

Survie des Coentreprises d'Internationalisation dans les Pays Emergents

- Quel Impact du Risque Pays ? -

Pierre-Xavier Meschi*

Professeur des Universités, Euromed Marseille-Ecole de Management & CRET-LOG
Université de la Méditerranée, Domaine de Luminy, BP 921, 13288 Marseille Cedex 9

Résumé

L'objectif de ce papier est de s'intéresser aux coentreprises d'internationalisation formées dans des pays émergents. Il s'agit ici plus précisément d'étudier leur taux de survie et de le relier aux variations du risque pays des pays émergents concernés. Cette analyse de survie a été réalisée à partir d'un échantillon de 201 coentreprises d'internationalisation, formées au cours de l'année 1996 par des partenaires étrangers issus de l'Union Européenne et des partenaires locaux appartenant à différents pays émergents (principalement des pays d'Amérique Latine, d'Asie et d'Europe de l'Est). Cette analyse de survie a été couplée à une analyse loglogistique de l'impact de différentes variables de risque pays sur le taux de risque (ou *hazard rate*) de ces coentreprises. En matière de survie des coentreprises d'internationalisation formées dans des pays émergents, des évolutions temporelles ont été observées tant pour leur taux de disparition (*cf.* évolution en simple U inversé) que pour leur taux de risque (*cf.* évolution curvilinéaire avec effet *lune de miel*). En ce qui concerne l'impact du risque pays, les résultats obtenus apportent une validation partielle de cet impact : la relation entre le risque pays et la survie des coentreprises est attestée empiriquement mais uniquement lorsque le pays émergent concerné connaît une dégradation de son risque au cours du temps. La relation entre ces deux variables est discontinue.

*Adresse e-mail pour toute correspondance : pxmeschi@univ-aix.fr (Pierre-Xavier Meschi)

Survie des Coentreprises d'Internationalisation dans les Pays Emergents

- Quel Impact du Risque Pays ? -

Introduction

Pourquoi les entreprises s'engagent-elles dans des coentreprises (ou *joint ventures*) ? Au regard de l'importance des travaux sur l'identification des motivations des partenaires, cette question semble presque triviale. En effet, le thème des motivations correspond à un champ de recherche qui a été exploré dans ses moindres détails. Des typologies de coentreprises ont même été opérées à partir du critère des motivations des partenaires. Pour la plupart, ces typologies distinguent traditionnellement deux grands types de coentreprise qui correspondent pour chacun à une motivation précise : d'un côté, les coentreprises *additives* (Garrette & Dussauge, 1995) ou d'*échelle* (Hennart, 1988) dont l'objectif est d'obtenir des économies d'échelle et de champ, et de l'autre, les coentreprises *complémentaires* (Garrette & Dussauge, 1995) ou *liées* (Hennart, 1988) qui mettent en présence des partenaires cherchant à combiner dans le cadre d'un projet commun des compétences distinctes mais complémentaires. Ces typologies ont été par la suite affinées et complétées par l'ajout de nouveaux types de coentreprise reposant sur des motivations moins génériques et plus spécifiques. C'est notamment le cas des coentreprises de type *cheval de Troie* où l'un des partenaires s'engage dans une course à l'apprentissage afin de s'approprier le plus vite possible certaines compétences de son ou de ses « alliés » (Hamel *et al.*, 1989 ; Hamel, 1991) ou encore celui des *coentreprises de restructuration* ou *de transition* (Nanda & Williamson, 1995) qui permettent à l'un des partenaires de se défaire en douceur d'une activité jugée périphérique par rapport à son cœur de métier. Ce raffinement dans le détail de l'analyse des motivations des partenaires ne doit pas faire oublier que la fonction première et historique des coentreprises est l'entrée dans des pays émergents, réputés difficiles d'accès, et cela pour des raisons géopolitiques, réglementaires ou culturelles. En prenant soin au préalable de considérer qu'une coentreprise se forme *quand deux ou plusieurs partenaires apportent un certain nombre d'actifs à une entité légale indépendante et sont rétribués à hauteur ou en partie de leur contribution avec les profits dégagés par cette entité* (Hennart, 1988 : p. 362), il est utile de rappeler que les premières expériences de coentreprise ont été réalisées à la naissance de l'Union Soviétique. C'est dans un contexte de fin de guerre civile et de grave crise économique que Lénine autorisa à partir de novembre 1922, la mise en place des sociétés à capitaux mixtes (capitaux publics/privés et capitaux étrangers/soviétiques). Grâce à

cette nouvelle forme d'organisation, certaines entreprises pétrolières américaines, Chevron Oil, Socony et Standard Oil of New Jersey, issues du démantèlement de la Standard Oil Trust (cf. les fameuses « baby Standard Oils ») ont ainsi pu exploiter les gisements pétrolifères de la région de Bakou et de la Mer Caspienne en collaboration avec des entreprises d'Etat soviétiques.

En règle générale, ces coentreprises d'internationalisation ou d'expansion dans des pays émergents se constituent et s'organisent de la manière suivante : le partenaire étranger apporte à la coentreprise des *ressources amont* telles que le financement et la technologie de production (Connolly, 1984 ; Pan, 1996) et de son côté, le partenaire local apporte des *ressources aval* telles que la maîtrise des marchés locaux, l'accès au réseau de distribution et le personnel (Inkpen & Beamish, 1997 ; Kale & Anand, 2001) ainsi que la connaissance des réglementations locales et l'accès privilégié aux pouvoirs publics (Kale & Anand, 2001). Pour le partenaire étranger, l'intérêt majeur de la coentreprise est de s'appuyer sur un partenaire local pour faire face à un environnement qui lui est souvent inconnu. En ce sens, le partenaire étranger est fortement dépendant du partenaire local pour ses connaissances environnementales. S'il dispose de ressources technologiques et financières importantes, le partenaire étranger reste néanmoins « myope » dans un environnement local dont il appréhende mal la nature, les acteurs-clés et les évolutions. Cette myopie est d'autant plus critique que l'environnement des pays émergents, notamment dans ses aspects politique et économique, est soumis à des mutations qui sont parfois très rapides. Il en ressort que les coentreprises d'internationalisation ou d'expansion dans les pays émergents sont considérées comme plus instables que les autres types de coentreprise et que le risque pays est un facteur explicatif majeur de cette instabilité. Cette idée s'appuie sur les résultats de différents travaux (Raveed & Renforth, 1983 ; Lee & Beamish, 1995 ; Kale & Anand, 2001) qui ont été synthétisés par Yan (1998 : p. 773) de la manière suivante : *dans le cas des coentreprises internationales, créées dans des économies émergentes, l'incertitude politique et économique de ces environnements ainsi que la dynamique interculturelle et interorganisationnelle ont rendu leur gestion particulièrement délicate*. L'objectif de ce papier est de s'intéresser au taux de survie des coentreprises d'internationalisation formées dans des pays émergents. Il s'agit ici plus précisément d'étudier leur taux de survie et de le comparer avec celui d'autres types de coentreprise. Partant de l'hypothèse que ces coentreprises sont affectées par les conditions économiques et politiques des pays émergents, nous avons également cherché à tester la relation entre d'une part, le taux de survie et d'autre part, le niveau et les variations du risque pays des pays émergents concernés.

