



**HAL**  
open science

# Les facteurs explicatifs du niveau de la confiance dans les joint-ventures internationales de type nord-sud

Malik Bouacida

► **To cite this version:**

Malik Bouacida. Les facteurs explicatifs du niveau de la confiance dans les joint-ventures internationales de type nord-sud. Congrès National de la Recherche des IUT, Mar 2024, Mulhouse, France. hal-04634945

**HAL Id: hal-04634945**

**<https://hal.science/hal-04634945v1>**

Submitted on 4 Jul 2024

**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.

---

# Les facteurs explicatifs du niveau de la confiance dans les joint-ventures internationales de type nord-sud

---

Malik BOUACIDA

malik.bouacida@unistra.fr

<sup>1</sup> IUT, Robert Schuman Strasbourg  
École doctorale Abbé-Grégoire – ED 546 – LIRSA

**Thèmes** – Management international – Alliances internationales - Économie international – Gestion –Économie internationale

**Résumé** – *Cet article se propose d'approfondir notre réflexion sur le lien entre la confiance et la réussite des joint-ventures internationales de type nord-sud (JVI), en identifiant les facteurs explicatifs du niveau de la confiance. Aussi appelée « coentreprise », la joint-venture internationale désigne un partenariat entre deux ou plusieurs entreprises indépendantes. Notre étude nous a permis d'identifier neuf facteurs clés explicatifs de la confiance de la JVI : l'intensité du transfert de connaissances (1), la capacité d'absorption (2), l'apprentissage inter-organisationnel (3), la gouvernance et contrôle (4), la communication (5), l'ancienneté de la relation (6), l'implication du partenaire local dans la prise de décision (7), la distance culturelle (8) et l'environnement (9).*

**Mots-Clés** – *Joint-ventures internationales, confiance, performance, transfert de connaissances.*

## 1 Intérêts et objectifs de la recherche

Dans un contexte de concurrence mondiale exacerbée, les entreprises n'ont souvent pas d'autre choix que de coopérer pour développer leur activité à l'international. La création de coentreprises qui peut prendre diverses formes (accords de licence, prises de participation, joint-ventures, accords commerciaux ou technologiques, ...) constitue souvent une alternative crédible pour se positionner sur de nouveaux marchés. Selon Hennart, « une joint-venture ou une coentreprise se forme quand deux ou plusieurs partenaires apportent un certain nombre d'actifs à une entité légale indépendante qui sont rétribués proportionnellement à leur contribution avec les profits dégagés par cet entité ». La création de joint-venture (JVI) permet aux entreprises des pays en voie de développement de bénéficier de nombreux effets positifs tels que la montée en compétences de la ressource interne et l'amélioration de la compétitivité des entreprises [1]. Autrement dit, la joint-venture internationale (JVI) constitue un véritable levier de modernisation industrielle et un moteur essentiel de la performance des entreprises des pays en voie de développement.

Parmi les multiples facteurs impliqués dans la réussite des coentreprises, il a été démontré que la confiance mutuelle constitue un facteur clé de la réussite [1]. La confiance contribue à renforcer la coopération entre les partenaires, elle concourt à la réduction des coûts de gouvernance, à la réduction des conflits entre les partenaires [2] et elle facilite l'apprentissage organisationnel et le transfert de connaissances [3].

Si au vu des différents travaux, l'importance de la relation de confiance dans la réussite des JVI n'est plus à démontrer, il faut reconnaître qu'il existe encore très peu d'études qui se sont intéressées aux facteurs explicatifs de la confiance dans les joint-ventures de type nord-sud. Aussi, cette recherche tente de combler ce vide en identifiant les principaux facteurs clés ayant un impact sur le niveau de la confiance au sein des JVI de type nord-sud. Les deux sections qui structureront notre contribution seront consacrées d'une part, à la présentation des fondements théoriques de la confiance et d'autre part, à l'identification des facteurs explicatifs du niveau de la confiance au sein des JVI.

