INSEEC Research

PARIS • BORDEAUX • LYON • ALPES-SAVOIE
MONACO • LONDON • CHICAGO

Working Paper
n°: 2012-80-02

Survie et modes de sortie des coentreprises internationales : une étude empirique dans l'industrie pétrolière en Russie de 1987 a 2007

Frédéric Prevot [a], Gabriel Guallino [b]

a Kedge Business School, Domaine de Luminy, BP 921, 13288 Marseille Cedex 9, France
b INSEEC Business School, 12, av. du Lac d'Annecy, Savoie Technolac, 73381 Le Bourget du Lac, France

Octobre 2012

An ulterior version of this article appeared in Management International, vol 17, Issue 1, Autumn 2012, ISSN 1206-1697 (printed) - 1918-9222 (digital)
It can be purchased at: http://dx.doi.org/10.7202/1013678ar

SURVIE ET MODES DE SORTIE DES COENTREPRISES INTERNATIONALES : UNE ETUDE EMPIRIQUE DANS L'INDUSTRIE PETROLIERE EN RUSSIE DE 1987 A 2007

Frédéric PREVOT[1]
EUROMED Management
Domaine de Luminy, BP 921
13288 Marseille Cedex 9
e-mail : frederic.prevot@euromed-management.com
Tél. : 04 91 82 79 94 -Fax : 04 91 82 77 50

Gabriel GUALLINO
Groupe ESC Chambéry Savoie
Savoie Technolac
73381 Le Bourget du Lac Cedex
e-mail : g.guallino@esc-chambery.fr
Tél. : 04 79 25 39 48 – Fax : 04 79 25 33 54

Résumé :
La fin d'une coentreprise a longtemps été considérée comme un échec. En outre, les recherches portant sur la longévité des coentreprises ont peu souvent pris en compte les modes de sortie. La présente étude a pour objectif d'analyser l'influence conjointe sur la survie et sur les modes de sortie des coentreprises d'un ensemble de six variables : âge de la coentreprise, répartition des parts entre les partenaires, nationalité du partenaire dominant, différences culturelles entre les partenaires, nombre de partenaires et activités de la coentreprise. Les deux dernières variables sont rarement étudiées. Nous avons choisi un contexte d'étude qui permet une analyse précise de ces variables. Nous étudions les coentreprises formées entre un partenaire local et au moins un partenaire étranger en Russie dans le secteur pétrolier entre 1987 et 2007. Nous avons effectué une étude de survie suivant le modèle de Weibull pour analyser l'influence des variables sur la survie des coentreprises, et une régression logistique multinomiale pour étudier l'influence de ces mêmes variables sur les modes de sortie. Nos résultats montrent que seuls le nombre de partenaires et le type d'activités de la coentreprise ont une influence significative sur la survie de la coentreprise. S'il y a plus de deux partenaires et si l'activité est de l'exploration et production, la coentreprise a moins de chances de survie. Ces deux variables influencent positivement la probabilité d'une sortie par rachat par le partenaire russe en outre, plus le nombre de partenaires est élevé, plus la coentreprise a de chances de se terminer par l'intervention d'un tiers.

Mots clés : Coentreprise, Alliance, Survie, Russie

[1] Les auteurs tiennent à remercier chaleureusement Irina Konoplyanskaya, étudiante à Euromed Management, pour son aide et sa rigueur dans la collecte des données en langue russe.

SURVIE ET MODE DE SORTIE DES COENTREPRISES INTERNATIONALES : UNE ETUDE EMPIRIQUE DANS L'INDUSTRIE PETROLIERE EN RUSSIE DE 1987 A 2007

Résumé :
La fin d'une coentreprise a longtemps été considérée comme un échec. En outre, les recherches portant sur la longévité des coentreprises ont peu souvent pris en compte les modes de sortie. La présente étude a pour objectif d'analyser l'influence conjointe sur la survie et sur les modes de sortie des coentreprises d'un ensemble de six variables : âge de la coentreprise, répartition des parts entre les partenaires, nationalité du partenaire dominant, différences culturelles entre les partenaires, nombre de partenaires et activités de la coentreprise. Les deux dernières variables sont rarement étudiées. Nous avons choisi un contexte d'étude qui permet une analyse précise de ces variables. Nous étudions les coentreprises formées entre un partenaire local et au moins un partenaire étranger en Russie dans le secteur pétrolier entre 1987 et 2007. Nous avons effectué une étude de survie suivant le modèle de Weibull pour analyser l'influence des variables sur la survie des coentreprises, et une régression logistique multinomiale pour étudier l'influence de ces mêmes variables sur les modes de sortie. Nos résultats montrent que seuls le nombre de partenaires et le type d'activités de la coentreprise ont une influence significative sur la survie de la coentreprise. S'il y a plus de deux partenaires et si l'activité est de l'exploration et production, la coentreprise a moins de chances de survie. Ces deux variables influencent positivement la probabilité d'une sortie par rachat par le partenaire russe en outre, plus le nombre de partenaires est élevé, plus la coentreprise a de chances de se terminer par l'intervention d'un tiers.

Mots clés :
Coentreprise, Alliance, Survie, Russie

INTRODUCTION

Les coentreprises internationales ont souvent été définies comme une forme organisationnelle instable (voir la synthèse proposée par Yan et Zeng, 1999). La question de leur survie est au centre de nombreuses recherches. Cette question a été posée depuis longtemps (Franko, 1971), pourtant elle ne laisse d'alimenter les débats aujourd'hui encore (Xu, Lu, 2007 ; Makino, Chan, Isobe, Beamish, 2007 ; Meschi, Riccio, 2008 ; Lowen, Pope, 2008, Bogun, 2008). Toutefois, il est peu aisé de mener des recherches sur cette question car la collecte de données est tout particulièrement complexe. Il s'agit en effet d'obtenir des informations non seulement sur la création et la structure de la coentreprise, mais également sur sa disparition éventuelle. Cela repose donc sur une analyse longitudinale. En outre, l'hétérogénéité des caractéristiques structurelles des coentreprises étudiées et la diversité des contextes dans lesquels elles sont formées entraîne une multiplicité des variables explicatives de la survie, qui rend complexes les comparaisons et analyses. Enfin, une analyse de survie menée sur une période donnée suppose de pouvoir identifier une date de début et une date de fin d'analyse. La date de fin d'analyse doit être assez proche de la date de réalisation de la recherche pour permettre d'obtenir des informations relativement actuelles, mais en même temps assez éloignée pour permettre une vérification des informations concernant la survie ou la disparition des coentreprises étudiées. La date de début d'analyse doit permettre de définir un point de départ commun aux différentes coentreprises étudiées : à la date de début d'analyse, les situations des coentreprises étudiées doivent être similaires sinon cela introduit automatiquement un biais.

Nous constatons donc que la question de la survie des coentreprises est d'une part un sujet de débat dans la recherche en management et d'autre part un sujet relativement complexe à étudier. Un autre constat important tient au fait que si les recherches sur les raisons de la survie et de la disparition des coentreprises sont assez nombreuses, celles portant sur la manière de terminer une coentreprise sont en revanche plutôt rares (Gomes-Casseres, 1987 ; Kogut, 1991 ; Park, Russo, 1996 ; Hennart, Kim, Zeng, 1998, Meschi, 2003).

Ces deux constats ont inspiré les deux questions de recherche développées dans le présent article. D'une part, nous analysons la relation entre la survie et un ensemble de six variables (âge de la coentreprise, nombre de partenaires, origine des partenaires, structure de propriété, nationalité du partenaire dominant, activités de la coentreprise) dans un contexte spécifique. Nous avons en effet choisi le contexte d'une industrie (l'industrie pétrolière) et d'un pays

particulier (la Russie). Cela permet d'éviter un ensemble de biais dans la comparaison des coentreprises de l'échantillon afin d'obtenir des résultats plus précis sur les variables étudiées. Nous pouvons en particulier analyser l'influence de deux variables rarement étudiées dans les recherches passées : nombre de partenaires et activités de la coentreprise. Cela permet également de déterminer une date de début d'analyse précise (la Soviet Joint Venture Law autorisant aux organisations étrangères la création de coentreprises avec des organisations locales date de 1987). D'autre part, nous analysons la relation entre le choix des formes de dissolution et l'ensemble des six variables précitées. Ceci permet de développer une étude de survie des coentreprises qui n'est pas limitée à l'analyse de la dissolution en général, mais qui prend en compte les différentes formes de sortie. Cette étude s'inscrit ainsi dans un courant de recherche qui tend à considérer que la dissolution d'une coentreprise n'est pas un indicateur direct de son succès et qu'il convient de prendre en compte d'autres indicateurs (Gomes-Casseres, 1987 ; Hennart, et al., 1998 ; Yan, Zeng, 1999 ; Délios, Beamish, 2004 ; Meschi, 2005b ; Prévot, Meschi, 2006 ; Makino et al., 2007).