Ce papier respectera le plan suivant : dans une première partie, nous présenterons une analyse de la littérature relative au taux de survie de différents types de coentreprise. Dans une deuxième partie, nous définirons des hypothèses de recherche relatives à l'impact du risque pays sur la survie des coentreprises d'internationalisation dans les pays émergents. Ces hypothèses seront définies à partir de l'exploitation conjointe de résultats empiriques antérieurs et du cadre théorique de la *sélection environnementale*. Dans une troisième partie, nous détaillerons la méthode de recueil et d'analyse des données ainsi que les caractéristiques d'un échantillon de 201 coentreprises d'internationalisation, formées au cours de l'année 1996 par des partenaires étrangers issus de l'Union Européenne et des partenaires locaux appartenant à différents pays émergents. La quatrième partie associera les résultats de l'analyse de survie appliquée aux 201 coentreprises de l'échantillon à une analyse loglogistique de l'impact de différentes variables de risque pays sur le taux de risque (ou *hazard rate*) de ces coentreprises. Dans une dernière partie, les résultats seront discutés en mettant en lumière le taux de survie des coentreprises d'internationalisation et les variables de risque pays les plus significatives. Cette dernière partie nous conduira également à discuter du caractère spécifique de ce type de coentreprise.

1. Survie des Coentreprises : Définition et Mesures

La littérature sur les coentreprises a fréquemment abordé la question de la performance des coentreprises. L'étude des mesures de cette performance montre que celles-ci sont diverses (mesures économiques et financières, boursières, de satisfaction, de longévité...) et adoptent des points de vue différents (*i.e.*, analyse de la performance du point de vue des partenaires ou de celui de la coentreprise elle-même). Mais loin de s'opposer ces études s'insèrent dans une démarche plus générale de triangulation de la performance des coentreprises. Le taux de survie fait partie de ces mesures permettant d'évaluer la performance, et plus précisément le succès des coentreprises. Cette variable a été la première mesure du succès des coentreprises et elle reste aujourd'hui dominante dans la littérature.

L'étude de Franko en 1971 est celle qui a initiée tout un courant de recherches sur la performance des coentreprises, s'appuyant sur des méthodologies d'analyse de survie (Elandt-Johnson & Johnson, 1980 ; Cox & Oakes, 1983 ; Freeman *et al.*, 1983) et considérant qu'*il y a une corrélation positive et forte entre la performance, la durée et la survie des coentreprises* (Pearce, 1997 : p. 203). Cette étude sert de référence parmi celles sur la survie des coentreprises car elle est la première à avoir formalisé les différentes situations pouvant entraîner une rupture de l'alliance. A partir d'un échantillon de 1 100 coentreprises formées

entre 1961 et 1968 par des entreprises américaines investissant à l'étranger, Franko (1971) a mesuré un taux de rupture de 28,5%, et donc un taux de survie de 71,5%, à partir de l'identification de trois types de modification dans la structure du capital de ces coentreprises durant la période analysée : 1/ tout d'abord, le partenaire américain accroît sa participation dans la coentreprise à plus de 95%, et par conséquent la transforme en filiale. Cette situation s'apparente à une modalité de rupture de l'alliance que l'on peut qualifier d'acquisition ou d'« internalisation » de la coentreprise. 2/ Ensuite, le partenaire américain accroît sa participation dans la coentreprise mais à un niveau inférieur à 95%. 3/ Finalement, le partenaire américain cède l'intégralité de sa participation à son partenaire ou l'ensemble des partenaires s'accorde pour dissoudre la coentreprise. Cette situation correspond à une autre modalité de rupture de l'alliance qui est la sortie de la coentreprise. Sur ces trois types de modification dans la structure du capital, une situation (cf. 2/) est souvent écartée dans les analyses de survie car si elle renvoie à une forme d'instabilité de la coentreprise, elle peut en revanche être difficilement assimilable à une véritable rupture de l'alliance. En effet, dans cette situation et à la différence des autres situations (cf. 1/ et 3/), la coentreprise continue d'exister essentiellement sous la même forme qu'avant la modification du capital.

Une analyse de la littérature des études de survie des coentreprises montre que certaines vont reprendre intégralement (Blodgett, 1992 ; Barkema & Vermeulen, 1997) ou adapter légèrement (Kogut, 1988, 1989 et 1991 ; Park & Russo, 1996 ; Park & Ungson, 1997 ; Leung, 1997 ; Hennart *et al.*, 1998 ; Shi, 1998 ; Delios & Beamish, 2001) les variables de rupture présentées dans l'étude de Franko (1971). La principale adaptation concerne l'étendue des variables mesurant la rupture de la coentreprise. Ainsi, certaines études ont resserré la mesure de la rupture en ne conservant que les modalités d'acquisition et/ou de sortie des coentreprises. C'est le cas des études de Kogut (1988 et 1991), de Park & Russo (1996) et de Shi (1998) dans lesquelles l'échec des coentreprises est mesuré par le nombre de dissolutions et d'acquisitions. De leur côté, Leung (1997), Hennart *et al.* (1998) et Delios & Beamish (2001) ont choisi de mesurer la rupture par les sorties (cessions et dissolutions) de coentreprise. Kogut (1989) et Park & Ungson (1997) ont pour leur part limité la mesure de la rupture aux seules dissolutions.

Le Tableau 1 présente une synthèse des études de survie ayant identifié explicitement la longévité, le taux de survie et parfois la forme de l'évolution du taux de risque annuel des coentreprises. Sur ces différents points, des résultats convergents ressortent du Tableau 1. Tout d'abord, il apparaît qu'environ 15% des coentreprises disparaissent dans leurs deux premières années d'existence et qu'environ la moitié dans les six années qui suivent leur

création. L'analyse du taux de disparition annuelle, défini comme le rapport entre le nombre de coentreprises qui se sont terminées au cours de l'année étudiée et le nombre total de coentreprises ayant survécu, met en lumière deux périodes au cours desquelles il y a une augmentation plus forte que la normale de ce taux : la première période à risque se situe au cours de la troisième année d'existence et la deuxième lors de la sixième ou septième année. Indépendamment des raisons qui peuvent entraîner la dissolution, l'acquisition ou la sortie d'une coentreprise, il est intéressant de noter qu'en moyenne la pérennité de cette dernière semble être tout particulièrement menacée lors de ces deux périodes. Chacune de ces périodes correspond à une phase critique de déstabilisation et de remise en question de la coentreprise. Il ressort également du Tableau 1 que ces conclusions sur la longévité, la survie et les périodes à risque des coentreprises restent sensiblement les mêmes quelle que soit la nature, domestique ou internationale, des coentreprises. Par conséquent, ces conclusions peuvent être étendues aux coentreprises d'internationalisation, même si certains résultats présentés dans le Tableau 1 concernaient des coentreprises dont l'une des fonctions essentielles était de permettre à des entreprises étrangères d'entrer aux Etats-Unis.

Tableau 1 : Synthèse des Principales Etudes sur la Survie des Coentreprises

<i>Etude</i>	<i>Taille et Caractéristiques de l'Echantillon</i>	<i>Marché</i>	<i>Période Etudiée*</i>	<i>Taux de Survie de l'Echantillon</i>	<i>Evolution du Taux de Disparition Annuelle**</i>	<i>Différenciation du Taux de Survie***</i>
1. Kogut (1988)	148 coentreprises domestiques et internationales comprenant au moins un partenaire américain	USA	1975-81	-	Evolution en double U inversé avec un premier pic à 3 ans (9,3%) et un deuxième pic après 6 ans (20,9%)	Survie plus faible des coentreprises internationales
2. Kogut (1989 & 1991)	92 coentreprises domestiques et internationales comprenant au moins un partenaire américain	USA	1975-83	85,8% après 2 ans 65,2% après 4 ans 45,6% après 6 ans 33,7% après 7 ans	Evolution en double U inversé avec un premier pic à 3 ans (15,2%) et un deuxième pic après 7 ans (35%)	-
3. Park & Russo (1996)	204 coentreprises domestiques et internationales comprenant au moins un partenaire américain	USA et global	1979-92 (1979-88)	85,3% après 2 ans 54% après 4 ans 41,2% après 6 ans 33,4% après 10 ans	Evolution en double U inversé avec un premier pic à 4 ans (20,9%) et un deuxième pic à 6 ans (15,1%)	Pas de différences de taux de survie
4. Park & Ungson (1997)	186 coentreprises domestiques et internationales comprenant au moins un partenaire américain	USA et global	1979-95 (1979-88)	14,5% après 15 ans	-	Pas de différences de taux de survie
5. Leung (1997)	214 coentreprises internationales comprenant au moins un partenaire américain	USA et global	1980-1991 (Eté 1980-Printemps 91)	85% après 2 ans 69% après 4 ans 53% après 6 ans 30% après 10 ans	-	-
6. Shi (1998)	121 coentreprises domestiques et internationales	Global	1978-90	66,1% après 2 ans 38,8% après 4 ans 31,4% après 6 ans 23,1% après 10 ans	Evolution en double U inversé avec un premier pic à 1 an (20,7%) et un deuxième pic à 6 ans (25%)	Pas de différences de taux de survie

