
La chronique des livres*

Jacques FONTANEL, éd., *Civilisations, globalisation, guerre. Discours d'économistes*, Coll. Débats – Économie, Grenoble, Presses Universitaires de Grenoble, 2003, 128 p.

Les économistes Adam Smith, Stuart Mill ou Karl Marx étaient, on le sait, également de grands philosophes. À ce titre, ils avaient à cœur de lier étroitement leur démarche scientifique au regard critique qu'ils posaient sur les événements politico-économiques de leur époque. Emboitant le pas aux trois prix Nobel, Amartya Sen, Lawrence Klein et Kenneth Arrow, six économistes engagés dans le mouvement des « Économistes contre la course aux armements » (ECCAR) renouent avec cette tradition, et réfléchissent à voix haute sur les défis contemporains. Globalisation, « choc des civilisations » et logiques de guerre sont ainsi mis en perspective dans un essai stimulant qui ne craint pas de conjuguer les perspectives philosophique, politique et éthique. Une initiative suffisamment rare pour ne pas être saluée.

L'ouvrage se présente comme un recueil d'articles, clairs et concis, et offre une mise en perspective réussie des analyses contrastées de ces spécialistes confirmés et reconnus. Ces « discours d'économistes » livrent au lecteur des points de vue personnels stimulants et audacieux qui osent s'aventurer au-delà des « hypothèses convenues restrictives » du paradigme dominant, pour développer en toute rigueur une réflexion plus générale sur les hommes, leurs conflits, et une logique de globalisation qui confère au monde contemporain ses contours spécifiques.

« La globalisation est à la fois un impératif économique et un projet en vue de réduire les cultures nationales et d'exploiter le travail du tiers-monde. » (p. 63) Cette entrée en matière de Kenneth Arrow, un peu abrupte et vigoureuse, donne une idée de la liberté de ton qui caractérise l'ensemble du recueil. Globalisation du commerce international, migration des peuples et homogénéisation des cultures et idées en tout genre, les différentes facettes de la mondialisation sont passées au crible et mises en relation les unes avec les autres.

Amartya Sen met d'emblée en garde contre l'attraction superficielle que suscite l'idée d'un « choc de civilisation ». Cette idée, au fond très erronée, repose sur une catégorisation simpliste des peuples et peut s'avérer dangereuse. Xavier Greffe interroge, quant à lui, la pertinence du système de *l'exception culturelle*. La globalisation détruit en effet autant qu'elle ne produit. Face à ce vaste mouvement d'éradication des valeurs et des références, l'auteur appelle les économistes à s'engager en faveur d'un maintien d'une véritable diversité culturelle.

Les trois contributions suivantes dressent un bilan contrasté de la globalisation et interrogent son lien avec une logique de puissance militaire. Qu'en est-il en effet du *déclin de l'empire américain*, toujours annoncé, mais pas encore amorcé ? Il semble bien que cette hypothèse soit démentie par les faits, ce qui engage Jacques Fontanel et Fanny Coulomb dans une relecture de ce « déclin » : peut-être celui-ci se vérifiera-t-il à terme,

* La chronique des livres est coordonnée par Marcus DEJARDIN, des Facultés Universitaires de Namur (courriel : marcus.dejardin@fundp.ac.be).

en raison du fardeau militaire croissant imposé par la politique hégémonique de cet « empire sans rival » ? Si la globalisation comporte d'incontestables dangers, les avantages retirés pourraient dépasser largement les inconvénients dénoncés, tel est l'avis de K. Arrow. Il importe toutefois d'engager au plus tôt un processus de contrôle démocratique. Quant aux conséquences sur la sécurité internationale ? « De manière générale, on peut penser que la globalisation mène à la paix » (p. 67). Cet optimisme n'est pas partagé par Claude Courlet et Jacques Fontanel qui dressent un tableau accablant des *conséquences sociétales* de la globalisation : persistance de la pauvreté et du sous-développement, fin du travail industriel et des solidarités sociales, essor de la criminalisation et du terrorisme, uniformisation des biens culturels, menaces contre les écosystèmes et même la démocratie, etc. Les avantages économiques globaux de la globalisation ne doivent pas faire oublier le lot de souffrances quotidiennes produites par ces « déviances ».

Vient alors une stimulante lecture économique de la paix. L'envisage-t-on, à la suite de Jürgen Brauer, comme un bien public mondial ? Il s'ensuit une comparaison très instructive entre la production de ce bien et le fonctionnement de marchés privés. On y apprend entre autres que le marché de la paix est incomplet – ce qui explique le peu d'incitants à sa production – et que la paix est un bien public mondial – ce qui explique qu'une fois « produite », elle bénéficie à tous les peuples, en raison de hauts coûts d'exclusion. Les opérations de maintien de la paix sur lesquelles se penche Nadège Alfred-Sheehan constituent quant à elles un « produit joint », ou encore un « bien collectif impur ». C'est sans doute la raison pour laquelle les États ont tendance à adopter des comportements égoïstes. Enfin, Lawrence Klein propose une réponse macroéconomique à la guerre. Les dépenses militaires peuvent avoir des effets positifs à court terme mais il faut se méfier d'une analyse simpliste en termes d'effets multiplicateurs. Sur le long terme, ce type de dépenses n'est pas propre à construire le futur, et l'économie américaine risque d'y perdre son attraction dominante. Par certains côtés, la guerre serait donc anti-économique.

