

Cet article est disponible en ligne à l'adresse :

http://www.cairn.info/article.php?ID_REVUE=INNO&ID_NUMPUBLIE=INNO_029&ID_ARTICLE=INNO_029_0233

À propos..

| De Boeck Université | Innovations

2009/1 - N° 29

ISSN 1267-4982 | ISBN 2-8041-0270-8 | pages 233 à 248

Pour citer cet article :

– À propos.., Innovations 2009/1, N° 29, p. 233-248.

Distribution électronique Cairn pour De Boeck Université.

© De Boeck Université. Tous droits réservés pour tous pays.

La reproduction ou représentation de cet article, notamment par photocopie, n'est autorisée que dans les limites des conditions générales d'utilisation du site ou, le cas échéant, des conditions générales de la licence souscrite par votre établissement. Toute autre reproduction ou représentation, en tout ou partie, sous quelque forme et de quelque manière que ce soit, est interdite sauf accord préalable et écrit de l'éditeur, en dehors des cas prévus par la législation en vigueur en France. Il est précisé que son stockage dans une base de données est également interdit.

À PROPOS...

J. K. GALBRAITH, *The Predator State. How the Conservatives Abandoned the Free Market and Why Liberals Should do Too*, New York, Free Press, 2008, 221 p.

Dans ce nouvel ouvrage, James K. Galbraith associe l'analyse critique des principes théoriques supposés guider l'(in)action publique et celle des faits économiques contemporains (essentiellement ici les grands problèmes actuels des Etats-Unis). Ce faisant, l'auteur révèle le caractère largement mythique de l'idéologie libérale et la soumission de l'Etat aux intérêts privés aux dépens de l'intérêt général.

Le drame se déroule en trois actes. Acte I : *Another God That Failed* plante le décor et présente le quiproquo. Qu'est-il arrivé aux conservateurs ? Les deux grands mouvements des années 1970, l'économie de l'offre (prônant la réduction des taxes et la déréglementation) et le monétarisme (attaché au contrôle strict de la masse monétaire en circulation) ont dominé les sphères académiques et politiques depuis l'élection de Ronald Reagan à la présidence des Etats-Unis en 1981. Mais que reste-t-il de leurs idées et de leur politique ? Pratiquement rien : « Le fait est que la panoplie d'idées de l'ère Reagan a été abandonnée comme base intellectuelle d'un programme politique » (p. 5). Si les Conservateurs au pouvoir se sont dans leurs actes (et non dans leurs discours) détachés du mythe du marché libre, tel n'est pas le cas des Démocrates selon James K. Galbraith. Et le but de cet ouvrage est justement de tenter de les en libérer. Faire comprendre que la liberté peut ne pas être réduite à la « liberté du marché », qui n'est qu'une liberté de dépenser et d'acheter et qui profite uniquement aux grandes entreprises disposant d'un pouvoir sur la gestion des ressources, sur la définition de la production, des prix et de la distribution, et même sur la manière de gérer les conséquences de leurs actions. Faire comprendre aussi que les effets positifs d'une réduction de l'imposition des plus riches ne sont qu'un mirage car l'investissement qui découlera éventuellement de leur surplus d'épargne reflétera d'abord et avant tout leurs intérêts purement personnels. Montrer ensuite que la « guerre de l'oncle Milton » (Friedman) contre l'inflation est un jeu destructeur, non pas de l'inflation mais de l'activité économique. Montrer aussi qu'un budget équilibré (objectif porté dans l'histoire récente des Etats-Unis tant par les Conservateurs que par les Démocrates pour s'opposer aux politiques dispen-

dieuses) est un rêve impossible dans la mesure où celui-ci ne dépend pas de la politique budgétaire de l'Etat mais est étroitement lié à la place qu'occupent les Etats-Unis dans le commerce et la finance internationales. Enfin, si le commerce est essentiel à l'expansion économique des nations, le commerce sans entrave n'est - lui aussi - qu'un mythe, souvent imposé aux autres tout en protégeant sa propre industrie.

Acte II : *The Simple Economics of Predators and Prey...* le quiproquo est révélé et ses conséquences s'imposent à tous : l'accroissement des inégalités de revenus, portées par la croissance des marchés financiers et la multiplication des bulles spéculatives, la crise de la grande entreprise¹ qui résulte de la dispersion du pouvoir de la technostructure et aboutit à la multiplication des affaires de fraude et de corruption de la part de managers désolidarisés de l'organisation. Alors, comment expliquer la prospérité américaine de la fin des années 1990 et du début des années 2000, marquée par de faibles taux de chômage et d'inflation et des salaires élevés ? Selon James Kenneth Galbraith, la raison réside dans la robustesse des institutions créées au milieu du siècle dernier par le New Deal, et qui ont résisté, tant bien que mal aux assauts des politiques conservatrices en vigueur depuis les années 1980. C'est alors l'échec des Conservateurs et non leur réussite qui explique ces succès. Cependant, le fruit se présente sur sa meilleure face et cache le ver qui l'a rongé : la montée en puissance de l'Etat prédateur, soit une « coalition qui cherche à contrôler l'Etat en partie pour empêcher l'affirmation de l'intérêt général et en partie pour marcher sur les plates bandes des activités que l'intérêt général a établies par le passé » (p. 131). L'assurance santé, l'éducation, les retraites sont marquées par cette intrusion des lobbies et des intérêts privés. En conséquence, l'Etat est géré à la manière d'une entreprise, ses fonctions sont « marchéisées », ce que James K. Galbraith traduit par le terme de république d'entreprise (Corporate Republic), où les méthodes, les normes, la culture et la corruption du gouvernement sont devenues celles de l'entreprise (p. 144).

