaires et celles de l'alliance.

Ensuite, les auteurs ont distingué entre deux types de dynamiques : le processus externe d'évolution avec un rôle important des contraintes de l'environnement légal de la relation ; et le processus interne avec une forte importance des stratégies adaptatives globales des partenaires comme modérateur des effets du cadre légal et des conditions initiales sur les issues de la *joint venture*.

Enfin, l'étude de cas a permis de révéler le lien fort existant entre la fin de la *joint venture* et l'adaptation stratégique du parent étranger. En d'autres termes, l'issue de la *joint venture* peut dépendre d'éléments externes liés aux options de ses parents, sans rapport avec sa performance propre ou avec l'environnement de son pays d'accueil.

Cette étude de cas, nous permet de constater le degré de pertinence d'un tel choix méthodologique par rapport aux analyses dynamiques des relations coopératives. La compréhension de l'ensemble des processus d'évolution nécessite un recueil de données détaillées sur toutes les parties en relation avec la *joint venture* : la relation elle-même, ses parents et son environnement externe.

D/ L'étude de Cheriet et al., (2008)

Notre dernier exemple d'étude de cas, se rapporte à une recherche récente dont l'objectif était d'étudier les alliances stratégiques asymétriques entre les firmes multinationales et les PME. Nous avons dans ce sens, étudié le cas de la *joint venture* conclue en 2001, entre Danone et Djurdjura en Algérie (Cheriet et al, 2008). Un des objectifs de l'étude était de déterminer l'évolution du contrôle de la relation après l'arrivée de la multinationale.

Ainsi, nous avons combiné plusieurs outils méthodologiques : enquêtes par entretiens auprès des dirigeants de l'entreprise commune (Danone-Djurdjura Algérie), enquêtes par questionnaires auprès des cadres de l'entreprise et analyse des documents internes (rapports d'activité, statuts juridiques, organigramme) et externes (coupure de presse, rapports, etc).

Cette étude de cas, menée entre 2004 et 2006, avait montré la complexité des mécanismes de contrôle et les précautions des deux partenaires (Jassaud et al, 2001). La firme multinationale s'était attachée à contrôler les fonctions stratégiques de l'entreprise commune, alors que pour sa part, le groupe local avait marqué ses précautions dans la prise de décision en conseil d'administration et par le renforcement des liens inter-filiales. De telles observations n'ont été possibles que par le recours à la combinaison d'outils méthodologiques distincts. Les perceptions des partenaires ont été obtenues à travers les entretiens directs, alors que les mécanismes de contrôle ont été identifiés par l'analyse de documents internes et externes.

Les quatre exemples présentés ci-dessus montrent clairement que les études de cas sont adaptées à l'analyse des alliances stratégiques afin d'appréhender toute la complexité et la dynamique du phénomène étudié. Néanmoins, ce choix méthodologique n'est pas exempt de certaines limites, pouvant altérer la portée analytique des résultats obtenus.

4. Les limites des études de cas

Même si les études de cas deviennent des méthodes incontournables d'investigation et de recherches en sciences de gestion, elles présentent certaines limites se rapportant à trois éléments distincts : la généralisation limitée, les spécificités du cas et l'accès aux données

- a. Quelle que soit la « qualité » de l'étude du cas menée, des informations recueillies et des résultats obtenus, cette méthode de recherche présente une limite de validité externe, diminuant fortement les perspectives de généralisation des résultats obtenus. En effet, ces derniers peuvent être spécifiques au contexte, à l'entreprise, aux répondants, sans pour autant permettre une réelle généralisation des résultats à des cas « similaires » ou d'avancer une explication univoque de la question étudiée.

Certains auteurs vont encore plus loin pour signaler que chaque étude de cas est unique (ou un cas en soi !). De même, il est souvent dangereux d'extrapoler les résultats d'une seule étude de cas, car il est possible que ce dernier soit une exception et non la règle générale. Alors même qu'elles permettent d'identifier certaines variables et des processus nécessaires à la compréhension globale des phénomènes étudiés, les études de cas doivent donner lieu à des « répliques » de confirmation afin d'éliminer les spécificités du contexte et les écueils dus au recueil de données.

- b. La nature même du recueil de données et l'implication- confusion de l'observateur avec l'objet d'étude et le processus d'observation lui-même, conduit à une seconde limite méthodologique. Un risque de confusion dans le choix des événements et leurs interprétations peut survenir, altérant fortement la qualité des résultats obtenus. En second lieu, le fait de mener des études de cas sur une longue période peut impliquer deux risques distincts : celui d'une déformation des données par un effet d'amnésie et le risque de perte de pertinence d'informations (répondants) anciennes.

De même, l'observateur est confronté au choix des relations causales entre les variables. Il doit déterminer ces relations selon ses interprétations propres, sa lecture du cheminement logique et les objectifs de l'étude de cas. Un tel choix peut l'amener à négliger certaines relations importantes ou encore inverser des liens de cause à effet.