Le lecteur sort sans conteste stimulé de cette réflexion d'ensemble sur l'évolution du monde. Demeurent toutefois certaines questions de fond. Face aux « déviances » mises en exergue tout au long de ce recueil, peut-on se contenter d'affirmer sereinement que les avantages retirés de la globalisation dépassent largement ses inconvénients ? En particulier, doit-on accepter que les dominations, les inégalités excessives et la pauvreté mondiale soient le résultat inéluctable, certes « provisoire », de la libre compétition ? De manière générale, on peut douter de l'efficacité critique d'une pensée qui se contente d'en appeler à l'éthique pour contrer les conséquences désastreuses d'une évolution systémique qu'elle juge par ailleurs incontournable, voire indispensable. Cet appel à « l'éthique » et aux « impératifs moraux » plutôt qu'au droit est certes dans l'air du temps. Face au besoin pressant d'une régulation juridique apte à résoudre les problèmes sociétaux posés par la globalisation, on peut se demander toutefois s'il ne marque pas un recul de la pensée politique par rapport aux acquis modernes de la démocratie et du droit.

Muriel RUOL

Eric BROUSSEAU et Jean-Michel GLACHANT, eds, *The Economics of Contracts. Theories and Applications*, Cambridge, Cambridge University Press, 2002, 584 p.

L'objet de la théorie des contrats est d'analyser les causes et les conséquences de différentes formes contractuelles. Un contrat régit les droits et les obligations de différents agents engagés dans une transaction et est donc indissociable de l'activité économique. En outre, puisque les termes du contrat déterminent les coûts et les bénéfices de la relation pour chaque agent, la performance de l'économie dépend en général de la nature et de la forme des contrats mis en place. Le livre édité par Eric Brousseau et Jean-Michel Glachant fournit une excellente source de référence sur les avancées de cette théorie ; dix-neuf articles ont paru précédemment dans un numéro spécial de la *Revue d'économie industrielle*, sept articles originaux ont pour auteurs des sommités dans le domaine et complètent harmonieusement les autres articles.

Alors que juristes et économistes partagent certainement la même définition du terme « contrat », ils ont eu pendant longtemps des vues fort différentes sur la nature des contrats. Prenons un simple acte d'échange sur un marché. Pour l'économiste, le contrat était un prix et une quantité, et correspondait à un point de la courbe de contrats de la boîte d'Edgeworth. Le juriste s'inquiétait lui de différentes possibilités de non provision, de vérification de la qualité, toutes choses absentes de la boîte d'Edgeworth. Le juriste s'amusait probablement de la naïveté de l'économiste et l'économiste s'amusait de la complexité des détails du contrat commercial.

Différents efforts, en particulier les recherches en théorie des jeux et en théorie des mécanismes sous information incomplète, ont permis aux économistes de développer la théorie des contrats dans des directions où les juristes devraient mieux se reconnaître. Les auteurs datent à juste titre le début de la théorie moderne des contrats à 1970, date à laquelle différentes imperfections liées à l'asymétrie d'information, aux coûts de transaction, aux difficultés d'imposer des clauses contractuelles, ont pu être incorporées dans l'analyse.

Toutefois, être suspicieux des hypothèses fortes du modèle d'échange walrasien est une chose ; trouver d'autres hypothèses « naturelles » en est une autre. Il y a par exemple une définition acceptée de rationalité en économie, mais il y a un grand nombre de définitions de « rationalité limitée ». La théorie des mécanismes de révélation fait l'hypothèse de coûts de communication et d'imposition du résultat nuls, hypothèses très fortes en effet, mais restreindre l'ensemble des mécanismes fait en général appel à des hypothèses tout aussi fortes. Pour ces raisons, la « théorie des contrats » est en fait un ensemble d'approches apparaissant parfois fort différentes méthodologiquement.

Un des attraits de ce livre est d'offrir une description simple des différents courants en théorie des contrats (théorie des incitations, théorie des coûts de transaction, théorie des contrats incomplets), de montrer à la fois les points d'intersection et les points de différence et d'aider l'économiste à se retrouver dans ce « labyrinthe méthodologique ». Il devient en effet apparent que chacun des courants fait des hypothèses plus ou moins fortes sur les possibilités contractuelles. Par exemple, la théorie des incitations suppose que tout mécanisme (c'est-à-dire un système d'allocation basé sur le résultat d'une communication vérifiable entre agents) est possible, alors que la théorie des contrats incomplets suppose que certains mécanismes ne sont pas admissibles ; ces deux théories supposent que le résultat d'un mécanisme ne sera pas remis en question alors que la théorie des coûts de transaction accepte que certaines clauses contractuelles ne puissent être imposées que de façon imparfaite.

Les parties I et II fournissent cette « feuille de route méthodologique » ; certains des articles pourraient d'ailleurs être utilisés pour un cours d'introduction en théorie des contrats. Le livre montre ensuite que les trois courants (incitations, contrats incomplets, coûts de transaction) sont bien vivants. Les spécialistes d'un courant, même s'ils regardent les autres courants de façon critique, y trouveront matière à réflexion.