Acte III *Dealing with the Predators*, ou quelles solutions pour quel dénouement ? L'une des solutions pourrait être de « faire fonctionner » les marchés lorsqu'ils ne fonctionnent pas de manière efficiente mais cette option n'est pas valable dans certains domaines où les services rendus ne sont pas des marchandises comme les autres (l'emploi, la santé, l'environnement par exemple). Dans ces domaines, c'est la planification qui est nécessaire. Celle-ci

1. Par rapport au « modèle » de la technostructure présentée dans le *Nouvel état industriel* (ouvrage publié par John Kenneth Galbraith en 1967), indispensable pour gérer la complexité de la production et de la distribution de masse et contrôlée par les contrepouvoirs comme les syndicats ou les grandes chaînes de distribution.

signifie l'usage des ressources actuelles afin de satisfaire les besoins de demain. Non contradictoire avec le marché, elle répond aux problèmes que les marchés ne peuvent régler du fait de la myopie des acteurs privés, comme le choix des montants d'investissements à réaliser, les directions prises par le changement technologique, le rôle de l'éducation, de la science, de la culture, l'importance à donner aux questions environnementales. Sur ce point crucial pour l'avenir de l'humanité, et même si la planification n'est pas exempte de faille et d'exemples d'échec, il est important de ne pas laisser la main aux seuls acteurs privés : James K. Galbraith dresse ici les contours d'un plan prenant exemple sur la mobilisation de l'économie américaine pour la seconde guerre mondiale. Un autre élément clé de cette politique consiste à mettre (ou remettre) en place un contrôle des salaires et des prix, et particulièrement l'édiction de standards ou seuils de salaires minimum pour les plus pauvres et de salaires maximum pour certaines fonctions comme la direction des entreprises. Une telle politique, relevant de la volonté politique, ne serait pas contradictoire avec la compétitivité en favorisant par effet d'entraînement les activités novatrices, et serait en même temps très coûteuse pour les « prédateurs ». Reste la question du financement d'un tel plan. Selon l'auteur, les Etats-Unis peuvent profiter de leur position centrale dans l'économie internationale et du rôle (encore) dominant du dollar. La crise actuelle, débutée lors de l'écriture de l'ouvrage tend pourtant à fragiliser la position des Etats-Unis. Mais la raison de la confiance dans la puissance américaine pourrait alors évoluer et passer de la puissance militaire à la création d'un cadre de sécurité collective. Celui-ci serait fondé sur la planification et la mise en œuvre de standards au sein de l'économie nationale et visant au renouvellement des infrastructures et à la fourniture de biens permettant de faire face aux enjeux posés par le changement climatique à l'échelle mondiale.

L'argumentation est étayée d'explications théoriques clairement exposées et de faits économiques puisés dans l'histoire et l'actualité qui démontrent sa pertinence. La crise économique qui secoue actuellement l'économie mondiale est propice à l'invention et à la mise en œuvre de nouveaux cadres de politiques économiques. Toutefois, comment se détacher de l'Etat prédateur pour mobiliser les forces et construire un tel nouveau cadre ? Sans doute la dévalorisation des ressources en capital et en travail excédentaires sera nécessaire pour engendrer une telle mobilisation. Peut-être se fera-t-elle de manière longue et larvée ou de manière plus violente et brutale. Cette mobilisation pourra alors s'appuyer sur des expériences anciennes ou bien tenter des expériences totalement nouvelles, qui certes pourront s'avérer pires, ou bien meilleures. Cependant on peut aussi craindre que, à l'aube du futur, l'application

de recettes inspirées du passé ne reproduisent à l'échelle d'une génération les mêmes travers, tout en donnant un nouveau souffle, peut être moins inégalitaire pour un temps, au système économique fondé (majoritairement ou minoritairement) sur la recherche du profit privé.

Blandine LAPERCHE

B. LAPERCHE, D. UZUNIDIS, N. G. von TUNZELMANN (eds), *The Genesis of Innovation. Systemic Linkages Between Knowledge and the Market*, coll. *New horizons in the economics of innovation*, Cheltenham, UK, and Northampton, MA, USA, Edward Elgar, 2008, 304 p.

Le livre édité par Blandine Laperche, Dimitri Uzunidis et Nick von Tunzelmann rassemble onze contributions de spécialistes des questions liées aux dynamiques d'innovation autour d'un thème central : celui des conditions générales prévalant à l'apparition et à la diffusion d'innovations dans un contexte d'économie globalisée basée sur la connaissance. Le point d'appui commun à l'ensemble des contributions est que la « genèse de l'innovation » est un processus non seulement complexe, multiforme et incertain, mais aussi et surtout de plus en plus collectif (socialisé) et systémique. Cette caractérisation de la dynamique d'innovation court tout le long du processus allant de la production de connaissances fondamentales et appliquées aux conditions de leur valorisation commerciale, en passant par les mécanismes d'appropriation et de diffusion des connaissances générées au sein des divers lieux où s'effectuent les activités de R&D. Au sein de ce processus, la figure emblématique de l'entrepreneur persiste, mais elle est désormais inscrite dans une logique d'interdépendances systémiques fortes au sein de réseaux interindividuels et inter-organisationnels marqués par des interactions diversifiées en termes cognitifs, financiers et commerciaux. Ces interdépendances, qui soulignent le rôle clé des mécanismes de coopération prenant place dans les interactions entre acteurs, recouvrent d'importants besoins en termes d'outils de communication et d'ajustement mutuel dont la disponibilité conditionne l'effectivité des processus collectifs d'innovation.

