

LES CAHIERS DU CEDIMES

Vol. 9 - N°2 - 2015

Dossier:

*Ressources, commerce,
commercialisation*



Les Cahiers du Cedimes

Publication semestrielle de l'Institut CEDIMES et de l'Université Valahia de Târgoviște

Claude Albagli

Président, *Institut Cedimes*

Ion Cucui

Président, *Senat de l'Université Valahia*

Direction de publication:

Marc Richevaux, *Université du Littoral Cote d'Opale, France*

Comité de lecture du numéro:

Yves ABESSOLO, *Université de Yaoundé II, Cameroun*

Christian ALGOBLI, *UQUAM Montréal, Canada*

Fatima ARIB, *Université Caddi Ayyad de Marrakech, Maroc*

Bardhyl CEKU, *Université Aleksandër Moisiu, Albanie*

Valérius CIUCA, *Université A.I. Cuza Iasi, Roumanie*

Ion CUCUI, *Université Valahia de Târgoviste, Roumanie*

Hervé CRONEL, *Organisation Internationale de la Francophonie (OIF), France*

Gilles DUFRENOT, *Université d'Aix-Marseille 2, France*

Abdellatif EDDAKIR, *Ecole supérieure de technologie Fès, Maroc*

Ahmed EL MOUTAOUASSET, *Institut Cedimes Marrakech, Maroc*

Eric Patrick FEUBI PAMEN, *Université de Yaoundé II, Cameroun*

Jean FERICELLI, *Université Panthéon Assas Paris II, France*

Faiz GALLOUJ, *Université Lille 1, France*

Pascal GROUIEZ, *Université Paris Diderot - Paris VII, France*

Amel GUEHARIA, *ENSSEA & LIRUE-Alger, Algérie*

Abdelhafid HAMMOUCHE, *Université Lille 1, France*

Assya KHIAT, *Université d'Oran, Algérie*

Petia KOLEVA, *Université Paris Diderot – Paris VII, France*

Isabelle LAUDIER, *Institut CDC pour la Recherche, France*

Mohamed M'HAMD, *Université Sidi Mohamed Ben Abdellah Fès, Maroc*

Sidi Mohamed RIGAR, *Université de Marrakech, Maroc*

Gervasio SEMEDO, *Université François Rabelais de Tours, France*

Hierry VAN DEN BERGHE, *ICHEC Bruxelles, Belgique*

Julien VERCUEIL, *Université de Lyon 3, France*

Farid YAICI, *Université de Béjaia, Algérie*

Les Cahiers du CEDIMES

Publication Semestrielle

Vol. 9 – N°2 – 2015

Dossier:

Ressources, commerce, commercialisation

Institut CEDIMES

Université Valahia de Târgoviște

© Les Cahiers du CEDIMES

ISSN - L : 1954-3859

« **Les Cahiers du CEDIMES** » est publié par l'**Institut CEDIMES**

Campus de la Mondialisation et du Développement Durable

Site du Jardin Tropical de Paris

45^{bis} av. de la Belle Gabrielle, 94736 Nogent sur Marne, France

www.cedimes.com

en partenariat avec l'**Université Valahia de Târgoviște**

Bd. Regele Carol I, nr. 2, 130024 Târgoviște, Roumanie

www.valahia.ro

Rédaction :

Claude Albagli, Ion Cucui, Laura Marcu, Valentin Radu, Loredana Tănase

Copyright © Juillet 2015

Institut Cedimes, France

ISSN: 2110-6045

SOMMAIRE du Vol. 9, N°2. (2015)

Commerce et valeurs fondamentales de la société, la finance ou la démocratie <i>Marc RICHEVAUX</i>	7
---	---

MACRO-ECONOMIE

Avec le referendum, ce sont les masques des « institutions » qui tombent <i>Maria NEGREPONTI-DELIVANIS</i>	9
Pourquoi la croissance ? L'absence de liens organiques avec les sociétés agraires <i>Claude ALBAGLI</i>	13
Intelligence économique : Valorisation de l'information et construction du savoir <i>Jean-Louis MONINO, Soraya SEDKAOUI</i>	27
Innovation, TIC et performance des PME en Afrique Subsaharienne Francophone : Cas du Cameroun <i>André Dumas TSAMBOU, Ludwick 1^{er} NDOKANG ESONE</i>	47
Commerce intra-branche et croissance d'une économie ouverte en développement : une analyse par les données de panel statique <i>Afèf SOUGUIR, Ben Zina NACER</i>	69
Brèves réflexions sur le gaspillage <i>Henri BOUILLON</i>	91

MICRO-ECONOMIE

Les bases théoriques du développement de l'entreprise tenant compte d'équilibre du marketing-mix <i>Victoria STETSENKO</i>	103
--	-----

DROIT

Un aperçu juridique du contrat en général <i>Clotaire MOULOUGUI</i>	111
La notion de double clic dans le commerce électronique <i>Arlette MAYOUGOUNG BUGUE</i>	125
La loi Macron : l'implantation de l'ultra-libéralisme en France <i>Marc RICHEVAUX</i>	151

VARIA

Civilisation

Histoire et genèse de la civilisation kazakhe <i>Yerengaip S. OMAROV</i>	163
---	-----