La partie III sur l'économie et le droit prouve une convergence de vues entre juristes et économistes sur la nature et le rôle des contrats tout en insistant, peut-être plus que ne le font les économistes, sur le rôle de la doctrine juridique et les contraintes que celle-ci impose au juge. La partie IV propose un tour de certaines avancées théoriques et les non spécialistes pourront y trouver une introduction rigoureuse à certains des principaux thèmes de recherche. La partie V offre deux papiers consacrés à des revues de la littérature économétrique et expérimentale. Les parties VI et VII montrent les applications possibles de la théorie des contrats en économie industrielle et illustrent les succès évidents de la théorie, en particulier dans l'analyse des structures verticales.

Le champ couvert est donc important et l'ouvrage constitue une remarquable source de référence. Dans cette optique, je regrette toutefois l'absence de deux axes de recherche importants. L'un concerne les applications en macroéconomie, comme par exemple le rôle de la nature incomplète des contrats sur le cycle (voir par exemple Bernanke et Gertler, 1989, et Caballero et Hammour, 1998). L'autre axe concerne l'endogénéité des caractéristiques des agents dans les contrats ; ceci est en particulier important pour toute approche économétrique dans la mesure où les effets de sélection (qui contracte avec qui) peuvent contrecarrer les effets attendus des contrats (voir par exemple, Chappiori et Salanié, 2002, Ackenberg et Botticini, 2002, et Legros et Newman, 1996).

RÉFÉRENCES

- ACKERBERG, Daniel A. et Maristella BOTTICINI (2002), « Endogenous Matching and the Empirical Determinants of Contract Form », *Journal of Political Economy*, 110, 3, pp. 564-591.
- BERNANKE, Ben et Mark GERTLER (1989), « Agency Costs, Net Worth, and Business Fluctuations », *American Economic Review*, 79, 1, pp. 14-31.
- CABALLERO, Ricardo J. et Mohamad L. HAMMOUR (1998), « The Macroeconomics of Specificity », *Journal of Political Economy*, 106, 4, pp. 724-767.
- CHIAPPORI, Pierre Andre et Bernard SALANIÉ (2003), « Testing Contract Theory : A Survey of Some Recent Work », in : M. Dewatripont, L. Hansen and S. Turnovsky, édés, *Advances in Economics and Econometrics*, vol 1, Cambridge, Cambridge University Press.
- LEGROS, Patrick et Andrew F. NEWMAN (1996), « Wealth Effects, Distribution, and the Theory of Organization », *Journal of Economic Theory*, 70, 2, pp. 312-341.

Patrick LEGROS

William J. BAUMOL, *The Free-Market Innovation Machine. Analyzing the Growth Miracle of Capitalism*, Princeton University Press, Princeton, 2002, 318 p.

La thèse centrale que William Baumol développe dans ce livre est la suivante : le système capitaliste d'économie de marchés peut être vu comme une « machine à produire de la croissance économique » et, jusqu'à présent, aucun autre système économique ne s'est montré plus performant en cette matière.

Tout au long du livre, Baumol s'emploie à expliquer, de façon très pédagogique, comment fonctionne cette machine et pourquoi le capitalisme est à ce point performant quand il s'agit de générer de la croissance économique. Il en veut pour preuves les taux de croissance, sans précédents, des économies de marchés industrialisées en termes de productivité et de revenu par tête.

Ce sont les pressions concurrentielles qui distinguent les économies de marchés des autres systèmes et qui forcent les firmes non seulement à investir sans cesse dans l'innovation, mais aussi – et c'est un argument nouveau qu'avance l'auteur – à disséminer largement le fruit de leur recherche. Ce dernier point est sans doute la conclusion la plus hétérodoxe du livre. On admet généralement que le système d'économie de marchés est très efficace d'un point de vue statique mais beaucoup moins d'un point de vue dynamique. L'argument traditionnel consiste à dire que le niveau d'innovation est sub-optimal en raison du caractère public de l'innovation qui empêche l'inventeur de s'approprier seul les gains de l'innovation.

Baumol remet cet argument complètement en cause. Il observe tout d'abord que cet argument semble être démenti par les faits, à savoir par les performances spectaculaires et sans comparaison de l'économie capitaliste en termes de croissance. Il explique ensuite que le processus de croissance capitaliste, même s'il n'atteint pas l'efficacité économique parfaite, s'en rapproche quand même beaucoup plus que ce que suggère la théorie économique standard. Ceci pour deux raisons. D'une part, s'il est vrai que les effets de débordement peuvent dissuader l'introduction d'innovations dont les bénéfices sociaux (mais non privés) dépassent le coût, il est vrai également que ces mêmes effets ont des conséquences positives en termes distributifs qu'il convient de prendre en compte. Ensuite, le marché procure aux inventeurs des incitants à disséminer leur innovation, même auprès des firmes rivales : les prix relatifs sont effectivement souvent tels que le détenteur d'une innovation préfère se spécialiser dans la location de l'input à d'autres plutôt que d'utiliser lui-même cet input dans la production d'un output final.

La première partie du livre développe l'argument qui vient d'être esquissé : l'innovation est devenue (i) la principale arme stratégique dans beaucoup d'industries oligopolistiques, (ii) une activité essentiellement routinière et donc moins risquée, (iii) un objet d'échange, de vente et/ou de location profitable. En d'autres termes, l'économie de marchés procure aux firmes de formidables incitants à produire et à diffuser l'innovation ; elle assure ainsi, en raison du caractère cumulatif du processus d'innovation, un rythme sans précédent de croissance économique.