- c. Enfin, une étude de cas peut être confrontée à deux obstacles, en apparence contradictoires, en termes d'accès aux données : la rareté des informations ou leur forte abondance. Dans les deux cas, cela implique que l'observateur-chercheur effectue des choix dans son recueil de données. Un tel choix s'accompagne forcément d'une perte ou d'une surreprésentation des informations par rapport aux événements pertinents du cas étudié.

Comme toute méthode de recherche, les limites des études de cas peuvent altérer les résultats obtenus. Cependant, les apports d'une recherche menée de manière rigoureuse peuvent s'avérer plus pertinents, moins simplistes et avec davantage d'implications managériales que certaines analyses de grands échantillons de données (Eisenhardt, 1991 ; Parkhe, 1993).

La combinaison des études de cas, comme étape exploratoire d'une recherche, avec d'autres méthodes (analyse multi-cas, échantillons, etc) apparaît dans ce sens le mode le plus pertinent dans l'analyse des phénomènes stratégiques complexes (Snow, Thomas, 1994 ; Van de Ven, Huber, 1990).

Conclusion : Pour une analyse dynamique d'un processus complexe

Les alliances stratégiques constituent un champ d'étude des plus complexes en sciences de gestion. Les recherches académiques qui se sont focalisées sur ce thème l'ont abordé sous divers angles théoriques et à travers de nombreux choix méthodologiques. Cette diversité a souvent conduit à des résultats contrastés, voire contradictoires.

De plus en plus de recherches s'emploient à analyser les construits et les relations entre les variables *via* des études de cas approfondies. Sans tomber dans les clivages épistémologiques entre les modèles hypothético inductifs caractérisés par des analyses de modélisations sur grands échantillons d'une part, et les schémas inductifs purs proches de la socio-anthropologie des organisations d'autre part, nous avons tenté à travers cette contribution de présenter les principales justifications méthodologiques des études de cas dans l'analyse des alliances stratégiques en particulier, et des relations inter-organisationnelles en général.

Celles-ci se rapportent essentiellement à la complexité et au dynamisme du phénomène étudié, à l'existence de perspectives distinctes d'appréciation (les partenaires, l'alliance elle-même et son environnement) et à la nature « subjective » et latente de certaines variables ou construits (satisfaction, confiance, opportunisme, variables « comportement », etc.).

L'utilisation des études de cas doit être conçue comme une étape préalable à une recherche combinant d'autres méthodes d'investigation. L'étude de cas ne saurait être menée comme une simple narration historique d'évènements : les liens de causalité et leur interprétation doivent aboutir à un cheminement global cohérent (Eisenhardt, 1991). Certains auteurs recommandent même d'analyser quantitativement les construits obtenus à travers une étude de cas multiples (Larsson, 1993).

Les études de cas peuvent aboutir à des résultats importants, originaux et robustes. Souvent, elles constituent une étape nécessaire afin d'identifier les variables pertinentes et le sens des relations causales des recherches confirmatoires sur des échantillons plus larges. Car en fin de compte, au-delà des taux de significativité obtenus pour certaines variables dans les analyses statistiques sur les alliances stratégiques, le plus pertinent demeure l'interprétation des relations causales et l'explication de la construction de certaines variables importantes (Doz, 1996, Yin, 1975).

Cet élargissement de l'utilisation des études de cas s'accompagne de certaines implications pour la recherche sur les alliances stratégiques en particulier (Langley, Royer 2006, Pettigrew, 1990) et les méthodes d'enseignement en sciences de gestion en général. Pour les premières, cela se traduit par des changements dans les politiques de valorisation des recherches empiriques et une moindre « suspicion » vis-à-vis des résultats de telles recherches. Pour les secondes, cela passe indéniablement par l'intégration d'un enseignement méthodologique propre : pourquoi et comment mener une étude de cas en gestion ?

Références bibliographiques

- R.A. Bettis, “Strategic management and the straightjacket: An editorial essay”. *Organization Science*, vol 2, N° 3, p. 315-319. 1991
- F. Cheriet, *Instabilité des alliances stratégiques asymétriques : Cas des relations entre les firmes multinationales et les entreprises locales agroalimentaires en Méditerranée*. Thèse de doctorat, Montpellier Supagro, 446 pages. 2009.
- F.Cheriet, F. Leroy, J.L. Rastoin, « Les alliances stratégiques asymétriques entre firmes multinationales et PME : Le cas de Danone-Djurdjura en Algérie », *Revue Internationale PME*, vol 21, N°1, p.35-68. 2008.
- F. Cheriet, « Alliances stratégiques et relations interentreprises dans la recherche francophone en stratégie : Bilan des contributions de l’AIMS entre 1996 et 2006 ». *XVIème conférence AIMS*. Montréal, 6-9 juin. 2007.
- E. Chrysostome, P.W. Beamish, L. Hebert, P. Rosson, “Les alliances asymétriques: réflexions sur une forme complexe de coopération”, *Revue Management International*. Vol 10, N° 1. p. 1-5. 2005.
- T.K. Das, B.S. Teng, “Instabilities of strategic alliances: An internal tensions perspective”. *Organization Science*, vol 11, N° 1, p. 77- 101. 2000.
- Y.L. Doz, “The evolution of cooperation in strategic alliances: initial conditions or learning processes?” *Strategic Management Journal*, Vol 17. p. 55 – 83. 1996.
- K.M. Eisenhardt, “Better stories for better constructs: The case for rigor and comparative logic”. *The Academy of Management Review*. Vol 16, N° 03. p. 620-627. 1991.
- K.M. Eisenhardt, “Building theories from case study research”. *The Academy of Management Review*. Vol 14, N° 4, p. 532-550. 1989.
- M. Fréchet, D. Puthod, C. Thévenard-Puthod, “La négociation du contrat d’alliance par une firme entrepreneuriale : processus, rôle des experts et apprentissage des dirigeants », *XVIIème Conférence Internationale AIMS*, Nice-Sophia Antipolis, juin. 2008.
- J.M. Geringer, L. Hebert, “Measuring performance of international joint venture”, *Journal of International Business Studies*, Vol 22, N° 2, p. 249 – 263. 1991.