**Commerce et valeurs fondamentales de la société,
la finance ou la démocratie**

Marc RICHEVAUX

*Université du Littoral Côte d'Opale, France
marc.richevaux@yahoo.fr*

Le développement est un processus continu (*Les processus de développement dans le monde : Prix CEDIMES 2011, Cahiers du CEDIMES N°4, Hiver 2011*) qui prend ses racines dans la genèse des civilisations (« Histoire et genèse de la civilisation kazakhe » - *Omarov Yerengaip S., Recteur de l'Université Kainar, Almaty Kazakhstan*). Il tient à l'existence de ressources mais aussi, très largement, à la qualité de la gouvernance qui influe de façon déterminante sur la manière dont elles sont exploitées (*Economie et gouvernance, Cahiers du CEDIMES N°2, 2014*) permettant, ou non, un développement qui structure les territoires (*Développement et structures territoriales (Cahiers du CEDIMES N°2, 2013)* ou se limite à se plier aux exigences de la mondialisation, qu'il est pourtant possible de refuser (*Cahiers du CEDIMES N°1, 2013 - Les limites de la mondialisation*). Une croissance effrénée qui pourtant n'est pas la seule valeur dans les civilisations et cela depuis des millénaires (« Pourquoi la croissance ? L'absence de liens organiques avec les sociétés agraires » - *Claude Albagli Président de l'Institut CEDIMES*) et qui peut être refusée.

Le développement tient notamment à l'existence de richesses naturelles, matérielles, ou immatérielles, celles qui permettent la construction d'un savoir et sa valorisation (« Intelligence économique : Valorisation de l'information et construction du savoir » - *Jean-Louis Monino, Directeur Laboratoire TRIS – Université de Montpellier et Soraya Sedkaoui, Maître-assistant, Université Khémis Miliana – Algérie, Chercheur Laboratoire TRIS Université de Montpellier*) et aussi sa mise en œuvre (« Innovation, TIC et performance des PME en Afrique Subsaharienne Francophone : Cas du Cameroun » - *André Dumas Tsambou, Doctorant en Microéconomie Appliquée, Université de Yaoundé II-Soa Faculté des Sciences Économiques et de Gestion et Ludwick 1^{er} NDOKANG ESONE, PhD student in Applied Economics University of Yaoundé II-Soa Faculty of Economics and Management sciences*) et sa commercialisation (« Commerce intra-branche et croissance d'une économie ouverte en développement: une analyse par les données de panel statique » - *Afef Souguir, Nacer Ben Zina, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax, Tunisie ; « Les bases théoriques du développement de l'entreprise tenant compte d'équilibre du marketing-mix » - Victoria Stetsenko, Université Nationale des Technologies Alimentaires*), y compris en tenant compte des impératifs de protection du consommateur.

Ceci permet de voir que, derrière un discours culpabilisant le consommateur, les vraies raisons du gaspillage tiennent moins à l'attitude de celui-ci qu'aux conditions de production et de commercialisation des richesses (« Brèves réflexions sur le gaspillage » - *Henri Bouillon, ATER à l'Université Paris I Panthéon-Sorbonne*) comme l'a montré la loi qui, au-

delà de l'usage d'un outil nécessaire au commerce qu'est le contrat (« Un aperçu juridique du contrat en général » - *Clotaire Moulougui, Maître de conférences ULCO*) y compris lorsqu'elle prend en compte les évolutions technologiques notamment celles qui permettent le commerce électronique, même si c'est au prix de modifications fondamentales de certains principes juridiques (« La notion de double clic dans le commerce électronique » - *Arlette Mayougoung Bugue, Doctorante en Droit Privé des Affaires, Université de Ngaoundéré, Cameroun*), est aussi l'expression de ce qu'une société, ou certains de ses dirigeants, souhaitent faire valoir comme étant les valeurs fondamentales, de celle-ci, de ce point de vue on connaît une loi qui, sous un discours de « gauche » veut ériger la maximisation du profit des grandes surfaces en valeur fondamentale d'une société en passant par une entreprise de déconstruction méthodique du droit du travail et la mise en place en France d'une société ultra-libérale de régression sociale sur le modèle de ce que Margaret Thatcher avait fait en Grande Bretagne au prix d'un coût social désastreux dont ce pays ne parvient pas encore à se remettre en ce moment (« La loi Macron : l'implantation de l'ultra-libéralisme en France » - *Marc Richevaux, Maître de conférences ULCO*).

C'est oublier, et la Grèce l'a montré récemment (*La Grèce et l'Euro, Cahiers du CEDIMES N°1, 2015*), de même l'Espagne, que les citoyens ne sont pas décidés à accepter de telles politiques sans réagir et renvoyer leurs auteurs à d'autres occupations que leur mise en place et leur continuation, le référendum qui a eu lieu en Grèce, berceau de la démocratie, le 5 juillet a bien montré à ceux qui ne le souhaitaient pas que l'Europe ne peut pas être celle de la finance. Elle sera celle des peuples ou disparaîtra. « Avec le referendum, ce sont les masques des « institutions » qui tombent » (*Maria Negreponi-Delivanis, Ex Rectrice et Professeur à l'Université Macédonienne, Grèce*).