Dans la deuxième partie du livre, Baumol s'emploie à intégrer cet argument et la théorie de la croissance dans l'analyse économique standard. En montrant que l'innovation devient de plus en plus une activité de routine, Baumol l'intègre dans les modèles microéconomiques traditionnels comme n'importe quel autre investissement. Enfin, l'auteur consacre une (courte) troisième partie à étendre son argument central dans une perspective macroéconomique. Il tente de « recoller » les éléments

microéconomiques des deux premières parties en utilisant à la fois des modèles théoriques et des éléments de preuve historiques.

L'ouvrage se lit assez facilement. Baumol écrit dans un style très agréable et s'efforce de limiter la formalisation à un minimum. Il présente ses arguments de manière claire et convaincante. L'analyse est originale et amène le lecteur à remettre en question pas mal d'idées reçues, ce qui rend la lecture de ce livre extrêmement profitable. On peut regretter, toutefois, une volonté un peu trop manifeste de convaincre le lecteur et les nombreuses répétitions entre les chapitres.

Paul BELLEFLAMME

Nicolas FLAMANT, Une anthropologie des managers, Coll. Sciences sociales et société, Paris, Presses Universitaires de France, 2002, 2^e édition 2003, 222 p.

Sous ce titre attrayant, N. Flamant nous livre le résultat de recherches menées dans le cadre d'une thèse sur l'anthropologie du pouvoir et des hiérarchies sociales chez les cadres supérieurs d'une entreprise française de l'industrie spatiale, citée sous le pseudonyme de SDE. La SDE développe des produits complexes pour les programmes stratégiques du ministère de la Défense et le Programme spatial européen. Elle est engagée dans un processus de transformation de régie en entreprise publique autonome tandis qu'à la priorité accordée à l'activité de production se substitue la primauté du marché et de la finance.

Suite à des enquêtes menées sur les ateliers d'un des services de production, N. Flamant obtient l'autorisation d'entreprendre une étude sur les cadres supérieurs et les directeurs de l'entreprise. Il la fonde, d'une part, sur l'observation sur le terrain du fonctionnement des comités de direction de deux divisions de l'entreprise et, d'autre part, sur une série d'entretiens avec des membres de ces comités. Non content d'analyser le jeu de la décision à ce niveau intermédiaire entre la direction générale et les acteurs opérationnels, il s'interroge sur la position et l'action de chacun des membres du comité dans la mise en œuvre de l'activité productrice de la division.

Sans méconnaître les travaux majeurs de la sociologie des organisations, l'auteur a pour objectif d'en dépasser le cadre en adoptant deux hypothèses de travail. La première consiste à combiner l'approche de l'activité rationnelle de production avec celle de l'approche imaginaire et symbolique. La seconde hypothèse prend en compte l'ensemble des aspects de la vie sociale de l'acteur et le rapport de l'entreprise avec son environnement social immédiat.

L'ouvrage se compose de trois parties. La première est consacrée à l'étude du comité de direction de la division sud dont le fonctionnement tend à le déposséder de toute autorité politique, donc de pouvoir, au profit d'une organisation rigoureuse de la circulation et de la transmission d'informations. Tout débat débouchant sur des enjeux de pouvoir est reporté vers d'autres instances dans lesquelles seuls interviennent les acteurs concernés. Cette neutralisation d'une instance symbolique du pouvoir s'impose par la nécessité de mobiliser vers de nouveaux objectifs les cadres anciens dont l'ascension s'est fondée sur la compétence technique et ce, avec le concours de managers venus de l'extérieur de la division. L'analyse du parcours et du rôle des différents membres du comité de direction débouche sur le constat, au demeurant fréquent dans les études de cas d'entreprises ou d'autres organisations : de nombreux cadres, mêmes supérieurs, ne prennent pas de décision.

La deuxième partie présente le comité de direction de la division nord, dont le fonctionnement à première vue chaotique révèle une tension permanente entre l'obligation de suivre la politique de la direction générale et la volonté du comité de direction de s'affirmer au sein de la division en mobilisant le sentiment d'appartenance à la communauté. Ce sentiment se nourrit du rôle pionnier de la division dans l'industrie spatiale et du prestige de l'entreprise dans la société locale dans laquelle elle est implantée. N. Flammant est conscient de ce que sa participation régulière au comité de direction introduit un biais dans ses entretiens avec les directeurs et cadres supérieurs. Il n'en constate pas moins que les critères de recrutement affichés par les membres du comité de direction, à savoir l'intelligence, la capacité de travail, la polyvalence, recourent en réalité un modèle hiérarchique des écoles, dominé par les grandes écoles d'ingénieurs. S'il met en évidence la hiérarchie des écoles et le caractère exceptionnel d'ascension de cadres issus d'autres établissements, il ne fait pas explicitement état des facteurs réseau et allégeance qui, dans la vie des entreprises, interviennent dans le parcours des acteurs.

