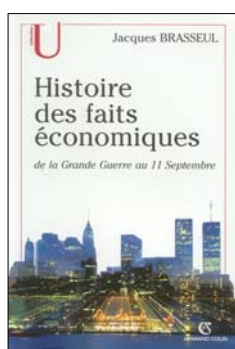
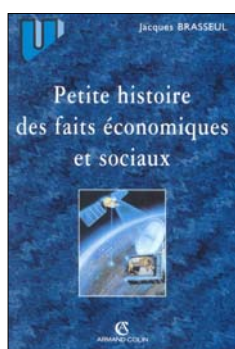


---

## COMPTES RENDUS

---

Jacques Brasseul, 1) *Petite Histoire des faits économiques et sociaux*, collection "U", Armand Colin, Paris, 2001, 212 p. – 2) *Histoire des faits économiques – de la grande guerre au 11 Septembre*, collection "U", Armand Colin, Paris, 2003, 303 p.



Après un premier tome consacré à la période allant des origines à la première révolution industrielle, un second tome traitant du XIX<sup>e</sup> siècle (tous deux analysés ici : *Région et Développement*, n° 6-1997 et n° 11-2000), le professeur Jacques Brasseul a achevé en 2003 sa magistrale histoire économique du monde par un troisième volet où il traite du XX<sup>e</sup> siècle. Entre temps, il a donné chez le même éditeur un condensé de sa trilogie, qui a déjà fait l'objet de plusieurs rééditions. Le lecteur pressé, le professeur en retard pour préparer un cours ou l'étudiant en période de révision y trouveront les repères essentiels pour comprendre l'évolution économique du monde depuis la Renaissance jusqu'à aujourd'hui, sans risque de tomber dans le piège de la superficialité. Contraint de s'en tenir à nombre restreint de pages, l'auteur a choisi en effet de renoncer à l'exhaustivité afin de se donner la respiration nécessaire pour expliquer les faits les plus saillants de l'histoire économique.

Ce livre est divisé en huit chapitres ; la taille de chacun d'eux est un bon indicateur de l'importance accordée par l'auteur aux sujets qu'il a choisi de traiter. Celui qui est consacré à la révolution industrielle anglaise du XVIII<sup>e</sup> siècle se détache nettement avec 44 pages, suivi de loin par le chapitre intitulé "Guerres et crises de 1914 à 1945" (28 pages). De fait, quoi de plus important que le moment où le monde occidental est sorti soudain de la phase de croissance très lente, amorcée au néolithique, où les progrès qui se succédaient à un rythme lui-même très lent servaient essentiellement à augmenter la population, sans que l'on puisse parler, en dehors de quelques rares régions, d'un "monde plein" – et que le moment où l'économie capitaliste jusqu'alors triomphante malgré les fluctuations cycliques, est si durement frappée qu'on peut

à juste titre douter qu'elle se relève un jour ? D'autant que, en Russie, un autre modèle était en train de s'installer, que nombre d'observateurs considéraient comme prometteur.

La Révolution industrielle n'est pas un miracle ; elle a été préparée par les millénaires et les siècles précédents ; il lui fallait cette lente maturation préalable, l'"accumulation primitive" mais également tout ce qui rentre dans la "superstructure" (pour rester dans le vocabulaire marxiste) : les connaissances (la science), les institutions (la monarchie parlementaire), les mentalités (l'individualisme). Dans le chapitre qui lui est consacré, Jacques Brasseul développe ces thèmes et bien d'autres. Il insiste en particulier sur la révolution agraire qui commence, en Angleterre, dès le début du XVIII<sup>e</sup> siècle et qui est loin de se limiter au fameux "clôturage". Même dans cette *Petite Histoire*, le lecteur sera séduit par les précisions pittoresques qui font tout le sel de la trilogie. Ainsi apprend-on, en même temps que le rôle du navet dans les nouveaux assolements, que les Anglais surnommaient *Turnip* (comme navet) *Townshend* le *landlord*, Charles Townshend, qui s'était pris de passion pour cette cruciféracée. Mais le lecteur sera surtout intéressé par les débats de fond, qui caractérisent l'approche historique de Jacques Brasseul et qui ne sont pas écartés ici. En particulier, la question du retard de la France sur la Grande-Bretagne qui fait l'objet de positions contradictoires chez les historiens. Il y a en effet un paradoxe dans la situation de la France au XVIII<sup>e</sup> siècle. En dépit des vicissitudes bien connues, elle demeure la grande puissance européenne non seulement sur le plan culturel mais également sur le plan économique. Ainsi un auteur comme Nick Crafts a-t-il pu défendre la thèse suivant laquelle le décollage soudain de l'Angleterre au lieu de la France serait plutôt dû au hasard qu'à un quelconque déterminisme. Qui sait ? L'histoire est faite de beaucoup d'incertitudes. Les statistiques fiables et détaillées ne couvrent qu'une période très brève, la plus proche de nous ; lorsqu'on s'intéresse au XVIII<sup>e</sup> siècle les connaissances indispensables pour se prononcer avec une assurance suffisante font défaut. C'est pourquoi, on peut considérer que Jacques Brasseul a fait preuve de sagesse en se contentant d'exposer les pièces du dossier et les positions en présence. Cela ne l'empêchera pas, à l'occasion, de faire part de ses convictions comme on le verra.

Les deux guerres mondiales et la "grande dépression" – qui font l'objet d'un chapitre dans la *Petite Histoire* – occupent une bonne moitié du dernier tome de la trilogie. Plus encore, me semble-t-il, que les deux tomes précédents, celui-ci démontre à tout instant la grande culture de l'auteur, qui n'est pas seulement une culture d'économiste. Elle lui permet de placer l'histoire des faits économiques dans un contexte beaucoup plus large, hors duquel il est très difficile de comprendre vraiment comment les cartes de la puissance économique ont été rebattues. Tout part effectivement de la Première Guerre mondiale qui va affaiblir durablement l'Europe, et entraîner aussi bien l'avènement des États-Unis comme puissance hégémonique que l'apparition et le maintien des deux fascismes, le rouge et le brun, avant de déboucher sur une deuxième guerre

mondiale. A noter que Jacques Brasseul n'assimile pas lui-même explicitement le régime stalinien au fascisme mais il caractérise – suivant Halévy – l'entre-deux-guerres comme "l'ère des tyrannies" et il présente une description de la dictature de Staline qui rejoint dans l'horreur celle qu'il nous propose du régime hitlérien, la différence étant que le second était finalement beaucoup plus populaire que la première. Citant M. Roncayolo, Jacques Brasseul nous rappelle que "les Allemands ont appuyé en masse les nazis au pouvoir, même si la liberté et la démocratie avaient disparu, parce que le pays obtenait des succès diplomatiques (effaçant peu à peu les clauses de Versailles), des succès économiques sur le front du chômage, et qu'il retrouvait un ordre et une image organisée qui tranchaient avec la période de la grande inflation et d'anarchie de la république contestée des années 20" (t. 3, p. 63).

L'histoire économique n'est pas séparable de l'histoire tout court. En nous rappelant les faits les plus saillants de celle-ci, Jacques Brasseul nous en livre la démonstration constante. Dans le cas qui nous intéresse, sans l'assassinat du Kronprinz à Sarajevo, la déclaration de guerre de l'Empire austro-hongrois, l'entrée dans le conflit de toute l'Europe, par le jeu des alliances, puis des États-Unis, le traité de Versailles, on peut gager qu'il n'y aurait eu ni la révolution bolchevique, ni l'hyperinflation allemande, ni la prise de pouvoir par Hitler, et donc pas de second conflit mondial non plus. La politique et l'économie sont ainsi dans des liens de dépendance réciproque (la Première Guerre mondiale entraîne l'hyperinflation ; l'hyperinflation entraîne le nazisme). Inutile de dire que les esprits clairvoyants étaient capables d'anticiper ces causalités redoutables. Jacques Brasseul rappelle opportunément les efforts déployés – en vain – par Keynes pour convaincre ses contemporains de l'inanité des conditions de paix imposées à l'Allemagne. Les chiffres pourtant étaient éloquentes : tandis que l'indemnité de guerre versée par la France à l'Allemagne après la défaite de 1870 représentait environ le quart du produit national français (Jacques Brasseul, *Histoire des faits économiques*, t. 2, p. 73), la somme exigée de l'Allemagne à Versailles correspondait à deux ans et demi du PNB allemand d'avant-guerre (t. 3, p. 16) ! Les liens entre le poids des réparations et l'hyperinflation sont multiples et font l'objet d'un encadré très complet (p. 28 à 30) ; l'attitude de *benign neglect* des autorités allemandes traduit sans doute une intention de leur part de faire savoir au monde, par une sorte de démonstration par l'absurde, que leur pays était dans l'incapacité absolue de payer ce à quoi il s'était engagé sous la menace.

Le XX<sup>e</sup> siècle restera dans l'histoire comme une période de performances exceptionnelles avec une croissance de la production, de la population et du niveau de vie sans précédent. Il fut en même temps celui des guerres les plus meurtrières qu'ait jamais menées l'humanité, des affrontements nationalistes, ethniques et religieux à répétition, des génocides. Sur le plan économique, les succès sont atténués par les irrégularités de la croissance, la résistance du chômage sur le long terme, la persistance d'inégalités importantes, mais tout cela caractérisait déjà, à des degrés divers, le siècle précédent. Par contre l'épisode de

la grande dépression reste jusqu'à présent, unique. Alors, on a pu croire que le capitalisme allait sombrer sans avoir étendu son emprise sur toute la surface de la terre, que les prédictions de Marx se réaliseraient plus tôt qu'il ne l'avait annoncé. L'événement a bouleversé bien des certitudes. On sait, en particulier, que c'est lui qui a décidé Keynes, aussitôt achevé le *Traité sur la monnaie*, de mettre en chantier la *Théorie générale* dans laquelle il allait traiter à peu près des mêmes questions dans une perspective tout à fait différente, qui n'était plus celle de la récurrence plus ou moins régulière des cycles mais celle de la dépression durable. On sait aussi que beaucoup d'économistes considèrent désormais que, grâce justement aux enseignements de Keynes, un accident aussi grave que celui des années 30 ne saurait se reproduire. Qui vivra verra. Force est de constater, en tout cas, qu'un accord parfait n'existe pas, encore aujourd'hui, sur les causes de cet épisode majeur. Jacques Brasseul consacre une quinzaine de pages passionnantes aux diverses thèses en présence. Les explications structurelles se mêlent aux explications conjoncturelles. On s'attendrait à voir accorder plus de place à la théorie de la régulation, puisque rappelons-le, M. Aglietta évoquait déjà dans sa thèse (1974) une "crise majeure de l'accumulation" à propos de la grande dépression, explication qui sera reprise en 1978 par R. Boyer et J. Mistral dans *Accumulation, inflation et crises*. Faisant un point provisoire, en 1986, sur l'apport de l'école de la régulation, celui qui était devenu entre-temps le chef de l'école régulationniste (française) présentait la grande dépression à la fois comme une "crise du système de régulation" en vigueur à l'époque et, au-delà, comme une "crise du mode de développement" : "Cette dernière se définit par l'arrivée aux limites et à la montée des contradictions au sein des formes institutionnelles les plus essentielles, celles qui conditionnent le régime d'accumulation... Au cours d'un tel épisode, font donc question les régularités les plus essentielles, celles que sous-tendent l'organisation de la production, l'horizon de valorisation du capital, le partage de la valeur et la composition de la demande sociale" (R. Boyer, *La Théorie de la régulation : une analyse critique*, la Découverte, 1986, p. 68).