**Avec le referendum, ce sont les masques
des « institutions » qui tombent¹**

Maria NEGREPONTI-DELIVANIS

Université Macédonienne, Grèce

delimar@uom.gr

L'explosion de M. Tsipras décidant de recourir à un référendum a en fait été longue à venir, après qu'il ait subi, avec une patience d'ange et cinq mois durant, des négociations de nuit, des pourparlers à des niveaux différents, des réunions avec de nombreuses autorités compétentes, mais par-dessus tout d'interminables discussions qui n'aboutissent nulle part. Un théâtre d'ombres avec des revendications et avec pour protagonistes les « institutions », dont l'enjeu des représentations - c'était évident dès le début-, n'a jamais été d'aboutir à un accord humain ni de soulager la Grèce exsangue, mais de concrétiser certains objectifs inviolables. Des objectifs qui justifient tout à fait la constatation d'un article paru il y a environ trois ans dans *Le Monde*, lequel conclut que « l'Europe est gouvernée par des gamins ». Cependant, les négociateurs grecs ont tenu de toutes leurs forces, pendant cinq mois entiers, volant entre Athènes et les capitales européennes, essayant par tous les moyens de tempérer les exigences inhumaines et absurdes des créanciers. Leur préoccupation première et pressante, trouver des mesures « équivalentes », qui seraient moins toxiques, n'aggraverait pas la récession et seraient moins mortifères que celles proposées par les « institutions ». Les créanciers, pour leur part, représentés par les « institutions », semblaient s'en amuser, dessinant sur le papier des mesures présentées chaque fois dans un emballage différent, obligeant dès le début à d'interminables discussions à répétition, à des désaccords, à des explications et évaluations, même s'ils avaient semblé en avoir fini la fois d'avant. Des mesures, cependant, toujours difficile, qui ignoraient délibérément l'aggravation de la crise humanitaire, décidées avec une intransigeance inexcusable. Des mesures que nos partenaires persistaient à nous imposer, affichant une indifférence royale au fait que derrière la concupiscence des chiffres, s'accumulaient la faim, le chômage, des malades privés de traitement, de nouveaux pauvres et sans-abri, des suicides et des enfants à naître avortés. ***Je précise que je n'ai pas besoin d'exprimer mon opinion sur qui est responsable des négociations sans fin et sans contenu et de leur interruption, étant donné que le nobélisé Paul Krugman, dans un article tout récent constate : « s'il y a un Grexit, ce sont les créanciers qui en seront responsables ». Et pourtant, malgré le fait que nous ayons tous été témoins des diktats absurdes et en constante évolution des « institutions », de leur verbiage, de leurs insinuations insultantes à l'égard du gouvernement grec, ceux qui ne se lassent pas de répéter que « c'est la faute des***

¹ 29.06.2015.

« négociateurs grecs » sont assez nombreux parmi nous, rejoignant ainsi le camp des créanciers et libérant ainsi ces derniers de leurs responsabilités.

I. L'ultimatum des « partenaires »

La même scène implacable se répète depuis déjà six ans, avec des mesures supplémentaires sans cesse imposées à une économie ravagée pour longtemps, la base productive est détruite, la propension à la croissance a été stoppée, et les signes qui annoncent une mort prochaine sont de plus en plus forts. Je tiens à souligner que le chiffre de 0,7 % soi-disant observé à propos de la croissance de l'économie de la Grèce pour 2014 est circonstanciel et n'a pu en aucun cas être maintenu. Quelque chose, donc, d'analogue au *lucida intervalle* des handicapés mentaux, qui ne peut être que temporaire. Et cela parce qu'aucun indicateur de croissance, à part le tourisme, ne pourrait expliquer ce taux effectivement « incohérent » et sans une base statistique sérieuse. Au contraire, tous les indicateurs décisifs de développement, sans exception, sont en train de sombrer, ce qui explique la baisse continue du PIB et l'augmentation de la dette et du chômage. *Logiquement, on pourrait penser que six années sont amplement suffisantes pour juger de la qualité du schéma de stabilisation imposé par les « institutions » en Grèce, inefficace et criminel, et qu'il est impératif de l'abandonner immédiatement. Mais lesdites « institutions », non seulement refusent obstinément de reconnaître l'échec complet de la politique asphyxiante de l'austérité et de la remplacer par un modèle de développement, mais en plus de cela, elles intensifient les mesures de restriction pour la Grèce.*

Alors, que devrait faire un leader responsable de l'économie, qui est à bout, et d'un peuple qui est arrivé au stade final de la pauvreté absolue? Accepter un nouvel accord ou un nouveau mémorandum supplémentaire, qui contient sans aucun doute, mais vraiment sans aucun doute, des mesures aussi démentes que celles imposées tout au long de ces six dernières années, encore plus folles, encore plus criminelles, et qui seront très certainement le coup de grâce pour le peuple et l'économie? Le leader, donc, d'une économie déjà dévastée, devra-t-il accepter d'être le bourreau de son peuple, en signant « à tout prix », « quel qu'en soit le prix », « quel qu'en soit le contenu » un ACCORD ? Cette situation tragique qui touche ma patrie, la Grèce, me fait fortement penser à un livre de science-fiction, où il est question de la production massive d'enfants procréés artificiellement et dont la seule mission sera d'offrir leurs organes. Dès qu'ils atteignent l'âge de 18 ans, ils subissent des opérations de prélèvement d'organes, d'abord ceux sans lesquels ils peuvent continuer à vivre, ce qui leur occasionne évidemment de nombreux problèmes. Entre deux opérations, ils sont soignés et on tente de leur remonter le moral jusqu'au dernier moment où ils doivent offrir leurs organes vitaux, le cœur, le foie et en finir.