La troisième partie envisage la mise en œuvre par les acteurs de l'idéologie managériale et de la représentation du pouvoir dans les rapports sociaux au sein de l'entreprise. Il montre comment la notion de pouvoir de décision intervient dans le clivage entre poste opérationnel et poste fonctionnel et en conséquence dans la légitimation et la hiérarchisation des acteurs de ces deux catégories.

La conclusion se rallie aux théories sociales de l'entreprise formulées depuis vingt ans. Le pouvoir ne correspond plus à la capacité d'agir sur autrui mais à la capacité d'agir sur les représentations des acteurs de manière à induire le comportement qu'on attend d'eux.

Les résultats de cette étude de cas convergent avec ceux de travaux de sociologie, d'économie, d'histoire de l'entreprise de la fin du XXe siècle, à savoir qu'au-delà des compétences scientifiques et techniques, les capacités relationnelles et institutionnelles qui relèvent de l'ordre du politique et du culturel jouent un rôle décisif dans l'émergence de managers de haut vol.

Ginette KURGAN – VAN HENTENRYK

Edwin MANSFIELD, Économie managériale. Théories et applications, traduction de la 4^e édition américaine par Bruno Jérôme, Coll. Ouvertures économiques – Balises, Bruxelles, De Boeck, 2002, 784 p.

L'ouvrage d'Edwin Mansfield *Économie managériale* est aujourd'hui devenu un ouvrage classique. Sa traduction en langue française vient de paraître. Elle reprend le texte de la quatrième édition américaine sortie en 1999.

L'objectif de l'économie managériale, comme discipline d'enseignement, consiste essentiellement à introduire les apports des sciences économiques en vue d'améliorer la prise de décision dans l'entreprise. Inutile de préciser que la source d'inspiration première est microéconomique. Cet enseignement vise par ailleurs plutôt un public de gestionnaires qui n'est pas supposé *a priori* posséder des connaissances préalables en économie.

L'ouvrage d'Edwin Mansfield s'inscrit très clairement dans cet esprit. Outre l'introduction, il comprend cinq parties qui permettent au lecteur de découvrir très concrètement

comment appliquer bon nombre d'outils microéconomiques dans leur pratique managériale. La première de ces cinq parties porte – classiquement – sur l'analyse de la demande. Elle rappelle les éléments fondamentaux de la théorie de la demande et du comportement du consommateur, pour ensuite aborder la question de la prévision économique. La deuxième partie développe – non moins classiquement – l'analyse de l'offre. Elle aborde l'analyse des coûts et de la productivité, puis présente les fondements de la programmation linéaire. La troisième partie traite des structures de marché et de leurs implications sur le comportement des firmes (théorie des jeux ; tarification). La quatrième partie s'intéresse à l'analyse du risque et à la décision d'investir. Enfin, la dernière partie sensibilise le lecteur à la prise en compte de l'environnement réglementaire dans les politiques d'entreprise (rôle de l'État, globalisation).

Cet ouvrage possède incontestablement de grandes vertus. Pour le lecteur non économiste, il développe tous les raisonnements depuis leurs fondements avec une grande pédagogie, ce qui lui confère une grande accessibilité. Cela se traduit d'ailleurs par une taille volumineuse (près de 800 pages). Le lecteur déjà versé en économie trouvera une perspective appliquée qui fait généralement défaut dans les manuels de microéconomie. Le nombre et la richesse des exemples et des problèmes fournis sont là pour en attester. L'auteur possède une grande expérience en économie appliquée, expérience dont témoignent la clarté et la maîtrise du texte. On prend donc peu de risque à dire qu'il s'agit d'un excellent manuel.

Il n'empêche que certaines critiques peuvent être formulées. Nous en formulerons ici deux principalement. En premier lieu, dans sa facture globale, cet ouvrage souffre un peu, paradoxalement, d'en être à sa quatrième édition. Le lecteur un tant soit peu attentif perçoit rapidement l'ajout des nouveaux chapitres au cours du temps. Cela permet à l'ouvrage de rester à jour mais nuit parfois à la cohérence d'ensemble. Le chapitre sur la théorie des jeux, par exemple, qui est une nouveauté de la quatrième édition, dénote ainsi quelque peu dans sa partie. Telle est la difficulté lorsqu'il s'agit d'introduire un thème qu'on ne peut passer sous silence sans modifier la structure d'ensemble de l'ouvrage. En second lieu, on peut regretter à l'inverse l'absence de thèmes qui occupent pourtant un vaste pan de la microéconomie contemporaine. Aucun passage de l'ouvrage ne traite en effet de l'entreprise comme organisation, ni de ses différents aspects (gouvernance, incitations, architecture organisationnelle, processus d'innovation...). Les apports des travaux issus de théories comme celles de l'agence, des coûts de transaction ou des droits de propriété occupent aujourd'hui une place conséquente dans de nombreux manuels concurrents¹. Cette omission est très certainement la principale faiblesse de l'ouvrage d'Edwin Mansfield.

Régis CCEURDEROY

1 Voir, par exemple, David Besanko, David Dranove, Mark Shanley, Scott Schaefer, *Economics of Strategy*, Chichester, Wiley, 3^d édition, 2003 ; James A. Brickley, Clifford W. Smith, Jerold L. Zimmerman, *Managerial Economics and Organizational Architecture*, London, McGraw-Hill, 3^d édition, 2003.