S'il reprend l'analyse de la suraccumulation comme l'un des facteurs déclencheurs de la crise (la part des salaires dans la valeur ajoutée a diminué, la production augmentait trop vite par rapport à la consommation), Jacques Brasseul n'inscrit pas ses analyses dans la grille de lecture régulationniste. Mais il décrit, naturellement, les événements principaux qui ont accompagné cette crise et son prolongement. La suraccumulation, phénomène réel, est une conséquence de la crise de la régulation, en particulier de l'incapacité de la Banque centrale américaine à maîtriser l'offre de crédits. Jacques Brasseul rappelle que c'est sur l'intervention de Churchill, bientôt appuyé par Charles Rist et Hjalmar Schacht (alors gouverneurs des Banques centrales française et allemande), que le président du FED, Benjamin Strong, a baissé les taux au moment où il aurait fallu au contraire freiner la création monétaire. Son successeur, George L. Harrison commettra l'erreur inverse en menant une politique monétaire restrictive alors que la crise des liquidités se manifestait

déjà. Comme le signale d'ailleurs R. Boyer, les monétaristes et les keynésiens sont d'accord pour critiquer la mauvaise gestion de la crise par les autorités monétaires (pas seulement américaines, Jacques Brasseul rappelle les erreurs que furent aussi bien le rétablissement, en 1925, de la convertibilité or de la livre à la parité d'avant-guerre, que la réforme Poincaré de 1928 – cf. t. 3, p. 104 et 112) même s'ils en tirent des conclusions opposées : pour les uns les interventions publiques sont par nature déstabilisatrices ; pour les autres les autorités monétaires n'ont eu que le tort d'intervenir à contretemps, d'avoir mené des politiques procycliques là où, à l'évidence (*i.e.* à la lumière des enseignements de Keynes), des politiques contracycliques s'imposaient.

Le livre de Jacques Brasseul est passionnant aussi parce qu'il montre le poids des individus dans l'histoire. Une personne particulière, à un moment particulier, peut entraîner tout un peuple et même au-delà dans la bonne ou dans la mauvaise direction. Certes, à long terme, des déterminismes existent qui sont plus forts que les individus, mais à court terme, c'est-à-dire ici à l'échelle humaine, il existe bien des personnalités providentielles ou au contraire néfastes. L'histoire de l'entre-deux-guerres ne le prouve que trop. Et J. Brasseul laisse entendre que la grande dépression, avec son cortège de chômeurs, de miséreux aurait pu tout aussi bien susciter l'avènement d'un fascisme américain. Il évoque la personnalité peu connue du démagogue Huey Long (p. 88), gouverneur puis sénateur de Louisiane, qui instaura une sorte de dictature violente et corrompue dans son État et qui se posa en rival dangereux de Roosevelt. S'il se trouve, pour le bonheur des Américains, que Long fut assassiné en 1935, les choses auraient pu tourner tout autrement.

La deuxième partie du livre est intitulée "les progrès de la mondialisation 1950-2001" ; elle couvre donc exactement la deuxième moitié du XX<sup>e</sup> siècle. Infiniment plus paisible et plus prospère que la première, elle semble conduire inexorablement au triomphe définitif du capitalisme. L'échec patent des régimes communistes, l'absence d'autre alternative, tout converge vers la vision d'une "fin de l'histoire", au sens que lui a donné Fukuyama. Car même s'il n'y a rien de définitif en histoire, il est vrai que nous nous trouvons aujourd'hui dans une phase où nous serions bien en peine d'imaginer autre chose que l'amélioration progressive de ce que nous connaissons déjà. Jamais les valeurs portées par l'économie de marché n'ont paru mieux établies. Même un économiste comme Sen, si critique envers certaines conséquences du libéralisme économique, s'en est fait le propagandiste ("le mécanisme du marché... est un arrangement de base à travers lequel les gens peuvent interagir les uns avec les autres et entreprendre des activités mutuellement avantageuses. Dans cette optique, il est très difficile de comprendre qu'une critique raisonnable puisse s'opposer à ce mécanisme en tant que tel", cité p. 282). L'histoire des faits économiques telle que la voit Jacques Brasseul est toute entière imprégnée par une conviction du même genre. Les progrès économiques et sociaux lui apparaissent indissociables de l'ouverture des frontières, de la libération progressive des individus et des initiatives, de tout ce qui peut contribuer à une allocation efficace des ressources.

Si l'on en doutait, on ne saurait manquer, en le lisant, d'être vaincu par la force de cette évidence.

Si Jacques Brasseul partage la foi des économistes dans l'économie de marché, la concurrence, le libre-échange, il ne se situe pas moins très loin de l'ultralibéralisme. Selon lui les succès économiques de l'Occident après la guerre sont ceux d' "un capitalisme mixte, caractérisé par l'extension du secteur public, le développement de l'État providence à la fois protecteur et redistributeur, la mise en place d'une régulation macroéconomique keynésienne" (p. 169). J. Brasseul n'insiste pas sur les travers de toute sorte que l'on peut repérer dans les sociétés qui ont pratiqué depuis longtemps ce fameux "capitalisme mixte" (alors qu'il souligne les inconvénients de la *corporate governance*, p. 185). Peu importe, après tout. J. Brasseul ne cherche pas à dissimuler les défauts du capitalisme ; ce qui importe selon lui, c'est la capacité qu'il démontre de les dépasser : "Le capitalisme a progressé un peu partout depuis la chute du communisme en 1990, même si les krachs, les faillites, les scandales et les contestations continuent à le caractériser. Mais il a tellement évolué par le passé, surmontant toutes sortes de crise, tirant la leçon de ces crises mêmes en imaginant de nouvelles formules (les lois antitrust contre les barons pillards de la fin du XIX<sup>e</sup>, la régulation keynésienne après la crise de 29), laissant à l'État un simple rôle de spectateur au départ pour lui donner ensuite celui d'un régulateur, mettant en place diverses protections sociales dans le cadre de l'État providence, dépassant finalement les systèmes socialistes concurrents, qu'on peut penser qu'il continuera à changer, à s'adapter, tout au long du XXI<sup>e</sup> siècle" (p. 224).

L'ouvrage se clôt sur un dernier chapitre consacré au tiers-monde. L'expression, nous est-il rappelé, a été forgée par Alfred Sauvy par analogie avec le tiers-État de l'Ancien Régime, "ignoré, exploité et méprisé". Certes, "le" tiers-monde n'existe plus vraiment, d'abord parce que les pays qu'on rangeait dans les années 50 sous ce vocable ont nettement divergé depuis, certains ayant presque rejoint les pays développés (on pense bien sûr aux emblématiques dragons asiatiques), d'autres (toujours en Asie) semblant bien partis sur le chemin du développement, celui où la forte croissance n'empêche pas la réduction des inégalités. Surtout, peu d'économistes de nos jours seraient prêts à défendre la thèse suivant laquelle le sous-développement serait d'abord le résultat d'une exploitation des pays pauvres par les pays riches. Jacques Brasseul réévalue par exemple avec pertinence les critiques économiques du colonialisme. Il montre d'une part que les colonies n'ont jamais pesé bien lourd dans les économies des métropoles, donc qu'elles n'ont jamais constitué pour elles un enjeu économique essentiel, et d'autre part que les pays qui ont eu le moins de contact avec les Européens (Afghanistan, Ethiopie, intérieur de l'Afrique) sont aussi les moins développés. Ainsi Marx et Engels reconnaissaient-ils déjà à la bourgeoisie le mérite "d'entraîner toutes les nations jusqu'aux plus barbares dans le courant de la civilisation" (*Manifeste communiste*, 1848, cité p. 247).

Coexistent donc aujourd'hui plusieurs "tiers-monde(s)" parmi lesquels l'Afrique subsaharienne constitue un cas à part. Elle représente en effet 10 % de

la population de la planète mais seulement 1 % du PIB mondial et 2 % des échanges ! Il est permis de penser que les pays donateurs partagent avec les pays aidés la responsabilité de l'échec des politiques de développement qui sont conduites depuis des décennies sans empêcher l'appauvrissement des Africains, mais Jacques Brasseul voit surtout dans la faiblesse des institutions la cause de la persistance du sous-développement sur le continent africain. Il reprend donc à son compte le discours actuel de la Banque mondiale et des autres bailleurs de fonds quant à la nécessité d'instaurer l'État de droit en préalable au développement. Reconnaissons que le problème est complexe. D'une part parce qu'on connaît des *success stories* économiques dans des pays où l'on ne respecte pas les libertés formelles telles que la Banque mondiale les entend (hier l'Allemagne nazie, aujourd'hui Singapour par exemple, ou la Chine). D'autre part parce qu'on voit mal sur quelle couche sociale africaine on peut s'appuyer pour faire advenir ce fameux État de droit.