Certains parmi nous confondent, avec semble-t-il une tendance phobique proche de l'hystérie, le NON et le OUI du référendum - qui porte sur un accord au contenu déplorable - avec le dilemme complètement hors de propos « dans ou hors de la zone euro ». Cette

confusion, probablement délibérée, surtout si l'on tient compte du chantage répété de nos « partenaires », a un résultat inacceptable et profondément antidémocratique. C'est-à-dire qu'elle conduit à la soumission aveugle de la Grèce à n'importe quelle mesure imposée par les « institutions », même destructrice, même si elle fait tout disparaître, condition sine qua non à notre maintien dans la zone euro ! Et il vaut la peine, cela va sans dire, de rappeler combien le cadre institutionnel dans lequel on nous oblige à fonctionner est absurde, dans la mesure où faire partie de la zone euro est sans retour, et qu'une sortie/expulsion n'est pas prévue. Et pourtant, pas un jour ne passe sans que nos « partenaires » nous menacent de Grexit ! Ils cherchent à nous terroriser. Ils sont allés jusqu'au point inadmissible de nous refuser des liquidités supplémentaires par le biais de l'ELA, ce qui a obligé le gouvernement à fermer les banques ! Bien que prévisible, il est regrettable que les responsables européens se soient hâtés de s'aligner sur les partis de l'opposition en modifiant arbitrairement l'enjeu du référendum posé par le gouvernement grec, et qui était on ne peut plus clair. Et je rappelle que de la même façon exactement, le contenu d'un référendum jamais concrétisé avait lui aussi été détourné à Cannes en 2012. Mme Merkel le voulait alors comme aujourd'hui, « dans ou hors de l'euro », s'assurant ainsi en quelque sorte une campagne de cinq ans de chantage à la drachme. Et, franchement, je me demande à quel titre, de quel droit nos « partenaires » interviennent dans le contenu de ce qui nous est demandé dimanche prochain. Et comment, vraiment, ils osent chercher à influencer le vote des Grecs. Comment ils osent les influencer et les terroriser.

Les « institutions » n'ont pas caché leur mécontentement, aussi bien avant les élections qu'après, à l'égard de ce gouvernement choisi par le peuple grec, parce qu'il ne leur convient pas, et parce qu'ils croient avoir le droit, à coups d'actions ciblées, de le renverser ! D'ailleurs, ce ne serait pas la première fois qu'ils entreprennent d'« implanter » une formation gouvernementale en Grèce.

Voyons toutefois où mènerait un OUI qui mettrait en question la survie même de la Grèce et de son peuple, à l'ultimatum adressé par les « institutions » au gouvernement grec. D'abord, cela signifie que la mise en œuvre de mesures qui, à travers de multiples canaux réduiront les salaires et les pensions d'au moins 17 % en plus des réductions déjà absorbées depuis le début de la crise. De plus, la dette reste insoutenable, puisque les créanciers n'acceptent aucune discussion pour trouver les moyens de la réduire, et même la croissance, bien qu'il y soit constamment fait référence, reste absolument impossible en raison de l'absence de liquidités confortables. *Vraiment, je me demande comment un Grec pourrait justifier en son âme et conscience son choix, s'il venait à voter en faveur de cet accord génocidaire. Enfin, il doit être clair que si les choses restent comme elles sont, la signature de cet accord au contenu tragique ne procurera absolument aucune solution au problème de la Grèce, puisque la dette énorme et non viable suppose des accords et des mémorandums perpétuels à court et long terme.*

II. Référendum

Toute décision unilatérale du gouvernement qui aurait consisté à rompre avec les créanciers, et à rejeter le texte inacceptable de l'accord présenté comme un ultimatum aurait été aussi dangereuse que profondément antidémocratique. La question est très sérieuse car, que le texte soit rejeté ou accepté, les conséquences seront graves, et dans un cas comme dans l'autre, c'est le peuple grec qui les subira. Ajoutons encore que cette longue période de supposée négociation a été entrecoupée de maintes attaques, remarques méprisantes et exclusions par les « institutions » envers le gouvernement élu par le peuple grec, aussi bien au niveau des mots que des actes. Et, bien sûr, soulignons l'évidence même. À savoir que toutes ces attaques s'adressent directement au peuple grec tout entier. Ceux qui ont voté pour le SYRIZA et ceux qui n'ont pas voté pour ce parti, car c'est du gouvernement grec qu'il s'agit. Le NON, par conséquent, du peuple grec, à un programme qui achèvera certainement la Grèce, et n'est en aucune façon lié au dilemme euro ou drachme, est une question de dignité nationale, de souveraineté nationale et condamne l'intervention extérieure. Le référendum est une bonne occasion de crier à nos « partenaires » qui ont complètement dissocié leur attitude des valeurs fondatrices et des promesses fondamentales de l'UE, que nous ne sommes les esclaves de personne, que nous n'acceptons pas d'être traités comme des citoyens de seconde classe, que personne n'a le droit de nous prendre ainsi de haut, de nous dire qui doit nous gouverner, de nous lancer des ultimatums mortifères, de nous brimer avec les liquidités bancaires, de nous menacer d'un Grexit. Le référendum est encore un moyen de réveiller les pays du sud de l'Europe, qui se trompent lorsqu'ils soutiennent qu'« ils ne sont pas la Grèce », car leur avenir est tout tracé si cette triste Europe ne change pas. En outre, le NON des Grecs de dimanche prochain doit être fort et retentissant, il doit renforcer notre dignité nationale, malmenée par l'attitude honteuse de l'Europe à notre égard. Un peuple qui baisse la tête, qui se flagelle et accepte qu'on le rende responsable de « crimes » qu'il n'a pas commis, qui se sent inférieur face à ses « partenaires », qui cède ses droits souverains et est convaincu de son incapacité totale, est un peuple sans espoir de survie, est une nation sur le point de disparaître. Nos « partenaires », en servant leurs intérêts propres et pas les intérêts européens, cherchent à nous abaisser et à nous dégrader. Mais nous, nous devons « rester debout ». Et dans ce contexte, il est clair pour moi que dimanche prochain, le vote en faveur du NON sera indépendant de tout parti politique, le gouvernement n'est même pas cité, car il s'agit uniquement et de rien d'autre qu'un vote des Grecs, d'un vote pour la Grèce mais aussi contre tous ceux qui ne sont pas Grecs et cherchent à nous abaisser.