* La période entre parenthèses correspond à la période de référence pendant laquelle les annonces de formation de coentreprises ont été collectées

** Le taux de disparition annuelle est égal au rapport entre le nombre de coentreprises qui se sont terminées au cours de l'année étudiée sur le nombre total de coentreprises ayant survécu

*** Cette colonne présente les résultats relatifs à l'existence de différences de taux de survie entre coentreprises domestiques et internationales

2. Survie des Coentreprises : Impact du Risque Pays et *Sélection Environnementale*

Afin d'identifier des variations dans la longévité et le taux de survie des coentreprises, certaines études ont élaboré et testé des modèles explicatifs comprenant un nombre plus ou moins important de variables. Parmi les variables les plus fréquemment testées par ces études, on peut trouver la répartition du capital (Blodgett, 1992 ; Park & Russo, 1996 ; Park & Ungson, 1997), la nature domestique ou internationale des coentreprises (Kogut, 1988 ; Park & Russo, 1996 ; Park & Ungson, 1997 ; Shi, 1998), la distance culturelle (Park & Ungson, 1997 ; Barkema & Vermeulen, 1997), l'existence de relations antérieures entre les partenaires (Kogut, 1989 et 1991 ; Park & Ungson, 1997), la taille (Park & Ungson, 1997 ; Barkema & Vermeulen, 1997 ; Shi, 1998 ; Delios & Beamish, 2001), l'expérience mode – *i.e.*, l'expérience des coentreprises – (Park & Russo, 1996 ; Delios & Beamish, 2001) et pays (Barkema & Vermeulen, 1997 ; Hennart *et al.*, 1998 ; Delios & Beamish, 2001) des partenaires. A notre connaissance, l'impact du risque pays sur la survie des coentreprises n'a été testé que dans l'étude de Barkema & Vermeulen (1997). A partir d'un échantillon de 828 coentreprises formées entre 1966 et 1994 par 25 entreprises multinationales hollandaises ayant investi dans 72 pays différents, cette étude a montré que le risque pays n'affectait pas significativement la survie des coentreprises d'internationalisation. Cependant, il nous apparaît difficile de formuler une conclusion définitive sur l'impact du risque pays à partir d'une seule étude focalisée sur des coentreprises d'internationalisation formées par des entreprises hollandaises et au-delà de généraliser cette conclusion à l'ensemble des coentreprises d'internationalisation. De plus, d'autres éléments empiriques nous incitent à approfondir la question de l'impact du risque pays sur la survie des coentreprises et à envisager de nouveaux tests confirmatoires. En effet, des études utilisant une autre mesure de la performance des coentreprises d'internationalisation, en l'occurrence les réactions boursières aux annonces de formation de ces coentreprises, ont identifié un impact boursier significatif et négatif du risque pays (pour les deux pays concernés, la Chine et la Russie) pour les partenaires américains (Cheng & MacDonald, 1998) et français (Meschi & Hubler, 2003).

Sur un plan théorique, l'approche de la *sélection environnementale* soutient l'idée que le risque pays est un facteur explicatif majeur de la survie des coentreprises d'internationalisation. En effet, en considérant de manière plus générale que la performance des organisations est déterminée par leur environnement, cette approche offre un cadre théorique à l'analyse de l'impact du risque pays. Constituée initialement autour des théories de l'*écologie des populations d'organisations* (Hannan & Freeman, 1977 ; Carroll &

Delacroix, 1982) et de l'*organisation industrielle* (Bain, 1956 ; Scherer, 1980 ; Porter, 1980), cette approche concevait l'environnement à partir de ses seules caractéristiques industrielles (intensité concurrentielle, barrières à l'entrée, taux de croissance du marché...) : *la structure d'une industrie exerce une forte influence sur la détermination des règles du jeu concurrentiel et sur les stratégies que la firme peut mobiliser* (Porter, 1980 : p.3). La théorie *institutionnelle* est venue plus récemment compléter l'approche de la *sélection environnementale* en associant au déterminisme industriel celui du pays et de ses institutions. Les travaux de Kobrin *et al.* (1980), de Boddewyn (1988), de Henisz (2000) et de Delios & Henisz (2003) ont ainsi mis en lumière l'influence des réglementations locales en matière d'investissement étranger, des procédures administratives, de la stabilité économique et politique du pays sur les stratégies d'entrée des entreprises étrangères ainsi que sur la performance de leurs filiales. Grâce à la théorie *institutionnelle* et à ses développements empiriques, l'influence du risque pays sur la performance de filiales locales d'entreprises étrangère ou des coentreprises créées avec des partenaires locaux a trouvé sa place dans ce déterminisme environnemental élargi.

A partir des résultats empiriques présentés précédemment et du cadre théorique de la *sélection environnementale*, il est possible de formuler les hypothèses suivantes :

Hypothèse 1 : *Plus le risque pays est fort, plus le taux de survie des coentreprises d'internationalisation dans des pays émergents sera faible, et inversement.*

Hypothèse 2 : *Plus le risque pays se détériore dans le temps, plus le taux de survie des coentreprises d'internationalisation dans des pays émergents sera faible, et inversement.*

3. Méthodologie de la Recherche : Echantillon, Analyse de Survie et Variables

Cette étude s'appuie sur un échantillon de 201 coentreprises d'internationalisation ou d'expansion dans des pays émergents, comprenant au moins un partenaire issu d'un des pays de l'Union Européenne et dont l'annonce de création a été faite entre le 1^{er} janvier 1996 et le 31 décembre 1996. Ces annonces ont été recensées et croisées à partir de bases de données (*Les Echos*, *The Financial Times*, *The Wall Street Journal* et *LexisNexis*) et de rapports d'activité des entreprises européennes impliquées dans ces coentreprises. Afin de suivre l'évolution de ces coentreprises de leur date de création au cours de l'année 1996 jusqu'en décembre 2003, ces différentes sources d'informations ont été utilisées et complétées par l'envoi d'un courrier électronique au service « Communication et Relations avec les Investisseurs » des partenaires européens. Dans chaque courrier électronique, des questions

ont été posées sur la situation actuelle de la coentreprise : Existe-t-elle encore aujourd'hui ? Dans la négative, pour quel(s) raison(s) a-t-elle disparu ? Et à quelle date ? Selon quelle modalité (cf. cession, acquisition ou dissolution) les partenaires ont-ils décidé d'y mettre un terme ? Tout au long de cette période, ont été identifiées les coentreprises ayant survécu et celles s'étant terminées. Les coentreprises ont été considérées comme terminées dès lors qu'elles étaient dissoutes, cédées à l'un des partenaires, cédées en intégralité à un tiers ou acquises par l'un des partenaires. Au total, 51 coentreprises d'internationalisation ont été dissoutes, cédées ou acquises avant la fin de la période d'analyse. Le Tableau 2 détaille année après année sur l'ensemble de la période d'analyse, le nombre de coentreprises qui ont été dissoutes, cédées ou acquises et permet ainsi de calculer le taux annuel de disparition des coentreprises de cet échantillon.

