



# AVIS DE SOUTENANCE DE THÈSE

**Zoubeyda MAHAMADOU MINDAOUDOU**

CANDIDAT(E) au DOCTORAT SCIENCES DE GESTION,  
à **L'UNIVERSITÉ DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR**  
SOUTIENDRA PUBLIQUEMENT sa THÈSE

**le 28 novembre 2014 à 14h00**  
**à L'UNIVERSITÉ DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR**  
**UFR D.E.G - Amphithéâtre 120**

SUR LE SUJET SUIVANT :

**Les alliances stratégiques entre PME et FMN : Spécificités et analyse de la performance. Le cas des PME françaises**

JURY :

**José ALLOUCHE, Professeur des Universités, INSTITUT D'ADMINISTRATION DES ENTREPRISES DE PARIS**

**Bruno AMANN, Professeur des Universités, UNIVERSITÉ PAUL SABATIER TOULOUSE 3**

**Jean-Pierre DOMEQ, Maître de Conférences, HDR, UNIVERSITÉ DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR**

**Jacques JAUSSAUD, Professeur des Universités, UNIVERSITÉ DE PAU ET DES PAYS DE L'ADOUR**

**Ulrike MAYRHOFER, Professeur des Universités, UNIVERSITÉ LYON 3**

**Philippe VERY, Professeur des Universités, EDHEC BUSINESS SCHOOL - NICE**

Pau, le 24 novembre 2014

Le Président et,  
Par délégation, le Vice-Président du Conseil Scientifique

**Résumé :**

Les alliances stratégiques connaissent depuis quelques décennies un fort essor tant en termes de pratiques managériales des entreprises qu'en termes de recherches académiques. Cet essor s'est accompagné de nombreuses controverses sur leurs issues (performances) et sur les facteurs les influençant. Par cette recherche, notre objectif est d'appréhender le phénomène des alliances stratégiques asymétriques en identifiant ses principales caractéristiques et les facteurs susceptibles d'influencer positivement ou négativement sa performance. Dans cette perspective, notre première phase de recherche a consisté en la réalisation d'un état de l'art sur les concepts des alliances stratégiques en général, des alliances asymétriques en particulier et de la performance. Sur cette base, nous avons pu établir huit hypothèses de recherche que nous avons ensuite testé en adoptant une démarche qualitative par étude de 10 cas d'alliances asymétriques. Notre application empirique a concerné les alliances stratégiques entre les PME françaises et les firmes multinationales opérant dans l'industrie aéronautique et a été conduite du point de vue des PME impliquées. L'analyse de nos hypothèses de recherche nous a permis d'obtenir trois résultats principaux : l'existence de liens forts entre les spécificités des partenaires et leurs motifs pour ces alliances; l'existence de liens négatifs importants entre certaines asymétries entre les partenaires (taille, culture organisationnelle et expériences d'alliances) et la performance relationnelle ; et l'existence de liens positifs importants entre la complémentarité des ressources des PME et des multinationales impliquées et leurs résultats quantitatifs (performance financière et apprentissage organisationnel). Nos résultats confortent certaines recherches antérieures sur les caractéristiques et la performance des alliances asymétriques. Ils peuvent aussi faire l'objet de recommandations pratiques aux dirigeants des PME impliquées dans ces relations.

**Mots clés :** Alliance stratégique, asymétrie, confiance, performance.

**Summary:**

Strategic alliances in recent decades experienced a strong growth both in terms of firms management practices and in terms of academic research. This growth has been accompanied by many controversy concerning their outcomes (performance) and the factors influencing these outcomes. Through this research, our objective is to understand the phenomenon of asymmetric strategic alliances by identifying its main characteristics and factors that may positively or negatively influence its performance. In this perspective, our research first phase consisted of the realization of a state of the art on the concepts of strategic alliances in general, asymmetric alliances in particular and performance. On this basis, we established eight research hypotheses that we tested by adopting a qualitative approach by studying 10 cases of asymmetric alliances. Our empirical application concerned strategic alliances between French SMEs and multinational companies operating in the aviation industry and was conducted from the perspective of SMEs involved. Analysis of our research hypotheses allowed us to obtain three main results: the existence of strong links between partners specificities and their alliances motivation; the existence of significant negative links between between partners asymmetries in terms of (size, organizational culture and experiences) and relational performance; and the existence of significant positive relationship between SMEs and multinationals involved resources complementarity and their quantitative results (financial performance and organizational learning). Our results confirm some previous research concerning of asymmetric alliances characteristics and performance. They can also be objects of practical recommendations to managers of SMEs involved in these relationships.

**Keywords:** Strategic Alliance, asymmetry, confidence and performance.