Pourquoi la croissance ?¹
L'absence de liens organiques avec les sociétés agraires

Claude ALBAGLI
Institut CEDIMES, France
calbagli@club-internet.fr

Résumé

La croissance revient comme une espérance, une incantation, une nécessité. Mais celle-ci a-t-elle toujours constitué une valeur essentielle pour les sociétés ? L'analyse des sociétés agraires nous conduit à rappeler que la croissance n'entrait pas dans le champ de ses paradigmes. Les règles de la maximisation du surplus agricole en expliquent les contraintes. L'idéal se focalisait sur celui d'un état stationnaire capable de satisfaire les attentes d'un équilibre, celle d'un âge révérent ou attendu. Le développement de cette absence de lien organique entre les sociétés agraires se fera en trois temps : comment la maximisation du surplus tire-t-elle sa logique ? Comment les excédents de grains peuvent-ils se transmuter en marques pérennes d'une civilisation ? Comment l'innovation échappe à la dynamique institutionnelle au profit d'une structuration sociale rigoureuse ?

Mots-clés

croissance, sociétés agraires, surplus agricoles, civilisation.

Abstract

The growth returns like a hope, an incantation, a need. But did this one always constitute an essential value for the societies? The analysis of the agrarian companies leads us to recall that the growth did not enter the field of its paradigms. The rules of the maximization of the farm surplus explain the constraints of them. The ideal was focused on that of a stationary state able to satisfy waiting with a balance, that of old revered or expected. The development of this absence of institutional link between the agrarian companies will be done in three times: how the maximization of the surplus draw does its logic? How the surpluses of grains can be transmuted into perennial brands of a civilization? How does the innovation escape institutional dynamics with the profit from a rigorous social structuring?

Key words

growth, agrarian companies, farm surpluses, civilization.

Classification JEL

A10.

Dans les années soixante, les « Trente glorieuses » symbolisaient l'accès à un monde en perpétuel transformation avec un confort toujours accru et des promesses de lendemains

¹ Cet article s'insère dans un diptyque sur les liens de la croissance avec le paradigme social. Ce premier volet aborde cette non-relation avec les sociétés agraires. Un second traite d'un fondement consubstantiel avec les sociétés industrielles.

encore plus mirifiques¹. La croissance s'inscrivait dans les gènes de la société occidentale qui s'érigait en modèle universel pour se propager à l'ensemble de la planète avec ses médias, et son paradigme d'abondance. A cette aspiration portée par les Nations Unies, se greffaient les conversions des nations émergentes du « Tiers Monde » pour peu qu'elles transforment leurs structures en vue de favoriser la production de biens et services et une répartition acceptable des ressources. Elles étaient ainsi, à leur tour, subjuguées par les mêmes fièvres consuméristes en se dégageant de leur tutelle coloniale qui leur avait inoculé ce virus avant de se retirer. Les espérances ne furent pas comblées au niveau des attentes et les pays nantis s'interrogeaient. Leur enthousiasme quasi amoureux envers une courbe de croissance fut tempéré lorsqu'il fut dénoncé par certains thuriféraires que les perspectives dégagées pouvaient se briser sur les équilibres écologiques, tandis que des mouvements soulignaient les ambitions bien réductrices d'ambition sociale et de projection individuelle.

Certains observateurs avaient déjà souligné que cet engouement pour cette croissance adulée était de facture récente. Ils avaient relevé qu'elle était absente des préoccupations des sociétés agraires qui s'étaient pourtant imposées durant dix millénaires². Ainsi Jacques AUSTRUY montrait que la croissance n'avait pas constitué la norme des sociétés avant l'émergence industrielle, et que, a contrario, depuis quelque trois siècles, elle constituait le scandale épistémologique de l'évolution³. Quant au développement, loin d'être une norme sociale atemporelle, il n'avait jusqu'ici concerné qu'une infime fraction de l'humanité que l'on se place du point de vue des temps historiques ou de celui des structurations sociales contemporaines. Au final, bien peu des 80 milliards d'individus que compte l'Histoire de l'Humanité, ont eu à connaître et à goûter le consumérisme comme fruit de la croissance.