Parallèlement, la socialisation et la réticularisation des processus d'innovation font apparaître des relations de pouvoir de nature asymétrique en raison du rôle pivot joué par les grandes firmes et les organismes publics et privés de financement et de valorisation de l'innovation. En particulier, la montée en puissance des questions liées aux droits de propriété intellectuelle souligne les relations de plus en plus étroites entre la production continue de nouvelles connaissances et la prégnance de la logique de marché

dans leur diffusion et leur valorisation commerciale. Cette question prend un tour décisif au niveau des articulations dynamiques qui caractérisent les relations entre secteur militaire et secteur civil, tant dans la production et la diffusion de connaissances fondamentales que dans l'émergence d'innovations radicales dans de nombreux secteurs (technologies de l'information et de la communication, sciences de la vie, nanotechnologies, aéronautique et espace, etc.). Cependant, si les processus contemporains d'innovation partagent pour l'essentiel les traits de ces dynamiques fondamentalement socialisées et systémiques, les spécificités institutionnelles, historiques et stratégiques apparaissant à différents niveaux territoriaux soulignent de fortes différenciations géographiques. Au plan national, les politiques de financement de la R&D civile et militaire et les dispositifs spécifiques d'appropriation et de valorisation de la connaissance ont des conséquences importantes sur les dynamiques sectorielles d'innovation et les performances observées d'un pays à l'autre - des deux côtés de l'Atlantique ou du Pacifique, comme au sein de l'Union européenne. Au plan régional, les logiques d'agglomération d'activités innovantes (clusters, districts, milieux, etc.) se caractérisent également par des dynamiques propres en termes de structuration (historiquement construite) des interactions entre acteurs et d'impact des contextes institutionnels et des politiques publiques prévalant dans une région donnée. Ces différenciations nationales ou régionales sont à la base de la compétition que se livrent les territoires pour attirer les talents scientifiques et entrepreneuriaux et les financements, et pour enclencher et entretenir une dynamique cumulative (« endogène ») de constitution de leur compétitivité technologique, voire de leur leadership dans les secteurs clés de l'« économie de la connaissance ».

Ainsi, au-delà de la richesse des contributions qui le composent, l'intérêt central de cet ouvrage réside dans un approfondissement – dépassement des analyses développées ces trente dernières années dans la lignée des travaux néo-schumpétériens, évolutionnistes, institutionnalistes et sociologiques de l'innovation au travers d'un effort d'articulation des niveaux micro, méso et macroéconomique qui président à sa genèse et aux processus systémiques qui caractérisent son déploiement et sa valorisation dans un contexte généralisé de compétition interterritoriale.

L'ouvrage est structuré en trois parties. La première, qui rassemble quatre chapitres, se focalise sur l'analyse des relations et des articulations fondamentales à la base des processus de production et de diffusion de la connaissance. Le chapitre I, rédigé par Stefan Kesting, propose une lecture théorique originale de l'innovation dans laquelle la communication et les mécanismes qu'elle emprunte dans les relations entre acteurs constituent la pierre angulaire de la compréhension de l'émergence et de la concrétisation de la nouveauté

dans un cadre intra comme inter-organisational. Dans le chapitre II, Marie-Pierre Bès s'intéresse à la manière dont se structurent la division du travail scientifique et le partage des connaissances entre laboratoires de recherche publics (du CNRS) et firmes dans le cadre d'organisations de recherche conjointes. Les deux chapitres suivants sont consacrés aux questions de propriété intellectuelle. Dans le chapitre III, Marc Isabelle compare l'accès à la connaissance produite dans un régime d'accès ouvert par rapport au régime dominant d'appropriation privée sur un plan général, puis dans le cadre spécifique du Commissariat à l'Énergie Atomique en France. Alfredo Ilardi et Blandine Laperche se focalisent pour leur part, dans le chapitre IV, sur l'analyse des conditions d'intégration des systèmes de brevets au sein de l'Union européenne en mettant en évidence, au travers de l'historique de ce processus, les difficultés qui n'ont cessé d'émailler sa concrétisation.

La deuxième partie, composée de trois chapitres, est consacrée à l'analyse spécifique des dynamiques de l'innovation ancrées dans le secteur militaire et des réseaux et interfaces entre secteurs militaire et civil que ces dynamiques induisent. Cette analyse s'avère incontournable tant le poids du secteur militaire et des industries de défense a été prégnant dans le développement de nombreuses technologies clés ayant diffusé dans le secteur civil depuis au moins un demi-siècle. Dans le chapitre V, Claude Serfati propose une analyse empirique fouillée des relations et mécanismes qui président au développement de secteurs High-tech cruciaux — notamment aux États-Unis et en Europe — et du rôle clé tenu par le secteur militaire dans le développement d'innovations radicales trouvant une traduction commerciale importante dans le secteur civil. En comparant les cas du Royaume-Uni et de l'Espagne, Elena Castro Martínez, Ignacio Fernández-de-Lucio et Jordi Molas-Gallart étudient de manière détaillée dans le chapitre VI les mécanismes de transfert de la recherche militaire vers le secteur civil, en soulignant la place centrale qu'occupent les « structures d'interface » dans ce processus. Enfin, dans le chapitre VII, Michel Callois focalise son analyse sur les firmes impliquées dans le développement de connaissances technologiques « duales » et du compromis entre le militaire et le civil qu'elles ont à gérer dans l'orientation de leurs efforts de R&D.

