

Session thématique - Forum Innovation 2025

IA et innovation collaborative dans les partenariats stratégiques

Noms et institutions des enseignants chercheurs responsables de la session :

Kaouther BOUBAYA – EDC Paris Business School – kboubaya@edcparis.edu

Jihène CHERBIB – EDC Paris Business School – jcherbib@edcparis.edu

Issam MEJRI – EDC Paris Business School – imejri@edcparis.edu

Contact : kboubaya@edcparis.edu

Présentation de la thématique :

L'innovation collaborative désigne les processus d'innovation reposant sur la coopération entre acteurs issus de secteurs variés. Initialement développée dans le secteur privé, notamment à travers les pratiques d'open innovation et de recherche et développement (R&D), elle s'est progressivement étendue aux organismes publics, aux organisations à but non lucratif, aux institutions éducatives ainsi qu'à la société civile (Berthinier-Poncet et al., 2020). Ce type d'innovation devient crucial pour relever les grands défis contemporains, qu'ils soient climatiques, technologiques ou sociaux, et fait l'objet d'une promotion croissante, voire d'exigences explicites, de la part des politiques publiques et des pratiques organisationnelles (Mérindol et Versailles, 2024).

L'IA, définie comme la capacité d'un système à interpréter des données et à améliorer la prise de décision (Mustak et al., 2021), s'impose désormais comme un vecteur central de l'innovation et de la gouvernance dans ces partenariats stratégiques. L'intégration des outils d'IA dans le cycle de vie des partenariats permet une prise de décision plus éclairée et réduit les incertitudes liées aux interactions inter-organisationnelles (Keegan et al, 2023).

Dans ce contexte, marqué par la complexité croissante des environnements d'affaires et la nécessité de s'associer à des partenaires issus de secteurs variés, la gestion efficace des relations inter-organisationnelles constitue un facteur clé pour la réussite des initiatives d'innovation collaborative et de développement de nouveaux produits (Cherbib & Korbi, 2023). Une collaboration bien structurée favorise une communication claire, un partage stratégique des ressources et une coordination efficace des contributions de chaque acteur (Mejri & Ramadan, 2017). Elle permet aussi un alignement des objectifs (Ben Jemaa-Boubaya et al., 2020) et offre ainsi un cadre propice à l'innovation conjointe (Cherbib & Korbi, 2023).

Toutefois, au-delà des bénéfices attendus, une collaboration inter-organisationnelle mal encadrée peut engendrer des coûts importants, liés à la coordination, aux divergences d'intérêts, à la confiance, ou encore à la gestion des connaissances, qui compromettent les résultats escomptés. La capacité à concevoir une gouvernance adaptée, à formaliser les relations, à instaurer un climat de confiance et à s'appuyer sur des liens institutionnalisés

devient alors déterminante pour minimiser ces coûts et maximiser les bénéfices de l'innovation collaborative (Ben Jemaa-Boubaya et al, 2024).

Dans leur travaux, Dubey et al. (2024) soulignent les mérites de ces capacités en précisant le rôle déterminant de l'accessibilité et la transparence des informations dans le succès de la relation partenariale. En effet, la disponibilité et l'accès à des données précises et fiables aident les partenaires à prendre des décisions stratégiques et renforce la confiance mutuelle. Dans la continuité, Keegan et al. (2023) soulignent l'impact des intelligences artificielles génératives, comme ChatGPT, sur la gestion des partenariats B2B.

Cette transformation numérique pose plusieurs défis : comment assurer une transparence suffisante sans compromettre l'avantage concurrentiel des partenaires ? Les algorithmes d'IA, souvent opaques, peuvent-ils introduire des déséquilibres dans le partage des connaissances et la gouvernance des décisions stratégiques ?

L'adoption de l'IA modifie les rapports de force entre partenaires. Puisque, d'une part, elle favorise une synchronisation efficace des données et améliore la réactivité des entreprises face aux évolutions du marché (De Corbière et al., 2019). D'autre part, elle peut renforcer la dépendance vis-à-vis des acteurs maîtrisant les infrastructures numériques et les données stratégiques (Mérindol & Versailles, 2024). L'asymétrie de l'information confère un pouvoir accru aux entreprises qui développent ces technologies (Keegan et al., 2023). Ces asymétries peuvent créer des barrières à l'entrée dans les réseaux d'innovations et ainsi donner lieu au blocage des processus d'innovation. Dès lors, comment établir des mécanismes de gouvernance garantissant un usage éthique et équitable de l'IA dans les partenariats stratégiques ?