Notre étude empirique porte donc à la fois sur la survie et sur les modes de sortie des coentreprises. Notre échantillon est constitué de 86 coentreprises internationales créées dans le secteur pétrolier en Russie entre des partenaires étrangers et locaux dans la période de 1987 à 2007. Dans la première partie de cet article, nous présentons le cadre théorique en concentrant notre étude sur la notion de longévité des coentreprises et sur la question des modes de sortie. Dans la deuxième partie, nous développons nos hypothèses de recherche. Dans la troisième partie, nous présentons la méthodologie utilisée pour réaliser notre étude empirique. Nous présentons les résultats de cette étude et la discussion de ces résultats dans la quatrième partie.

1. CADRE THEORIQUE

1.1. CARACTERISTIQUES DES COENTREPRISES

Il existe de nombreuses définitions des coentreprises dans la littérature en management. Il est généralement admis que la coentreprise est créée lorsque deux entreprises, ou plus, regroupent une partie de leurs ressources dans une entité légale commune (Kogut, 1988). Ainsi, la coentreprise existe sous une forme séparée des partenaires qui la créent, mais elle est sous leur contrôle. Chaque partenaire apporte une contribution substantielle pour sa création et joue un rôle actif dans la prise de décision, voire dans les opérations elles-mêmes : on exclut donc de

la définition les investissements financiers passifs et les relations d'alliances qui ne donnent pas lieu à la création d'une entité organisationnelle séparée (Harrigan, 1986). On définira une coentreprise internationale en ajoutant que le siège d'au moins un des partenaires doit se trouver dans un pays différent de celui dans lequel la coentreprise mène ses activités (Geringer, Hébert, 1991).

Les avantages des coentreprises internationales sont multiples (voir par exemple Harrigan, 1986, qui propose une liste détaillée de plus de 30 avantages). Elles permettent de partager les coûts et les risques, d'échanger des informations, d'échanger des connaissances, de profiter de transferts de technologie et d'interactions entre individus, et de construire ainsi des avantages concurrentiels fondés sur les complémentarités des partenaires. Elles permettent également d'entrer rapidement sur un marché, de profiter des connaissances d'un partenaire local et de s'adapter à certaines exigences réglementaires. Toutefois, les coentreprises présentent également un nombre important de risques. La stabilité des coentreprises peut être affectée par les conflits entre les partenaires du fait de leur différences en termes d'objectifs, de ressources, et de culture, ou du fait de l'existence d'une concurrence entre eux (Harrigan, 1988 ; Kogut, 1989 ; Park, Russo, 1996). Les différences culturelles sont susceptibles de constituer un facteur d'instabilité particulièrement important dans les coentreprises internationales, toutefois certaines études ont montré que différentes dimensions de la culture présentent différentes influences sur la stabilité des coentreprises (Barkema, Vermeulen, 1997), voire que l'existence de différences culturelles peut contribuer à réduire le risque de rupture (Park, Ungson, 1997). La structure de gouvernance de la coentreprise a également une influence sur sa stabilité (Beamish, 1985 ; Harrigan, 1988 ; Bleeke, Ernst, 1991). L'environnement de la coentreprise (structure de l'industrie, conditions de marché, politique des gouvernements) est un autre facteur d'influence sur sa stabilité (Kogut, 1988 ; Blodgett, 1992). La stabilité de la coentreprise est ainsi susceptible d'être influencée par des changements dans les stratégies des partenaires, dans l'environnement ou dans sa propre structure organisationnelle (Prévot, Meschi, 2006). La multiplicité de ces facteurs d'influence fait de la coentreprise une structure particulièrement instable. Différentes études rapportent des taux d'insatisfaction ou d'échec allant de 30% jusqu'à 70% (Killing, 1983 ;; Reynolds, 1984 ; Beamish, 1985 ; Harrigan, 1988 ; Kogut, 1989 ; Bleeke, Ernst, 1991 ; Park, Russo, 1996 ; Park, Ungson, 1997 ; Hennart et al., 1998 ; Lowen, Pope, 2008). Mais la définition de la notion d'échec d'une coentreprise est complexe (Meschi, 2005b). Il est donc logique de trouver des terminologies différentes dans les nombreuses recherches passées lorsqu'il s'agit

de l'étude du succès des coentreprises même si l'on excepte la notion de performance et que l'on se concentre sur la durée de l'existence de la coentreprise en tant que structure.

1.2. COENTREPRISES : UNE QUESTION DE DUREE

Les recherches portant sur la question de la durée d'existence des coentreprises ont mobilisé une variété de termes : échec, instabilité, longévité, survie, dissolution, fin, sortie, revente. Le tableau ci-dessous propose une liste des termes rencontrés dans les différentes études en associant les auteurs principaux.

Tableau 1 : Différentes qualifications de la durée et de la fin des coentreprises

Terminologie	*Auteurs principaux*
Echec	Park, Russo, 1996 ; Ariño, de la Torre, 1998 ; Park, Ungson, 2001
Instabilité	Gomes-Casseres, 1987 ; Kogut, 1988, 1989 ; Blodgett, 1992 ; Beamish, Inkpen, 1995 ; Inkpen, Beamish, 1997 ; Yan, Zeng, 1999
Longévité	Leung, 1997 ; Meschi, 1997 ; Hennart et al., 1998; Blanchot, Mayrhofer, 1998 ; Hennart, Zeng, 2002 ; Valdés-Llaneza, Garcia-Canal, 2006
Survie	Franko, 1971 ; Pearce, 1997 ; Makino, Beamish, 1998 ; Steensma, Lyles, 2000 ; Dhanaraj, Beamish, 2004 ; Meschi, 2005a, 2005b, Xu, Lu, 2007 ; Duan, Juma, 2007 ; Bogun, 2008 ; Meschi, Riccio, 2008 ; Lowen, Pope, 2008
Dissolution	Park, Ungson, 1997
Fin	Makino et al, 2007
Sortie	Meschi, 2003
Revente	Reuer, 2001 ; Meschi, 2005c

L'échec est un terme très général et sa mesure est difficile à définir. Plusieurs études ont montré que la fin d'une coentreprise ne signifie pas nécessairement son échec (Gomes-Casseres, 1987 ; Inkpen, Beamish, 1997 ; Meschi, 2003 ; Makino et al , 2007). Une mesure alternative de l'échec repose sur l'étude de la satisfaction des partenaires (Killing, 1983 ; Bleeke, Ernst, 1991), mais de telles données sont difficiles à obtenir sur un échantillon important car elles supposent d'identifier puis d'interroger directement les acteurs clés. L'instabilité peut se référer à un résultat (changement dans la structure de la coentreprise) ou à un processus (réorganisation ou renégociation importantes). La seconde acception ne suppose pas la fin de la coentreprise. En revanche, la première acception sous-entend que la

coentreprise en tant que forme organisationnelle telle qu'elle a été créée à l'origine n'existe plus et cède la place à une autre forme organisationnelle ou est liquidée (Yan, Zeng, 1999). La longévité représente la durée d'existence de la coentreprise de sa création à sa disparition. La notion de survie est plus spécifique et indique si la coentreprise est toujours en opération à une date donnée (Blanchot, Mayrhofer, 1998). La dissolution est un terme précis qui se réfère à la liquidation ou la revente à un tiers (Park, Ungson, 1997). Le terme de fin de la coentreprise pourrait être considéré comme synonyme, cependant, Makino et al. (2007) lui associent deux significations : fin voulue (lorsque les objectifs de la coentreprise ont été atteints) et fin non voulue (lorsque des contingences externes, internes ou liées aux partenaires ont rendu impossible la continuité des opérations). Le terme de sortie se réfère spécifiquement à la manière de terminer une coentreprise comme la liquidation, la fermeture, la cession à l'un des partenaires, la cession de la part d'un partenaire à un tiers ou la cession de la totalité de la coentreprise à un tiers (Meschi, 2003). La revente est donc une forme de sortie spécifique.
Dans le présent article, nous étudions la survie et les modes de sortie des coentreprises.