La troisième partie, enfin, « boucle » d'une certaine manière la perspective systémique de l'innovation portée par cet ouvrage en traitant de la territorialité des dynamiques de production et de valorisation de la connaissance. Dans le chapitre VIII, Dimitri Uzunidis réinterroge le concept de « milieu innovateur » pour montrer qu'il constitue la base pertinente d'analyse de l'environnement dans lequel la firme engage des activités d'innovation. Se penchant sur la question centrale de la fonction de l'entrepreneur, Sophie Boutiller, Blandine Laperche et Dimitri Uzunidis développent dans le chapi-

tre IX une approche en termes de « potentiel de ressources » dans laquelle l'entrepreneur occupe une place temporaire au sein des réseaux qui structurent l'innovation au sein du capitalisme contemporain. Dans le chapitre X, Kavoo Mohannak et Robyn Keast reviennent sur cette question entrepreneuriale au travers du développement des start-up et des logiques de coopération au sein des parcs de haute technologie en s'appuyant sur le cas de Brisbane en Australie. Pour sa part, Paul Sommers étudie plus largement dans le chapitre XI les logiques de développement des clusters d'innovation dans le secteur des biotechnologies en montrant, à partir du cas de la région de Seattle dans le nord-ouest des Etats-Unis, que la co-localisation de firmes, d'universités, de centres de recherche... peut se réduire, si elle n'est soutenue par d'autres facteurs clés (collaborations, apprentissages croisés, structures de valorisation, etc.), à un simple « amas » (« clump ») d'acteurs au lieu de correspondre à une réelle dynamique localisée d'innovation.

Au total, cet ouvrage constitue un ensemble d'éclairages originaux et de pistes de réflexion stimulantes sur les processus contemporains d'innovation pour tous ceux — chercheurs, décideurs d'entreprise, financeurs, responsables politiques, etc. — qui s'interrogent aujourd'hui sur les conditions d'initiation et d'ancrage durable d'activités d'innovation au sein d'espaces nationaux ou régionaux insérés dans une compétition technologique et économique désormais basée sur la capacité des acteurs et des territoires à construire et entretenir des « avantages comparatifs » en termes de production et de valorisation de la connaissance.

Abdelillah HAMDOUN

Blandine LAPERCHE (dir.), *L'Innovation pour le Développement. Enjeux globaux et opportunités locales*, Paris, Karthala, 2008, 247 p.

Dans le nouveau contexte économique mondial, caractérisé par un mouvement généralisé de libéralisation économique et financière et par une accélération notable du progrès technique, les règles de jeu de la concurrence se sont fortement transformées pour converger à l'échelle planétaire. Dans ce cadre, l'innovation dans toutes ses formes se situe au cœur des impératifs de survie et de relance de l'activité économique non seulement des firmes, mais également des nations. C'est dans ce contexte que le présent ouvrage *L'innovation pour le Développement* s'insère. Dans ce cadre, il est à noter que les firmes industrielles sont de plus en plus enclines à étendre leurs activités à l'échelle internationale, souvent par des stratégies de multinationalisation leur permettant de bénéficier des avantages de localisation dans des pays développés, émergents ou en développement (PED). De telles stratégies profitent également aux pays hôtes, notamment ceux en développement,

en termes d'emploi, d'accès aux technologies étrangères et de dynamisation du tissu industriel local de façon générale.

Le développement économique du pays et la performance des firmes sont deux variables étroitement liées. En effet, la consolidation du tissu industriel local par le renforcement de la performance des firmes qui le constituent est un facteur fondamental de la performance et du développement de l'économie dans sa globalité. D'autre part, la performance et la rentabilité des firmes sont fonction de l'ensemble des variables macroéconomiques du pays. Ainsi, afin de pouvoir profiter pleinement des flux de capitaux étrangers, il est impératif que le système national d'innovation soit conçu de façon à maximiser la capacité d'absorption du capital humain local de ces technologies étrangères, entre autres, aussi bien par la mise en place d'une politique de libéralisation et de déréglementation incitant à l'investissement privé que d'un système de droits de propriété industrielle adéquat incitant les firmes à transférer leurs capitaux technologiques vers le pays d'accueil ; c'est dans ce contexte que se présente la notion du système national de construction de compétences (SNCC), une variante du système national d'innovation mais qui s'avère la plus appropriée dans les PED.

De telles politiques sont susceptibles de favoriser le développement d'une innovation « située » qualificative des caractéristiques locales du pays. Par ailleurs, le développement de l'innovation demeure entravé dans les PED par la pénurie des ressources financières requises. Dans ce contexte, la finance joue un rôle très important dans le développement de l'innovation, non seulement dans les PED, mais également dans les pays développés, où une bonne gestion financière se révèle de rigueur afin de mener à bien les projets d'innovation. En d'autres termes, l'adaptation au contexte local se révèle comme le facteur clef du développement d'innovations appropriées au contexte local qui pourrait se traduire par l'essor de nouvelles opportunités d'investissements et/ou de nouvelles formes d'organisation, comme le montre l'exemple de l'essor de l'économie du développement durable. Globalement, grâce à la diversité des spécialisations des auteurs, *L'innovation pour le Développement* propose une combinaison de réflexions qui traitent de la question de l'interaction entre l'innovation et le développement économique non seulement dans les pays développés mais également dans une vision plus axée sur les PED dans la mesure où la question s'y pose avec plus d'acuité.