La littérature récente met en évidence les risques liés à l'opacité des décisions algorithmiques, qui peuvent entraver la confiance entre partenaires et alimenter des comportements opportunistes (Keegan et al., 2023). De plus, la complexité des processus d'automatisation et de traitement des big data soulève des enjeux éthiques et juridiques cruciaux pour la gouvernance des alliances stratégiques (Keegan et al., 2023). Face à ces défis, il devient impératif de concevoir des protocoles de régulation assurant une transparence accrue et une répartition équilibrée du pouvoir décisionnel.

En somme, si l'IA et la digitalisation représentent une opportunité majeure pour le management des partenariats stratégiques et des processus d'innovation, elles introduisent également de nouveaux défis en matière de gouvernance, de transparence et d'équilibre des relations inter-organisationnelles. Une réflexion approfondie sur ces enjeux s'avère nécessaire afin d'assurer une intégration efficace et éthique des technologies d'IA dans les dynamiques collaboratives des entreprises. La mise en place de cadres réglementaires adaptés, ainsi que le développement de technologies explicables et accessibles, pourraient constituer des leviers essentiels pour garantir un équilibre durable au sein des partenariats stratégiques, tout en maximisant leur potentiel d'innovation et de compétitivité.

De ce fait, les questions soulevées autour de la digitalisation dans les partenariats stratégiques sont nombreuses et notre session s'intéressera plus particulièrement aux questions suivantes :

1. Quels sont les enjeux et les défis de la digitalisation dans les partenariats stratégiques ?

2. Dans quelle mesure les collaborations stratégiques favorisent-elles l'open innovation et le développement de nouvelles capacités dynamiques ?
3. De quelle manière l'IA contribue au management des partenariats stratégiques et des innovations qui en sont issues ?
4. Dans quelle mesure l'IA, la blockchain et le big data peuvent augmenter ou réduire les chances de stabilité des partenariats stratégiques et des processus d'innovation collaborative ?
5. Quels nouveaux modèles d'affaires collaboratifs émergent de la transformation numérique ?
6. Quelles sont les caractéristiques d'un environnement collaboratif à l'ère du big data et de l'IA ?
7. Comment assurer une gouvernance efficace, éthique et régulée des collaborations technologiques à l'ère de l'IA ?
8. L'IA peut-elle être un atout ou un risque dans la sécurisation des échanges inter-organisationnels ?
9. Une dépendance excessive à l'IA peut-elle altérer la dimension humaine des partenariats ?

Références

- Ben Jemaa-Boubaya, K., Cheriet, F., & Smida, A. (2020). Role of objectives alignment in strategic alliance instability. *Management international*, 24, 78-90.
- Ben Jemaa-Boubaya, K., Korbi, F. B., & Cheriet, F. (2024). Toward a dynamic analysis of trust-building process through the strategic alliance life cycle: The role of dynamic capabilities. *M@n@gement*, 27(5), 38-63.
- Berthinier-Poncet, A., Goncalves, L. C., Mitkova, L., & Ozman, M. (2020). Regards croisés sur les approches internationales de l'innovation collaborative. *Innovations*, 62(2), 5-15.
- Bogers, M., Chesbrough, H., & Moedas, C. (2018). Open innovation: Research, practices, and policies. *California management review*, 60(2), 5-16.
- Cherbib, J., & Bahri Korbi, F. (2023). Choix et dynamique de l'orientation stratégique dans les JVI entre PME et multinationales opérant dans un environnement incertain. *Revue internationale PME*, 36(1), 26-48.
- Dubey, R., Bryde, D. J., Blome, C., Dwivedi, Y. K., Childe, S. J., & Foropon, C. (2024). Alliances and digital transformation are crucial for benefiting from dynamic supply chain capabilities during times of crisis: A multi-method study. *International Journal of Production Economics*, 269, 109166.
- Keegan, B. J., Iredale, S., & Naude, P. (2023). Examining the dark force consequences of AI as a new actor in B2B relationships. *Industrial Marketing Management*, 115, 228-239.
- Mejri, I., & Ramadan, M. (2017). Network relationships and internationalization in Tunisian high-tech SMEs. *Global Business and Organizational Excellence*, 37(1), 39-47. <https://doi.org/10.1002/joe.21827>.
- Mérindol, V., & Versailles, D. W. (2024). Les paradoxes de l'innovation ouverte: vers un changement de paradigme pour la Défense. *Innovations*, 74(2), 131-159.



Mikalef, P., Conboy, K., & Krogstie, J. (2021). Artificial intelligence as an enabler of B2B marketing: A dynamic capabilities micro-foundations approach. *Industrial Marketing Management*, 98, 80-92.

Mustak, M., Salminen, J., Plé, L., Wirtz, J. (2021). Artificial intelligence in marketing: topic modeling, scientometric analysis, and research agenda. *Journal of Business Research*, 124, 389–404.

Soumission des propositions de communication jusqu'au 30 avril 2025 :

<https://foruminnov25.univ-littoral.fr/soumission/>