Bertrand BELLON, Adel BEN YOUSSEF et Alain RALLET, édés, *La Nouvelle Économie en perspective*, Paris, Economica, 2003, 288 p.

La Nouvelle Économie dont il a été si souvent question dans les médias apparaît comme une nébuleuse née principalement du développement et de l'application des TIC (les technologies de l'information et de la communication), et favorisée par la mondialisation et le processus de déréglementation. Bien souvent cantonnée aux secteurs dits technologiques et aux soubresauts boursiers des dotcoms, elle ne serait pour certains qu'un épiphénomène en voie de disparition. C'est bien ce que tente de contredire cet ouvrage qui défend l'idée que la Nouvelle Économie est un phénomène durable, porteur de réels changements à effets multiples. Pour ce faire, quatorze contributions ont été rassemblées autour de diverses problématiques, avec pour but, d'une part, d'explicitier les changements en cours ainsi que leurs origines et, d'autre part, d'en saisir la durabilité et l'impact sur le comportement des agents économiques, et in fine sur les modèles d'analyse économique.

Classiquement, ce sont les effets macroéconomiques qui sont discutés en premier lieu. La question posée est celle de savoir si le développement des TIC est en mesure de générer un accroissement substantiel des gains de productivité du travail tel qu'observé aux États-Unis d'Amérique au cours des années 90 et, subsidiairement, si ce regain de croissance est durable. Rappelant la controverse entre les différents auteurs sur ce point, cette approche atteint rapidement ses limites en raison de problèmes statistiques et méthodologiques. Les résultats des analyses économétriques sont loin d'être convergents et le fameux paradoxe relevé par R. Solow, « les ordinateurs sont partout sauf dans les statistiques de productivité »¹, loin d'être démenti.

C'est donc essentiellement à travers des analyses microéconomiques que les mutations en cours peuvent être le mieux appréhendées. C'est sans aucun doute à ce niveau que l'apport de l'ouvrage est le plus intéressant pour l'économiste. Plusieurs chapitres posent la question de l'évolution de l'organisation des marchés et en particulier des marchés dits électroniques. Abordée de façon quelque peu différente par les différents auteurs, la problématique centrale est bien celle de savoir comment les caractéristiques des biens et services ayant un fort contenu informationnel et échangés sur ce nouveau type de marché modifient les comportements des firmes, des consommateurs, des intermédiaires et les besoins de régulation. Plusieurs controverses agitent dans ce domaine les économistes, notamment celle de savoir si ces marchés, où l'information est accessible à tous et les coûts de transaction potentiellement très faibles, sont susceptibles de voir advenir une concurrence presque parfaite ou si, au contraire, les fonctions de production caractérisées par des coûts fixes élevés et des coûts marginaux quasiment nuls, et les externalités de réseau importantes ne mènent pas naturellement à des situations de type monopolistique. Pour répondre à ces questions, les auteurs abordent successivement la problématique des nouvelles formes d'intermédiation qui prennent la place des intermédiaires présents sur les marchés traditionnels, celle du maintien de barrières à l'entrée, du contrôle de l'offre sur la demande et inversement du manque de contrôle de la demande sur l'offre, suggérant au final l'émergence de nouvelles formes d'organisation, loin du mythe de la concurrence parfaite.

1 « You can see the computer age everywhere but in the productivity statistics ». Robert M. Solow, « We'd Better Watch Out », *New York Times Book Review*, July 12, 1987, p. 36.

Ces contributions sont utilement complétées par une analyse du marché électronique du compact-disc en France où la dispersion des prix est élevée ainsi qu'une analyse du potentiel de migration vers le commerce électronique des firmes installées dans l'économie réelle dans trois secteurs traditionnels : la grande distribution, le tourisme et l'industrie automobile.

La Nouvelle Économie ne se résume cependant pas au champ des TIC. Le développement technologique, en partie décuplé par les TIC, en est une des caractéristiques majeures. Au centre des débats, la question de la protection des droits intellectuels, vue par certains comme un facteur incitatif à l'innovation et par d'autres comme un facteur contre-productif car susceptible de conduire à des positions monopolistiques, est analysée dans trois domaines différents : les TIC, les biotechnologies végétales et les tests génétiques. Très faciles d'accès et illustrées par des exemples concrets, ces contributions sont au cœur de l'actualité, à l'heure où les décisions sur les droits de propriété intellectuelle se multiplient.

Ceci étant, cet ouvrage n'est pas exempt de tout reproche. Conçu comme une collection d'articles, le lecteur peut y faire son marché au gré de ses intérêts. Mais on cherchera en vain une conclusion nous permettant de synthétiser toutes les implications de ces nombreux développements. Enfin, et même si cela ne gêne pas réellement la lecture, on peut regretter la mauvaise orthographe et les erreurs de frappe, dans un ouvrage de qualité sur une vaste problématique qui offre encore de très nombreux sujets de controverse.

Mary VAN OVERBEKE

Alain FAYOLLE, Le métier de créateur d'entreprise. Motivations, parcours, facteurs clés de succès, Paris, Éditions d'Organisation, 2003, 238 p.