L'ouvrage est structuré en dix chapitres répartis à égalité sur deux grands axes : « normes, technologies et capitaux étrangers : atouts et contraintes » et « l'innovation : opportunité du développement ». Dans le premier chapitre, Eric Mandrara avance que contrairement aux pays développés où la rentabilité et la performance des entreprises influencent, voire déterminent la performance et le bien-être de l'économie dans son ensemble, dans les PED,

la performance et la rentabilité des entreprises sont elles-mêmes conditionnées par la mise en place de politiques macroéconomiques adéquates. L'auteur consolide ses propos par l'étude du cas de Madagascar. Dans le deuxième chapitre Beatriz Castilla Ramos et Beatriz Torres Gongora mettent en évidence le rôle joué par l'afflux des capitaux asiatiques dans le développement économique de l'Etat du Yucatan au Mexique mais en même temps dans la flexibilité et la précarité du travail. Cette idée est consolidée dans le troisième chapitre par Jacques Kiambu qui avance que la diversité des opérateurs de télécommunications en République Démocratique du Congo (RDC) n'est pas associée à une amélioration de l'accès de la population à ces services. Dans ce cadre, il est impératif de mettre en œuvre des politiques de régulation efficaces permettant d'adapter ces technologies au contexte du pays. Parallèlement, Samia Haddad et Christian Poncet mettent en évidence dans le quatrième chapitre la nécessité de cerner la notion de « cluster » dans le contexte économique, historique et culturel du pays concerné. Ceci est démontré à travers l'étude du cas du parc d'activité d'Elghazala dédié aux technologies de l'information et de la communication en Tunisie. Dans le cinquième chapitre, Blandine Laperche analyse l'impact de l'extension des droits de propriété industrielle sur le développement économique des PED en analysant le cas particulier de l'appropriation des ressources végétales. L'auteur montre qu'une telle réforme réglementaire est censée stimuler la capacité d'innovation dans les PED pourvu qu'elle soit accompagnée par une plus forte capacité d'apprentissage de nature à permettre l'appropriation et l'adaptation des technologies issues des pays développés au contexte local de ces PED.

Dans cette même veine, Hassan Zaoual applique, dans le sixième chapitre de l'ouvrage, la théorie des *sites* afin d'illustrer l'inadaptation des technologies transférées des pays développés au contexte des pays pauvres en l'absence d'une innovation dite *située*. Dans le septième chapitre, Vanessa Casadella jette la lumière sur une variante de la notion de système national d'innovation, celle du « système national de construction de compétences » qui, selon l'auteur, s'avère plus appropriée aux PED, dans la mesure où ce système se base sur la dimension apprentissage plutôt que sur la dimension innovation. Par ailleurs, le huitième chapitre est consacré par Irina Peau-celle à l'analyse du rôle de la finance dans le développement de l'innovation pour le cas particulier de l'économie russe. Dans le neuvième chapitre, Sophie Boutillier met l'accent sur le rôle de l'économie de développement durable dans l'émergence de nouvelles opportunités d'investissement dans les PED. En l'absence de législation en matière de développement durable dans ces pays, l'auteur analyse le rôle joué par les initiatives individuelles des entrepreneurs à assurer le développement économique dans les « pays en

retard ». Dans le dixième et dernier chapitre, Nathalie Ferreira analyse l'origine, le fonctionnement et l'impact du développement des initiatives de l'économie sociale et solidaire sur le développement économique local en Argentine et au Pérou.

Ce livre met en exergue les divergences des opportunités et des contraintes d'innovation entre les pays développés et ceux en développement, une question qui s'avère d'une acuité particulière dans le contexte de la mondialisation. Dans ce cadre, il est en mesure de susciter l'intérêt des étudiants et chercheurs en économie qui sont en quête d'un abord plus approfondi sur comment les enjeux d'adaptation de l'innovation issue des pays développés aux contextes des pays en développement agit sur les pratiques d'innovation dans les pays développés eux-mêmes.

Nejla YACOUB

Paul HAWKEN, Amory LOVINS, Hunter LOVINS, *Natural Capitalism. Comment réconcilier économie et environnement*, Paris, Scali, 2008, 646 p.

Cet ouvrage est l'œuvre de militants au sens fort du terme. Ils imaginent un autre capitalisme, un « capitalisme naturel », qui s'oppose point par point au capitalisme industriel, sur lequel a reposé la prospérité matérielle du monde depuis ces deux cents dernières années. Le concept qui est au cœur de leur analyse est celui de « capital naturel ». Ils ne sont pas les auteurs de ce concept qui depuis plusieurs années a été énoncé par la Banque mondiale ainsi que par un ensemble d'institutions internationales soucieuses de trouver un nouveau mode de développement, comparable en termes de création de richesses matérielles au capitalisme industriel, mais qui n'aurait pas une vision courttermiste du monde.