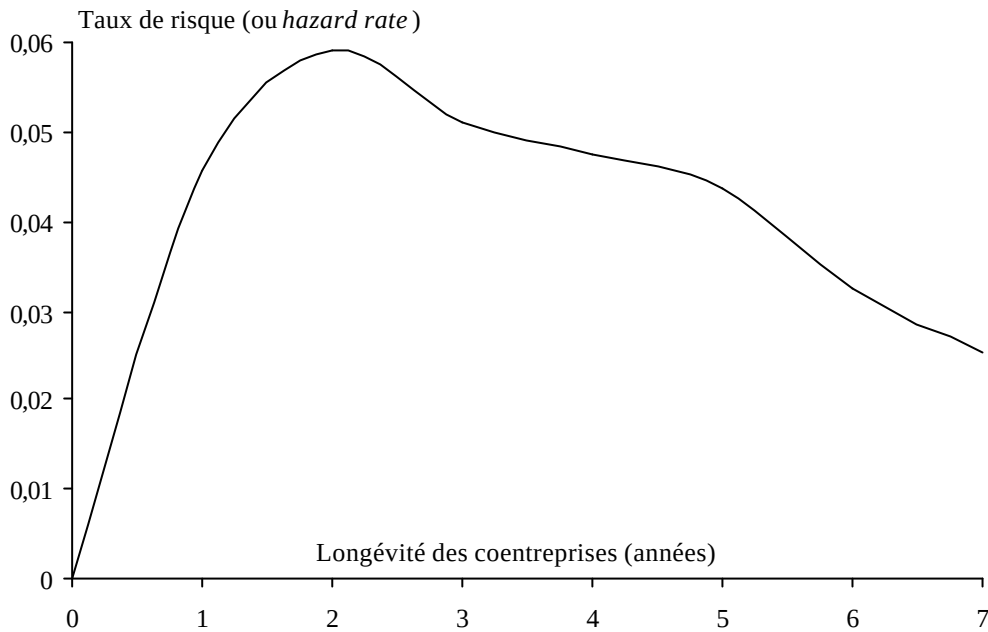
Tableau 2 : Evolution Annuelle du Taux de Disparition des Coentreprises

	de 0 à 1 an	de 1 à 2 ans	de 2 à 3 ans	de 3 à 4 ans	de 4 à 5 ans	de 5 à 6 ans	de 6 à 7 ans	de 7 à 8 ans
Coentreprises « survivantes »	201	201	192	181	172	164	157	152
Coentreprises terminées	0	9	11	9	8	7	5	2
Taux de disparition annuelle	0%	4,5%	5,7%	5%	4,6%	4,3%	3,2%	1,3%

L'analyse du taux de disparition annuelle des coentreprises d'internationalisation met en lumière une tendance légèrement différente de l'évolution en double U inversé observée dans la littérature (Kogut, 1988, 1989 et 1991 ; Park & Russo, 1996 ; Shi, 1998) : une évolution en simple U inversé est observée avec un taux maximum atteint entre la deuxième et la troisième année. Cette période correspond au premier pic mis en évidence par Kogut (1988, 1989 et 1991).

La longévité des coentreprises a été mesurée en nombre d'années. Pour les coentreprises *non-censurées* – i.e., terminées avant la fin de la période d'analyse –, la longévité est déduite du nombre d'années écoulées entre la date de création et celle de fin de la coentreprise. Pour les coentreprises *censurées* – i.e., non terminées à la fin de la période d'analyse –, la longévité est égale au nombre d'années écoulées entre la date de création et celle de fin de la période d'analyse. Par conséquent, la longévité maximale des coentreprises de l'échantillon est de 8 années. Grâce à l'analyse statistique de survie, il est possible de dégager un modèle de longévité ou de durée des coentreprises, et cela en estimant le taux de risque pour la survie des coentreprises. Le taux de risque (ou *hazard rate*) est défini comme *la probabilité qu'un individu vive un événement particulier à l'intérieur d'un intervalle de temps [t, t+s], sachant que cet individu entre dans une période à risque à partir de t* (Allison, 1984 : p. 23). Le Graphique 1 présente l'évolution annuelle du taux de risque pour la survie des coentreprises.

Graphique 1 : Evolution Annuelle du Taux de Risque pour la Survie des Coentreprises



Le Graphique 1 présente une évolution non monotone du taux de risque des coentreprises d'internationalisation. Il ressort de ce graphique que la probabilité de disparition des coentreprises d'internationalisation est faible dans la première année de leur existence et ne devient significative qu'à partir de la deuxième année jusqu'à la quatrième année. Ce constat rejoint celui de Park & Russo (1996) et de Hennart *et al.* (1998) qui ont identifié la présence d'un effet *lune de miel* au sein de leur échantillon de coentreprises. Cet effet *lune de miel* a été établi initialement par Levinthal & Fichman (1988) suite à une analyse de survie des relations entre les entreprises d'audit et leurs clients. Dans le cadre du débat plus général sur la survie des organisations, cet effet vient s'opposer à celui négatif de l'*handicap de la nouveauté* (cf. *liability of newness*), qui est défendu par le courant de l'*écologie des populations d'organisations* (Hannan & Freeman, 1977 ; Carroll & Delacroix, 1982 ; Freeman *et al.*, 1983) et qui renvoie à un taux de risque très élevé dans les toutes premières années de l'existence d'une organisation.

Afin de tester les deux hypothèses de recherche, des variables indépendantes ont été introduites dans le cadre d'un modèle de régression. Cependant, il a été nécessaire au préalable de trouver le modèle de régression qui présentait le meilleur ajustement de la distribution du taux de risque. Quatre modèles ont été testés - Weibull, exponentiel, loglogistique et lognormal - et leur *Chi-2* a été comparé afin de ne retenir que le meilleur. Le modèle loglogistique, caractérisé par une distribution non monotone en U inversé, est celui qui a procuré le meilleur ajustement de la distribution du taux de risque des coentreprises

d'internationalisation. La tendance observée dans le Graphique 1 pour l'évolution annuelle du taux de risque est ainsi confirmée par le test de sélection du *Chi-2*. Les résultats de ce test montre que lorsque des variables explicatives, autres que le temps (*cf.* longévité des coentreprises), sont introduites dans le modèle de régression, c'est toujours un modèle non monotone (*cf.* loglogistique), et non un modèle monotone (*cf.* Weibull ou exponentiel), qui offre le meilleur ajustement.

Deux catégories de variables indépendantes ont été introduites dans le modèle de régression : il s'agit tout d'abord de variables explicatives mesurant le risque pays et ensuite d'un ensemble de variables de contrôle. Les variables explicatives de risque pays sont au nombre de trois mais proviennent toutes d'une même source qui est la base de données *Euromoney* : une première variable est le « score global de risque pays » à la fin de la période d'analyse pour les coentreprises *censurées* ou à la date de fin de l'alliance pour les coentreprises *non-censurées*. Le score global de risque pays proposé par *Euromoney* correspond à une moyenne pondérée de neuf indicateurs (parmi lesquels, les indicateurs les plus importants sont le risque politique qui représente 25% du score total, la performance économique avec un poids de 25% et l'importance de la dette avec un poids de 10%). Ce score est positionné sur une échelle de risque allant de 0 (risque maximum) à 1 (absence de risque). Une deuxième variable est la « variation du risque pays » qui correspond à l'évolution du risque pays entre la période de création de la coentreprise et la période de fin d'analyse pour les coentreprises *censurées* ou la date de fin de l'alliance pour les coentreprises *non-censurées*. Une dernière variable, « détérioration du risque pays », a été construite en croisant la variation de risque pays et le score global de risque pays à la création des coentreprises en 1996. Cette variable ne couvre qu'une partie de l'échantillon car celle-ci ne concerne que les coentreprises ayant connu une variation négative du risque pays au cours de la période d'analyse (soit 167 coentreprises sur un total de 201). C'est une variable binaire (0-détérioration d'un risque initialement important et 1-détérioration d'un risque initialement faible) constituée par deux formes distinctes de détérioration du risque pays : la première correspond à des pays présentant en 1996 un risque important (*i.e.*, dont le score global était inférieur à 0,7) et la deuxième correspond à des pays présentant en 1996 un faible risque (*i.e.*, dont le score global était supérieur à 0,7). Le Tableau 3 présente la distribution des trois variables de risque pays au sein de l'échantillon.