1.3. SURVIE DES COENTREPRISES

L'étude de la survie des coentreprises suppose de distinguer dans un échantillon celles qui disparaissent et celle qui perdurent. Lowen et Pope (2008), décrivant leur étude de survie des coentreprises comparent celles-ci à des patients dans une étude médicale : la variable dépendante est le nombre de périodes pendant lesquelles le sujet (la coentreprise) a survécu après avoir été traité (pour la coentreprise : après avoir été créée). Les facteurs affectant la survie des coentreprises peuvent être liés aux caractéristiques des partenaires, de la coentreprise elle-même ou de l'environnement (Makino et al., 2007). Ces facteurs peuvent intervenir à différentes étapes de l'existence de la coentreprise. Nous distinguons deux situations : il peut s'agir de conditions initiales (situation au moment de la formation) ou d'évolutions (changements survenus en cours d'opérations au niveau des partenaires, de la structure ou de l'environnement) (Prévot, Meschi, 2006). Comme nous l'avons vu dans la partie précédente, les études portant sur la survie des coentreprises (en se référant ici à toutes les études citées quelles que soient la terminologie qu'elles utilisent) sont nombreuses. Certaines études proposent d'analyser un grand nombre de variables explicatives (Lowen, Pope, 2008), mais la plupart des études se concentrent sur un nombre limité de variables explicatives de la survie. Toutefois, ces variables sont souvent différentes d'une étude à l'autre. Fort heureusement des auteurs ont proposé des analyses de littérature étendues

identifiant les variables les plus souvent utilisées (Blanchot, Mayrhofer, 1997 ; Yan, Zeng, 1999 ; Reus, Ritchie III, 2004 ; Lowen, Pope, 2008). Sur la base de ces synthèses, nous proposons de positionner les différentes variables influençant la survie des coentreprises dans une matrice étable à partir des deux dimensions que nous avons définies ci-dessus : caractéristiques (des partenaires, de la coentreprise, de l'environnement) et situation (conditions initiales ou évolutions).

Tableau 2 : Classification des variables influençant la survie des coentreprises

		SITUATION	
		Conditions initiales	Evolutions
CARACTERISTIQUES	Partenaires	Expérience du pays Expérience internationale Expériences des relations collaboratives Expériences communes passées Différence d'âge Différence de taille Différence dans les résultats financiers Différence de pouvoir de négociation Différences dans les objectifs Activités reliées ou non Cultures organisationnelles Distance culturelle Confiance	Engagement du management Changement des objectifs Contrôle effectif sur les opérations Evolution de la stratégie Evolution des ressources Apprentissages en commun Apprentissages sur l'autre Apprentissages sur le pays Acquisition de compétences Opportunisme Perception de l'équité Niveau d'interaction entre partenaires Relations interpersonnelles Critères d'évaluation de la performance Atteinte des objectifs
	Coentreprise	Equilibre du partage des pouvoirs Répartition du capital Equilibre des participations Intérêts partagés Partage des responsabilités Partage du contrôle des opérations Précision du contrat Type d'activité (R&D, marketing…) Nombre de partenaires	Engagement des managers Réajustements contractuels Changements organisationnels Modification des objectifs Réajustement des participations Modification du partage des bénéfices Changements dans la gouvernance Satisfaction des employés Pratiques RH Interactions partenaires –coentreprise Niveau de bénéfices Coûts de fonctionnement Age de la coentreprise Atteinte des objectifs
	Environnement	Stabilité politique et risque pays Type d'industrie Caractéristiques du marché local Règlementation Culture locale Infrastructures Marchés financiers locaux	Changements politiques Evolutions technologiques Changements sur le marché Evolutions de la règlementation

1.4. MODES DE SORTIE DES COENTREPRISES

Alors que la survie des coentreprises est une question très largement étudiée dans la littérature, les modes de sortie sont peu analysés. Pourtant, dès 1971, Franko avait clairement distingué deux modes de sortie : 1. le partenaire étranger augmente sa participation au-delà de 95% (passage à une filiale détenue en propre) et 2. La coentreprise est revendue ou liquidée. Ces catégories ont ensuite été reprises et développées dans diverses études (Gomes-Casseres, 1987 ; Hennart, Zeng, 2002). Gomes-Casseres identifie trois modes de sortie : liquidation, revente, acquisition par un des partenaires. Hennart et Zeng (2002) distinguent les quatre situations suivantes : un partenaire vend ses parts à l'autre, un partenaire vend ses parts à un tiers, les deux partenaires vendent leurs parts à un tiers, la coentreprise est liquidée. Makino et al. (2007) ont proposé une classification des modes de sortie suivant deux dimensions : la coentreprise en tant que structure et l'activité de la coentreprise. Ils distinguent ainsi la survie (continuité de la coentreprise et de son activité), l'instabilité (continuité de la coentreprise mais modification des activités), le changement de mode organisationnel en licence ou en filiale possédée en propre (fin de la coentreprise mais continuité des activités) et la dissolution (fin de la coentreprise et des activités). Ils précisent que la dissolution peut être voulue (choix des partenaires) ou non voulue (imposée par des facteurs exogènes). La dissolution non voulue peut se produire avant la réalisation des objectifs ou après leur réalisation alors que la coentreprise avait perduré. Meschi (2003) a également proposé une classification très précise des modes de sortie sur la base d'une analyse typologique. Il distingue deux catégories qui regroupent cinq modalités : la liquidation (scission ou dissolution) et la cession (cession à un partenaire, vente de la coentreprise dans sa totalité à un tiers, cession de la part d'un des partenaires à un tiers). Dans son échantillon de 222 coentreprises interrompues, Meschi (2003) identifie 11,7% de dissolutions, 65,8% de cessions à un partenaire, 5,4% de cessions totales, 6,8% de cessions à un tiers et 10,4% de scissions. Cette étude s'inscrit dans un courant de recherches qui tendent à montrer que la fin d'une coentreprise n'est pas nécessairement le signe d'un échec (Gomes-Casseres, 1987 ; Kogut, 1991 ; Hennart et al., 1998 ; Délios, Beamish, 2004 ; Meschi, 2005b ; Prévot, Meschi, 2006 ; Makino et al., 2007). Meschi (2005b) propose un développement de son approche et montre que les motifs de fin d'une coentreprise sont beaucoup plus variés que le simple désaccord entre partenaires. Il distingue ainsi : échec, recentrage, désendettement, exercice d'une option post-acquisition soit sous la

forme d'achat de la coentreprise (call option) soit sous la forme de vente de la coentreprise (put option), et application d'une mesure anti-trust.

2. HYPOTHESES

2.1. INFLUENCE DE L'AGE SUR LA SURVIE ET LES MODES DE SORTIE

L'âge de la coentreprise influence sa survie. Mais cette influence est complexe. Tout d'abord, le mode de mesure de l'âge va influencer les résultats. La mesure peut être statique (choix d'un moment dans la période étudiée, en général un moment correspondant à une étape considérée comme risquée en fonction des résultats des études passées) ou continue (l'âge représente alors la durée de la coentreprise). L'âge comme variable statique n'a en général pas de relation significative avec la survie (Hennart et al., 1998). En revanche, l'influence comme variable continue est en général significative dans les études passées. Les analyses de Kogut (1988, 1989, 1991) ont montré une relation en double U inversé avec deux pics à 3-4 ans et 6-7 ans. D'autres études ont identifié un effet « lune de miel » : le risque de disparition de la coentreprise va croissant jusqu'à un point d'inflexion (en général 3-4 ans) et baisse ensuite (Li, 1995 ; Park, Russo., 1996 ; Meschi, 2005a). Dans ses premières années, la coentreprise a moins de chances de disparaître car les partenaires attendent un retour sur leur investissement. En outre, le risque de conflit est limité car les partenaires sont en phase de définition des activités et cherchent à coopérer pour garantir de bonnes bases pour la relation future. Il est par ailleurs encore difficile d'estimer l'atteinte des objectifs et les résultats financiers. En revanche, la coentreprise est considérée comme une forme intermédiaire de coopération, c'est-à-dire qu'elle est susceptible d'être arrêtée après une durée assez limitée (Kogut, 1991), en général 3-4 ans, période à laquelle il devient possible de juger avec précision les résultats et l'atteinte des objectifs. On peut supposer qu'une fois cette période passée, la coentreprise a plus de chances d'être maintenue car elle est considérée comme un succès par les partenaires. Il demeure certes des risques liés à des facteurs indépendants du choix des partenaires, mais le risque global est plus faible.