Le capital naturel comprend l'ensemble des ressources utilisées par l'homme : eau, minéraux, pétrole, arbres, poisson, ressources du sol, air, etc. A cela s'ajoute les organismes vivants et leurs milieux (prairies, savanes, terres inondées, estuaires, océans, récifs de corail, toundras et forêts tropicales, lesquels comprennent : les champignons, les étangs, les mammifères, l'humus, les amphibiens, les bactéries, les arbres, les flagellés, les insectes, les oiseaux chanteurs, les fougères, les étoiles de mer et les fleurs, pp. 35-36). Mais, au fur et à mesure que ces ressources naturelles sont exploitées, elles perdent de leur valeur. La limite au développement industriel n'est pas technologique, mais naturelle. Ainsi ce n'est pas le manque de bateaux qui limite le développement de la pêche, mais le fait que les réserves de poissons deviennent de plus en plus faibles. On le comprend dès les premières lignes, ces trois auteurs ne sont les prophètes de la décroissance, mais d'une croissance retrouvée grâce

la mise en œuvre de nouveaux processus, de nouvelles sources d'énergie, de nouvelles technologies, etc. Ont-ils en tête l'idée de trouver la pierre philosophale ou bien encore le secret du mouvement perpétuel qui permettra à l'humanité de n'être plus dépendante des ressources (en diminution) de la planète ? Nous pouvons le supposer, car les auteurs adoptent un ton résolument positif vis-à-vis du progrès technique et scientifique. Mais, d'un autre côté, s'ils imaginent la disparition du chômage et de la pauvreté, ils tracent les contours d'une société comparable à celle d'aujourd'hui, avec des riches et des pauvres, même la richesse et la pauvreté sont aussi définies à l'échelle de cette nouvelle prospérité « naturelle ». Ce qu'ils recherchent en fait ce sont de nouvelles opportunités d'investissement, professant que les utopies d'aujourd'hui seront les réalités de demain.

Ce changement fondamental passe selon les auteurs par une véritable révolution intellectuelle à l'image de celle qui avait permis à l'Europe de passer de l'état de rareté à celui d'abondance matérielle. Le modèle de référence est celui de la nature : la nature est efficace et elle fonctionne en boucle sur un modèle d'interactions très complexes qui s'autorégulent les unes par rapport aux autres. En bref, l'industrie a tout à gagner en imitant la nature. Les scientifiques constatent avec étonnement que les araignées fabriquent du fil beaucoup plus solide que les machines industrielles. Quel exemple pouvons-nous tirer de la nature ? Développer un système autorégulé sans déchets à l'image de l'organisation industrielle issue de l'écologie industrielle ? Les auteurs de cet ouvrage semblent y croire fortement.

La révolution industrielle du XVIII^e siècle a largement augmenté les possibilités de développement matériel de l'humanité. Mais, alors que l'industrie se développait permettant d'accumuler d'immenses quantités de biens, le capital naturel (dont l'industrie avait besoin pour créer des produits manufacturés) décline. L'économie repose sur quatre types de capitaux : le capital humain (travail, intelligence, culture, organisation), le capital financier (argent, investissements, instruments monétaires) ; le capital manufacturé (infrastructures, machines, outils, usines) ; le capital naturel (ressources, écosystèmes et services qu'ils fournissent). Depuis le XVIII^e siècle, le capital naturel a été négligé. La nature doit devenir un capital au même titre que les autres types de capitaux. A l'heure actuelle, on évalue (paradoxalement) la valeur de la nature lorsque des catastrophes naturelles se produisent provoquant des dégâts matériels et humains que l'on chiffre souvent à plusieurs millions de dollars. Pourtant, avant la révolution industrielle, un propriétaire terrien était un homme prospère puisque la richesse était évaluée en fonction du nombre d'hectares possédés par un individu. Avec la révolution industrielle, cet aspect de la richesse n'a plus de sens. La théorie économique néoclassique entérine ce changement puisque seuls le travail et le capital sont répertoriés en

tant que facteurs de production, la terre n'en plus digne d'intérêt, sauf si le sous-sol est riche en matières premières énergétiques et industrielles : le charbon, le fer, le pétrole... Au temps de Rockefeller un terrain sans pétrole ne faisait l'objet d'aucune convoitise, cependant à partir du moment où l'on soupçonne qu'il regorge de pétrole, il fait l'objet de surenchères extraordinaires. Dans ces conditions, la terre n'a de valeur que parce qu'elle renferme des ressources dont l'industrie pourra tirer profit, non en tant que telle.

L'idée de Hawken et des Lovins est par conséquent de transformer en or tout ce que l'entrepreneur touche, y compris les substances les plus anodines, et les plus repoussantes comme les déchets ménagers ou industriels. Toute matière a de la valeur à partir du moment où elle fait l'objet d'un processus de valorisation. Ainsi plutôt que de proposer aux citoyens et aux consommateurs que nous sommes tous de repenser notre façon de produire et de consommer, les auteurs de cet ouvrage privilégient une espèce de fuite en avant en transformant toute matière en marchandises. La société de consommation doit ainsi trouver de nouveau ressort en définissant de nouvelles opportunités d'investissement. Nos excréments seront-ils le moteur de la croissance du XXI^e siècle ? Mais, au-delà de toute polémique gratuite, cette idée est-elle vraiment nouvelle ? Avant l'invention des engrais chimiques, quels étaient les engrais que les agriculteurs utilisaient ?

Sophie BOUTILLIER

C. Sri KRISHNA (ed.), *Patent Protection. Some Insights*, Punjagutta (India), Amicus Books, The Icfai University Press, 2008, 191 p.