Tableau 3 : Description Statistique des Variables de Risque Pays

<i>Score global de risque pays</i>	Moy. = 0,57 Ecart Type = 0,11	Min. = 0,22 Max. = 0,9
<i>Variation du risque pays</i>	Moy. = -0,07 Ecart type = 0,19	Min. = -0,54 Max. = 0,79
<i>Détérioration du risque pays</i>	<i>Coentreprises</i>	<i>%</i>
Détérioration d'un risque initialement important	60	35,9
Détérioration d'un risque initialement faible	107	64,1
Total	167	100,0

A l'issue de la période d'analyse, l'analyse du score global moyen de risque pays met en évidence un contexte de risque pays relativement important pour les coentreprises concernées. Il ressort également du Tableau 3 que les coentreprises de l'échantillon ont été formées dans des pays dont le risque pays s'est en moyenne peu détérioré au cours de la période d'analyse (*cf.* [1996-2003]). Il est nécessaire de rappeler que cette période a été marquée par des crises régionales importantes qui se sont traduites par une détérioration parfois très importante du score de risque pays : il s'agit notamment des crises asiatique, russe et latino-américaine. Une analyse restreinte aux seules coentreprises ayant connu une variation négative du risque pays au cours de la période d'analyse montre que près des deux tiers des coentreprises concernent des pays émergents dont le risque pays était peu ou pas important à la date de leur création en 1996 et qui ont connu une détérioration de ce risque quelques années plus tard.

Les variables de contrôle sont les suivantes : il s'agit du « nombre de partenaires », du « montant du contrat » (mesuré en millions de dollars US), du « secteur d'activité » (0-industrie, 1-services), de la « zone géographique » (1/ « Asie », 0-oui, 1-non ; 2/ « Amérique Latine », 0-oui, 1-non ; « Europe Centrale et Orientale », 0-oui, 1-non) des coentreprises et de la « répartition du capital » entre les partenaires (0-50/50, 1-répartition déséquilibrée). Le Tableau 4 présente la distribution des variables de contrôle au sein de l'échantillon.

Tableau 4 : Description Statistique des Variables de Contrôle

<i>Nombre des partenaires</i>	Moy. = 2,04 Ecart type = 0,23	Min. = 2 Max. = 4
<i>Montant du contrat</i>	Moy. = 151,01 Ecart type = 370,7	Min. = 20 Max. = 3200
<i>Secteur d'activité</i>	<i>Coentreprises</i>	%
Industrie	165	82
Services	36	18
Total	201	100,0
<i>Zone géographique</i>	<i>Coentreprises</i>	%
<i>Asie</i>		
Oui	132	65,6
Non	69	34,4
<i>Amérique Latine</i>		
Oui	18	9
Non	183	91
<i>Europe Centrale et Orientale</i>		
Oui	31	15,4
Non	169	84,6
Total	201	100,0
<i>Répartition du capital</i>	<i>Coentreprises</i>	%
50/50	65	32,3
Répartition déséquilibrée	136	67,7
Total	201	100,0

A partir de l'étude du Tableau 4, il est possible de dégager les tendances suivantes au sein de l'échantillon : 1/ les coentreprises associent en moyenne deux partenaires, un étranger et un local ; 2/ le montant moyen du contrat est de 151 millions de dollars US (il faut également noter que l'écart type au sein de l'échantillon est très important) ; 3/ les coentreprises sont essentiellement formées dans une optique industrielle et dans la zone asiatique ; 4/ les coentreprises du type 50/50 sont minoritaires.

3. Analyse de l'Impact du Risque Pays sur la Survie des Coentreprises d'Internationalisation : Test des Hypothèses de Recherche

Le Tableau 5 présente une matrice des corrélations entre les différentes variables quantitatives qui vont être utilisées dans le modèle loglogistique de régression. En laissant de côté les fortes corrélations impliquant l'ensemble ou l'une des trois variables muettes de zone géographique (*cf.* Asie, Amérique Latine, et Europe Centrale et Orientale), il ressort du Tableau 5 que la plus forte corrélation est celle associant la survie des coentreprises et la longévité de ces dernières ($r = -0,871$). En d'autres termes, la matrice des corrélations ne soulève pas de problèmes particuliers de colinéarité entre variables explicatives.

Table 5 : Matrice des Corrélations

<i>Variables</i>	<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>	<i>6</i>	<i>7</i>	<i>8</i>	<i>9</i>	<i>10</i>
1. Survie ^a										
2. Longévité	-0,871***									
3. Score global de risque pays	0,084	-0,128*								
4. Variation du risque pays	-0,058	0,096	-0,111							
5. Nombre de partenaires	-0,014	0,052	0,03	-0,058						
6. Montant du contrat	-0,064	0,031	-0,074	0,089	-0,054					
7. Secteur d'activité	0,085	-0,085	-0,077	0,026	-0,035	-0,093				
8. Asie	-0,109	0,09	-0,43***	0,564***	-0,141**	0,058	0,181**			
9. Amérique Latine	-0,017	0,031	0,27***	0,07	0,061	-0,085	-0,035	-0,434***		
10. Europe Centrale et Orientale	0,059	-0,083	0,171**	-0,69***	0,083	0,013	-0,088	-0,591***	-0,134*	
11. Repartition du capital	0,012	-0,087	-0,042	-0,124*	0,135*	0,024	-0,015	-0,015	0,007	0,029

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

^a La variable « survie » est une variable muette (0-oui, 1-non) qui a été utilisée pour calculer la longévité et le taux de risque des coentreprises

Le Tableau 6 présente quatre analyses loglogistiques de l'impact de différentes variables de risque pays sur le taux de risque des coentreprises d'internationalisation. La première analyse (cf. modèle 1) correspond à un modèle de régression réduit, n'incorporant comme variables explicatives que le score global de risque pays et la variation du risque pays. Le deuxième modèle teste conjointement l'impact des deux précédentes variables de risque pays et celui de l'ensemble des variables de contrôle (présence d'un partenaire public local, secteur d'activité, zone géographique « Asie », « Amérique Latine » et « Europe Centrale et Orientale », et répartition du capital entre les partenaires). En intégrant la variable de détérioration du risque pays, le troisième modèle propose une analyse de l'impact du risque pays restreinte aux seules coentreprises ayant connu une variation négative de ce risque au cours de la période d'analyse. Le dernier modèle (cf. modèle 4) s'adresse à ce sous-échantillon de coentreprises et teste conjointement l'impact des trois variables de risque pays et celui de l'ensemble des variables de contrôle. Il faut noter que dans les modèles 3 et 4, la variable « variation du risque pays » a été supprimée 1/ parce qu'amputée des variations positives, elle n'a plus tellement de signification et 2/ parce qu'elle est en partie redondante avec la variable « détérioration du risque pays ».