On suppose également une influence de l'âge sur les modes de sortie. Au cours de leur évolution, les coentreprises ont plus de chances de terminer par acquisition que par dissolution (Hennart et al., 1998).

Notre échantillon se situe dans l'industrie du pétrole et du gaz en Russie. Dans cette industrie, nous supposons que le risque de disparition de la coentreprise dans les premières années sera

particulièrement faible car il s'agit d'un secteur à forte intensité capitalistique avec des investissements très élevés au commencement des activités et un cycle de retour sur investissement très long. En outre, plus la coentreprise est âgée plus la quantité d'investissements cumulés est élevée et plus la rentabilité est élevée. Ainsi, on suppose que la fin de la coentreprise prendra plutôt la forme d'une acquisition ou d'une cession à un tiers que d'une dissolution. Nous voyons ainsi que le contexte de notre étude permet une approche particulière de l'analyse de la variable « âge de la coentreprise ».

H1a. Le risque de disparition augmente dans les premières années de création puis décline (effet en U inversé)

H1b. Plus l'âge augmente plus la fin de la coentreprise est susceptible de prendre la forme d'une acquisition par l'un des partenaires ou d'une cession à un tiers.

2.2. INFLUENCE DE LA REPARTITION DES PARTS SUR LA SURVIE ET LES MODES DE SORTIE

La structure de propriété est la variable la plus fréquemment utilisée pour étudier la survie des coentreprises. Mais les résultats sont contradictoires. Killing (1982) a montré que la domination d'un partenaire est positivement reliée à la stabilité de la coentreprise car cela minimise les coûts de coordination et facilite le management et la prise de décision. A l'inverse, Blodgett (1992) a montré que la domination d'un partenaire réduit la longévité. Park et Russo (1996) ont montré que plus le partage des parts est inégal, plus le risque d'une fin par acquisition est important. Ceci se retrouve dans les études de Park et Ungson (1997) et Inkpen et Li (1999). Toutefois, les contradictions dans les résultats perdurent dans les études récentes : alors que Lowen et Pope (2008), montrent que l'inégalité dans la répartition des parts augmente le risque de dissolution, Dhanaraj et Beamish (2004) montrent le contraire. Une telle variance dans les résultats rend complexe la définition d'une hypothèse. Cependant, dans l'industrie et le pays que nous étudions, nous supposons que la survie sera plus importante pour les coentreprises avec un partenaire majoritaire car le management des activités sera plus aisé, et ce plus encore lorsque le majoritaire est le partenaire russe car il aura l'appui du gouvernement. En outre, les coentreprises à parité égale devraient plus souvent se terminer sous forme de dissolution (étant donné les difficultés de management) alors que les coentreprises avec un partenaire dominant devraient plutôt se terminer par une

acquisition. Ainsi le contexte dans lequel nous avons choisi de positionner notre étude permet une analyse approfondie de la variable « répartition des parts ».

H2a. Le risque de disparition augmente lorsque la répartition des parts est équilibrée.

H2b. Le risque de disparition diminue lorsque le partenaire russe est dominant.

H2c. Les coentreprises avec répartition des parts équilibrées ont plus de chances de se terminer par une dissolution ou une revente à un tiers alors que les coentreprises avec un partenaire dominant ont plus de chances de se terminer par une acquisition.

2.3. INFLUENCE DU NOMBRE DE PARTENAIRES SUR LA SURVIE ET LES MODES DE SORTIE

Makino et Beamish (1998) et Dhanaraj et Beamish (2004) ont montré que le nombre de partenaires diminue le rôle individuel de chaque partenaire et contribue à diminuer le risque de disparition. Ces résultats se retrouvent chez Valdes-Llaneza et Garcia-Canal (2006). Park et Russo (1996) ont également montré que le nombre de partenaires diminue la probabilité de disparition. En revanche, ils ne trouvent pas d'influence sur la probabilité d'acquisition par un partenaire (la multiplicité des partenaires accroît la complexité de la décision d'acquisition par l'un des partenaires). On peut donc supposer que, lorsqu'il y a disparition de la coentreprise, le nombre de partenaires influence positivement la probabilité d'une fin par dissolution et négativement la probabilité d'une fin par cession à un tiers ou acquisition par un des partenaires. La variable du nombre de partenaires est assez rarement utilisée dans les études passées car le nombre de coentreprises avec de multiples partenaires est relativement faible comparé a à celui des coentreprises avec deux partenaires. Toutefois, l'industrie que nous étudions permet une analyse de cette variable car le secteur du pétrole se prête particulièrement aux coentreprises avec de multiples partenaires étant donné les très hauts niveaux d'investissements.

H3a. Le risque de disparition diminue lorsque le nombre de partenaires augmente.

H3b. Les coentreprises avec partenaires multiples ont plus de chances de se terminer par une dissolution.

2.4. INFLUENCE DES DIFFERENCES CULTURELLES SUR LA SURVIE ET LES MODES DE SORTIE

Les différences culturelles représentent une des variables les plus utilisées dans les études sur la survie des coentreprises. Mais la mesure est complexe et les résultats très variables. Cela tient en partie à la variété des mesures des différences culturelles. Différentes dimensions de la culture influencent différemment la longévité (Barkema, Vermeulen, 1997). Les différences en termes de rejet de l'incertitude et d'orientation à long terme entre les partenaires augmentent le risque de disparition de la coentreprise. Lorsqu'il s'agiit de différences culturelles en général, on trouve des résultats contradictoires. Park et Ungson (1997) ont montré que les différences culturelles sont sources de risques de dissolution. A l'inverse, Dhanaraj et Beamish (2004) ont montré que, dans leur échantillon, les coentreprises entre entreprises japonaises ont plus de chances de se terminer que les coentreprises entre entreprises japonaises et américaines. Dans notre échantillon l'un des partenaires est automatiquement russe. Etant donné que les différences culturelles ne sont pas au cœur de notre étude, nous n'avons pas mesuré la différence culturelle. Notre secteur représente un enjeu politique très fort. Nous avons choisi de poser l'hypothèse que les tensions entre entreprises d'Amérique du Nord et entreprises russes seront potentiellement plus fortes que celles entre entreprises européennes et entreprises russes. Les conflits culturels sont susceptibles d'entraîner un échec de la coopération et des tensions (Hennart, Zeng, 2002). On supposera donc que le mode de sortie sera plutôt une dissolution lorsque les différences culturelles seront élevées.

H4a. Lorsque le partenaire étranger est originaire d'Amérique du Nord, le risque de disparition de la coentreprise augmente.

H4b. Lorsque le partenaire étranger est originaire d'Amérique du Nord, la coentreprise a plus de chances de se terminer par une dissolution.

2.5. INFLUENCE DE L'ACTIVITE DE LA COENTREPRISE SUR SA SURVIE ET SUR LES MODES DE SORTIE

Kogut (1989) a étudié l'influence de l'activité de la coentreprise sur la survie en distinguant coentreprises avec des activités liées au marketing et coentreprises orientées vers des activités de R&D. Les secondes ont plus de chances de survie et elles se terminent plus fréquemment

par des acquisitions par un partenaire que par la cession à un tiers étant donné la spécificité des actifs (Kogut, 1989 ; Park, Russo, 1996). Mais ces résultats varient beaucoup suivant les industries. Dans notre contexte, nous distinguerons les activités d'exploration et production des autres activités (raffinage, transport, marketing, vente, distribution…). Les premières ont un degré d'intensité plus élevé en termes de risque d'échec et de niveaux d'investissement. Pour les secondes, il s'agit essentiellement de maintenir le fonctionnement et de maximiser le taux de retour sur investissement. On supposera donc qu'elles sont moins susceptibles de conduire à une fin de la coentreprise. En revanche, elles peuvent plus fréquemment donner lieu à une dissolution alors que les premières se termineront en général plutôt par une acquisition par l'un des partenaires (comme les coentreprises aux activités plutôt orientées vers la R&D).

H5a. Le risque de disparition augmente lorsque les activités sont orientées vers l'exploration et la production.

H5b. Les coentreprises avec activités orientées vers l'exploration et la production ont plus de chances de se terminer par une acquisition par l'un des partenaires.