L'importance d'un tel ouvrage apparaît très clairement dès l'introduction lorsque celle-ci vient à nous présenter le double discours de la société française en matière d'entrepreneuriat. En effet, si le verbe le promeut haut et fort depuis quelques années, il semble que la France continue dans le même temps de soutenir des valeurs et des comportements qui nuisent à l'émergence et au développement des entrepreneurs. Ce constat est développé de façon percutante et originale par Alain Fayolle. Ce dernier ne montre toutefois aucun découragement en conséquence. Bien au contraire, il nous fait profiter dans cet ouvrage de sa solide expérience de formateur en entrepreneuriat ainsi que de sa connaissance reconnue du domaine. L'ouvrage auquel il nous convie fournit non seulement des repères et des balises de réflexion pour bien mesurer les enjeux qui sont en cause mais aussi des pistes d'action concrètes pour participer à la création d'une France plus entrepreneuriale.

Les trois premiers chapitres qui forment la première partie de l'ouvrage, permettent de donner du sens à l'entrepreneuriat, d'en comprendre les enjeux économiques et sociaux ainsi que de voir comment il s'insère dans une évolution sociale plus large qui conduit bon nombre d'entreprises, pas seulement des individus, à entreprendre et à gérer autrement. Dans une deuxième partie intégrant les chapitres 4, 5 et 6 de l'ouvrage, l'auteur nous permet de mieux connaître les sources et les facteurs susceptibles de favoriser l'émergence du goût d'entreprendre, de visualiser une grande variété de parcours possibles en même temps qu'il nous présente des éléments pour mieux saisir les différentes logiques en cause. Comment l'idée entrepreneuriale en vient-elle à ger-

mer et quelles motivations, quels facteurs sont-ils susceptibles d'amener une personne à passer à l'action sont des exemples de questions intéressantes à laquelle Fayolle répond ici. Le lecteur appréciera particulièrement le fait de se voir présenter différents modèles du processus entrepreneurial. Bien que la présentation n'en soit pas exhaustive, l'auteur a su mettre en évidence les plus utiles et les plus importants. Fait intéressant : différentes logiques sont illustrées par des exemples concrets qui viennent appuyer le propos et faciliter la compréhension pour le lecteur plus néophyte.

Les trois derniers chapitres sont consacrés à l'importance et à la nécessité d'une formation entrepreneuriale renouvelée et aux enjeux majeurs qui sont ici en cause. De toute évidence, Alain Fayolle connaît bien le sujet et il a examiné à fond les différents rapports et études permettant de mieux cerner le phénomène, aussi bien en France qu'en Europe de façon plus générale. La formation entrepreneuriale s'y développe à un rythme soutenu mais beaucoup de travail reste à faire. Selon Fayolle, il faut bien distinguer différents ordres d'objectifs et d'approches s'agissant de former des entrepreneurs. On peut vouloir sensibiliser, former aux étapes de la création ou encore accompagner ceux qui ont décidé de passer à l'action. Mais encore faut-il pour cela que les enseignants soient disposés et intéressés à changer leurs paradigmes et pratiques pédagogiques. La nécessité de former ces derniers est d'ailleurs soulignée avec discernement par Fayolle. Des questions fondamentales sont posées quant au contenu des enseignements, sur le pourquoi et le comment et certaines pistes sont proposées pour y réfléchir. J'ai particulièrement apprécié cette troisième et dernière partie de l'ouvrage. Elle invite en effet à l'action et au changement. Comme nord-américaine qui regarde la France de l'extérieur, je suis très optimiste quant à l'avenir de la recherche en entrepreneuriat en France ; j'envie d'ailleurs cette dernière quand je vois le nombre croissant de jeunes doctorants s'intéressant au phénomène. En ce qui concerne l'enseignement toutefois, j'aurais souhaité que l'auteur traite davantage des freins importants qui risquent de venir de la position et de l'attitude typique du professeur français, ce dernier ayant traditionnellement été formé au rôle du maître qui transmet des connaissances plutôt qu'à celui du jardinier qui cultive le goût d'entreprendre ou du guide accompagnant celui qui opte pour l'aventure de la création d'entreprise.

Plus globalement, Alain Fayolle a réussi à livrer un ouvrage qui se différencie très bien de ce qui s'est écrit jusqu'à présent dans les volumes français sur l'entrepreneuriat. En effet, son travail est à la croisée des contributions à caractère plus académiques et de celles à portée nettement opérationnelle et qui visent à proposer des recettes pour réussir l'acte d'entreprendre. Il m'est apparu comme un ouvrage de vulgarisation intéressant, passionnant, qui ne tombe pas dans le piège de la vulgate ni dans celui du discours trop académique. C'est tout un défi que de prétendre réussir à intéresser tant les chercheurs du domaine, les formateurs, les décideurs du monde de l'enseignement, les intervenants économiques impliqués dans la recherche de l'essor entrepreneurial que les étudiants et les lecteurs plus néophytes et je pense qu'Alain Fayolle le relève avec brio. En terminant, je remercie ce complice en entrepreneuriat de cet ouvrage de qualité et je lui souhaite que son appel final à libérer les envies et les énergies créatrices soit entendu.

Camille CARRIER

François GILBART, *Le risque-pays dans le secteur bancaire. Approche multicritère*, Coll. Fortis Bank Award 4, Louvain-la-Neuve, Academia Bruylant, 2003, 152 p.