Tableau 6 : Modèles de Survie des Coentreprises et Coefficients de Régression Loglogistique ^a

<i>Variables</i>	<i>Modèle 1</i>	<i>Modèle 2</i>	<i>Modèle 3</i>	<i>Modèle 4</i>
Constante	3,567***	1,085	6,677***	3,955*
Score global de risque pays	-1,387	-0,82	-6,627***	-5,476***
Variation du risque pays	0,544	-0,449		
Détérioration du risque pays			1,24***	1,209***
Nombre de partenaires		0,339		0,093
Montant du contrat		0,004		0,002
Secteur d'activité		-0,475*		-0,44
Zone géographique				
- Asie		0,979*		1,139*
- Amérique Latine		0,999		1,039
- Europe Centrale et Orientale		0,403		0,499
Répartition du capital		-0,189		-0,103
Chi-2	2,799	9,07	19,261***	26,833***
Chi-2 Supplémentaire		6,271		7,572
Ratio de Wald	2,691	8,055	16,444***	20,601**
Ratio de Vraisemblance	2,949	9,738	17,918***	27,496***
N	201	201	167	167
Coentreprises non censurées	51	51	44	44

^a les coefficients positifs indiquent qu'une augmentation de la valeur des variables indépendantes se traduit par un accroissement de la longévité des coentreprises et une baisse de leur taux de risque.

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

Il est intéressant de noter que les variables de risque pays qui ne présentent aucun impact significatif dans les modèles 1 et 2 se révèlent être déterminantes dans les modèles 3 et 4. En effet, il apparaît que ces variables prennent toute leur importance dans le cas des coentreprises d'internationalisation formées dans des pays accumulant du risque pays au cours de la période

d'analyse. C'est dans ce contexte, et uniquement dans celui-ci, que la survie des coentreprises est affectée significativement par le score de risque pays et ses variations. La relation entre survie des coentreprises et risque pays n'est linéaire que dans ce contexte particulier. Dans un tout autre contexte, notamment celui de pays bénéficiant d'un allègement de leur risque, aucune relation significative entre ces variables n'a été observée. En ce qui concerne le test des deux hypothèses de recherche, celles-ci ne sont pas validées pour l'ensemble de l'échantillon. En réduisant l'échantillon aux seules coentreprises formées dans des pays accumulant du risque au cours de la période d'analyse, un impact significatif du risque pays se dégage mais il est nécessaire d'étudier la nature de cet impact avant de statuer sur la validation des hypothèses dans ce contexte particulier. Une étude approfondie des modèles 3 et 4 permet de souligner la nature de l'impact des variables de risque pays sur la survie des coentreprises. Dans le contexte particulier des pays accumulant du risque pays au cours de la période d'analyse, l'impact du risque pays est observé à deux moments précis dans le parcours des coentreprises : A leur création au cours de l'année 1996 et en décembre 2003 pour les coentreprises censurées ou à la date de fin de l'alliance pour les coentreprises non-censurées. A ces deux dates, le score de risque pays est relié significativement au taux de risque des coentreprises. S'il est significatif, cet impact reste néanmoins différent selon la date d'observation : ainsi, au moment où les coentreprises se créent, leur survie est menacée dans les pays à risque, et inversement ; puis, au cours du temps, le sens de l'impact s'inverse pour devenir négatif en fin de période d'analyse. A ce moment là, le taux de risque des coentreprises apparaît faible dans les pays risqués, et inversement. Il en découle que même au sein de cet échantillon restreint, les deux hypothèses restent invalidées. A la différence du risque pays, les variables de contrôle affichent une forte stabilité des résultats quel que soit le modèle analysé. Aucune d'entre-elles présente un impact significatif sur la survie.

Conclusion

L'objectif de ce papier était double : il s'agissait de s'intéresser à la survie des coentreprises d'internationalisation formées dans des pays émergents et de relier leur taux de risque (ou *hazard rate*) aux variations du risque pays des pays émergents concernés. Le choix de travailler sur ces questions a été motivée par l'idée que les coentreprises d'internationalisation ou d'expansion dans les pays émergents sont apparemment plus instables que les autres types de coentreprise et que la *sélection environnementale* y est particulièrement active : « *d'une manière générale, les coentreprises internationales réalisées*

dans les pays émergents, en comparaison avec celles réalisées dans les pays développés, doivent faire face à un environnement plus incertain et plus dynamique » (Yan, 1998 : p. 778).

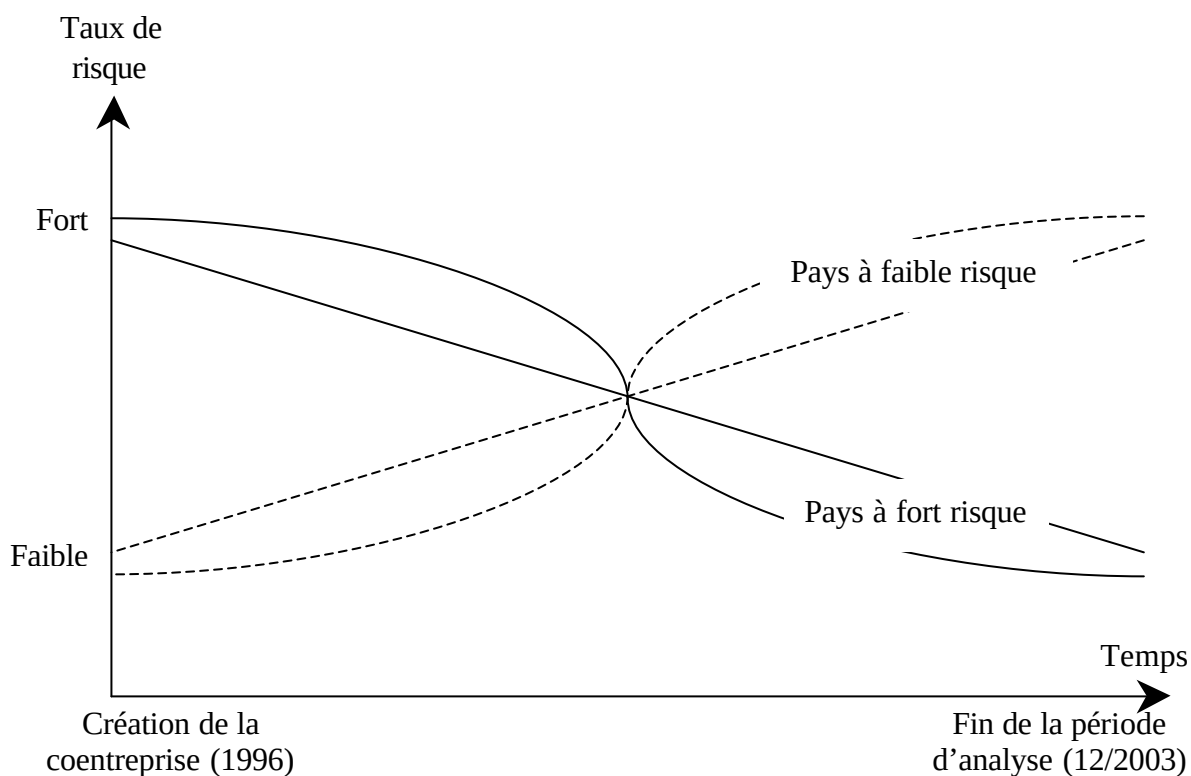
Les résultats obtenus à partir de l'analyse de survie ont permis de mettre en question l'existence d'une spécificité des coentreprises d'internationalisation en matière de stabilité, et plus précisément de longévité. En matière de survie des coentreprises d'internationalisation formées dans des pays émergents, les évolutions temporelles observées tant pour leur taux de disparition (*cf.* évolution en U inversé) que pour leur taux de risque (*cf.* évolution curvilinéaire avec effet *lune de miel*) sont proches de celles mises en avant par la littérature (Kogut, 1988, 1989 et 1991 ; Park & Russo, 1996 ; Hennart *et al.*, 1998 ; Shi, 1998) pour différents types de coentreprise (coentreprises domestiques, internationales, formées dans des pays développés...). En résumé, la convergence entre nos résultats et ceux de la littérature nous incite à réfuter l'idée d'une spécificité dans l'évolution temporelle des coentreprises d'internationalisation ou d'expansion dans des pays émergents.