- A.S. Hyder, L.T. Eriksson, “Success is not enough: The spectacular rise and fall of a strategic alliance between two multinationals”. *Industrial Marketing Management*, vol 34, p. 783-796. 2005.
- A.C. Inkpen, P.W. Beamish, “Knowledge, bargaining power and the instability of international joint venture”. *The Academy Management Review*, Vol 22, p. 177 – 202. 1997.
- J. Jaussaud, J. Schaaper, Z.Y. Zhang, « Sur le contrôle des entreprises conjointes internationales : Répartition du capital et politiques d’expatriation. » In M. Marchesnay F. Palpacuer, (Eds), *Perspectives en management stratégique*. Edition Management et Société (EMS). Paris. p. 91- 111. 2001.
- T. Jick, “Mixing qualitative and quantitative methods: Triangulation in action”. *Administrative Science Quarterly*, Vol 24, p. 602-611. 1979.
- J.C. Jung, P.W. Beamish, “The performance and survival of joint ventures with parents of asymmetric size”. *Revue Management Internationale*, N° 10, p. 19-30. 2005.
- A. Langley, I. Royer, « Perspectives on doing case study research in organizations ». *Revue M@n@gement*, Vol 9, N° 3, p. 81- 94. 2006.
- R. Larsson, “Case survey methodology: Quantitative analysis of patterns across case studies”, *The Academy of Management Journal*. Vol 36, N° 6, p. 1515-1546. 1993.
- A.T. Mohr, “A multiple constituency approach to I.J.V performance measurement”. *Journal of World Business*, Vol 41, p. 260-274. 2006.
- Parkhe A., (1993), ““Messy” research, methodological predispositions and theory development in International Joint Ventures”. *The Academy of Management Review*, Vol 18, N° 2, p. 227 – 268.
- Park S.H., Ungson G.R., (2001), “Interfirm rivalry and managerial complexity: a conceptual framework of alliance failure”, *Organization Science*, Vol 12, N° 1, p. 37- 53.
- Pettigrew A.M., (1990), “Longitudinal field research on change: Theory and practice”. *Organization Science*, Vol 1, N° 3, p. 267-292.
- Prévot F., Meschi P.X., (2006), “Evolution of an international joint venture: the case of French Brazilian joint venture”. *Thunderbird International Business Review*, vol 48, N° 3, p. 297-319.

- Ring P.S., Van De Ven A.H., (1992), “Structuring cooperative relationship between organizations”. *Strategic Management Journal*, Vol 13, p. 483 – 498.
- Ring P.S., Van De Ven A.H., (1994), “Development processes in cooperative inter-organizational relationships”, *The Academy of Management Review*, Vol 19, p.90-118.
- Shenkar O., Yan A., (2002), “Failure as a consequence of partner politics: Learning from life and death of an international cooperative venture”, *Human Relations*, Vol 55, N° 5, p. 565-601.
- Snow C.C., Thomas J.B., (1994), “Field research methods in strategic management: Contributions to theory building and testing”. *Journal of Management Studies*, Vol 31, p. 457 – 479.
- Thiétart R.A., (1999), *Méthodes de recherche en management*. Dunod. Paris. 535 pages
- Tinlot G., Mothe C., (2005), « Alliance asymétrique et pouvoir de négociation des partenaires ». *Revue Management International*, N° 10, p. 31-49.
- Van de Ven A.H., Huber G.P., (1990), “Longitudinal field research methods for studying processes of organizational change”. *Organization Science*, Vol 1, N° 3. p. 213-219.
- Yan A., Zeng M., (1999), “International Joint Venture instability: a critique of previous research, a reconceptualization, and directions for future research”. *Journal of International Business Studies*, vol 30, N° 2, p. 397 –414.
- Yin R.K., (1981), “The case study crisis: Some answers”. *Administrative Science Quarterly*, Vol 26, N° 1, p. 58-65.
- Yin R.K., Heald K.A., (1975), “Using the case survey method to analyse policy studies”. *Administrative Science Quarterly*, Vol 20, N° 3, p. 371-381.