3. METHODOLOGIE ET COLLECTE DES DONNEES

3.1. ECHANTILLON

Notre échantillon initial est constitué de coentreprises formées en Russie par des entreprises des Etats-Unis, du Canada et d'Europe de l'Ouest avec des entreprises locaux dans le secteur pétrolier entre 1987 et 2007. Les informations ont été collectées par nos soins dans différentes bases de données et dans la presse économique (essentiellement : Financial Times, The Wall Street Journal, Economic Intelligence Unit, Global Insight Analysis et LexisNexis) ainsi que dans la presse spécialisée sur la Russie et dans l'industrie pétrolière (essentiellement : Upstream, Russia & CIS Energy Newswire, Platt's, Oil & Gas Journal). Les mots clés utilisés ont été « Joint Venture » ou « JV » et « Soviet Union » ou « Russia » et « petroleum » ou « oil and gas ». Les informations ainsi collectées ont été complétées par des vérifications sur les sites internet des entreprises. Dans un premier temps, nous avons collecté les informations suivantes : date de création, nom de la coentreprise, nombre de partenaires, origine du

partenaire étranger, répartition des parts, localisation, activité. Nous avons alors réuni des informations sur 122 entreprises.

Dans une seconde étape de collecte des données, nous avons étudié la survie (il s'agit d'identifier la disparition ou non) des coentreprises et le mode de sortie. La disparition est indiquée par la liquidation ou des changements dans la répartition des parts sous forme d'acquisition par un des partenaires (acquisition de plus de 98% des parts) ou de revente de ses parts à un tiers par l'un des partenaires. Pour collecter ces informations, nous avons étudié tout d'abord les bases données et journaux utilisés dans la première étape. La recherche a été effectuée en Anglais et en Russe pour augmenter les chances de trouver les informations. Toutefois, la quantité d'informations collectées a été faible. Nous avons ensuite eu accès à une base de données spécialisée (Wood MacKenzie Energy database). Dans la plupart des cas, les informations ainsi collectées ont du être complétées par une lecture des sites internet des entreprises et des rapports annuels de plusieurs années. Il s'est parfois révélé nécessaire de joindre des entreprises au téléphone. Nous avons ainsi collecté des informations sur la disparition (oui/non), sur la date de disparition (année) et sur les modes de sortie. Ces informations sont particulièrement difficiles à obtenir. Notre échantillon a alors été réduit à 86 entreprises.

3.2. MESURES DES VARIABLES

Notre modèle comporte deux variables dépendantes : la survie et le mode de sortie. La survie a été mesurée par une variable binaire. Nous avons retenu trois modes de sortie : dissolution (annonce de dissolution par les partenaires ou faillite), acquisition par l'un des partenaires (retrait du partenaire russe ou retrait du partenaire étranger résultant en une majorité de plus de 98% des parts pour un des partenaires), intervention d'un tiers (cession de ses parts à un tiers par l'un des partenaires ou cession de l'ensemble de la coentreprise à un tiers ou acquisition de l'un des partenaires par un tiers avec continuité de la coentreprise).

Le modèle comporte six variables explicatives : âge (date de création), pays d'origine du partenaire étranger (variable muette sur la zone d'origine : Amérique du Nord ou Europe de l'Ouest), nombre de partenaires (variable muette : 2 ou plus de 2), activité de la coentreprise (variable muette : exploration et production ou autres), répartition du capital (variable muette : parité ou non), partenaire étranger dominant (variable muette : majorité du capital détenue par le partenaire étranger ou majorité du capital détenue par le partenaire russe – cette variable n'intervenant que dans les cas où la variable précédente prend la modalité « non »).

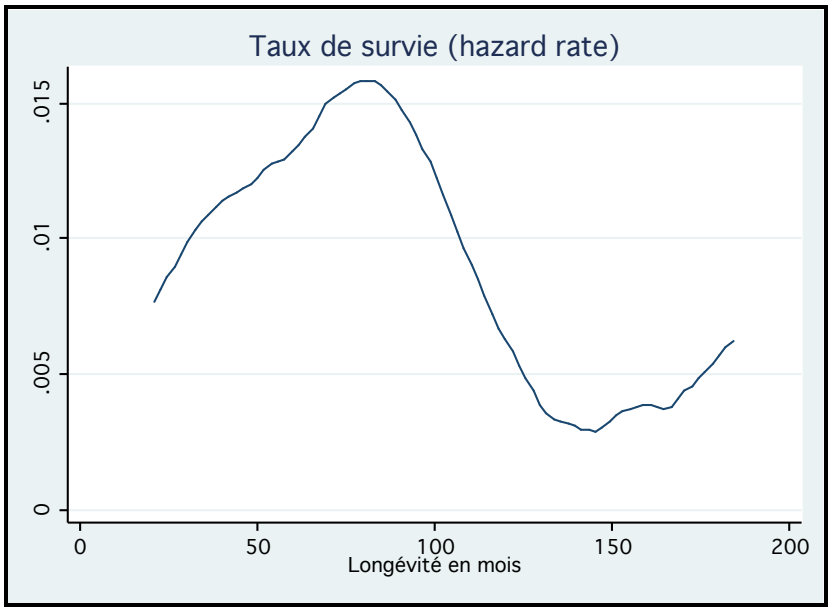
3.3. STATISTIQUES DESCRIPTIVES

Notre recherche porte sur 86 coentreprises. Le tableau suivant décrit période par période, le nombre d'entreprises dissoutes ou cédées et le nombre de coentreprises restantes. Ce tableau permet de calculer un taux annuel de survie qui est représenté sur le graphique ci-après.

Tableau 3 : Evolution du nombre de coentreprises (JV) dans le temps

	0-2 ans	2 à 4 ans	4 à 6 ans	6 à 8 ans	8 à 10 ans	10 à 12 ans	Plus de 12 ans
Nombre de JV	86	72	56	44	32	28	26
Fin de JV (nb)	14	16	12	12	4	2	2

Ce tableau nous permet de calculer le taux de survie des coentreprises sur la période d'observation :



Graphique 1 : Taux de survie des coentreprises russes sur la période étudiée

Le Graphique 1 présente trois phases, une première période entre 0 et 96 mois où le risque augmente pour atteindre un point culminant. Cette phase traduit l'idée que dans les premiers temps, la coentreprise a très peu de chances d'être cédée ou arrêtée. Park et Russo (1996) parlent d'effet « Lune de Miel ». Dans une deuxième phase, la probabilité de fin de coentreprise chute fortement pour atteindre un taux très faible. Enfin dans une troisième phase, ce taux remonte légèrement. A priori, cette courbe diffère de l'évolution classique du taux de survie dans les coentreprises. Pour Meschi (2005a), la survie des coentreprises est représentée par une courbe en U inversé (ce qui n'est pas exactement le cas dans notre

recherche). Sans contredire les recherches passées, notre cas, ancré dans une industrie donnée présente soit des spécificités liées au secteur, soit des spécificités liées à la période d'observation (19 ans). Au delà de la période, il y a peut être un effet « année » (certaines années ont été plus propices à la vente ou la dissolution de coentreprises que d'autres).

Les statistiques descriptives présentant l'échantillon figurent dans le tableau suivant :

Tableau 4 : Présentation de l'échantillon

Les mots en majuscules sont les codes Stata (cf. résultats)	Valeur	%
Echantillon total	86	100%
Variables indépendantes		
AGE : *Age* (en mois – moyenne : 76,05 ; Ecart type : 6,23)		
Inférieur ou égal à 48 mois (4 ans)	36	41,9%
Entre 49 et 96 mois (4 à 8 ans)	29	33,7%
Supérieur ou égal à 97 mois (plus de 8 ans)	21	24,4%
PAYS : *Pays d'origine du partenaire étranger*		
Etats-Unis	29	32,5%
Royaume-Uni	17	19,8%
Allemagne	11	12,8%
Finlande	8	9,3%
Canada	6	7%
Autres	16	18,6%
ZONE : *Continent du partenaire principal*		
Amérique du Nord		
Europe de l'ouest		
NPAR : *Nombre de partenaires*		
(moyenne : 2,57 ; Ecart Type : 0,11) 2	59	68,6%
Plus de 2	27	31,4%
ACTI : *Activité de la coentreprise*		
Exploration et production	53	61,6%
Autres	33	38,4%
REPC : *Distribution du capital*		
50/50	50	58,1%
Inégale	36	41,9%
DOMI : *Partenaire dominant*		
Domination par le partenaire étranger	14	16,4%
Domination par le partenaire russe	22	25,4%
ANNE : Année de création du JV (Min : 1987 - Max : 2007)		
Variables dépendantes		
EVNT : *Survie*		
Disparition	62	72,1%
Survie	24	27,9%
SRTI : *Mode de sortie* (N = 62)		
Dissolution	11	17,7%
Acquisition par l'un des partenaires	21	33,9%
Intervention d'un tiers	30	48,4%

3.4. MODELE STATISTIQUE UTILISE

Dans notre recherche, nous étudions la date à laquelle des coentreprises formées dans l'industrie pétrolière en Russie entre 1987 et 2007 prennent fin. Cependant, à la fin de l'expérience, certaines coentreprises existent toujours et nous ne sommes plus à même d'observer si elles seront dissoutes ou revendues ultérieurement (elles sont donc sorties « intactes » de notre période d'observation). Nous avons donc des données tronquées sur la partie droite de la distribution (il s'agit d'une « censure à droite »).