Quel est le rôle joué par le risque pays dans l'instabilité et l'issue des coentreprises d'internationalisation ? Dans le contexte des pays émergents, le risque pays fait partie de ces variables explicatives qui sont *a priori* considérées comme critiques pour la survie des coentreprises (Kobrin *et al.*, 1980 ; Boddewyn, 1988 ; Henisz, 2000 ; Delios & Henisz, 2003). L'existence d'un impact du risque pays sur la survie des coentreprises est défendue d'une manière générale par l'approche de la *sélection environnementale*, et plus particulièrement par la théorie *institutionnelle*. Pourtant, la validation empirique de cet impact est loin d'être systématique. Les résultats obtenus apportent une validation partielle de l'impact du risque pays : la relation entre le risque pays et la survie des coentreprises est attestée empiriquement mais uniquement lorsque le pays émergent concerné connaît une dégradation de son risque au cours du temps. La relation entre ces deux variables est discontinue. Elle est validée et négative dans le cas de pays accumulant du risque mais disparaît dans le cas de pays dont le risque se réduit.

Le cas des pays dont le risque s'accroît est intéressant à plus d'un titre. En effet, c'est dans ce contexte particulier et difficile pour les coentreprises que l'impact du risque pays sur leur survie est de loin le plus fort. Mais c'est également dans ce contexte que les questions les plus importantes sont soulevées en ce qui concerne le sens de l'impact du risque pays et son évolution dans le temps : pourquoi à leur création et dans les années suivantes, les coentreprises sont-elles particulièrement instables dans les pays risqués (et inversement) ? Comment se fait-il qu'en fin de période d'analyse, *i.e.*, 7 à 8 années après leur création, ces

coentreprises deviennent instables dans des pays peu risqués (et inversement) ? En d'autres termes, pourquoi le sens de l'impact s'inverse-t-il au cours du temps ? Le Graphique 2 propose une représentation de l'évolution temporelle du taux de risque selon l'intensité du risque pays.

Graphique 2 : Evolution Temporelle du Taux de Risque des Coentreprises Internationales selon l'Intensité du Risque Pays



N.B. : pour chaque catégorie de risque pays (fort ou faible), une évolution monotone et une non monotone sont présentées car la nature exacte de l'évolution du taux de risque au cours du temps reste inconnu.

Ces observations questionnent l'approche de la *sélection environnementale*, et plus généralement les théories de la firme. Il apparaît ainsi que les mécanismes de *sélection environnementale* s'appliquent à la création des coentreprises et dans la période de temps plus ou moins longue qui suit cette création. Mais au fur et à mesure que le temps progresse, ces mécanismes s'appliquent de moins en moins et laissent place à d'autres déterminants plus significatifs. En effet, à l'issue de la période d'analyse, la pérennité des coentreprises ne semble plus être menacée par un risque fort mais bien au contraire par un risque faible associé au pays. Cette situation paradoxale peut s'expliquer par l'émergence et l'action d'autres mécanismes qui ont supplantés ceux de la *sélection environnementale*. La justification de l'émergence et de l'action de ces nouveaux mécanismes se trouve dans les théories de

l'apprentissage organisationnel et des coûts de transaction. Replacé dans le contexte de la survie des coentreprises en relation avec l'intensité du risque pays, ces théories montrent que les coentreprises sont davantage susceptibles de se terminer dans des pays peu risqués (et inversement). Comme l'a montré Teece (1986), les partenaires étrangers d'une coentreprise d'internationalisation sont dépendants de leur partenaire local, notamment pour tout ce qui concerne les relations avec l'environnement du pays (connaissance du marché et des circuits de distribution, des réglementations et relations avec les pouvoirs publics et les différents acteurs-clés). La maîtrise des relations avec l'environnement du pays constitue un actif intangible et spécifique (Williamson, 1975) des partenaires locaux. Pour pouvoir en bénéficier, les entreprises étrangères désireuses d'investir dans le pays acceptent facilement de supporter les coûts de transaction et de gouvernance élevés des coentreprises car ceux-ci sont largement compensés par l'accès à cet actif intangible et spécifique détenu par les partenaires locaux. Cet actif offert par les partenaires locaux apparaît d'autant plus critique pour les partenaires étrangers que l'environnement du pays est difficile et incertain. Par voie de conséquence, plus l'environnement du pays est difficile et incertain (*cf.* risque pays élevé), plus les partenaires étrangers seront attachés au maintien de leur coentreprise : *l'impact des variations de risque politique sur les coûts de gouvernance est plus fort pour les organisations hiérarchiques que pour les hybrides* [tels que les coentreprises internationales par exemple] *car le partenaire local peut protéger l'investisseur étranger de ces variations. En conséquence, une baisse (augmentation) du risque pays rend les coentreprises internationales moins (plus) attractives que les organisations hiérarchiques* (Reuer, 1998 : p. 15). Ainsi, la survie de la coentreprise se trouve menacée si la spécificité de l'actif intangible tend à se réduire suite à une diminution du risque pays. En parallèle, cette spécificité peut aussi se réduire sous l'effet d'un apprentissage des relations avec l'environnement local de la part des partenaires étrangers. Dans cette perspective, le temps, et plus particulièrement la durée de vie de la coentreprise, jouent un rôle important. En bénéficiant d'une période d'apprentissage suffisamment longue, les partenaires étrangers auront plus de chances de connaître et de maîtriser les relations avec l'environnement local. Dans le cas où les partenaires étrangers réussissent à maîtriser cet actif, ceux-ci seront d'autant plus tentés de mettre fin à leur alliance et d'opter pour un autre mode de croissance que la coentreprise. En synthèse de ces deux approches théoriques, il est possible de considérer que sous l'effet conjoint de l'apprentissage organisationnel et d'un environnement peu risqué (*cf.* faible risque pays), les partenaires étrangers soient moins dépendants de leur

partenaire local et soient à ce moment là en situation de se développer seul dans le pays. Ce qui n'est pas le cas si le risque pays est fort.

En cherchant à identifier le rôle joué par le risque pays, ce papier apporte une contribution à la connaissance des facteurs explicatifs de la fin des coentreprises. Il est bien entendu que l'issue des coentreprises ne saurait être expliquée exclusivement par le risque pays et ses variations. Mais, il ressort de cette étude que, au sein des facteurs économiques et politiques affectant la survie des coentreprises et qui ont été regroupés sous les termes de *contingences locales inattendues* par Yan (1998 : p. 778), le risque pays occupe une place importante. Dans le prolongement de cette recherche, il serait d'ailleurs intéressant d'analyser l'autre grand facteur appartenant à cette catégorie des *contingences locales inattendues*, en l'occurrence la législation locale vis-à-vis de l'investissement direct étranger et sa libéralisation au cours du temps, et de comparer son impact sur la survie des coentreprises à celui du risque pays. Comme le risque pays et ses variations, la législation locale vis-à-vis de l'investissement direct étranger et sa libéralisation sont considérées comme critiques pour la survie des coentreprises. Mais là encore, la validation empirique de cette relation est questionnée, entre d'un côté, les études attestant de l'existence d'un impact (Kale & Anand, 2001) et de l'autre, celles constatant l'absence d'impact (Prevot & Meschi, 2003).