La question qui nous interpelle dans cette approche, est relative aux raisons de cette absence de dynamique de croissance comme fondement social. Est-elle due à une quelconque incapacité institutionnelle qui a conduit à des échecs récurrents de toutes les sociétés agraires ? ou à des bases fondatrices à l'écart de ces préoccupations consuméristes ? Ou s'agit-il d'un ancrage dans un autre paradigme qui justifierait l'absence de liens organiques entre les sociétés agraires et la croissance ? Nous verrons comment l'état stationnaire est, en fait, une ambition, une logique, un exutoire ! On mettra successivement en exergue l'optimisation d'un état stationnaire, la polarisation fondatrice sur la transmutation des grains céréaliers en assises identitaires, la faible appétence pour l'innovation au profit d'une structuration sociale prégnante.

1. La logique de l'état stationnaire

La croissance ne fait pas partie de l'horizon des sociétés agraires bien qu'elles aient structuré dix millénaires de l'Histoire de l'Humanité. Celle-ci n'est pas totalement absente, elle

¹FOURASTIE Jean (1979), « *Les trente glorieuses ou la révolution invisible de 1946 à 1975* », Fayard. Le rythme de croissance s'élevait à 5,5 % en moyenne, très différent de celui qui le précédait à la Belle Epoque (2 %) ou dans l'entre-deux-guerres (1 %), chutant à moins de 2 % après les chocs pétroliers de 1974. FEIERTAG Olivier, « *L'apogée de l'économie nationale* », La Documentation Française, N° 8081, 2011.

² L'invention de l'agriculture est créditée à la Mésopotamie, vers 8000 ans avant Jésus-Christ.

³AUSTRUY Jacques (1965), « *Le scandale du développement* », Marcel Rivière.

s'insinue quelques fois quand un peuplement acquiert une densité excessive ou quand un concours de circonstance la favorise (fin des grandes invasions en Occident par exemple). Mais son émergence semble bien aléatoire. Pourquoi donc la croissance n'accompagne-t-elle pas l'épanouissement de ces civilisations qui ont pourtant laissé des témoignages millénaires ? Nous allons en disséquer les mécanismes.

Toutes les communautés agraires se mettent, une fois réglée les questions sécuritaires vis-à-vis de voisins potentiellement belliqueux et prédateurs¹, à cultiver les champs les plus rentables à leur portée. Il leur faut pour cela atteindre une masse critique de peuplement et une organisation sécuritaire suffisamment dissuasive. Mais, le choix des terres les plus fertiles va, sous l'effet de la croissance démographique, entraîner une mise en culture de terres de moins en moins fécondes. Cette détérioration des résultats par extension des cultures se poursuit avec la croissance de la population jusqu'au moment où la dernière unité de terre mise en exploitation sera juste satisfaisante pour couvrir les besoins alimentaires du cultivateur et de sa famille². Si la population venait encore à grossir, les agriculteurs supplémentaires ne récolteraient pas suffisamment de produits vivriers pour nourrir leur famille. Cette analyse a été parfaitement exposée par David RICARDO sous le terme des rendements décroissants³. Si la dynamique démographique excédait néanmoins ce seuil, des institutions solidaires pourraient permettre de transférer les excédents des uns à l'avantage des exploitations déficitaires. Mais si la population croissait davantage, il arriverait un stade où l'ensemble des excédents des meilleures terres ne serait plus suffisant pour couvrir les déficits des terres les moins fertiles. La société basculerait alors dans la disette, puis la famine. Affaiblie et fragilisée, elle s'exposerait aux affres épidémiques qui amputeront sa population et assureraient un déclin inéluctable de la dite civilisation. Le peuplement d'un territoire est donc assuré d'une certaine dynamique tant que le dernier cultivateur installé sur une nouvelle terre, est en mesure de couvrir ses besoins. Il y a donc un seuil qui assure la plus grande prospérité à une population donnée. C'est cette optimisation qu'il s'agit d'identifier. Un territoire doté d'une certaine distribution de capacités productives et une population dotée d'un certain savoir et de techniques agricoles peut générer un surplus et chercher à le maximiser.

Quels sont les liens entre production agricole, peuplement et civilisation ? La question cruciale reste la capacité à dégager un surplus vivrier vis-à-vis de ce qui est nécessaire pour entretenir l'agriculteur, à soutenir sa dépense énergétique pour son travail agraire et à satisfaire les besoins de sa famille pour la reproduction de la force de travail. Cette surcapacité qui est en fait résiduelle, car elle n'excédera jamais le quart de la production vivrière nécessaire à l'entretien des cultivateurs. Mais c'est cet excédent qui va devenir un enjeu fondamental pour fonder ou non les assises d'une société et porter le potentiel d'émergence d'une civilisation. Une civilisation, c'est d'abord une capacité à diversifier ses activités, c'est-à-dire à retirer de l'agriculture des actifs pour s'adonner à d'autres activités productives en biens ou services. Or, l'ampleur d'une division sociale du travail est déterminée par les excédents vivriers qui

¹ C'est une des raisons pour lesquelles les villages se sont établis d'abord sur des promontoires, au sommet de collines et non pas directement au creux des vallons à proximité des cours d'eau tant que la sécurité régionale ne sera pas établie.