L'intérêt de cet ouvrage est multiple dans la mesure où l'auteur traite plusieurs aspects d'une actualité politico-économique brûlante : le risque-pays dont les évolutions profondes et rapides durant les trente dernières années ont été importantes, la sensibilité du secteur bancaire aux risques-pays comme tels en fonction de ses activités internationales dans le cadre de la globalisation de l'économie et enfin les types de modèles développés pour évaluer et tenter de prévoir les effets négatifs de l'émergence des risques-pays sur les banques. L'originalité de l'ouvrage réside spécifiquement dans la construction par l'auteur de modèles fondés sur des méthodes multicritères de surclassement.

Le chapitre premier reprend de manière rapide mais extrêmement complète l'ensemble de la problématique du risque-pays, certes dans une optique bancaire, mais surtout en apportant des précisions d'ordre historique et technique. En vue d'introduire les techniques de traitement et la modélisation du risque-pays, l'auteur en explicite les facettes et en précise les changements que les crises financières des années 90 ont induits en la matière. Ces évolutions, vers les risques systémiques en particulier, ont considérablement augmenté le danger que court le secteur bancaire international. L'évaluation du risque-pays au travers du *scoring* (notation établie à partir d'indicateurs financiers, politiques et économiques), du *ranking* (classement des pays en fonction du risque qu'ils sont censés représenter) et du *sorting* (répartition des pays en classes plus ou moins homogènes de risque) est un enjeu majeur pour les banques en termes de gestion de portefeuille, de cumul de risques acceptables par pays et de constitution de provisions, corollaire des activités internationales des banques.

Le deuxième chapitre se focalise alors tout naturellement sur les modèles d'évaluation du risque-pays utilisés à ce jour tant par les assureurs-crédit à l'exportation que par les collaborateurs des revues spécialisées ou encore par les agences de notations. Les descriptions sont intéressantes et précises alors que les limitations méthodologiques sont clairement explicitées. C'est ainsi que la normalisation des échelles, la compensation, les conflits entre scores réalisés sur chaque type de risques et l'épineux problème que constituent les données manquantes sont analysés en profondeur au moyen d'exemples clairs. Confrontées à des désaccords quant à l'appréciation du risque de plusieurs pays, à l'absence d'évaluation pour certains autres pays, à l'émergence constante de nouveaux risques ou à « l'opacité » de certaines approches, les banques commerciales ont mis au point leurs propres méthodes d'évaluation en fonction de leurs propres besoins. L'auteur compare très à propos les résultats des différents modèles pour constater que les perceptions des risques-pays par les analystes ne sont pas identiques ni surtout univoques.

Le lien entre le deuxième et le troisième chapitre, qui traite de la construction de deux modèles de ranking et de sorting à partir de méthodes multicritères de surclassement, est constitué par la présentation des avantages que les approches multicritères offrent par rapport aux méthodes dites « classiques ». Les avantages les plus marquants de l'approche des méthodes multicritères de surclassement sont les possibilités de prise en compte des préférences du décideur et des mutations de l'économie globalisée mais aussi celles offertes par le fait de pouvoir déterminer a priori les critères des modèles, ce qui augmente la cohérence du processus global. En l'occurrence, c'est la

première fois que l'analyse multicritère de surclassement est appliquée à l'analyse des risques-pays.

Dans le troisième chapitre, deux modèles d'analyse multicritères sont construits en vue de montrer combien ces méthodes sont aptes à traiter la complexité mais également le caractère évolutif des risques-pays. L'approche utilisée dans cet ouvrage est celle des méthodes de surclassement : la quatrième famille des méthodes multicritères. Deux méthodes de surclassement sont utilisées : la méthode PROMETHEE qui permet d'obtenir un ranking des pays en fonction des risques qu'ils représentent tout en évitant les écueils des approches statistiques plus traditionnelles et la méthode METAPROMETHEE susceptible d'obtenir de manière directe un sorting. La particularité de cette dernière méthode est qu'elle définit non seulement des classes de risque (le sorting) mais aussi leur nombre en se fondant directement sur les caractéristiques politiques, économiques et financières de chaque pays sans passer par le ranking ou le scoring. Une telle approche est bien entendu applicable à de nombreux thèmes de recherche vu qu'elle permet d'obtenir une répartition cohérente en plusieurs classes homogènes sans que le nombre de classes et d'objets par classe ne soit fixé a priori et ce, en se basant uniquement sur les critères d'évaluation des objets à classer.

L'intérêt des exposés mais aussi la clarté des explications et l'originalité de l'approche font de cet ouvrage un livre passionnant. Conceptuellement, la particularité des méthodes multicritères de surclassement réside dans leur souplesse d'application et dans leur capacité de traiter les évolutions des phénomènes étudiés. La gestion des risques-pays est en soi une problématique attrayante ; son traitement par des méthodes multicritères de surclassement l'éclaire d'une lumière nouvelle du fait de la richesse des résultats présentés. Certes, il ne s'agit sans doute pas de méthodes définitives et sans reproche mais l'avancée méthodologique présentée est telle pour les gestionnaires des risques-pays que ce mode de gestion ne restera pas sans suite. En raison de la qualité et de la pertinence de l'approche proposée, en fonction de l'enjeu que les risques-pays représentent pour les banques commerciales internationales, on comprend parfaitement que cet ouvrage ait été récompensé par le « Fortis Bank Award » en 2002.

Bernard COUPÉ