Les ouvrages de Jacques Brasseul sont toujours stimulants. Ils appellent des débats : le lecteur a en main le dossier, les thèses en présence avec les arguments principaux. A lui de prolonger la réflexion pour décider à quel parti il se rangera ou pour laisser, lui aussi, la question ouverte. Ce qui rend les écrits de J. Brasseul si passionnants, c'est que, s'ils sont clairement ceux d'un économiste, ils combinent l'histoire événementielle, l'histoire politique, l'histoire des idées, l'histoire sociale pour constituer le cadre dans lequel les faits proprement économiques trouveront leur signification. En notre temps, où la spécialisation impose de plus en plus ses contraintes, il est rare de rencontrer un auteur aussi savant, avec des compétences aussi diverses. Il reste à souhaiter que son œuvre rencontre encore plus de lecteurs, et pas seulement dans le milieu universitaire. Peut-on alors, pour finir, suggérer à son éditeur de lancer une édition de poche des trois tomes et de la *Petite Histoire*, l'ensemble pouvant être regroupé dans un coffret. Cela permettrait accessoirement de rendre clair aux yeux de tous que le livre que nous avons examiné ici, qui va "de la grande guerre au 11 septembre" est bien le troisième tome de la trilogie, cette mention n'apparaissant nulle part sur la couverture ou à l'intérieur du livre.

**Michel Herland**

Centre d'Économie et de Finances Internationales  
CNRS – Université d'Aix-Marseille 2

**Chris Steyaert et Daniel Hjorth, *New Movements in Entrepreneurship*,  
Edward Elgar Publishing Ltd, 2003, 384 p.**

L'entrepreneuriat est en phase d'émergence, de croissance, voire de maturité selon les pays ou les zones géographiques dans le monde. C'est un champ de recherche particulièrement intéressant et motivant du fait de sa trans-

disciplinarité et de l'unanimité qu'il entraîne comme solution alternative au salariat et comme nécessité pour renouveler le tissu économique, notamment au niveau local. Divers auteurs (chercheurs, praticiens, consultants, journalistes, etc.) s'intéressent à l'entrepreneuriat. L'ouvrage coordonné par Chris Steyaert et Daniel Hjorth, édité en association avec ESBRI (Entrepreneurship and Small Business Research Institute), offre une revue des nouveaux courants de la recherche sur la question dans le monde. L'ouvrage est structuré en 4 parties, chacune recevant quatre chapitres que nous allons rapidement reprendre en vue d'une réflexion critique.

Au sein du premier chapitre, les auteurs-éditeurs reconnaissent, à titre introductif, *l'entrepreneuriat* en tant que *champ de recherche à part entière* et ayant dépassé le stade de l'émergence. Sur ce point, on doit nuancer le propos qui est largement fonction des pays. Ils insistent, et là on ne peut qu'adhérer à leur point de vue, sur le fait que l'entrepreneuriat n'est pas un champ unifié en raison d'intérêts, de définitions et de paradigmes multiples qui ne constituent pas une faiblesse mais plutôt une richesse pour la créativité en la matière. Les auteurs militent également contre la fragmentation de la recherche et en faveur de travaux reliant des projets, des approches, des concepts et des vues pratiques. Enfin, ils expriment le souhait de voir passer la recherche surtout exploratoire actuellement, notamment en France (Paturel, 2004) dans les travaux doctoraux, à une recherche plus expérimentale et d'action effective en allant au fond des choses pour comprendre encore mieux le comportement des entrepreneurs.

Le chapitre 2, écrit par H.P. Welsch et L. Liao, insiste sur les frontières mal définies de *l'entrepreneuriat, champ des plus complexes*. Les questions soulevées par chaque chercheur divergent plus qu'elles ne fédèrent et peu de standards méthodologiques sont acceptés en tant que tels. Les auteurs prônent une stratégie de recherche fondée sur les modèles de l'apprentissage organisationnel, favorisant le développement de l'entrepreneuriat en incitant les chercheurs à respecter un équilibre entre l'exploration et l'exploitation, approches beaucoup plus complémentaires que concurrentes. En effet, l'exploration vise à contribuer au développement théorique du champ alors que l'exploitation cherche à enrichir le champ par l'intégration et la validation de ce qui a déjà été fait. *Six stratégies sont finalement proposées* avec pour objectifs : une définition claire du domaine, des frontières bien délimitées de chaque théorie utilisée, le choix de la recherche intégrative, le renforcement des consensus par un groupe de chercheurs de grande notoriété pour développer des standards méthodologiques, l'acceptation des recherches de type exploration et exploitation de façon équilibrée au niveau des publications et la création de communautés avec des intérêts de recherche partagés. Ces stratégies seraient les seules qui puissent permettre de lever la menace qui pèse sur la recherche en entrepreneuriat quant à sa légitimité et son existence même. On ne saurait s'élever contre ces idées. Toutefois, nous souhaitons vivement voir dans les communautés de chercheurs envisagées la présence des collègues français reconnus dans le champ car leurs



travaux sont loin d'être négligeables ou éloignés de la rigueur scientifique qu'impose toute investigation académique.

Dans le chapitre 3, A. Fayolle reprend sans données justificatives objectives, l'idée selon laquelle la recherche en entrepreneuriat devrait prioritairement s'appuyer sur des recherches qualitatives, selon une méthodologie inductive et dans le cadre d'une recherche-action. On renverra le lecteur à l'analyse des thèses françaises soutenues en entrepreneuriat depuis 2000 afin qu'il ait une idée plus précise sur ce qui se fait en la matière (Paturel, 2004) et en dépassant les seules six thèses retenues par l'auteur sur des bases de pure convenance. S'il est clair, depuis plusieurs années, que *la recherche française en entrepreneuriat se distingue des travaux anglo-saxons*, ces derniers étant plus hypothético-déductifs et quantitatifs par rapport aux premiers, cette situation est la caractéristique normale d'un champ qui est seulement en phase d'émergence avancée dans notre pays. On insistera pas outre mesure sur le chapitre qui reprend à son compte nombre de développements dont l'origine se situe au sein de travaux malheureusement non cités et archi-connus, et qui reste peu convaincant sur le choix de la recherche-action ou intervention en entrepreneuriat.

G.P. West III introduit *le concept d'incertitude et la création asymétrique de nouvelles connaissances pour aborder le champ de l'entrepreneuriat* (chapitre 4). Cette originalité lui permet de suggérer une perspective de traitement de l'information qui serait fructueuse pour atteindre une envergure, une parcimonie et une généralisation dans le domaine. Il en arrive à décrire l'entrepreneuriat par son enracinement dans l'incertitude (*ce qui n'est pas révolutionnaire*) et l'esprit d'entreprise comme un phénomène multidisciplinaire et multi-niveau (*ce qui est acquis depuis pas mal d'années*). Il ajoute que le traitement de l'information est une perspective théorique elle-même ancrée dans une variété de disciplines, *ce que ne contrediront pas nos collègues spécialisés en sciences de l'information*. En définitive, West défend l'idée que la perspective du traitement de l'information fournit un cadre qui peut s'avérer indispensable pour examiner les liens et les relations entre les différents niveaux présents en entrepreneuriat et pour généraliser les résultats d'un stade avec les autres stades de l'analyse. Le cadre conceptuel de l'auteur est développé dans ce chapitre avec, pour lui, la nécessité de penser l'esprit d'entreprise comme un phénomène basé sur les réseaux, ce qui a été maintes fois montré lors de divers travaux de chercheurs anglophones et francophones.

C. Holmquist met la fragilité conceptuelle de l'entrepreneuriat, objet de disciplines très diverses, au centre de ses préoccupations (chapitre 5). Il s'élève à juste titre contre les assises théoriques fondées sur le mythe de l'entrepreneur qui ne peuvent suffire à prendre en considération l'extrême complexité du phénomène entrepreneurial déjà évoqué. Il insiste en argumentant sur le fait que ce type d'approche est susceptible de nuire plus que de servir l'évolution de ce champ, somme toute, jeune que constitue l'entrepreneuriat. Pour dépasser les limites de cette vision dominante aujourd'hui, il recommande de moins poser son regard sur l'acteur et de plus porter l'attention du côté de l'action entrepreneuriale

elle-même, définie par exemple comme une nouvelle manière de combiner les ressources sous forme de création, d'expansion et/ou de construction. Autrement dit, pour Holmquist, le "message" (soit l'entrepreneuriat compris comme un phénomène), est plus fondamental que le "messenger" (c'est-à-dire l'entrepreneur, déjà bien analysé des deux côtés de l'Atlantique). Cependant, cette nouvelle orientation de la recherche vers le "message" s'avère moins aisée que le choix de l'optique travail sur le "messenger". Bref, opter pour l'action comme perspective, doit aider à se libérer des images conventionnelles, souvent rabâchées dans les publications (c'est clairement l'individu et ses attributs qui se retrouvent dans la majorité des recherches aujourd'hui disponibles), et rendre plus accessible la compréhension de l'hétérogénéité des actes entrepreneuriaux quotidiens.

Le chapitre 6 voit M. Lindgren et J. Packendorff présenter l'entrepreneuriat sur la base des concepts de la littérature sur le management et l'organisation de projets. Eux-mêmes ayant une expérience d'encadrement de projets, les auteurs se focalisent plus sur l'action que sur l'acteur, confortant ainsi le point de vue de l'auteur précédent. Tout en réaffirmant un lieu désormais commun positionnant l'entrepreneuriat au sein de plusieurs disciplines, les auteurs voient les projets entrepreneuriaux comme le fruit d'efforts collectifs. Ces "organismes provisoires" que constituent les actes entrepreneuriaux, pourraient, dans leur périodicité, former des carrières entrepreneuriales durant la vie des individus. On perçoit alors l'importance du mouvement comme cadre pour l'entrepreneuriat ainsi que celle du couple "acteur/réseau" en tant qu'axe prometteur pour de futures recherches (on notera que des travaux doctoraux sont déjà en cours sur la relation "acteur/réseau", que ce soit à l'Université du Sud Toulon-Var ou à l'Université de Grenoble 2 notamment). De nouvelles directions d'investigations sont proposées lors de la discussion des auteurs au sein de leur article.