## 2 Les fondements théoriques du rôle de la confiance dans la réussite des JVI

De nombreuses études soulignent le caractère fédérateur de la confiance dans les relations inter-organisationnelles ou intra organisationnelles [4]. Un manque de confiance peut être source de tensions, générer de la méfiance, être un frein à l'ouverture et donc constituer un obstacle à une coopération efficace. Toutefois, si le rôle de la confiance dans le renforcement de la coopération fait l'objet d'un consensus en management, les modalités de sa mise en

œuvre sont moins évidentes. Il s'agit d'un concept difficile à appréhender qui renvoie à des définitions, des champs disciplinaires et des courants théoriques multiples. En effet, pour certains auteurs la confiance est le pendant de la prise de risque et est étroitement liée à une situation d'incertitude. Le risque est lié au fait que dans un contexte incertain l'un des partenaires se place dans une situation de vulnérabilité en accordant sa confiance à l'autre. Cette approche est à relier au concept d'opportunisme et de calcul des acteurs développé par Williamson [5], qui considère la confiance comme un simple calcul rationnel des agents et que de fait, le contrat constitue le moyen de protection principale et le plus efficace pour réguler les comportements opportunistes des agents. Pour d'autres, la confiance reposerait davantage sur des bases morales ou sociales [6]. Selon cette approche, les acteurs ne sont pas forcément opportunistes et animés par des comportements calculateurs.

Les théories évolutionnistes proposent un cadre intéressant pour essayer de mieux comprendre l'évolution d'une relation de coopération. Ces théories considèrent la confiance comme un état qui évolue graduellement et qui se renforce à travers le temps. Deux modèles de construction de la confiance sont régulièrement cités dans la littérature. Il s'agit des modèles de Mayer, Davis et Schoorman [7] et de McKnight, Cummings et Chervany [8]. Dans le modèle de Mayer et al. (1995), la confiance est appréhendée comme « la volonté d'une partie d'être vulnérable aux actions de l'autre partie (...) ». Leur modèle fondé sur l'approche évolutionniste, appréhende l'émergence et le développement de la confiance comme un processus graduel fondé sur l'histoire des interactions entre les partenaires engagés dans une relation d'échange. Le modèle proposé par McKnight et al. (1998) reprend plusieurs éléments conceptuels du modèle de Mayer et al. (1995). Pour les auteurs, la décision de faire confiance se fonde essentiellement sur trois modalités d'évaluation : la personnalité (disposition to trust), c'est-à-dire la disposition de chaque individu à faire confiance ; les institutions (institution-based trust) qui contribuent à travers les règles, habitudes, routines, et conventions à légitimer et sécuriser les actions ; les processus cognitifs (cognitive processes) qui se réfèrent principalement à la réputation et aux processus de catégorisation. Ces trois modalités agissent alors ensemble ou de façon séparée pour évaluer les comportements ainsi que les intentions positives du partenaire (trusting beliefs).

## 3 Les principaux facteurs explicatifs du niveau de la confiance dans les JVI

Un examen approfondi de la revue de la littérature nous a permis de constater que le niveau de la confiance au sein de la JVI dépendait de nombreux facteurs [9]. Notre étude nous a permis d'identifier neuf facteurs clés

explicatifs de la confiance de la JVI [10] : l'intensité du transfert de connaissances (1), la capacité d'absorption (2), l'apprentissage inter-organisationnel (3), la gouvernance et contrôle (4), la communication (5), l'ancienneté de la relation (6), l'implication du partenaire local dans la prise de décision (7), la distance culturelle (8) et l'environnement (9). Ces différents facteurs sont présentés dans le schéma ci-après.

