

Les tendances dans les formations d'alliances au sein de la CE

La formation d'alliances dans la CE a changé dramatiquement au cours des dix dernières années. Les alliances sont devenues plus complexes et leurs fonctions plus diversifiées. Le tableau ci-contre démontre que l'accroissement de tous les types d'alliance a été très important, mais plus particulièrement celui des alliances multifonctionnelles qui incorporent la collaboration en R et D, en production et en mise en marché. Toutes les autres alliances classées dans le tableau sous «Autre» sont des accords entre entreprises concernant les normes techniques.

Au début des années 1980, les entreprises américaines étaient les partenaires préférés des entreprises européennes. Au milieu de cette décennie, les choses ont changé. Depuis, pour se préparer à 1992, les entreprises de la CE ont de plus en plus formé des alliances avec d'autres entreprises de la Communauté.

Les alliances entre entreprises de la CE diffèrent généralement de celles qu'elles concluent avec des entreprises américaines ou japonaises. Plus de la moitié des alliances entre entreprises de la CE sont multifonctionnelles. Alors que les alliances de R et D sont courantes, les entreprises de la CE ont tendance à former peu d'alliances qui ne visent que la production ou la commercialisation. La coopération multifonctionnelle est courante aussi entre les entreprises de la CE et les entreprises américaines, la plupart comprennent des accords de participation au capital. Les alliances entre les entreprises japonaises et celles de la CE sont plus centrées sur la production. Il y a cependant un récent mouvement japonais vers la constitution de centres de R et D au sein de la Communauté européenne, alors que nombre d'usines japonaises installées en Europe ne servaient auparavant qu'au montage et à l'assemblage de composantes fabriquées ailleurs. La motivation qui sous-tend la participation japonaise en R et

Les Américains, partenaires préférés des Européens (pourcentage)

ANNÉE	É.-U.	JAPON	AUTRES
1980	40,0	0	0
1981	30,4	13,0	8,7
1982	48,1	5,6	5,6
1983	51,6	5,5	7,7
1984	46,4	9,6	6,4
1985	40,7	9,3	7,8
1986	39,2	9,5	9,1
1987	28,1	5,6	10,8
1988	28,8	6,2	11,9
1989	30,1	6,8	14,3

Nota : Ces chiffres proviennent d'une enquête auprès de 1 833 entreprises.
Source : LAREA/CEREM (Paris).

Les alliances : plus complexes et diversifiées

Année	R et D	Production	Commercialisation	Global	Autre
1980	0	2	0	3	0
1981	12	0	3	8	0
1982	19	9	8	18	0
1983	26	19	15	31	0
1984	28	25	19	49	4
1985	52	37	39	67	9
1986	73	32	27	90	10
1987	61	30	39	118	1
1988	81	42	84	186	10
1989	44	78	57	225	8

Les chiffres indiquent les alliances formées au sein de la CE en dehors des programmes spécifiques de la CE

Nota : Les alliances qui impliquent deux fonctions (exemple, R et D et Production, mais pas de mise en marché) ont été enregistrées deux fois (sous R et D et sous Production), par contre les alliances comprenant les trois fonctions n'ont été notées qu'une seule fois sous «global». La chute du nombre d'accords en R et D et commerciaux en 1989 reflète un mouvement vers les accords globaux plutôt qu'un mouvement à la baisse de n'importe laquelle des catégories.

Source : Base de données de LAREA/CEREM (Paris)

D est l'inquiétude des entreprises japonaises d'être victimes de mesures discriminatoires après 1992, étant donné que la CE s'intéresse d'abord aux entreprises productrices de valeur ajoutée.

Les types d'alliances varient d'une industrie à l'autre. Par exemple, la R et D constitue l'essentiel des alliances dans le secteur de la biotechnologie, nettement plus que dans le deuxième secteur à haut contenu de recherche et de développement, celui des technologies de l'information. Il y a aussi relativement peu d'alliances de R et D dans le secteur des matériaux. Par ailleurs, les accords de commercialisation sont plus importants dans le secteur des industries des technologies de l'information que dans les industries de la biotechnologie ou des matériaux. Plus que dans n'importe quel autre secteur, les alliances dans le secteur des industries des matériaux tendent à être orientées vers la production.

Les alliances au sein de chaque secteur industriel ont aussi tendance à ne pas être pareilles. Dans le secteur des technologies de l'information par exemple, les alliances entre les entreprises de la CE sont beaucoup plus orientées vers la R et D, alors que les alliances entre les entreprises de la CE et les entreprises américaines constituent, le plus souvent, un moyen pour les entreprises européennes de pénétrer le marché américain, ou pour les entreprises américaines de profiter du Marché unique. Par ailleurs, les alliances CE - Japon dans le secteur des technologies de l'information sont plus équitablement réparties entre R et D, production et commercialisation, bien que ces alliances n'incluent pas les trois fonctions aussi souvent que celles au sein de la CE ou les alliances CE - É.-U..