W.B. Gartner, N.M. Carter et G.E. Hills abordent le concept d'opportunités dans leur réflexion (chapitre 7). Cette contribution est importante, car *l'approche de l'entrepreneuriat par les opportunités* apparaît comme une troisième voie par rapport aux approches par les faits ou par les traits. Il est vrai qu'il existe une littérature abondante en entrepreneuriat qui place l'opportunité au centre du champ (Gaglio, 1997 ; Kirzner, 1997 ; Venkataraman, 1997 ; Shane et Venkataraman, 2000 ; Erikson, 2001 ; Gaglio et Katz, 2001 ; Shane et Venkataraman, 2001 ; Singh, 2001 ; Zahra et Dess, 2001 ; Shoonhoven et Romanelli, 2001, etc.) et des travaux sont en cours (Chelly, 2003 et 2004, etc.) et font l'objet de débats intéressants sur la définition de ses attributs ainsi que sur l'exploration des divers processus qui mènent à la constitution d'une opportunité. L'approche de "la découverte d'opportunité" puise ses fondements dans la littérature en économie, pour insister sur l'importance de la vigilance, l'observation et l'asymétrie d'information entre des individus qui poursuivent chacun son intérêt propre. Elle ne dévoile qu'une face de l'histoire et pourrait amener à occulter les caractéristiques fortes de l'opportunité en tant que phénomène. C'est pour cela que les auteurs proposent une autre voie. Ainsi pensent-ils que, dans plusieurs situations et selon diverses circonstances, les

opportunités sont "décrétées" ou "développées", autrement dit, la partie émergente d'une opportunité devient visible suite au sens que donnent les entrepreneurs à leurs expériences (Weick, 1979 ; Gartner, Bird et Starr, 1992, Sarasvathy, 2001, etc.). Les auteurs défendent l'idée que l'approche par les opportunités développées provient de la littérature relative à la théorie des organisations et à l'identité stratégique. Ils reconnaissent aussi que la contribution des recherches faites dans ces champs offre un certain nombre d'idées sur comment les opportunités émergent et sont poursuivies dans les organisations (Daft et Weick, 1984 ; Dutton et Jackson, 1987 ; Jackson et Dutton, 1988 ; Scott et Lane, 2000, etc.). Dans l'approche par les opportunités promulguées, les opportunités sortent de l'imagination des individus par leurs actions et leurs interactions avec les autres. Conceptualiser l'entrepreneuriat et les opportunités comme étant un processus cognitif et social qui émerge n'est pas une chose nouvelle pour le champ de l'entrepreneuriat (Shaver et Scott, 1991 ; Gartner, Bird et Starr, 1992 ; Gartner, 1993, etc.), mais les approches psychosociales semblent être délaissées dans la nouvelle mode de la rationalité économique dudit processus. L'étude empirique qualitative, réalisée auprès d'entrepreneurs nord américains ayant entamé un processus de création d'une start-up, confirme l'idée selon laquelle il peut y avoir une nouvelle approche des opportunités dans le champ de l'entrepreneuriat qui stipule qu'elles sont développées grâce à l'imagination et à la créativité des individus entrepreneurs.

Dans le chapitre 8, D. Fletcher présente une vision des activités entrepreneuriales comme étant dynamiques, constamment émergentes, réalisées, formées et construites par les processus sociaux. L'approche de l'entrepreneuriat de Fletcher est clairement *une perspective sociale constructiviste*. L'esprit d'entreprise est vu comme un cadre sur la manière dont on peut comprendre l'émergence organisationnelle. A partir de quatre cas relativement approfondis, l'auteur construit la façon dont les individus assimilent cette émergence organisationnelle.

Le chapitre 9 tente de répondre à la question : quand les universités deviennent-elles un lieu d'invention ? S. Shane aborde le problème en rappelant que le rôle de l'université dans ce domaine a été identifié depuis plus de 125 ans et que durant les 25 dernières années, la recherche universitaire a été directement liée au développement régional par les innovations technologiques. L'auteur fournit dans son étude (années 1977 à 1996 aux États-Unis) un cadre conceptuel pour *comprendre la variation, selon les industries, de l'importance du rôle des universités comme source d'invention*. A la suite de cette étude, les chercheurs en entrepreneuriat pourront découvrir des explications plus sophistiquées sur les raisons pour lesquelles les universités constituent une source importante d'inventions dans certaines industries et pas dans d'autres. Il sera également possible d'examiner plus clairement la façon dont les universités peuvent être organisées pour participer à la croissance industrielle et au développement régional. On perçoit l'intérêt d'une telle recherche dans le cadre du rapproche-

ment des universités avec la recherche privée et le tissu industriel local par, notamment, la découverte de nouvelles opportunités de développement.

H. Neergaard discute, dans le chapitre 10, la relation existant entre la croissance organisationnelle d'une entreprise et la dimension managériale de cette évolution. L'auteur montre l'incapacité des modèles de croissance, théoriques et normatifs pour la plupart, à rendre vraiment compte de la dimension managériale de la transition organisationnelle. La principale visée de cette recherche exploratoire s'attache donc à *identifier les facteurs susceptibles d'influencer la "capacité transformationnelle" des dimensions managériales et organisationnelles*. L'auteur soutient que le management des dynamiques de cette transition est indispensable à la fois pour une croissance maîtrisée et pour la survie à long terme de l'organisation. A partir de théories existantes et de données empiriques, les éléments déclencheurs de la transition organisationnelle sont identifiés, comme la première embauche et la première vente, l'établissement de procédures ou l'introduction d'un management intermédiaire, mais aussi l'âge, la personnalité, l'expérience de l'individu et le nombre de fondateurs. En définitive, l'étude explore les facteurs influençant la capacité transformationnelle managériale et organisationnelle, mais aussi la manière dont ces changements s'affectent mutuellement.

B. Van Looy, K. Debackere et P. Andries se focalisent, dans le chapitre 11, sur *la façon dont doit être stimulée la croissance régionale par l'entrepreneuriat innovateur*, sujet d'une grande actualité. Les résultats de leur travail convergent vers la nécessité d'une interaction complexe et guidée entre les établissements créateurs de connaissances (universités et centres de recherches), les entreprises existantes et celles en démarrage, avec une attention suffisante prêtée au réseau des entreprises et à l'infrastructure professionnelle qui encadre une telle interaction. Sur la base d'exemples pertinents provenant de la Silicon Valley (États-Unis), de Cambridge (Grande-Bretagne) et de Sophia Antipolis (France), l'entrepreneuriat est présenté comme un processus basé sur une pluralité d'interactions qui se manifestent parmi une grande diversité d'acteurs. Les auteurs sont favorables, à juste titre, à un élargissement de la manière dont l'entrepreneuriat est étudié et considéré. Les effets pratiques de ce point de vue sont également proposés judicieusement avec des développements notamment sur la façon de stimuler ces interactions appropriées. Les auteurs se réfèrent à l'expérience belge de Leuven, relativement réussie, des dernières années pour défendre leurs positions.

Dans le chapitre 12, P. Dobers propose une suite à la thématique du chapitre précédent. Il est vrai que le sujet correspond à une question d'un grand intérêt. Pour cela, il se concentre sur un quartier de Stockholm qui essaie de mobiliser l'énergie innovatrice afin de donner à la ville une image d'information technologique. L'auteur part de l'histoire des années 60 pour montrer comment la gestion de Stockholm a été transformée en se mobilisant sur les seules planification et administration urbaines, puis sur le marketing actif et l'accroissement des initiatives ayant pour résultat le développement de l'entrepreneuriat urbain.

La plupart des travaux sur *l'entrepreneuriat ethnique* qu'évoque T. Bager (chapitre 13), considère soit que l'entreprise offre à l'entrepreneur de cultiver un lien économique entre son pays d'origine et son pays d'accueil, soit plus fréquemment que son entreprise lui permet de s'installer dans le pays d'accueil (même avec un espoir de retour comme dans la théorie des minorités intermédiaires). L'auteur prend le contre-pied de ces approches avec l'exemple des entrepreneurs chinois qui adoptent une dimension entrepreneuriale internationale, c'est-à-dire impliquant plusieurs pays dans leur projet et non seulement leur pays d'origine. L'auteur reconnaît très justement que le contexte de la migration et de l'entrepreneuriat migrant a changé. Si, à l'origine, l'immigration était le fait surtout d'individus pauvres et faiblement qualifiés fuyant les conditions économiques de leur pays d'origine pour tenter leur chance ailleurs avec, pour entreprendre, de faibles capitaux de départ, aujourd'hui, de nouvelles formes de migrations se développent et sont encouragées par certains Etats (par exemple le Canada) qui mettent en scène des individus ayant un capital financier et humain. Ces derniers, lorsqu'ils entreprennent, seraient *a priori* plus ouverts à inscrire leur affaire dans la globalisation régnante que les premiers. A partir de l'analyse de ces cas, l'auteur propose que l'entrepreneuriat des migrants puisse éclairer la réflexion sur l'entrepreneuriat international. A ce sujet, on renverra le lecteur aux travaux de T. Levy (2004) sur l'entrepreneuriat immigré en France qui donne un éclairage particulier à ce thème important du champ qui nous intéresse.

Sur le même sujet, P.G. Greene, N.M. Carter et P. Reynolds, spécialistes de l'entrepreneuriat des minorités, essaient *d'expliquer les écarts dans les taux d'auto-emploi entre les différents groupes ethniques des Etats-Unis* (blancs, hispaniques, noirs) (chapitre 14). Ainsi, le Département Américain du Commerce soulignait, il y a quelques années, que les hispaniques comme les afro-américains avaient un taux d'auto-emploi beaucoup plus faible que les blancs et le même taux des afro-américains était lui-même bien en deçà de celui des hispaniques. La question est donc de savoir si ces écarts reflètent une différenciation dans la possibilité de transformer une idée ou une opportunité ou même une entreprise en affaire viable. Une fois les principales théories anglo-saxonnes de l'entrepreneuriat ethnique rappelées, les auteurs analysent les données statistiques à leur disposition et tirent des conclusions qui leur permettent d'amender certaines d'entre elles. Il semble bien que la théorie de l'enclave ethnique comme la théorie des minorités intermédiaires ne soient pas totalement pertinentes pour expliquer la réalité américaine en la matière, ce qui n'est pas totalement surprenant à la vue des premiers résultats obtenus en France (Levy, 2004).

M. Aggestam et J.J. Keenan (chapitre 15) proposent au lecteur une immersion au sein des réseaux chinois à travers le monde et dans différents groupes ethniques aux Etats-Unis mais aussi en Europe de l'Est et, notamment, en Pologne post-communiste. Ainsi, une *focalisation sur les mentalités entrepreneuriales* d'un groupe d'acteurs à niveau organisationnel élevé dans trois

compagnies polonaises nouvellement privatisées et entrant dans une économie de marché, est proposée. Le but est de comprendre les mentalités entrepreneuriales des acteurs dans une perspective endogène, c'est-à-dire à partir des significations que les acteurs donnent et de leurs agissements. Que relatent-ils alors qu'ils font face à des opportunités et à des responsabilités au sein d'un environnement nouveau en cours d'évolution ? En définitive, les auteurs identifient la capacité de changer, d'innover et d'employer des capitaux des entrepreneurs retenus, dans les relations extérieures et intérieures qu'ils peuvent entretenir durant leurs activités.