En conséquence, nous avons choisi de travailler avec un modèle statistique de survie pour la majeure partie de nos hypothèses de recherche. Les modèles de survie (ou modèles de risques) sont liés à la répartition du type de risque qu'ils observent. Certains ont un risque proportionnel (modèle de Cox) et d'autres non. Dans notre cas, la distribution du risque n'est pas proportionnelle. Nous avons donc dû calculer notre modèle de survie selon cinq types de distribution du risque : régression exponentielle, modèle de Gompertz, modèle de Weibull, modèle Loglosgistic, modèle Lognormal et régression Gamma. Nous avons choisi le modèle qui correspondait le mieux à notre distribution en fonction du test du Chi2. Le modèle minimisant la précision de ce test est le modèle utilisé. Dans notre cas, il s'agit du modèle monotone de Weibull (cf. tableau ci-après). Ce résultat est étonnant compte tenu de la forme du graphique 1 qui sous entend un modèle de type loglogistique.

Tableau 5 : Comparaison des modèles de survie en fonction du test du Chi2

Loi	Log likehood	Prob > Chi2
Régression exponentielle	-102.40	0,0054
Gompertz	-101.40	0,0025
Loglogistic	*-97.45*	*0,0127*
Weibull	-97,52	0,0004
Lognormal	-97,90	0,0136
Régression Gamma	-97,10	0,0073

Dans un second temps, afin de répondre à l'hypothèse de recherche sur le mode de sortie, nous avons exploité un autre modèle mathématique. En effet, l'analyse de survie ne peut porter que sur deux modalités. Nous avons donc mené une régression logistique multinomiale (en prenant pour la modalité « sortie intacte » comme indice de référence). Ici, à l'instar des modèles de survie, nous avons mesuré la qualité de notre analyse par le test du Chi2.

4. RESULTATS ET DISCUSSION

Le Tableau suivant donne les résultats de la matrice des corrélations entre les différentes variables quantitatives qui vont être utilisées dans le modèle de Weibull. Nous pouvons voir que la longévité et l'année de création de la coentreprise sont corrélées à la survie, ce qui est normal. En revanche, la colinéarité entre l'activité et la survie montre une association forte entre ces variables et la survie de l'entreprise. Le codage des variables peut être une possible explication (ce sont des variables muettes) car le faible nombre de modalités augmente les risques de corrélation. Une augmentation du nombre de modalités permettra de corriger ce problème (et affinera la précision de notre analyse). En ce qui concerne la colinéarité entre l'activité de la coentreprise et la survie, nous avons procédé à un test de Chi2 afin d'étudier la portée de cette relation et celui-ci a été rejeté (Chi2(5)=6,1 ; p=0,265). Il n'y a pas de colinéarité pour les autres variables.

Tableau 6 : matrice des corrélations des variables explicatives

	1	2	3	4	5	6	7	8
1. Survie								
2. Longévité	-0,4492***							
3. Répartition du capital	0,2078	-0,1305						
4. Partenaire dominant	-0,0768	0,1454	-0,5197***					
5. Activité du JV	0,3087***	-0,2240**	0,2029*	-0,1054				
6. Nombre de partenaires	0,2492**	-0,1601	-0,0817	0,0946	-0,0997			
7. Zone géographique	-0,1711	0,1221	0,0090	-0,1054	-0,1801*	0,0904		
8. Année de création du JV	-0,3855***	-0,3210***	-0,0489	0,0006	-0,0214	-0,1667	0,1731	

* : p < 0,1 ; ** : p<0,05 ; *** : p<0,01 (test bilatéral)

Le tableau suivant présente l'analyse de Weibull que nous avons conduite afin de tester nos hypothèses de recherche.

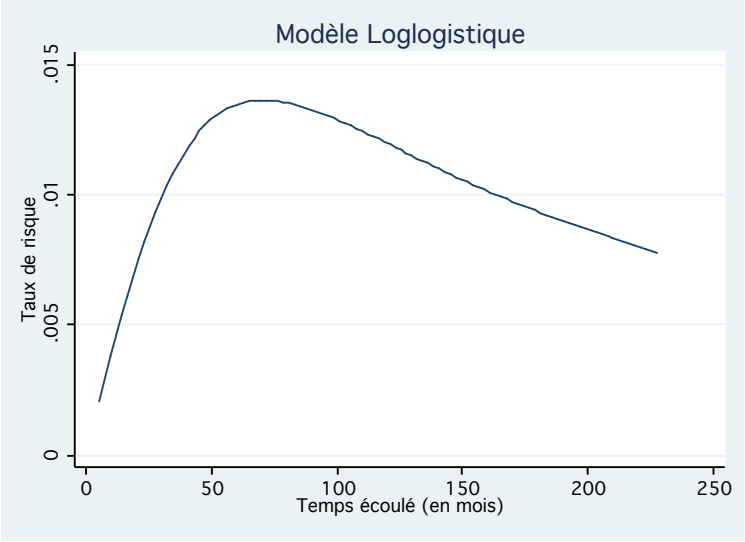
Tableau 7 : Modèle de Survie des coentreprises et taux de risque selon une distribution de Weibull

Variables	Modèle
Année de création du JV	1,057
Répartition du Capital	1,487
Partenaire dominant	0,711
Activité du JV	**2,093*** **
Nombre de partenaires	**1,634*** **
Zone géographique	0,661
Chi-2	24,89***
Ratio de Vraisemblance	-97.52
N	86
JV non censurés	62

* : p < 0,1 ; ** : p<0,05 ; *** : p<0,01 (test bilatéral)

Le fait que la distribution représentant le mieux le phénomène observé soit une distribution de Weibull invalide l'hypothèse 1a. Ce résultat mérite de plus amples recherches afin de comprendre pourquoi la distribution du risque est en U inversée alors que l'analyse statistique propose un modèle où le taux de risque augmente de manière monotone. Ceci est d'autant plus étonnant que les tentatives réalisées sur une distribution loglogistique donnent une estimation graphique proche de la représentation du graphique 1, comme le montre le schéma ci-après.

Hypothèse 1a invalidée



Graphique 2 : estimation graphique d'un modèle de survie loglogistique

Etant donné la situation décrite ci-dessus, il conviendra de prolonger l'analyse car les résultats ne nous permettent pas de discuter l'hypothèse 1b.

Hypothèse 1b ni validée ni invalidée

Le tableau 7 montre que les variables liées à la répartition du capital dans la coentreprise n'ont aucune influence. De ce fait, les hypothèses 2a, 2b et 2c sont invalidées.

Hypothèse 2a invalidée

Hypothèse 2b invalidée

Hypothèse 2c invalidée

Le tableau 7 montre que l'influence du nombre de partenaires est significative à 1%. Toute augmentation du nombre de partenaires augmente le risque de fin du JV de 163%. Cependant,

cette relation est inverse de la relation trouvée dans les autres articles de recherche (et donc en contradiction avec notre hypothèse) (Park, Russo, 1996 ; Makino, Beamish, 1998 ; Dhanaraj, Beamish, 2004 ; Valdes-Llaneza, Garcia-Canal, 2006). Une possible explication de cette relation inverse peut provenir de l'influence du secteur. En effet, compte tenu du caractère sensible de ce secteur, l'augmentation du nombre de partenaires tend à complexifier la relation. De plus, comme nous le voyons dans le tableau 8, il apparaît que l'augmentation du nombre de partenaires favorise la probabilité que la coentreprise soit cédée à un tiers ou rachetée par le partenaire russe. Le tableau 8 nous montre que dans le cas de la sortie de la coentreprise par dissolution, aucune variable n'est significative, ce qui nous amène à invalider l'hypothèse 3b.