² Il s'agit des besoins nutritifs pour assurer la survie, pour couvrir les besoins énergétiques du travail et pour répondre au besoin de reproduction de cette force de travail par l'entretien d'une famille.

³ RICARDO David (1977), « *Des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)* », Flammarion, Coll. Champs.

peuvent être distraits des campagnes pour nourrir cette population retirée des activités agricoles. Si le monde agricole ne génère pas de surplus, il ne peut y avoir de division sociale du travail. Au cours des dix millénaires des sociétés agraires, les sociétés les plus performantes n'ont jamais pu dépasser un seuil de 25 % d'excédents. Cela nécessitait que 75 à 80 % de la population devaient nécessairement être maintenus dans l'agriculture¹. Et c'est cette division sociale du travail qui enclenche le processus d'une civilisation. Autrement dit, la quantité des excédents obtenus fixera le potentiel de développement d'une civilisation rendant possible une division du travail de plus ou moins grande ampleur².

L'intérêt est alors de savoir, dans un contexte donné de techniques et de productivité, comment le surplus pourra être maximisé. Il pourra alors satisfaire l'organisation administrative et militaire du souverain, renforcer le clergé pour s'assurer les bonnes grâces du Ciel, mobiliser une main d'œuvre pour des travaux à la taille colossale, étendre un artisanat pour les instruments aratoires, les armes et les arts. Le surplus agricole, source civilisatrice, sera maximisé lorsque la dernière unité de terre mise en culture produira le strict nécessaire à l'unité de production sans faire émerger le moindre excédent. Les récoltes seront seulement suffisantes pour satisfaire la totalité des besoins vivriers de cet ultime producteur (ration de survie, compensation de la force de travail et renouvellement de la force de travail (famille)). En-deçà, une petite quantité de surplus aurait pu encore être fournie. Au-delà, plus aucun surplus n'apparaît et le déficit se creuse. L'expansion démographique doit être nécessairement suspendue puisque nous considérons qu'avec une technologie élémentaire, il y a une stricte proportionnalité entre les superficies mises en culture et la population agricole. Le seuil de maximisation est obtenu pour une quantité donnée de terres et de cultivateurs, l'intérêt est donc de pouvoir stabiliser la société à ce niveau. Si la société y parvient, elle rend possible sa pérennisation et en magnifie l'idéal par l'accès ou le retour à un âge d'or. Ni la croissance indéfinie de la population, ni la recherche d'un progrès technique n'interfèrent dans les valeurs des sociétés agraires, seule s'importe la nécessité de générer le plus grand surplus possible pour le collecter au mieux et de s'y tenir. Le second défi sera de transformer ce surplus en marques civilisatrices.

C'est dans cette transmutation des excédents de grains en signes tangibles de civilisation (tombeaux, temples et palais) que s'exerce le plus grand défi et non dans un processus de croissance. La quête de l'état stationnaire reste l'enjeu essentiel. En effet, pour les sociétés agraires, la croissance démographique n'est qu'un support transitoire et le progrès technique qu'un recours ultime et aléatoire.

□ Pour une communauté émergente en quête de puissance, la croissance démographique apparaît à l'origine comme une nécessité incontournable pour atteindre une taille militaire critique gage de sa pérennité³. La Bible n'enjoint-elle pas les hommes à croître et se

¹BAIROCH Paul (1992), « *Le tiers monde dans l'impasse* », Poche.

²ALBAGLI Claude (1989), « *L'économie des dieux céréaliers* », L'Harmattan.

³ Souvent, il s'agissait de confisquer les femmes de ses adversaires ce qui avait le double avantage de les affaiblir en les privant de capacités de reproduction et en renforçant celle du vainqueur par la polygamie. L'exemple emblématique reste l'enlèvement des Sabines par les Romains de la première génération du temps de Romulus. L'enlèvement des Sabines est relaté par TITE-LIVE « *Histoire Romaines* », Denys D'HALICARNASSE « *Antiquités romaines* » et PLUTARQUE « *Vie de Romulus* ».

démultiplier ? Mais cette injonction n'intervient que dans la seule Genèse¹. Cet avantage obtenu, la dynamique démographique est redoutée, car elle devient déstabilisatrice. On parle à l'époque médiévale de monde plein et l'élan des croisades n'aurait pu s'affirmer sans cette composante démographique. Faute de pouvoir contrôler la fécondité individuelle, soumise à un don des dieux, ce sont les effets malthusiens des institutions qui imprimeront la tempérance populationniste. Le dispositif en sera facilité par la mortalité redoutable qui frappe un enfant sur deux avant l'âge de cinq ans. Le célibat du clergé stérilisant socialement une fraction de la population, la dote retardant l'âge du mariage de l'homme et exposant la femme à la fécondité pour une période plus réduite, l'allaitement prolongé des nouveaux nés jusqu'à 18 mois favorisant l'espacement des naissances ... seront quelques éléments d'un dispositif visant à temporiser la dynamique démographique pour tenter de reproduire la société en l'état. Faute d'y parvenir, le déficit des nouvelles terres pèse sur la disponibilité du surplus et réduit sa disponibilité pour l'engager dans un processus de civilisation. C'est le déclin qui est alors engagé.