Bibliographie

- Allison, P. D. (1984). *Event History Analysis*. Sage University Paper, London.
- Bain, J. S. (1956). *Barriers to New Competition*. Harvard University Press, Cambridge MA.
- Barkema, H. G. & Vermeulen, F. (1997). What differences in the cultural backgrounds of partners are detrimental for international joint ventures? *Journal of International Business Studies*, 28(4), pp. 845-864.
- Bleeke, J. & Ernst, D. (1991). The way to win in cross-border alliances. *Harvard Business Review*, 69(6), pp. 127-135.
- Blodgett, L. L. (1992). Factors in the instability of international joint ventures: An event history analysis. *Strategic Management Journal*, 13(6), pp. 475-481.
- Boddewyn, J. J. (1988). Political aspects of MNE theory. *Journal of International Business Studies*, 15, pp. 341-363.
- Carroll, G. R. & Delacroix, J. (1982). Organizational mortality in the newspaper industries of Argentina and Ireland: An ecological approach. *Administrative Science Quarterly*, 27, pp. 169-198.
- Connolly, S. G. (1984). Joint ventures with third world multinationals: A new form of entry to international markets. *Columbia Journal of World Business*, Summer, pp. 18-22.
- Cox, D. R. & Oakes, D. (1983). *The Analysis of Survival Data*. Chapman & Hall, New York.
- Delios, A. & Beamish, P. W. (2001). Survival and profitability: The roles of experience and intangible assets in foreign subsidiary performance. *Academy of Management Journal*, 44(5), pp. 1028-1038.
- Delios, A. & Henisz, W. J. (2003). Policy uncertainty and the sequence of entry by Japanese firms (1980-1998). *Journal of International Business Studies*, 34, pp. 227-241.
- Elandt-Johnson, R. C. & Johnson, N. L. (1980). *Survival Models and Data Analysis*. John Wiley, New York.
- Franko, L. G. (1971). *Joint Venture Survival in Multinational Corporations*. Praeger, New York (NY).

- Freeman, J., Carroll, G. L. & Hannan, M. T. (1983). The liability of newness: Age dependence in organizational death rates. *American Sociological Review*, 48, pp. 692-710.
- Garrette, B. & Dussauge, P. (1995). *Les Stratégies d'Alliance*. Les Editions d'Organisation, Paris.
- Geringer, J. M. & Hebert, L. (1991). Measuring performance of international joint ventures. *Journal of International Business Studies*, 22(2), pp. 249-263.
- Gomes-Casseres, B. (1987). Joint venture instability: Is it a problem? *Columbia Journal of World Business*, Summer, pp. 97-102.
- Hamel, G. Doz, Y. L. & Prahalad, C. K. (1989). Collaborate with your competitors and win. *Harvard Business Review*, 67(1), pp. 133-139.
- Hamel, G. (1991). Competition for competence and inter-partner learning within international strategic alliances. *Strategic Management Journal*, 12(Special Issue), pp. 83-103.
- Hannan, M. T. & Freeman, J. (1977). The population ecology of organizations. *American Journal of Sociology*, 82, pp. 929-964.
- Henisz, W. J. (2000). The institutional environment for multinational investment. *Journal of Law, Economics and Organization*, 16, pp. 334-364.
- Hennart, J.-F. (1988). A Transaction costs theory of equity joint ventures. *Strategic Management Journal*, 9(4), pp. 361-374.
- Hennart, J.-F., Kim, D.-J. & Zeng, M. (1998). The impact of joint venture status on the longevity of Japanese stakes in U.S. manufacturing affiliates. *Organization Science*, 9(3), pp. 382-395.
- Inkpen, A. C. & Beamish, P. W. (1997). Knowledge bargaining power and the instability of international joint ventures. *Academy of Management Review*, 22(1), pp. 177-203.
- Kale, P. & Anand, J. (2001). Effects of market liberalization on joint venture contributions, control, stability and performance: An empirical study of international joint ventures in India. *Academy of Management Proceedings*, Academy of Management Conference, Washington.
- Killing, P. (1983). *Strategies for joint venture success*. Praeger, New York (NY).
- Kobrin, S. J., Basek, J., Blank, S. & La Palombara, J. (1980). The assessment and evaluation of noneconomic environments by American firms: A preliminary report. *Journal of International Business Studies*, 11, pp. 32-47.
- Kogut, B. (1988). A study of the life cycle of joint ventures. *Management International Review*, 28(4), pp. 39-52.
- Kogut, B. (1989). The stability of joint ventures: Reciprocity and competitive rivalry. *The Journal of Industrial Economics*, XXXVIII(2), pp. 183-198.
- Kogut, B. (1991). Joint ventures and the option to expand and acquire. *Management Science*, 37(1), pp. 19-33.
- Lee, C. & Beamish, P. W. (1995). The characteristics and performance of Korean joint ventures in LDCs. *Journal of International Business Studies*, 26(3), pp. 637-654.
- Leung, W.-F. (1997). The duration of international joint ventures and foreign wholly-owned subsidiaries. *Applied Economics*, 29, pp. 1255-1269.
- Levinthal, D. & Fichman, M. (1988). Dynamics of interorganizational attachments: Auditor-client relationships. *Administrative Science Quarterly*, 33, pp. 345-369.
- Meschi, P.-X. (2003). Pourquoi et comment sortir d'une alliance ? *Revue Française de Gestion*, 143, pp. 159-179.
- Meschi, P.-X. & Hubler, J. (2003). Franco-Chinese joint venture formation and shareholder wealth. *Asia Pacific Journal of Management*, 20(1), pp. 91-111.
- Pan, Y. (1996). Influences on foreign equity ownership level in joint ventures in China. *Journal of International Business Studies*, 27(5), pp. 1-26.
- Park, S. H. & Russo, M. V. (1996). When competition eclipses cooperation: An event history analysis of joint venture failure. *Management Science*, 42(6), pp. 875-890.
- Park, S. H. & Ungson, G. R. (1997). The effect of national culture, organizational complementarity, and economic motivation on joint venture dissolution. *Academy of Management Journal*, 40(2), pp. 279-308.

- Pearce, R. (1997). Toward understanding joint venture performance and survival: A bargaining and influence approach to transaction cost theory. *Academy of Management Review*, 22(1), pp. 203-225.
- Porter, M. E. (1980). *Competitive Strategy*. The Free Press, New York.
- Prevot, F. & Meschi, P.-X. (2003). External evolution processes affecting joint venture: The case study of a French-Brazilian joint venture in the information technology sector. *SMS Proceedings*, SMS Mini-Conference, Buenos Aires.
- Raveed, S. & Renforth, W. (1983). State enterprise-multinational corporation joint ventures: How well do they meet both partner needs? *Management International Review*, 23(1), pp. 47-57.
- Reuer, J.J. (1998). International joint venture instability and corporate strategy. *INSEAD Working Paper*, 98/55/SM.
- Scherer, F. M. (1980). *Industrial Market Structure and Economic Performance*. Rand MacNally, Chicago.
- Shi, Y. (1998). The effects of tasks on semiconductor start-up alliance dissolution: A structuration perspective. *Journal of High Technology Management Research*, 9(1), pp. 87-114.
- Teece, D.J. (1986). Transaction cost economics and the multinational enterprise: An assessment. *Journal of Economic Behavior and Organization*, 7, pp. 21-45.
- Williamson, O. E. (1975). *Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications*. The Free Press, New York.
- Yan, A. (1998). Structural stability and reconfiguration of international joint ventures. *Journal of International Business Studies*, 29(4), pp. 773-796.
- Zeira, Y. & Shenkar, O. (1990). Interactive and specific parent characteristics: Implications for management and human resources in international joint ventures. *Management International Review*, 30(Special Issue), pp. 7-22.