Enfin, dans le chapitre 16, D. Hjorth et C. Steyaert reviennent sur le message implicite des premiers chapitres dans une discussion qui porte sur la façon dont l'entrepreneuriat lié à la nouvelle économie limite nos manières de voir et concevoir l'esprit d'entreprise, particulièrement dans sa signification et ses effets culturels et sociétaux. L'analyse des auteurs sur l'économie de l'Internet se ramène à un double regard. Le premier consiste à présenter Internet comme un essaim d'opportunités possibles pour la création d'entreprises : le reflux et les occasions de créer une multitude d'activités qui y sont liés, amenant ceux qui y participent à risquer leur existence même. Le second revient à se poser des questions sur les zones pathologiques de la nouvelle économie et sur le rôle de l'entrepreneuriat dans ce contexte. Le résultat d'une telle analyse culturelle est alors de résister à la tendance que l'entrepreneuriat devienne colonisé par "l'économisme" en l'attachant à la nouvelle économie plus ou moins exclusivement et en l'éloignant de visions alternatives pourtant bien utiles. Nous retombons sur la complexité des contours du champ difficilement affectables à une discipline particulière pour le saisir correctement.

*En conclusion*, l'ouvrage est une bonne revue, quoique partielle, de l'état actuel de la recherche et des études en entrepreneuriat. On doit toutefois regretter l'habitude de nos collègues d'outre atlantique de pratiquer un "nombriisme" récurrent en ignorant totalement les nombreuses recherches françaises ou francophones, d'une rigueur scientifique pourtant non constestable. Certes, l'effort d'ouverture du livre vers un auteur français est louable, mais nous aurions bien vu également des collègues à forte notoriété académique présenter leur point de vue sur le sujet, ce qui aurait indiscutablement donné une autre envergure à ce travail. Il n'empêche que le livre arrive au bon moment et offre à tous les chercheurs actuels en entrepreneuriat et à ceux qui souhaiteraient les rejoindre, des pistes intéressantes sur ce qui existe déjà et sur ce qui pourrait être entrepris dans les années à venir. On doit signaler que de nombreuses thèses françaises portent aujourd'hui sur les minorités (les femmes, les immigrés, les jeunes par exemple) alors que d'autres se focalisent sur les problèmes d'accompagnement (incubateurs publics ou privés, pépinières d'entreprises, etc.) tandis que d'autres encore se concentrent sur le rôle des établissements de formation pour, d'une part, sensibiliser à l'entrepreneuriat le public d'étudiants et, d'autre part, pour favoriser ce choix alternatif au salariat. Il reste beaucoup de choses à faire sur le champ et il serait intéressant, quelles que soient les métho-

dologies employées, car aucune ne nous paraît supérieure à une autre (le choix étant lié au sujet à traiter et à la conviction personnelle du chercheur...), que les Laboratoires spécialisés français d'une part et d'outre-atlantique d'autre part communiquent plus entre eux. Inévitablement des synergies apparaîtraient pour un développement peut-être plus rapide et une reconnaissance encore supérieure de la recherche scientifique au sein de ce champ d'actualité qui nous mobilise.

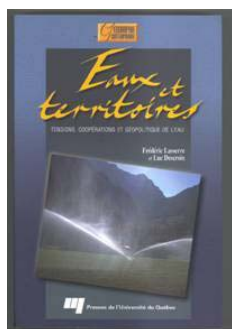
### Références

- Levy T., 2004, "L'entrepreneuriat immigré et son accompagnement en France", thèse en sciences de gestion, Université du Sud Toulon-Var, Octobre.  
Paturel R., 2004, "La recherche doctorale française en entrepreneuriat – années 2000-2004", XVIIe Journées de IAE, Lyon, 13-14 septembre, 26 p.

**Robert Paturel**

Professeur à l'Université du Sud Toulon-Var  
Directeur du Laboratoire ERMES

**F. Lasserre et L. Descroix (avec la collaboration de J. Burton et A. Le Strat), *Eaux et Territoires. Tensions, Coopérations et Géopolitique de l'eau*, Presses de l'Université du Québec, 2002, 473 p.**



L'ouvrage publié en 2002 par F. Lasserre et L. Descroix (avec la collaboration de J. Burton et de A. Le Strat) aux Presses de l'Université du Québec est intitulé "Eaux et territoires. Tensions, Coopérations et Géopolitique de l'eau". Ce livre qui part du constat de l'existence de tensions sur les ressources hydriques, tant au plan interne qu'externe, présente un ensemble de réflexions sur les origines de ces conflits. Il préconise, en outre, l'utilisation d'outils socio-économiques, juridiques, politiques et techniques afin d'éviter les guerres de l'eau et pour promouvoir une gestion durable de ces ressources. L'ouvrage comporte 473 pages et il est organisé en deux parties. Dans la première composée de six chapitres, les principales notions et la grille d'analyse sont introduites et présentées ; elles sont ensuite développées dans les 11 chapitres de la seconde partie à travers des études de cas qui concernent des fleuves situés en Afrique, en Australie, en Asie centrale, au Moyen-Orient, en Chine et sur le continent américain (Canada, États-Unis, Mexique). Dans notre compte rendu de cet ouvrage très riche, nous n'adopterons toutefois pas une

présentation linéaire mais nous nous attacherons à sa structure logique. En effet, certains développements traitent de l'origine des déséquilibres tandis que d'autres relèvent, selon nous, des modalités de leur résolution. Plus précisément, nous notons qu'en matière de ressources hydriques, les auteurs soulignent que les principales difficultés ne relèvent que très exceptionnellement d'une rareté absolue mais trouvent généralement leur origine dans des inégalités de répartition. Même si de nombreux conflits sont étudiés, la thèse développée n'est pas pessimiste. Les auteurs envisagent, en effet, différents mécanismes socio-économiques de gestion de l'eau et ils préconisent en particulier la solution coopérative.

Les auteurs, et plus particulièrement F. Lasserre et L. Descroix, partent d'abord du constat de tensions importantes qui concernent les ressources hydriques en général et plusieurs fleuves sont étudiés plus en détail. Les difficultés liées à l'eau ne se réduisent évidemment pas aux cas de sécheresse et d'inondations. Les tensions qui découlent de déséquilibres entre les disponibilités de la ressource et la demande se manifestent tout d'abord dans les pays eux-mêmes et ils traduisent l'importance relative des besoins agricoles, industriels et domestiques. Les premiers déséquilibres se sont d'autant plus fortement accrues que l'agriculture est devenue de plus en plus intensive et que les besoins en irrigation ont augmenté. En outre, le choix des spéculations agricoles joue un rôle important comme le fait apparaître, par exemple, le désastre écologique de la mer d'Aral présenté dans le chapitre 11 ainsi que les développements des chapitres 2, 4, 5, 7, 8, 12, 13, 15, 16 et 17. Les auteurs montrent bien aussi que les utilisations domestiques de l'eau s'accroissent avec le niveau de développement et ils font apparaître (cf. chapitres 7, 8, 9, 10, 15, 16 et 17) que ces ressources constituent un enjeu crucial et que les tensions sont d'autant plus accrues que les activités se déroulent dans des zones semi-arides et a fortiori arides. Ils notent aussi, en examinant les cas du Jourdain, du Syr Daria, de l'Amou Daria, de l'Euphrate, du Nil, du Sénégal, du Rio Grande et du Colorado, que lorsque les fleuves traversent plusieurs pays et que le contexte historique, politique et religieux les favorisent, les différends peuvent déboucher sur des conflits ouverts. De plus, les auteurs mettent l'accent sur les imbrications entre les ressources hydriques et la dimension territoriale. Cette liaison est largement développée comme, par exemple, lors d'opérations de restauration des terrains en montagne (cf. chapitre 5). Par ailleurs, avec l'exemple du bassin du Murray en Australie (cf. chapitre 13), on voit que le surpompage de la ressource conduit à une salinisation de l'eau.

Ils insistent aussi sur les problèmes de répartition de l'eau et ils relativisent, à juste titre, le problème de la rareté de cette ressource. Dans le même sens, on note l'introduction de la notion de pauvreté en eau (cf. F. Lasserre, chapitre 1).

Outre la gestion de la disponibilité en eau, les auteurs examinent aussi les conflits liés à la pollution de l'eau. Cette situation est finement mise en évidence



lors de l'étude du Rio Tijuana entre le Mexique et les États-Unis (cf. chapitre 15).

Après avoir fait état des différents problèmes et après avoir identifié les principales sources de conflits, les contributions des auteurs traitent des moyens pour réduire les déséquilibres et les gaspillages de la ressource et limiter les occasions de conflits. Ils montrent ainsi que la gestion des ressources hydriques nécessite l'utilisation de plusieurs instruments. Ils expliquent qu'il n'est plus possible de s'en tenir à des solutions techniques, telles que la création d'énormes réservoirs ou le détournement de fleuves au moyen de canaux, comme par exemple le Karakoum dans le Turkmenistan (cf. chapitre 11) ou en Chine (cf. chapitre 12). En d'autres termes, on ne peut pas s'en tenir à une gestion des quantités offertes. Ainsi, F. Lasserre préconise d'adopter une attitude nouvelle, à savoir économiser l'eau et en réduire la demande (cf. chapitre 2). Dans ce sens, la prise en considération de la valeur de l'eau devrait permettre de rationaliser ses utilisations. Sans passer par une modélisation économique, il propose d'adopter une tarification raisonnable et il cherche à dépasser l'opposition habituelle entre ceux qui voient l'eau comme un patrimoine mondial de l'humanité et ceux qui la considèrent uniquement comme un bien économique. Les auteurs exposent, en outre, un certain nombre de dangers et d'effets pervers de la valorisation marchande de l'eau. Ainsi, l'étude des projets de transferts d'eau du Canada vers les États-Unis est menée en prenant non seulement en compte le caractère commercial acquis par l'eau mais elle s'inscrit aussi dans le contexte des réglementations du GATT, de l'OMC et de l'ALENA. Plus généralement, plusieurs contributions permettent de voir que les échanges de droits d'eau peuvent se développer entre les différents opérateurs économiques et, selon le prix qu'ils payent l'eau, cela peut conduire les fermiers à arbitrer en faveur de la négociation de droits d'eau aux citoyens au détriment de la culture de la terre (cf. F. Lasserre, chapitre 14 et L. Descroix, chapitre 15). De même, L. Descroix explique les conditions d'apparition d'un marché d'eau non potable (cf. chapitre 16).