Hypothèse 3a invalidée

Hypothèse 3b invalidée

Dans les tableaux 7 et 8, la variable Zone Géographique de l'acheteur n'est pas significative. Cela nous amène à invalider les hypothèses 4a et 4b.

Hypothèse 4a invalidée

Hypothèse 4b invalidée

Le tableau 7 précédent montre que l'activité de la coentreprise a un impact très significatif (p=0,000). L'activité étant codée comme une variable muette dans notre étude, ce coefficient signifie qu'une activité liée à l'exploration de pétrole augmente de 209% le taux de risque. Cette idée peut sembler normale : si la finalité de la coentreprise est de trouver du pétrole alors celle-ci s'arrête une fois le gisement découvert ; si la finalité de la structure est d'exploiter cette source d'énergie alors, compte tenu de la période étudiée, soit la coentreprise est racheté une fois l'exploitation commencée, soit la coentreprise est dissoute une fois la source épuisée. Ce résultat nous permet de valider l'hypothèse 5a.

Hypothèse 5a validée

Cependant, compte tenu de la colinéarité entre cette variable et la survie, ce résultat peut être discuté. Selon nous, cette colinéarité peut être due au codage de la variable. En effet, survie et activité sont deux variables muettes et, au vu du nombre d'observations, cela augmente le risque de corrélation. Une colinéarité similaire était observée pour le nombre de partenaires. Après recodage de la variable (de variable muette, nous en avons fait une variable continue),

il apparaît que cette relation diminue fortement. Il y a fort à penser qu'il en sera de même pour notre variable activité (ce qui constituera une voie de recherche ultérieure).

Dans la continuité de cette analyse, nous pouvons voir par l'analyse de régression logistique multinomiale (tableau 8), que dans le cadre du rachat par le partenaire russe (et pas dans les autres cas), cette variable est significative à 1%. Dès lors, il est possible de valider l'hypothèse 5b.

Hypothèse 5b validée

Tableau 8 : régression logistique multinomiale sur la survie des coentreprises

Variables	Coefficient	Std. Err.	z	P>z	[95% Conf. Interval]	
Rachat par le partenaire russe						
Année de création du JV	-0,16	0,08	-2,11	**0,035**	-0,31	-0,01
Répartition du Capital	-0,55	0,86	-0,64	0,522	-2,23	1,13
Partenaire dominant	-1,18	1,13	-1,05	0,295	-3.39	1,03
Activité du JV* **	2,65	0,89	2,99	**0,003**	0.91	4,39
Nombre de partenaires **	-1,93	0,92	-2,10	**0,036**	-3,73	-,13
Zone géographique	-0,81	0,79	-1,03	0,305	-2,36	,74
Constante	324,88	153,54	2,12	0,034	23,93	625,83
Dissolution du JV						
Année de création du JV	-0,13	0,09	-1,46	0,145	-0,30	0,04
Répartition du Capital	1,91	1,22	1,58	0,115	-0,47	4,30
Partenaire dominant	1,26	1,41	0,89	0,371	-1,50	4,02
Activité du JV	1,15	0,85	1,35	0,176	-0,52	2,82
Nombre de partenaires	-1,10	1,03	-1,07	0,284	-3,11	0,91
Zone géographique	0,86	1,00	0,86	0,391	-1,11	2,83
Constante	252,23	174,44	1,45	0,148	-89,65	594,12
Intervention d'un Tiers						
Année de création du JV	-0,22	0,08	-2,80	**0,005**	-0,37	-0,07
Répartition du Capital	1,92	0,89	2,15	**0,032**	0,17	3,67
Partenaire dominant	0,51	1,11	0,46	0,642	-1,65	2,68
Activité du JV	0,99	0,72	1,39	0,164	-0,42	2,40
Nombre de partenaires **	-1,73	0,87	-2,00	**0,046**	-3,43	-0,03
Zone géographique	-,43	0,74	-0,57	0,566	-1,89	1,03
Constante	435,90	155,44	2,80	0,005	131,25	740,54

N = 86 – Log likehood = -89.25– Prob > Chi2 = 0,0001 – Pseudo R2 = 0,2202

* : p < 0,1 ; ** : p<0,05 ; *** : p<0,01

CONCLUSION

Nous avons choisi un secteur d'étude spécifique : les coentreprises créées dans le secteur pétrolier entre 1987 et 2007 en Russie entre un partenaire étranger et un partenaire local. Ce choix nous permet de mener une analyse de survie car nous avons une date de début d'étude qui constitue un réel commencement pour l'objet d'étude (la création de coentreprises internationales devient possible en 1987). Par ailleurs, le choix de ce terrain d'étude nous permet d'analyser l'influence de variables qui sont peu utilisées dans les recherches précédentes : le nombre de partenaires et les activités de la coentreprise. Comparativement aux coentreprises entre deux partenaires, il y a peu de coentreprises constituées par plus de deux partenaires : l'étude de l'influence de la variable « nombre de partenaires » n'est donc

possible que sur des échantillons très larges ou dans des secteurs pour lesquels les coentreprises entre plusieurs partenaires sont assez fréquentes, ce qui est le cas dans le secteur que nous étudions. En ce qui concerne les activités de la coentreprise, il est également difficile d'étudier l'influence de cette variable. En général, la différence est faite entre activités tournées vers la R&D et activités de nature plutôt marketing. Mais malgré cette classification, l'influence du type d'activité va naturellement être très variable en fonction de l'industrie. Dans notre cas, nous avons deux types d'activités très distinctes (exploration et production opposé aux autres activités) et une seule industrie. L'influence de la variable « type d'activité » peut être étudiée avec précision. Par ailleurs, nous avons souhaité nous inscrire dans le cadre des recherches qui considèrent que la disparition de la coentreprise n'est pas automatiquement le signe d'un échec (Gomes-Casseres, 1987 ; Kogut, 1991 ; Hennart et al., 1998 ; Délios, Beamish, 2004 ; Meschi, 2005b ; Prévot, Meschi, 2006 ; Makino et al., 2007) et nous avons ainsi étudié non seulement la survie mais également les modes de sortie de la coentreprise (dissolution, acquisition par un partenaire, intervention d'un tiers).

Nos résultats montrent que l'augmentation du nombre de partenaires ne diminue pas le risque de disparition de la coentreprise. Ceci est en contradiction avec les recherches passées. L'explication se trouve sans doute dans les spécificités du secteur étudié. Cependant, le résultat est important car nous avons un secteur pour lequel le recours à des coentreprises entre plusieurs partenaires est fréquent, mais avec une situation opposée à ce qui se retrouve en général en termes d'influence du nombre de partenaires sur la probabilité de survie. Cela conduit à questionner les résultats des recherches précédentes (Park, Russo, 1996 ; Makino, Beamish, 1998 ; Dhanaraj, Beamish, 2004 ; Valdes-Llaneza, Garcia-Canal, 2006). Nous avons étudié un secteur précis, la validité externe de nos résultats est limitée. Toutefois, il apparaît qu'un prolongement des recherches sur l'influence de la variable « nombre de partenaires » sur la survie des coentreprises est utile. En outre, contrairement à ce que nous avions attendu, le fait qu'il y ait plusieurs partenaires n'augmente pas la probabilité d'une sortie par dissolution. Cela aurait semblé logique car la multiplicité des partenaires rend plus complexe l'entente commune pour décider d'une revente. Toutefois, ce n'est pas le cas dans notre étude. Cela tient sans doute au type de secteur : l'enjeu et les investissements réalisés sont si importants en termes d'influences sur le choix du mode de sortie que cela diminue l'influence de la variable « nombre de partenaires ». Pour ce qui est de la variable « type d'activités », nous avons pu constater une influence importante sur la survie et sur le choix du mode de sortie. Il apparaît donc que cette variable, malgré les difficultés inhérentes à son

étude est une variable qu'il convient de prendre en considération dans l'analyse des survies et des modes de sortie des coentreprises.

BIBLIOGRAPHIE

Ariño A., de la Torre J. (1998), "Learning from Failure: Towards an Evolutionary Model of Collaborative Ventures", *Organization Science*, vol. 9, n°3, p. 306-325.

Barkema H., Vermeulen F. (1997), "What Differences in the Cultural Background of Partners are Detrimental for International Joint Ventures?", *Journal of International Business Studies,* vol. 28, n° 4, p. 845-864.

