

**Coopétition et Intelligence Economique :
Une étude empirique dans les industries de Haute
Technologie en Europe**

Frédéric LE ROY

Professeur

*U. Montpellier I – ISEM - ERFI
ESC Montpellier*

David SALVETAT

Doctorant

*U. Montpellier I – ERFI
ESC Toulouse*

Ecole de Guerre Economique

Juin 2007

Introduction

- La coopétition est la simultanéité d'un comportement compétitif et coopératif entre concurrents
- Traditionnellement, l'Intelligence Economique (IE) est abordée comme un outil de défense et de conquête des marchés par la compétition
- L'IE diffère de la veille par sa capacité d'influence et d'analyses informationnelles
- Les approches de l'IE n'abordent pas la coopétition

Introduction

- La relation de compétition pure entre firmes rivales devient moins fréquente que la relation de coopération
- Les relations entre IE et la coopération posent une question fondamentale : ces concepts sont-ils en opposition ou complémentaires ?
- A l'instar d'une « intelligence concurrentielle », existe-t-il une « intelligence coopérative »
- Pour répondre à cette question une étude empirique a été menée auprès de 153 entreprises européennes de hautes technologies (HT)

IE et compétition

- L'IE est un outil de management dédié à la compréhension des pratiques concurrentielles et anticoncurrentielles
- L'IE permet d'améliorer la compétitivité de l'entreprise
- L'IE permet de détecter les actions et intentions des concurrents afin d'optimiser la prise de décisions
- L'IE permet d'élaborer des plans d'attaques ou de défense
- L'IE sert les comportements opportunistes et s'inscrit dans la théorie des coûts de transaction

IE et coopération

- Des recherches récentes affirment que l'IE occupe une place primordiale dans les relations partenariales
- L'IE s'inscrit dans les théories des réseaux où les besoins coopératifs sont forts
- Rechercher et identifier les partenaires potentiels c'est aussi détecter les coopérateurs
- Alors, l'IE joue un rôle dans l'adoption d'un comportement coopératif

IE et coopération

- L'IE peut se nourrir des échanges informationnels dans une relation coopérative (accessibilité, pertinence, etc.)
- Malgré les protections, la coopération peut être une porte d'accès informationnelle importante pour tout processus d'IE
- La coopération est utilisée par l'IE comme un moyen pour augmenter la compétitivité de l'entreprise.
- ***H1: plus l'entreprise pratique l'IE, plus elle est coopérative***

Méthode

- L'étude concerne les entreprises issues des 25 pays membres de l'UE et appartenant à l'un des 8 secteurs (3 services et 5 produits) définis comme étant de HT par la Commission Européenne(2005)
- La base de sondage (Amadeus) est de 9668 entreprises. L'échantillon a été tiré aléatoirement à probabilité égale et a sélectionné 1500 firmes
- Destinées aux PDG, DG et haut responsables (80,4% des répondants), le taux de réponses est de 11,4%, soit 153 firmes tous secteurs et pays, après épuration

Méthode

- 9 macro-variables : surveillances environnementales, connaissances environnementales, relations environnementales, influences environnementales, Acteur de l'IE, Structuration, Adéquation informationnelle, et manœuvres stratégiques
- Choix entre 4 modalités, tests de fiabilités, validités convergents et discriminantes, rotations, analyse typologique (4 premières macro-variables)
- Analyses de la variance (ANOVA), et discriminantes, tests de comparaisons multiples noté TCM (tests t, Tukey, Scheffe, LSD, Bonferroni), Régression multiple pas à pas ascendant

4 groupes

- NP: Groupe « non pratiquants » (n=40): 50% des firmes ont moins de 50 salariés, pas de surveillance, d'influence, de relations coopératives, de connaissance de l'environnement
- VF: Groupe « veille fermée » (n=39): 51% des firmes ont moins de 50 salariés: surveillances sommaires, pas d'influence, de relations coopératives, de connaissance de l'environnement
- VO: Groupe « veille ouverte » (n=37): 59% des firmes ont moins de 50 salariés: surveillance forte, relations partenariales et coopératives fortes, pas d'influence
- IE: Groupe « intelligence économique » (n=37): 51% des firmes ont moins de 250 salariés: surveillances, influence et relations partenariales fortes, relations coopératives faibles

Veille, IE et coopétition

- VO accepte un barycentre >0 pour les relations coopétitives
 - Échanges informationnelle: concurrents en place (score: 3,216) et nouveaux rivaux (2,541)
 - Collaborations: concurrents en place (2,730) et nouveaux rivaux (2,108)
 - VO est le groupe qui développe le plus d'alliances (2,913)
- VF et IE acceptent un barycentre <0 pour les relations coopétitives
 - Échanges informationnelle: concurrents en place (IE: 2,108; VF: 1,846) et nouveaux rivaux (IE: 1,703; VF: 1.692)
 - Collaborations: concurrents en place (IE: 1,892; VF: 1,718) et nouveaux rivaux (IE: 1,595; VF: 1,641)

Veille, IE et coopétition

- IE accepte un barycentre >0 pour la capacité d'influence et distingue l'IE de la veille ($p < 0,001$)
- Les TCM indiquent que VO se distingue ($p < 0,001$) de tous les autres groupes en matière d'échanges et de collaborations avec les rivaux
- Contrairement à H1, les entreprises pratique l'IE ne sont pas coopétitives mais les firmes pratiquant la VO le sont
- Il existe une cohabitation entre veille coopétitive et veille compétitive pour le groupe VO
- L'influence est une fonction inverse de la coopétition

Discussion

- L'IE reste un outil dédié à l'agression concurrentielle et n'accepte pas une conception coopérative mais uniquement partenariale
- La veille accepte une dimension coopérative: à la fois partenariale et coopérative.
- Plus la coopération est forte, plus les informations utiles recueillies sont importantes, plus la veille est coopérative
- La présence d'une veille coopérative n'implique pas une intelligence coopérative
- La coopération permet un apport informationnel supplémentaire

Limites, recherches futures

- Élargissement aux entreprises non européennes et de basse et moyenne technologie
- Analyse des processus par études de cas
- Quels sont les facteurs qui déterminent le choix entre IE et coopération ?
- Pourquoi certaines entreprises préfèrent mener des stratégies de coopération et d'autres des stratégies de confrontation, de déstabilisation ? Quel type de stratégies est le plus efficace ?