Les contributions nous permettent de voir que si le calcul économique et une meilleure gestion de l'eau sont introduits par le biais de sa tarification, l'instrument économique doit être combiné à d'autres mécanismes socio-politiques. De même, on remarque que du fait de doctrines juridiques concurrentes, le législateur n'est pas en mesure, à lui seul, de résoudre les conflits (cf. F. Lasserre, chapitre 3). A cet égard, la contribution de J. Burton nous paraît mettre le doigt sur l'essentiel (cf. chapitre 6). L'auteur explique que la gestion des ressources en eau doit être faite au niveau d'un bassin versant et il montre que la gestion durable de cette ressource doit s'appuyer sur la coopération qui doit procéder d'une approche écosystémique. Elle requiert encore une réflexion sur les institutions et une participation du public. De plus, l'analyse économique des différents processus mériterait sans doute d'être approfondie.

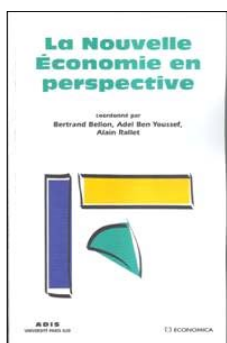
Au total, le message délivré par l'ouvrage est stimulant. Il apparaît, en effet, que la mise en place de procédures démocratiques et d'instruments écono-

miques et techniques devrait permettre de limiter les occasions de conflits concernant les ressources en eau et de conduire aussi à leur gestion durable.

**Louis Job**

Professeur à l'Université de Versailles-Saint-Quentin-en-Yvelines  
C3ED

**Bertrand Bellon, Adel Ben Youssef, Alain Rallet (coordonné par), *La Nouvelle Économie en perspective*, Economica, Paris, 2003.**



Ce livre est issu d'un colloque sur la "*Nouvelle-Economie : théories et évidences*" qui s'est tenu à l'Université de Paris XI, Sceaux, en mai 2001. Cette présentation panoramique a le grand intérêt, au-delà d'une certaine hétérogénéité inhérente à l'apport de contributions très diverses dans le cadre d'un colloque, de s'interroger sur ce que d'aucuns désignent par le terme de Nouvelle Economie (notée par la suite NE). La NE est associée le plus souvent à l'introduction et au développement des technologies de l'information et de la communication (TIC) ; on peut lui adjoindre des technologies fondées en grande partie sur l'information : les biotechnologies végétales et la génomique en sont deux exemples qui sont traités dans deux chapitres de ce livre. Nous ne nous engagerons pas ici sur le débat sémantique concernant l'adjectivation du terme de "nouvelle" Economie, qui nécessiterait, de notre point de vue, une comparaison historique avec les précédentes révolutions industrielles et un approfondissement de la notion de "nouveau" en économie qui s'appuie principalement ici sur une innovation de rupture au sens schumpétérien du terme. Dans le cas précis de la diffusion de l'information, la mise parallèle avec l'apparition de l'écriture et de sa première reproduction suite aux découvertes de Gutenberg serait également judicieuse de notre point de vue. Notre commentaire portera plus spécifiquement sur les interrogations que pose à l'analyse économique la diffusion des technologies numériques, les TIC. C'est du reste l'apport essentiel de ce livre dans lequel la NE est définie, de manière explicite ou implicite, comme "économie de l'information" ou comme "économie numérique". Trois questions principales nous paraissent particulièrement découler de la lecture de l'ouvrage : une première question porte sur la compréhension des "nouveaux" marchés liés à la NE impliquant une relecture éventuelle des lois économiques; une seconde question concerne l'impact des TIC sur la croissance et la productivité, son évaluation et sa mesure ; une dernière question porte sur le rôle de la

réglementation et la place du droit. Ces trois questions sont évidemment liées, ce que montrent la plupart des chapitres de ce livre.

De très nombreux travaux ont abordé la question du changement technologique et de l'innovation. L'introduction des TIC apporte toutefois une nouvelle dimension liée à la dématérialisation et à l'introduction d'une économie "virtuelle" confrontée à l'économie "réelle". D'où la question relative au fonctionnement des marchés de la NE que pose R. Arena (chapitre 5) dans sa contribution sur les "*Marchés électroniques, marchés technologiques : nouvelles réalités et nouveaux outils d'analyse*". L'auteur, en s'interrogeant sur la nature de l'information et de la connaissance, considère que l'analyse micro-économique standard n'est pas à même de répondre totalement à la question portant sur l'interaction entre offreurs et demandeurs "désintermédiés", même si en apparence l'hypothèse de transparence du marché semble mieux vérifiée. De même l'économie de l'information, si elle plus convaincante par son réalisme (analyse des coûts et des asymétries d'information) et par ses modes opératoires, ne tient pas suffisamment compte de l'apparition de nouveaux types de comportement. L'information est par nature un bien d'expérience qui conduit à de "*nouveaux usages*" et à de "*nouvelles communautés*" et plus généralement à une "*nouvelle interaction sociale*". Ceci conduit l'auteur à suggérer une approche plus institutionnaliste de ce type de marché construite sur la distinction proposée déjà par Marshall entre marché général (standardisation et anonymat des relations) et marché spécifique (usage spécifique et subjectivité des agents).

M. Gensollen en s'intéressant à l'"*Internet et l'avenir des marchés*" (chapitre 6) radicalise un peu plus le débat en considérant que les TIC remettent en cause l'économie de marché : "*on entre dans une économie de biens publics au moment même où s'améliorent les équipements nécessaires à une économie de marché*". L'information devient un bien économique à part entière par le biais de la numérisation, de la libéralisation de l'information de ses supports physiques et la construction de réseaux, elle conduit à de nouveaux rapports entre les consommateurs et usagers d'une part et entre les entreprises d'autre part. Elle s'approprie en quelque sorte le statut de bien public ou de bien club. "*Inventer un modèle de fourniture efficace de biens publics (informationnels)*", au sens de bien commun et dans lequel le contrôle de la demande sur l'offre devient un paramètre essentiel, apparaît comme une nouvelle exigence. M. Gensollen constate par ailleurs que les marchés liés à l'Internet sont beaucoup moins fluides et plus éclatés que prévus. La principale raison s'explique dans le fait que l'émergence du commerce électronique affecte les structures technologiques et organisationnelles des marchés, ce que montrent C. Charbit, V. Fernandez et E. Tricot dans leur contribution "*Deux chemins de dépendance vers le commerce électronique : le cas de grandes firmes françaises*" (chapitre 9). Deux principales voies d'accès (des métamodèles pour les auteurs) se présentent aux firmes installées dans leur passage vers le commerce électronique. Ceux ci vont dépendre principalement des compétences installées et de la capacité des firmes à fonctionner en réseau, sans qu'il y ait une identification particulière à une

nomenclature sectorielle spécifique. Ce sont les choix passés en matière de système d'information, de logistique et politique de marque qui prévalent. Un premier, modèle le "modèle portail", est centré sur l'offre et la demande anticipée (modèle push) qui correspond à un prolongement des activités traditionnelles par le e-commerce ; dans ce cas l'existence de la marque, de la réputation et de la confiance prime. Un second modèle, le "modèle foire", est centré sur la demande réelle exprimée par les consommateurs ou les communautés de consommateurs (modèle pull) où la demande subjective et la proximité du consommateur est prise en compte de façon plus individualisée ; dans ce cas le système d'information est primordial, on s'adresse plus à des marchés spécifiques où la rationalité est de nature heuristique et plus collective.

La question de la dynamique des marchés et de la liberté d'entrée est une question récurrente en économie industrielle. A priori, l'introduction des TIC devrait diminuer les barrières à l'entrée et les coûts de transaction. A. Ben Youssef et L. Ragni dans leur contribution sur l'*"Évolution et caractéristiques des processus concurrentiels sur les marchés électroniques"* (chapitre 7) considèrent que les firmes de ce secteur ont été amenées à reconsidérer leurs stratégies d'entrée sur le marché. L'entrée suppose que certaines conditions soient satisfaites : la possibilité de segmenter le marché et le raccourcissement de la chaîne d'offre limitant dans un premier temps les coûts de transaction, quitte à enrichir dans un second temps la chaîne de valeur. Si l'entrée s'avère facilitée, et de nombreuses stratégies sont possibles de ce point de vue, de nombreux échecs ont pu être constatés liés à des déterminants structuraux et stratégiques. Les firmes en place, quant à elles, en cherchant à élargir leur champ d'activité vers les marchés électroniques, ont pu maintenir, voire renforcer leur position. Un nouveau maillage se dessine donc entre firmes de la NE et firmes installées, à la fois sur les marchés standards et les marchés virtuels, avec l'apparition d'un certain nombre de coopérations.

Retrouve-t-on cette diversité dans les stratégies de prix ? A priori, là encore on pourrait estimer que l'économie d'Internet conduit à la fois à une diminution des prix et leur moindre dispersion. P. Frey, S. Larribeau et T. Pénard dans le chapitre 8 *"Prix et dispersion des prix sur Internet : une application à la vente des CD en France"* montrent que ce n'est pas aussi simple. Les auteurs s'intéressent au secteur particulier de la vente de CD où existe une présence conjointe de "cyberdiscaires" et de points de vente physique traditionnels. En prenant appui sur un modèle de jeu répété ils analysent les différences en prix et leurs évolutions dans cette niche d'activité. Ils montrent que les "cyberdiscaires" pratiquent des stratégies de prix différenciés tenant compte de certaines caractéristiques spécifiques des biens (provenance d'un major, placement dans le classement des premières ventes, ancienneté des titres). Si, sur les titres récents, la concurrence est plus vive en terme de prix, pour les CD dont les titres sont plus anciens des comportements de type collusif apparaissent.

Sur cette question concernant les modifications des marchés qu'engendre l'apparition des TIC, on peut conclure, en schématisant quelque peu, que les lois

économiques ne sont pas renversées dans leur principe. Toutefois, comme c'est le cas en économie de l'innovation, les TIC impliquent d'appréhender les phénomènes économiques à partir des notions de rendements croissants, d'auto-renforcement, où la présence d'économie d'échelle d'offre et de demande conduisent à l'existence de multi-équilibres. Si la plupart des contributions se centrent plus du côté de l'offre, bien que sur certains aspects la demande est traitée, il nous semble cependant qu'une analyse plus fouillée de la demande semble nécessaire : se pose en effet le problème pour les consommateurs comme pour les producteurs et notamment les plus petits d'entre eux des coûts du changement, les "switching cost".