Beamish, P. (1985), "The Characteristics of Joint Ventures in Developed and Developing Countries", *Columbia Journal of World Business*, vol. 20, n° 3, p. 13-19.

Beamish P., Inkpen A. (1995), "Keeping International Joint Venture Stable and Profitable", *Long Range Planning*, vol. 28, n° 3, p. 26-36.

Blanchot F., Mayrhofer U. (1998), "Empirical Literature on Joint Venture Success: a Review of performance Measures and Factors Affecting Longevity", *Cahier de Recherche CREPA*, n° 38-1998.

Bleeke J., Ernst D. (1991), "The Way to Win in Cross-Border Alliances", *Harvard Business Review*, vol. 69, n° 6, p. 127-135.

Blodgett L. (1992), "Factors in the Instability of International Joint Ventures: An Event History Analysis", *Strategic Management Journal*, vol. 13, n° 6, p. 475-481.

Bogun L. (2008), "Control and Economic Survival of International Joint Ventures", *International Journal of Business Research,* vol. 8, n° 2, p. 1-8.

Délios A., Beamish P. (2004), "Joint Venture Performance revisited: Japanese Foreign Subsidiaries Worldwide", *Management International Review*, vol. 44, n° 1, p. 69-91.

Dhanaraj C., Beamish P. (2004), "Effect of Equity Ownership on the Survival of International Joint Ventures", *Strategic Management Journal*, vol. 25, n° 3, p. 295-305.

Duan J., Juma N. (2007), "Inter-partner Credible Threat and the Survival of U.S.-China Joint Ventures", *Journal of Business Strategies,* vol. 24, n° 1, p. 91-104.

Fey C., Beamish P. (2001), "Organizational Climate Similarity and Performance: International Joint Ventures in Russia", *Organization Studies*, vol. 22, n° 5, p. 853-882.

Franko L. (1971), *Joint Venture Survival in Multinational Corporations*, New York: Praeger.

Geringer J., Hébert L. (1991), "Measuring Performance of International Joint Ventures", *Journal of International Business Studies,* vol. 22, n° 2, p. 249-263.

Gomes-Casseres B. (1987), “Joint Venture Instability: Is it a Problem?”, *Colombia Journal of World Business*, vol. 22, n° 2, p. 97-102.

Harrigan K. (1986), *Managing for Joint Ventures Success*, Lexington Books

Harrigan K. (1988), “Joint Ventures and Competitive Strategy”, *Strategic Management Journal*, vol. 9, n° 2, p. 141-158.

Hennart J.-F., Kim D., Zeng M. (1998), “The Impact of Joint Venture Status on the Longevity of Japanese Stakes in US Manufacturing Facilities”, *Organization Science*, vol. 9, n° 3, p. 382-395.

Hennart J.-F., Zeng M. (2002), “Cross-Cultural Differences and Joint Venture Longevity”, *Journal of International Business Studies*, vol. 33, n° 4, p. 699-716.

Inkpen A., Li K. (1999), “Joint Venture Formation: Planning and Knowledge Gathering for Success”, *Organizational Dynamics*, vol. 27, n° 4, p. 33-47.

Inkpen A., Beamish P. (1997), “Knowledge, Bargaining Power and the Instability of International Joint Venture”, *Academy of Management Review,* vol. 22, n° 1, p. 197-202.

Katsiloudes M., Isichenko D. (2007), “International Joint ventures in Russia: A Recipe for Success”, *Management Research News*, vol. 30, n°2, p. 133-152.

Killing P. (1982), “How to Make a Global Joint Venture Work”, *Harvard Business Review*, vol. 60, n° 3, p. 120-127.

Killing P. (1983), *Strategies for Joint Venture Success*, New York: Praeger.

Kogut B. (1988), “Joint Ventures: Theoretical and Empirical Perspectives”, *Strategic Management Journal*, vol. 9, n° 4, p. 319-332.

Kogut B. (1989), “The Stability of Joint Ventures: Reciprocity and Competitive Rivalry”, *Journal of Industrial Economics*, vol. 38, n° 2, p. 183-198.

Kogut B. (1991), “Joint Ventures and the Option to Expand and Acquire”, *Management Science*, vol. 37, n°1, p. 19-33.

Li J. (1995), “Foreign Entry and Survival: Effects of Strategic Choices on Performance in International Markets”, *Strategic Management Journal*, vol. 16, p. 333-351.

Leung W. (1997), “The Duration of International Joint Ventures and Foreign Wholly-Owned Subsidiaries”, *Applied Economics*, vol. 29, p. 1255-1269.

Lowen A., Pope J. (2008), “Survival Analysis of International Joint Venture Relationships”, *Journal of Business and Economic Studies*, vol. 14, n° 1, p. 62-80.

Makino S., Chan C., Isobe T., Beamish P. (2007), “Intended and Unintended Termination of International Joint Ventures”, *Strategic Management Journal,* vol. 28, p. 1113-1132.

Makino S., Beamish P. (1998), “Performance and Survival of Joint Ventures with Non-conventional Ownership Structures”, *Journal of International Business Studies*, vol. 24, n° 4, p. 797-818.

Meschi P.-X. (1997), “Longevity and Cultural Differences of International Joint Ventures: Toward Time-Based Cultural Management”, *Human Relations*, vol. 50, n° 2, p. 211-228.

Meschi P.-X. (2003), “Comment et pourquoi sortir d’une alliance ?”, *Revue Française de Gestion*, vol. 143, p. 159-179.

Meschi P.-X. (2005a), “Environmental Uncertainty and Survival of International Joint Ventures: The case of Political Environment Risk in Emerging Countries”, *European Management Review*, vol. 2, n° 2, p. 143-152.

Meschi P.-X. (2005b), “Apprentissage d’expériences des partenaires et survie des coentreprises”, *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 8, n° 4, p. 121-152.

Meschi P.-X. (2005c), “Stock Market Valuation of Joint Venture Sell-offs”, *Journal of International Business Studies*, vol. 36, p. 688-700.

Meschi P.X., Riccio E. (2008), “Analyse longitudinale de l’impact du risque pays et des différences culturelles sur la survie des coentreprises internationales au Brésil entre 1974 et 2005”, *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 9, n° 4, p. 87-111.

Park S., Russo M. (1996), “When Competition Eclipses Cooperation: an Event History Analysis of Joint Venture Failure”, *Management Science*, vol. 42, n° 6, p. 875-890.

Park S., Ungson G. (1997), “The effect of National Culture, Organizational Complementarity, and Economic Motivations on Joint Ventures Motivations”, *Academy of Management Journal*, vol. 40, n° 2, p. 279-307.

Park S, Ungson G. (2001), “Interfirm Rivalry and Managerial Complexity: A Conceptual Framework of Alliance Failure”, *Organization Science*, vol. 12, n° 1, p. 37-53.

Pearce R. (1997), “Toward Understanding Joint Venture Performance and Survival: A Bargaining and Influence Approach to Transaction Cost Theory”, *Academy of Management Review*, vol. 22, n° 1, p. 203-225.

Prévot F., Meschi P.X. (2006), “Evolution of an International Joint Venture: The case of a French-Brazilian Joint Venture”, *Thunderbird International Business Review*, vol. 48, n° 3, p. 297-319.

Reuer J. (2001), “From Hybrids to Hierachies: Shareholder Wealth Effects of Joint Venture Partner Buyouts”, *Strategic Management Journal*, vol., 22, n° 1, p. 27-45.

Reus T., Ritchie III W. (2004), “Interpartner, Parent, and Environmental Factors Influencing the Operation of International Joint Ventures: 15 Years of Research”, *Management International Review*, vol. 44, n° 4, p. 369-385.

Reynolds J. (1984), “The “pinched shoe” effect of International Joint Ventures”, *Colombia Journal of World Business*, vol. 19, n° 2, p. 23-29.

Steensma H., Lyles M. (2000), “Explaining International Joint Venture Survival in Transitional Economy through Social Exchange and Knowledge-Based Perspectives”, *Strategic Management Journal*, vol., 21, p. 831-851.

Valdés-Llaneza A., Garcia-Canal E. (2006), “Direct Competition, Number of Partners and the Longevity of Stakes in Joint Ventures”, *Management International Review*, vol. 46, n° 3, p. 307-326.

Xu D., Lu J. (2007), “Technological Knowledge, Product Relatedness and Parent Control: The Effect on IJV Survival”, *Journal of Business Research,* vol. 60, p. 1166-1176.

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.