Pour une entreprise de production et pour un système d'innovation, les brevets sont considérés comme les formes les plus importantes des actifs intangibles. Le but – théorique – de la protection de la propriété industrielle est la protection des intérêts économiques de l'inventeur, et une protection efficace contribue à l'émergence de nouveaux projets de recherche qui conduiront, peut-être, à la formation de nouveaux champs scientifiques et techniques. Le livre dirigé par C. S. Krishna contient huit chapitres rédigés par des spécialistes de la protection industrielle reconnus pour leur esprit critique. Les études présentées ici convergent sur un point essentiel pour la capacité d'innovation d'une entreprise ou d'un pays : dans une économie extrêmement changeante et conditionnée par des considérations financières, la protection efficace de l'invention constitue un filet de sécurité pour les investisseurs (à l'origine de l'innovation, qu'ils soient inventeurs ou licenciés). En théorie, en effet, la protection des inventions aussi bien dans le domaine des produits que dans celui des processus techniques, favorise le déploiement industriel et le développement de nouvelles technologies via la multiplication des parte-

nariats, les fusions et les acquisitions, l'externalisation, les accords de licence... et, en général, la création des réseaux horizontaux et verticaux d'innovation. Le discours veut que l'attractivité d'un pays en matière d'investissements étrangers directs soit positivement corrélée avec la sécurité qu'offre aux hommes d'affaires un système national de brevets.

Ces hypothèses théoriques ont été, partiellement ou totalement, testées par les auteurs de ce livre en commençant par une discussion sur la signification économique de la protection de la propriété industrielle dans le développement d'un pays. Pour Cynthia Horne de l'Université de Western Washington (Etats-Unis), la relation entre brevet, investissement et croissance n'est pas une relation naturelle. Prenant comme terrain d'investigation les économies de l'Europe de Est (économies en transition) l'auteure montre qu'il n'y a aucune relation causale entre protection de la propriété industrielle, augmentation du volume du capital étranger investi dans le pays et développement industriel. La raison est que les perspectives d'évolution de ces économies perceptibles par les mesures de politique économique appliquées ne sont pas clairement identifiables. La méfiance des investisseurs à ce sujet renverse donc le sens de la relation entre propriété industrielle et développement économique.

Au niveau de la firme, le brevet est un outil de croissance et/ou de consolidation. Le rythme élevé de changement technique et l'incertitude qui lui est associée conduisent la firme à adopter une stratégie d'apparence contradictoire : croître par valorisation de ses acquis technologiques ; se protéger en hissant des nouveaux (ou en consolidant les anciennes) barrières concurrentielles liées à sa propriété industrielle. Pour Blandine Laperche de l'Université du Littoral (France), comme les firmes sont amenées à être constamment ouvertes à leur environnement – incertain, elles doivent protéger leurs bases technologiques dans lesquelles les brevets tiennent une place de choix. L'outil-brevet est un outil stratégique qui sert au renforcement de la position de la firme sur le marché par la création des mouvements centripètes composés essentiellement de connaissances scientifiques et techniques. La propriété industrielle est la condition nécessaire d'appropriation de nouveaux entrants scientifiques et techniques qui augmentent le « capital savoir » de la firme. Celui-ci est défini par l'auteure comme un ensemble de connaissances et d'informations produites, acquises, combinées et systématisées par la firme dans un but de production (d'innovation). Une nouvelle relation est donc inversée : le brevet peut-être un moyen de concentration de ressources et moins un moyen de diffusion de nouvelles capacités d'innovation.

La durée de protection (20 ans) est aussi sujette à discussion. Sur les plans sectoriels des asymétries apparaissent lorsque l'on étudie le progrès technique

dans des industries particulières. Par exemple, la durée standard est inapplicable dans le cas des logiciels où les inventions deviennent souvent obsolètes au bout d'une dizaine d'années. De l'autre côté, la durée standard de protection de vingt ans est insuffisante dans le cas des inventions en pharmacie et en biotechnologies du fait du temps qu'il faut aux laboratoires pour affiner leurs recherches et tester leurs produits. Ici aussi un régime spécial de brevets est exigé compte tenu de la complexité et de la durée des étapes des tests précliniques et cliniques. Pour Harold Wegner de la George Washington University (Etats-Unis), il faudrait donc mettre en place des procédures collaboratives pour mieux évaluer l'impact des brevets dans tel ou tel domaine plutôt que de vouloir harmoniser à tout prix la loi sur la protection de la propriété industrielle à un niveau global.

Dans ce livre, le discours sur les brevets (et la propriété intellectuelle et industrielle en général) est remis en question. Les auteurs apportent un ensemble d'arguments fondés sur la théorie et les faits qui relativisent de manière convaincante la relation entre l'imagination du chercheur, les résultats du travail laborantin, l'investissement de l'entreprise et l'amélioration du bien-être général.

Dimitri UZUNIDIS

M.-A. DUJARIER, *Le travail du consommateur. De McDo à eBay : comment nous coproduisons ce que nous achetons*, Paris, coll. Cahiers libres, La Découverte, 2008, 247 p.

A l'heure de la société des services et de la multiplication des robots, automatismes industriels et autres ordinateurs, Marie-Anne Dujarier s'interroge sur le rôle du consommateur dans le processus de production. La problématique étonne d'emblée car il va de soi que les industriels n'ont qu'un seul but : le servir. Le consommateur est roi. N'est-ce pas ? Sous prétexte de servir au plus près le consommateur, les industriels le font participer de façon de plus en plus intensive au processus de production, la justification étant que le consommateur est comblé puisqu'il obtient le produit ou le service correspondant exactement à son attente. Mais si tel est le but de l'entrepreneur, celui-ci développe cette stratégie avec en tête l'idée de réduire ses charges salariales, ceci alors que le salarié est un consommateur en puissance. Mais, ce n'est pas là l'un des moindres paradoxes du capitalisme : le consommateur est un roi tyrannique qu'il convient de satisfaire par tous les moyens ; le salarié doit être productif et se plier à son bon vouloir, en oubliant que le salarié est aussi un consommateur.