L'impact de la NE sur la croissance et la productivité des facteurs a fait l'objet de très nombreuses contributions. Le paradoxe de la productivité énoncé par Solow en 1987 en est un exemple célèbre par ses retombées. J. Mairesse s'interroge sur ce paradoxe ou plutôt sur le fait de savoir si ce paradoxe existe encore : "*Y a-t-il un paradoxe de la productivité ?*" (chapitre 1). Dans cet exercice, l'auteur s'attache à montrer que répondre à cette question nécessite de s'interroger sur les moyens et les techniques de mesure qui sont à la disposition des économistes. Certes le manque de statistiques sur les investissements dans les TIC a contribué à l'apparition de ce paradoxe. Toutefois d'autres limites apparaissent : la première d'entre elles est la difficulté de prendre en compte les TIC à un niveau macroéconomique sans en référer à des modèles micro-économiques, voire à des études de cas, sachant par ailleurs que les estimations individuelles sont moins robustes et moins fiables ; la seconde difficulté, plus conséquente, porte sur la spécification des modèles et notamment la nature causale et temporelle des phénomènes et des relations estimées ; une dernière difficulté porte sur le choix des critères : faut-il retenir la productivité du travail, certes plus simple à étudier, ou la productivité totale des facteurs, plus complexe à caractériser ? Nonobstant ces difficultés intrinsèques, F. Gilles et Y. L'Horty cherchent à comparer l'impact des TIC aux Etats-Unis et en France dans la décennie 90 dans leur contribution sur "*La nouvelle économie et le paradoxe de la productivité : une comparaison France Etats-Unis*" (chapitre 3). Si l'accélération de l'activité est due en partie, à partir de 1996, aux effets d'un choc d'offre positif, la contribution des TIC et de leur diffusion ne peut à elle seule l'expliquer (pour un plus d'un tiers aux États-Unis, beaucoup plus faible en France). La substitution capital/travail reste l'élément essentiel à prendre en compte. Les TIC n'apportent par les gains de productivité qu'une faible contribution au PIB et à la croissance. Reste le problème de la validité opérationnelle du concept de productivité lorsque l'on s'intéresse aux biens informationnels et aux biens de connaissance, biens intangibles et immatériels par nature.

Le dernier point essentiel reste le rôle du droit, notamment celui des droits de propriété industrielle (DPI) face à la nouvelle économie. La question qui pourrait se poser est la suivante : la NE déstabilise-t-elle le droit ? Dans le chapitre 10 concernant les "*Menaces de "hold-up" et politique de la concurrence*

dans la nouvelle économie", B. Dumont et P. Holmes s'interrogent sur la difficulté de la mise en place d'une politique de concurrence appliquée aux industries caractérisées à la fois par une forte innovation et des effets de réseau. On se trouve ici face au dilemme récurrent en économie de l'innovation entre favoriser l'innovation et sa diffusion en terme de rendement social et celui de la protection de l'innovateur (rendement privé). L'enjeu implicite est celui du mode de régulation de la NE, tenant compte du fait que le principal output des industries high-tech est celui de la production d'idées et de droits de protection intellectuelle. Pour les auteurs, même si le principe de destruction créatrice se suffit à lui-même pour contrecarrer les abus de position dominante, il n'en reste pas moins vrai que *"les autorités doivent intervenir pour contrebalancer les effets négatifs des stratégies d'éviction en matière de propriété intellectuelle"*. La principale difficulté est de pouvoir opérer une distinction entre des comportements concurrentiels et des comportements de prédation. Les DPI peuvent conduire à des positions de monopole. Cette argumentation ne poserait pas de problème si ce pouvoir était temporaire. Toutefois la nécessité de la standardisation liée à ce type d'innovation peut se traduire par une diminution de la diversité technologique et à une préemption des technologies clefs corrélative à la réduction des trajectoires technologiques. On se retrouverait ainsi à des structures de type club où le monopole en place pourrait être amené à utiliser son pouvoir de marché pour déposséder d'autres firmes de leurs DPI, ce qui est équivalent à un hold-up. La liberté de choix des partenaires s'en trouve menacée. La question est donc de savoir s'il faut utiliser les politiques de concurrence pour contrecarrer l'effet de levier des DPI qui conduit les entreprises à prolonger leur domination au-delà de la durée effective de la protection par rapport à leur durée légale. Pour les auteurs la réponse est affirmative. J. Farchy et F. Rochelandet dans leur contribution sur l'*"Économie numérique et droit d'auteur"* (chapitre 11) poursuivent ce débat en montrant que l'innovation dans les industries culturelles liées aux TIC peut remettre en cause les droits d'auteur. L'économie numérique facilite l'accès des consommateurs aux biens culturels, ce qui socialement se révèle être positif. Par ailleurs le texte (hypertexte) devient par essence un bien collectif où tout le monde peut participer à son usage mais également à la création, tel l'exemple des licences libres. Toutefois en contrepartie elle facilite l'apparition de comportements de type passager clandestin qui sont de plus en plus difficiles à contrer juridiquement, étant donné le caractère international du phénomène. Il s'ensuit que le droit d'auteur devient techniquement inapplicable : les détenteurs d'un droit d'auteur disposent d'un monopole juridique mais difficilement applicable. Rien n'empêche alors les auteurs de ne pas exercer leurs droits et de préférer des solutions contractuelles plutôt que des solutions réglementaires, et de s'appropriier indirectement (par des produits dérivés) la valeur des copies cédées à prix nul. C'est du moins la solution que proposent J. Farchy et F. Rochelandet.

La question des DPI n'est pas spécifique des TIC, elle s'applique également à d'autres marchés, celui des bio-technologies, ce que montre P. B.

Joly dans le chapitre 12 sur les "*les normes des nouveaux marchés : la question de la propriété des tests génétiques*". L'auteur pose une question cruciale concernant des activités liées au vivant, celle du risque, et prend appui sur l'exemple des OGM. Le développement économique est principalement basé sur une utilisation des matières premières qui à terme peut nuire à la préservation de l'environnement. Tout mode de production qui peut préserver l'environnement en créant de la valeur à partir d'un accroissement de la part informationnelle de ce qui est produit diminuera la pression exercée sur les ressources naturelles. Certes les industries liées aux bio-technologies végétales participent de ce mouvement mais leurs stratégies se sont révélées être un échec dans la mesure où elles n'ont pas suffisamment pris en compte les appréhensions des consommateurs face à la nouveauté et au risque, d'où le recul de la grande distribution et les positions prises par l'UE. Les consommateurs ont quelques difficultés à s'approprier une nouveauté n'en voyant pas le bénéfice qu'ils pouvaient en tirer ; les controverses scientifiques n'ont fait que brouiller un peu plus les pistes, la transparence a pris du retard (étiquetage). Il s'en suit un décalage de représentation entre risque théorique et risque réel qui conduit les agents économiques à "s'assurer" en faisant intervenir le motif de précaution. Pour le dire plus simplement, la structure d'offre a cherché à imposer une nouveauté, les OGM, sans qu'il y ait une véritable information et éducation des consommateurs au préalable et sans que les institutions adéquates et leurs règles aient été mises en place. L'auteur suggère que dans les activités qui touchent au vivant et au vital, et engendrent une part inhérente de suspicion et de crainte, un véritable processus de coproduction soit mis en place entre le technique et le social, et que l'Etat joue son rôle dans la définition d'un apprentissage collectif.

Ce problème de risque M. Cassier l'aborde d'un autre point de vue dans sa contribution sur "*Les normes des nouveaux marchés mondiaux : la question de la propriété des tests génétiques*" (chapitre 13). La génomique est constitutive de marchés émergents où la science, l'information et l'industrie sont intimement liées. Se pose la question du contrôle des tests génétiques et des diagnostics et de l'appropriation des gains sur des marchés réservés. Deux modèles sont possibles mais contradictoires : le modèle de bien commun hospitalo-universitaire où la liberté d'accès et l'utilisation est laissée libre et un modèle de marché privé et protégé des tests génétiques comme cela est le cas dans le secteur pharmaceutique. Le contrôle des bases de données (des gènes) est donc essentiel en terme de propriété industrielle et d'utilisation potentielle pour les tests et diagnostics génétiques. Le pouvoir de marché des firmes et notamment des start up du secteur des biotechnologies est directement associé au portefeuille de brevets larges de ces firmes et à la mise à dispositions de licences. Une gestion fermée (la non livraison de licences) peut conduire à l'appauvrissement de la recherche future en créant des phénomènes de dépendance, mais aussi peut conduire à l'éviction progressive du modèle commun hospitalo-universitaire qui risque même de se trouver confronté à la contrefaçon. L'économie de l'innovation a

montré que la technologie ne se réduit pas au seul bien information et qu'elle est associée à la normalisation et aux standards.

Contrairement aux réseaux d'infrastructure classiques, l'Internet est l'expression d'un développement et d'une régulation décentralisée. En exagérant le trait on pourrait considérer que cette activité est "sans règle et sans gendarme", ce qui pose un problème à la fois sociétal et juridique quant à la maîtrise des processus et sans doute un problème de gouvernance mondiale. Le monde d'Internet est essentiellement américain puisque les standards, les adresses IP et les domaines le sont. P. Barbet et M. Rainelli dans leur contribution sur "*La régulation internationale de la nouvelle économie*" (chapitre 14) s'interrogent sur cette difficulté de la régulation de la NE au niveau international, dans la mesure où celle-ci s'inscrit dans une relation complexe entre dynamique publique et privée. Si les institutions internationales (GATT, OMC) ont pu répondre correctement aux problèmes des échanges de biens et services, ces institutions ont plus de difficulté à s'organiser face à l'introduction des TIC. Le manque d'une gouvernance internationale au niveau de l'Internet pose problème qu'il faudra bien résoudre un jour.

Pour finir nous aborderons deux articles qui posent des problèmes à la fois plus larges et plus spécifiques. B. Bellon dans le chapitre 4 sur "*Les conditions de l'efficacité de la maîtrise de l'information par la firme*" (qui mériterait la correction de nombreuses fautes typographiques) s'interroge sur la nature complexe et riche de l'information. La théorie économique s'est satisfaite jusqu'alors d'une conception de l'information simple où l'information résumait en quelque sorte la valeur du bien par son prix. L'économie des idées et de la connaissance transforme cette situation première de rareté de l'information en une surabondance d'information. Le principe de parcimonie veut que toute l'information disponible n'est pas utile et que par conséquent les agents économiques ont besoin de plus en plus de sélectionner l'information pertinente, signal porteur de sens. L'information se trouve alors être un bien contextuel, voire un bien de production spécifique. Ceci est d'autant plus important pour les firmes qui ont besoin de sélectionner cette information pertinente dans son milieu environnant (par l'intelligence économique par exemple) et en son sein (par le pilotage organisationnel). L'information n'est donc pas un bien standard même si elle peut avoir un prix.