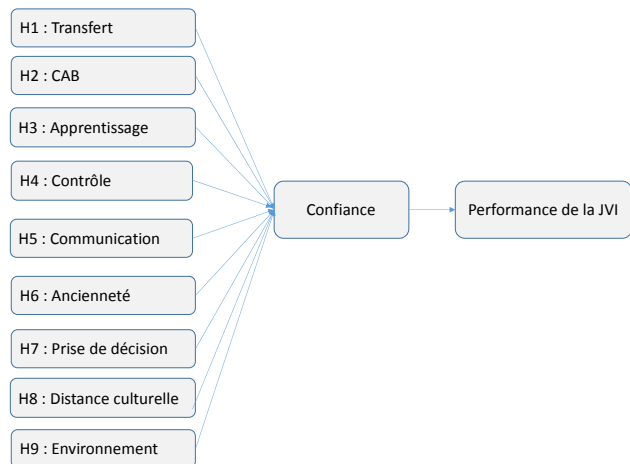


Figure 1 – Facteurs explicatifs du niveau de la confiance dans les JVI

Pour l'essentiel, nos résultats montrent premièrement, que l'intensité du transfert de connaissance contribue au développement du niveau de la confiance, facilite l'échange d'informations entre les partenaires, encourage la mise en place des routines de partage des connaissances et facilite l'apprentissage et l'échange de savoir-faire. Deuxièmement, la confiance construite sur la base de collaborations antérieures permet de réduire les comportements opportunistes des parents et constitue une solution à l'incomplétude des contrats. Ainsi, il est démontré que les relations anciennes entre les partenaires permettent d'augmenter le niveau de confiance et encourage les partenaires à poursuivre leur coopération à travers la création d'une coentreprise. Troisièmement, la confiance joue le rôle de stabilisateur des rapports entre les partenaires. Elle réduit les besoins d'accords contractuels complexes et conduit à une réduction des comportements opportunistes et à la réduction des coûts de surveillance. Quatrièmement, il a été démontré par de nombreuses études que la proximité culturelle permet le développement de la confiance entre les partenaires de la JVI. Dans les JVI de type nord-sud, les partenaires disposent de cultures organisationnelles parfois très éloignées. Par conséquent, il est démontré que les asymétries de cultures organisationnelles peuvent avoir un impact négatif sur le développement de la confiance.

## 4 Conclusion

Notre étude avait pour objectif d'approfondir notre réflexion sur le lien entre la confiance et la réussite des JVI en identifiant les principaux facteurs explicatifs de la confiance au sein des JVI de type nord-sud. S'agissant des contributions théoriques, notre recherche nous a permis de constater que la confiance constitue un facteur clé de la réussite de la JVI dans le sens où il contribue à renforcer la coopération entre les partenaires. Aussi, la suite de notre travail, consistera au travers d'une étude empirique à tester l'ensemble de ces variables sur un échantillon.

## Références bibliographiques

- [1] Koenig C., Van Wijk G. (1992). « *Inter-Firm Alliances: The Role of Trust* », International Conference on Joint Ventures and Strategic Alliances, The Pennsylvania State University.
- [2] Zaheer, A., Mcevely B., Perrone, V. (1998). « *Does Trust Matter ? Exploring the Effects of Interorganizational and Interpersonal Trust on Performance* », Organization Science, Vol 9, n° 2, p. 141-159.
- [3] Minbaeva, D., Park, C., Vertinsky, I., Cho, Y. S. (2018). « *Disseminative capacity and knowledge acquisition from foreign partners in international joint ventures* », Journal of World Business, vol. 53, n° 5, p. 712-724.
- [4] Brulhart F., Favoreu C. (2006). « *Le lien contrôle - confiance - performance dans les relations de partenariat logistique inter firmes* », Finance Contrôle Stratégie, vol. 9, p. 59 – 96.
- [5] Williamson O. E (1994). Les institutions de l'économie, traduit de : *The Economic institutions of Capitalism* (1985), Inter Éditions, Paris.
- [6] Gulati, R., Sych, M. (2008). « *Does Familiarity Breed Trust? Revisiting the Antecedents of Trust* », Managerial and Decision Economics, Frontiers of Strategic Management Research vol. 29, n° 2/3, p. 165-190.
- [7] Mayer R. C., Davis J. H., Schoorman D. F. (1995). « *An integration model of organizational trust* », Academy of Management Review, vol. 20, n°3, p. 709-734.
- [8] McKnight H.D., Cummings L. L., Chervany N. L. (1998). « *Initial trust formation in new organizational relationships* », Management International, vol.11, n°2, p. 29-40.
- [9] Le Gall, Valérie (2012). « *La construction de la confiance : le cas des alliances stratégiques en biotechnologie* », Thèse de doctorat, EC Montréal.
- [10] Janowicz M., Noorderhaven N. (2002). « *The Role of trust in interorganizational learning in joint ventures* », Working Paper, Tilburg university, Center for economics research.