

# L'influence entre organisations

Une relation avec un perdant et un gagnant ?

Ce document est le support d'une intervention présentée à un séminaire du Laboratoire de Recherche de l'EGE (LAREGE).  
Il ne représente pas un compte rendu de l'ensemble de la discussion.



# L'influence entre organisations

## Une conception des rapports humains...

- Cadre théorique : relation impliquant un changement de croyances
  - Intérêt : étudier l'influence au niveau de l'organisation
  - Théories : ressources, comportements, institutions et perceptions
  - Questionnement : influence d'une organisation, influence sur une organisation
- Approche empirique : un projet porteur d'un changement de logique
  - Sélection de cas : Tesla Motors
  - Récolte et traitement des données : Manifestations avec fabrication du consentement, mise en œuvre d'un standard, multiplication des connexions, accès aux ressources externes
  - Premiers éléments de réponse: connexions, consentement (avant), ressources (après)

... au-delà de la contingence et de l'organisation

# Pourquoi l'organisation

## Postulons l'importance de ce niveau d'analyse :

- Grandeurs et décadences des unités nationales suite à la chute du mur
  - Concentration des moyens d'investissement et des capacités de mobilisation
  - Transformation de l'attachement national
- Interactions entre organisations participant au nouvel ordre entre nations
  - Opposition et alliance sur des marchés aux contextes différents
  - Appuis souvent nationaux

Quelle influence d'une organisation sur les autres organisations ?

# Des théories originales

Quatre théoriciens des principales approches de l'influence utilisées en sciences de gestion :

Auteurs \ Thèmes	Définition	Questions	Postulats	Théorie
Jeffrey Pfeffer	Dépendance	Création de dépendance	Contingent	Indirecte via les ressources
James G. March	Réseau de connexions	Modification de l'état des affaires	Antériorité	Modification de l'organisme
Ruth Zimmerling	Médiation normative	Intervention dans les règlements	Distinction acte-norme	Changement de croyances
Noam Chomsky	Fabrication du consentement	Consentement d'une organisation	Automatisme consentement	Persuasion des médias

Relation avec perdant et gagnant

- Cadre théorique :

-Intérêt

-Théories

# Un questionnement

- Une organisation a-t-elle une influence ?
  - Crée-t-elle des relations de dépendances en ressources ?
  - Modifie-t-elle le réseau de connexions aux événements (à l'état des affaires) ?
  - Participe-t-elle à l'élaboration des règles normatives ?
  - Fabrique-t-elle le consentement ?
- Une organisation peut-elle exercer cette influence sur une autre organisation ?
  - Dépend-elle de ressources extérieures ?
  - Agit-elle en fonction d'un réseau de connexions aux événements ?
  - Se réfère-t-elle à des règles normatives ?
  - Consent-elle en fonction des informations diffusées au travers des médias ?

Relation avec perdant et gagnant  
- Cadre théorique :  
- Intérêt  
- Théories  
- Questionnement

# L'étude du cas Tesla

## Sélection d'une start-up issue de la Silicon Valley

- Comportement : blog technophile, discours écologique
- Perception : star system, alimentation des médias
- Institutionnelle : moteur AC à induction, soutien public
- Ressources : apport d'une commande et d'une usine



Relation avec perdant et gagnant

- Cadre théorique :

- Approche empirique :

- Sélection de cas

# Le traitement des données

- 300 catégories issues de la littérature
  - Une trentaine révèlent les principales régularités de l'influence observée
  - Une combinaison et des relations entre elles permettent un 1<sup>er</sup> regroupement
  
- 28 catégories thématiques constituées
  - Un séquençement entre phénomènes observés
  - Pas de relation statique mais bien des équilibres

Aboutissements de l'interaction		1	1	
	Complexité		23	75
	Décision d'achat		15	30
	Décision de partenariat		20	65
	Défaillance		31	180
	Engagement d'une tâche		25	89
	Non décision		14	22
	Part de marché		10	31
	Rentabilité de l'activité		15	41
	Soutien public		25	95
	Turbulence		18	39

## Relation avec perdant et gagnant

- Cadre théorique :

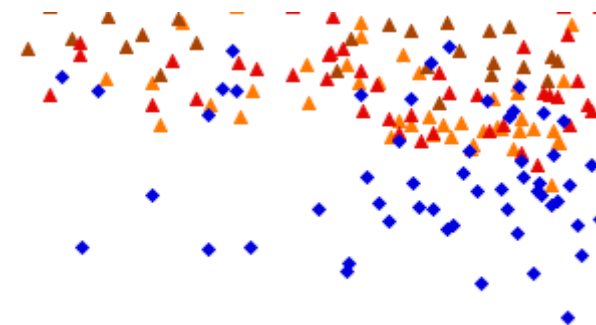
- Approche empirique :

- Sélection de cas

- Récolte et traitement de données

# Les premières réponses

- Le réseau de connexions :
  - Multiplication des possibilités de contacts
  - Niche désertée
- La fabrication du consentement :
  - Sources alimentées constamment
  - Nombre de références significatif
- La médiation normative :
  - Avantage du premier entrant
  - Légitimation par les pairs et dans le temps
- Les dépendances :
  - Evolution non prioritaire lors d'un lancement
  - Les restreindre par un équilibre est aussi de l'influence



Relation avec perdant et gagnant

-Cadre théorique :

- Approche empirique :

-Sélection de cas

-Récolte et traitement de données

-Premiers éléments de réponse



# Perspective de recherche

Un modèle intégré pour l'influence entre organisations :

- Modèle de l'état des affaires pour l'évolution
- Consentement comme variable de destination
- Norme comme mode d'influence particulier
- Dépendances en ressources comme constituants

... utile pour démarquer les perdants des gagnants

## Relation avec perdant et gagnant

- Cadre théorique :

- Approche empirique :

- Sélection de cas

- Récolte et traitement de données

- Premiers éléments de réponse

Au-delà de la contingence et de l'organisation



**Merci pour votre attention**  
Toutes vos questions sont les bienvenues

Références :

- Chomsky, N. & Herman, E., Manufacturing Consent: The Political Economy of the Mass Media, NY: *Pantheon Books*, **1988**
- D'Aveni, R., Competitive Pressure Systems: Mapping and Managing Multimarket Contact, *MIT Sloan Management Review*, Fall **2002**, 39-49
- Harbulot, C., Techniques offensives et Guerre économique, *Aditech*, **1990**, 156
- March, J.G., An Introduction to the Theory and Measurement of Influence, *The American Political Science Review*, **1955**, 69, 431-451
- Pfeffer J. & Salancik, G. R., The External Control of Organizations: A Resource Dependence Perspective, NY: *Harper & Row*, **1978**
- Phillips, A., A Theory of Interfirm Organization, *The Quarterly Journal of Economics*, **1960**, 74, 602-613
- Salomon, L. M. & Siegfried, J. J., Economic Power and Political Influence: The Impact of Industry Structure on Public Policy, *The American Political Science Review*, **1977**, 71, 1026-1043
- Zimmerling, R., Influence and Power: Variations on a Messy Theme, *Springer*, **2005**