La NE suppose pour se mettre en place un certain nombre de conditions à la fois structurelles et institutionnelles qui ne sont pas l'apanage de toutes les sociétés, ce qui explique les raisons pour lesquelles cet ouvrage est consacré aux pays industrialisés. P. Petit dans sa contribution sur "*Les temps de la nouvelle économie*" (chapitre 3) montre que ces conditions sont les fruits du passé et des options ou volontés politiques mises en œuvre. Deux sources endogènes, comme sources d'externalité, sont évoquées : la progression du niveau général d'éducation, les possibilités d'intermédiation ("la montée des invisibles"). Les changements institutionnels accompagnent ces changements structurels comme catalyseurs des opportunités de croissance (libéralisation des flux des marchés



tangibles, parallèlement à une plus grande libéralisation et flexibilité du marché du travail). Ceci a pour principale conséquence un changement dans les pratiques et les organisations. Les secteurs d'intermédiation sont au cœur de cette dynamique nouvelle. S'il n'est plus en soi un problème technique, l'accès à l'information reste très formel pour certaines catégories d'agents économiques, tant du côté des consommateurs que des producteurs. Autrement dit, si la technique est prête, les receveurs ne le sont pas tous et il faudra sans doute encore beaucoup de temps pour que l'ensemble des connaissances et des apprentissages nécessaires à l'utilisation des TIC soient le lot commun. Nous ne sommes donc pas encore dans le temps de l'universalité, ce qui pose des problèmes dépassant la seule appréhension économique des phénomènes, ce que d'aucuns ont envisagé comme l'apparition d'une nouvelle fracture sociale, la fracture numérique.

**Jean Bernard**

CRERI, Université du Sud Toulon-Var

**Diane-Gabrielle Tremblay et David Rolland (sous la dir. de), *La nouvelle économie : Où ? Quoi ? Comment ?*, Presses de l'Université du Québec, Coll. Études d'économie politique, 2003.**



Ce livre fait suite à un colloque organisé à Montréal en octobre 2002 par l'association d'économie politique et du centre interuniversitaire de recherche sur la science et la technologie. Il complète de manière intéressante l'ouvrage de Bellon, Ben Youssef et Rallet dont la présentation est donnée ci-dessus pour deux raisons principales : en premier lieu parce qu'il présente des travaux de chercheurs venant d'horizons divers et dont certains travaillent sur le terrain ; en second lieu parce qu'il fait une large place à l'une des caractéristiques dévolue à la nouvelle économie (notée NE par la

suite) : une économie basée sur l'information et la transmission du savoir et de la connaissance.

Il paraît naturel de s'interroger en premier lieu sur le bien fondé de la NE, ce que fait J. Gadrey "*La nouvelle économie : un mythe techno-libéral*". L'auteur défend l'idée que cette notion est en grande partie une invention journalistique et médiatique, à la fois normative et spéculative, cherchant à conforter l'idéologie néo-libérale, la globalisation, les dérégulations en cours et la renaissance du "capitalisme actionarial". Preuve n'est pas faite que les TIC aient un impact aussi important que cela sur la croissance et bouleversent les structures productives :

tout comme une hirondelle ne fait pas le printemps, les "succes stories" d'un jour ne font pas une "nouvelle histoire". Aussi, pour raison garder, attachons nous à construire et définir des catégories analytiques pertinentes et bien circonscrites traitant des différents aspects de ce que certains considèrent comme étant nouveau. Dans leur contribution "*Diffusion des TIC et croissance : les questions soulevées et le cas de la France*", G. Clette, J. Mairesse, Y. Kocoglu et P.A. Noual partagent cette interrogation. Ils insistent sur les difficultés à prendre en compte et à mesurer l'incidence des TIC et notamment de leur diffusion sur la croissance et la productivité des facteurs. Ils montrent que l'impact des TIC (estimé à 0,25 point de croissance en France) reste relativement modeste dans la période étudiée et ne se traduit pas, statistiquement parlant, par une transformation profonde des structures productives.

La question d'une NE a peu d'intérêt en soi souligne D. Latouche dans sa présentation "*De l'économie du savoir à l'économie intelligente : quelques réflexions sur la nouveauté en économie*". Par contre, souligner l'importance croissante du savoir et de la connaissance dans l'économie est essentiel pour appréhender le monde d'aujourd'hui. Toutefois "*affirmer que le savoir est un élément essentiel de la croissance est une chose, faire du savoir l'objet de transactions de type économique en est une autre*". Aussi faut-il s'interroger plus précisément sur ce qu'est le savoir et ses différents types ("savoir-comment, savoir-quoi, savoir-faire, savoir-qui), sur sa circulation (le savoir est intimement lié à l'information), sur les relations entre savoir et emploi et les nouveaux emplois à "inventer".

Cette transmission du savoir et de la connaissance est un élément constitutif de la NE et suppose par conséquent une collaboration de plus en plus étroite entre le monde universitaire et le monde économique. Cette coopération nécessaire repose toutefois sur des intérêts qui sont souvent divergents et qu'il faut pouvoir concilier. Les exemples pris par les auteurs qui suivent pénètrent cet ensemble de relations qui sont disséquées et discutées, apportant une contribution originale à l'analyse. Un premier cas porte sur "*Les collaborations de recherche entre les universités et l'industrie en biotechnologies*" (R. Dalpé et L. Bouchard). Le développement des biotechnologies n'aurait pu se faire sans une étroite collaboration entre chercheurs universitaires, start-up et industrie pharmaceutique. L'avancement et la diffusion des connaissances fondamentales procèdent d'un autre mode que celui de la production et de la commercialisation des produits ou services qui en sont issus. Aussi toute coopération nécessite la protection des intérêts de chacun et la mise en place d'arrangements institutionnels adéquats. Plus généralement on peut observer une collaboration de plus en plus étroite entre le monde universitaire et industriel. M. St-Pierre et P. Hanel "*La collaboration entre entreprises et universités dans le secteur manufacturier canadien*" montrent l'intérêt croissant des industriels pour la recherche universitaire, notamment dans l'acquisition de compétences critiques. Ils soulignent toutefois la primauté des grandes entreprises et des secteurs innovants dans l'exercice de ces relations.

La complexité des savoirs généraux et particuliers suppose une transmission des connaissances, d'où l'importance accrue des "communautés d'experts" soulignée par A. Dupuis *"Entreprises et communautés d'experts dans l'écosystème du savoir technique avancé"*. Chaque organisation sera au confluent de communautés de pratiques et de communautés d'experts dont les échanges doivent s'inscrire dans la densité et la durée, c'est-à-dire dans une configuration moins instable que celle du réseau.

Ce contexte lié au savoir, mais aussi à la globalisation joue également sur les PME qui doivent s'adapter, *"réagir plus vite et agir plus loin"*, comme le soulignent R. Jacob et P. Ouellet *"Globalisation, économie du savoir et compétitivité : propositions d'orientations pour les intermédiaires du développement"*. La PME traditionnelle (de proximité), voire même avec des stratégies d'export, tend à laisser la place à la PME "globale" inscrite dans des réseaux de valeur, ce qui suppose, pour elle, de développer des compétences nouvelles, notamment de veille stratégique, et pour les gouvernements d'inclure des programmes de soutien spécifiques en leur direction.

La contribution des TIC s'inscrit également dans un territoire et participe à son développement. C. Simard *"La contribution des technologies de l'information dans la revitalisation du centre-ville de Québec"* montre, en se fondant sur une analyse fouillée de l'histoire du développement de la ville de Québec, comment les TIC et le soutien des pouvoirs publics peuvent participer à la création d'un milieu de vie complet (résidentiel, commercial et culturel) et à la réhabilitation d'un centre-ville qui avait perdu sa place au profit de la périphérie.

L'économie du savoir et de la connaissance et les TIC qui lui sont associées ne peuvent pas ne pas avoir un impact sur les formes du travail. Cette nouvelle configuration nécessite la mise en place de nouvelles formes d'apprentissage. D.G. Tremblay *"Nouvelles formes de travail, nouvelles modalités d'apprentissage dans l'économie du savoir : que nous apprend le cas du multimédia au Québec"* dans son analyse sociologique des relations de travail portant sur le secteur du multimédia, met en exergue deux principaux phénomènes spécifiques. En premier lieu, un principe d'apprentissage collectif : l'apprentissage se fait au contact du travail des autres, en continu, de manière active et souvent informelle. En second lieu, la gestion des carrières ne se fait pas dans ce secteur de manière hiérarchique et ascendante : l'auteur parle de "carrière nomade" basée sur les compétences intrinsèques des individus. Cette liberté, basée en grande partie sur le principe du partage des savoirs au sein d'un collectif, rend le salarié à la fois plus performant à l'intérieur de la structure, mais aussi beaucoup plus indépendant et libre face au marché du travail. Cette situation ressemblerait à celle du chercheur, mais ne peut évidemment pas se dupliquer à toutes les situations.

D.W. Livingstone *"Les dimensions cachées dans la société des connaissances : les problèmes du sous-emploi et la formation informelle"* introduit pour sa part la notion vivifiante de "société d'apprentissage". Partant du principe que la société du savoir suppose de plus en plus de connaissances et de

compétences, l'apprentissage des savoirs se fait, en continu, tout au long de la vie. Les apprentissages "informels", c'est-à-dire correspondant à "*n'importe quelle activité dans laquelle on participe pour acquérir des connaissances et des compétences*" et par conséquent hors institutions (hors aspects volontaires, dans le cadre de la formation initiale, puis continue) prennent une place prépondérante dans la vie de chacun. Cette nouvelle configuration a cependant un revers, elle tend d'une certaine manière à sur-qualifier les individus et à les sous-employer.

Pour conclure, le travail de terrain, tel qu'il nous a été présenté dans cet ouvrage, montre que la prise en compte des aspects sociologiques aux côtés des aspects proprement économiques nous offre une meilleure compréhension de ce que d'aucuns appellent la "nouvelle économie", mais souligne également les difficultés théoriques et méthodologiques à aborder un tel sujet.

**Jean Bernard**

CRERI, Université du Sud Toulon-Var