En quoi consiste le travail du consommateur, car a priori ce ne sont pas deux mots qui vont bien ensemble. Pour apporter une réponse claire à cette

question, l'auteure retrace dans ses grandes lignes l'évolution de la production depuis la révolution industrielle, marquée par l'intensification de la division du travail à la fois à l'intérieur de l'entreprise et entre les entreprises. Depuis le XIX^e siècle, la production industrielle a été organisée selon le principe des économies d'échelle, de la standardisation des produits et de la production de masse. Pour sortir de l'état de rareté imposé par la faiblesse de l'appareil productif, le mot d'ordre des industriels est rationalisation. L'abondance passe par la production en grande série de biens standardisés. Or, une des raisons de la crise des années 1970 réside dans l'épuisement de la norme de consommation, d'où la remise en cause (partielle) de la standardisation au profit d'une offre différenciée. Mais, la standardisation et la production de masse qui en découle ne doivent pas être rejetées pour autant, car jusqu'à présent on n'a rien trouvé de mieux pour réduire le coût unitaire de production. Aussi la différenciation (voire la personnification) du produit intervient en fin de processus en fonction de la demande du client. Dans ces conditions, la production industrielle (matérielle) est de plus en plus étroitement liée à un service (service après-vente, maintenance, garanties ou autres). Mais, en dehors de la production de biens matériels et standardisés, la production de services s'est également développée : services informatiques de toutes sortes, commerce en ligne, restauration rapide, etc. Ce sont les mêmes critères (standardisation, rationalisation, production de masse) qui sont également appliqués à la production de services (personnalisés) qui pourtant repose sur une relation directe entre le consommateur et le prestataire de service qui a priori ne permet pas une offre standardisée à l'image de la production d'automobiles ou de réfrigérateurs. Et, c'est précisément à cette étape que le consommateur est sollicité. M.-A. Dujarier donne une multitude d'exemples auxquels nous sommes tous confrontés dans notre vie quotidienne d'une manière ou d'une autre : achat d'un billet de transport sur Internet, achat d'un abonnement Internet, composition d'un repas dans la file d'attente d'un fast food, services bancaires en ligne, courses en ligne, etc.). Dans tous les cas c'est le principe du self service qui est appliqué avec l'idée selon laquelle le consommateur se sert lui-même en fonction d'un ensemble de prestations variées qui lui sont offertes (sauce, cornichons ou poivrons, abonnements internet, gestion de son compte bancaire à distance, etc.), sans intermédiaire susceptible d'orienter son choix en fonction de critères marchands non désirés par le consommateur. Celui-ci est un roi, libre de ses choix et de ses décisions. Il est éduqué, informé et est en état de prendre les décisions qui le concernent.

Ce phénomène de la coproduction n'est pas nouveau, explique l'auteure. Il est connu depuis longtemps, « elle est traditionnellement citée par les observateurs de la relation de service pour désigner ce que fait le client en interaction avec un professionnel » (p. 8). Ce qui change c'est que « la coproduction

est maintenant au cœur des stratégies dans les entreprises publiques et privées. Elles mettent au travail le consommateur sur diverses étapes de la création de valeur. Il contribue à fabriquer le marché, produire la prestation, gérer les pannes et aléas, trier les déchets, optimiser les immobilisations du fournisseur, et même à faire du management » (p. 8). Nous nous trouvons dans ces conditions sur le plan disciplinaire à l'intersection de deux domaines d'études : la sociologie du travail et la sociologie du consommateur, soit deux domaines de recherche qui se sont largement développés depuis ces vingt dernières années, mais en règle générale selon des logiques propres. M.-A. Dujarier décompose avec une grande précision la façon dont elle a procédé pour réaliser cette étude, y compris en étudiant le marketing. Elle écrit qu'elle a, comme L. Boltanski et E. Chiapello dans *Le nouvel esprit du capitalisme* (éditions Gallimard, 1 999), réalisé une analyse sociologique du marketing.

À l'heure actuelle, le travail du consommateur prend trois formes principales selon l'auteure : d'abord « l'externalisation des tâches et des coûts sur le consommateur » (dans ce cas l'individu travaille pour consommer ; il y est fortement contraint), puis la captation des « informations, comportements et productions à forte valeur ajoutée (dans ce cas il coproduit pour travailler ; sa participation à la production est volontaire dans la mesure où elle offre des occasions de développements sociaux et subjectifs par l'activité), enfin le consommateur développe un troisième type de travail lorsqu'il contribue à créer de la valeur pour l'entreprise : il fait un travail d'organisation lorsqu'il doit trouver des solutions pratiques et acceptables à des contradictions politiques, sociales, morales et subjectives dans sa consommation » (pp. 19-20).

Le travail d'enquête de M.-A. Dujarier combine à la fois études documentaires, enquêtes sur le terrain (de différents types) et entretiens. C'est un ouvrage très documenté qui s'appuie à la fois sur la collecte de travaux sur des sujets similaires, sur la lecture assidue de revues de marketing qui font état de référence sur ce sujet. Mais, l'auteure a également mis en pratique une technique d'enquête participative à l'image des sociologues du travail qui dans les années 1960-1970 allaient travailler comme ouvriers spécialisés afin de connaître au plus près la réalité du travail industriel. La différence (de taille) dans l'ouvrage qui nous occupe est que ce type d'enquête participative (l'auteure parle également d'enquête expérimentale) est donnée à tout à chacun, par son expérience dans la vie de tous les jours ; l'auteure n'a fait dans un certain nombre de cas que pousser souvent à leur extrémité un certain nombre de situations particulières.

Sophie BOUTILLIER