□ Le progrès technique pourrait déverrouiller le seuil au-delà duquel s'enclenche le déclin. Nous verrons ultérieurement les raisons de la faible appétence sociale pour l'innovation, constatons pour l'instant qu'elle intervient que de façon rarissime. Les sauts techniques recensés au cours de l'histoire des sociétés agraires, restent, sur dix millénaires, exceptionnels² : soit avec la mise au point d'outils (le collier d'épaule pour la traction³ ; l'assolement triennal permettant l'extension des superficies cultivées et la réduction de la jachère ; les *foggaras* irriguant les oasis⁴), soit avec l'adoption de plantes (en Chine, variété de riz à maturation rapide permettant une double récolte⁵ ; en Afrique noire, substitution du manioc à l'igname deux fois plus productif⁶)... Même si ces illustrations ne sont pas exhaustives le progrès technique est rare et quand il intervient, la société tend à se stabiliser sur ce niveau en irradiant à l'ensemble des producteurs son nouveau savoir-faire, mais sans s'engager sur un processus cumulatif de progrès et d'innovations.

Faute d'une maîtrise suffisante de sa démographie et en l'absence d'un recours technique salvateur de dernière extrémité, les équilibres écologiques sont rompus et les civilisations

¹ En près de deux millénaires, la population mondiale n'a progressé que de 250 millions (début de l'ère chrétienne) à 650 millions (début des révolutions agraire et industrielle), en deux siècles, la population passera de 1 milliard (1800) à 7 milliards (2000) ... Soit une vingtaine de millions d'habitants supplémentaires par siècle durant la première période contre trois milliards par siècle pour la seconde !

²BOSERUP Ester (1970), « *Evolution agraire et pression démographique* », Flammarion.

³ Apparu vers l'an mille, il se répand en Europe occidentale, permet le travail des champs avec des chevaux au lieu de l'attelage de bœufs sous le joug.

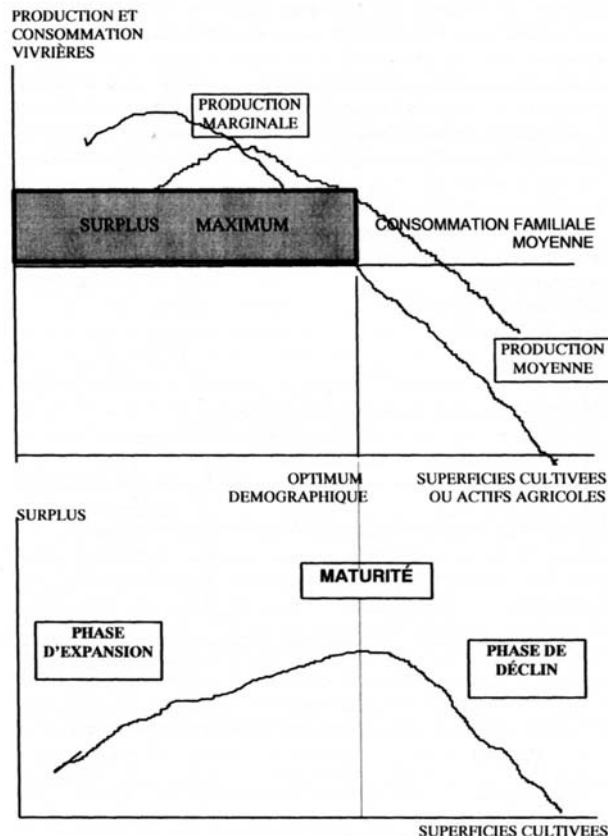
⁴Les *foggaras* algériennes sont originaires d'Iran où elles sont connues depuis 3 000 ans sous le nom de *ghanat* ou *quanat*. Au Maroc, elles portent le nom de *rhetarar*.

⁵C'est à l'empereur Song Zhenzong (997-1022) que la Chine doit l'introduction d'une variété de riz à cycle court permettant 2 récoltes par an. Il fit rédiger et diffuser un manuel de riziculture traitant de ces nouvelles méthodes de semis et de repiquage, de fertilisation et d'irrigation.

⁶ Les guerres côtières en Afrique pour alimenter la traite négrière réduisirent la disponibilité des populations agricoles et ponctionnèrent des populations entières. Le manioc en provenance du Brésil à l'occasion de la « volta » transatlantique des portugais furent une occasion de compenser la raréfaction de la main d'œuvre par une plante plus performante. Quand les Anglais et les Français pénétrèrent au XIX^{ème} siècle, ils s'aperçurent que le manioc était la culture de base en zone forestière. Les paysans avait fait une révolution agricole majeure.

englouties comme le narre Jared DIAMOND¹. La plupart du temps, les civilisations ne sont pas parvenues à refréner le cycle funeste d'une lente émergence, d'un zénith fulgurant, puis d'un effondrement subit qui suivait la ligne d'évolution du surplus. Les sociétés agraires n'avaient pas les moyens d'élaborer une idéologie de croissance dans un contexte où les innovations paraissaient dangereuses, risquées et déstabilisatrices. Celles-ci restaient en conséquence, rares et aléatoires. Lorsqu'elles intervenaient, le même mécanisme se retrouvait déplacé pour un autre seuil démographique simplement plus dense. L'innovation ne faisait que différer l'échéance d'un seuil fatidique. L'idéal restait déterminé et ancré sur un état stationnaire.

Figure 1. L'optimisation démographique et la maximisation de puissance



Compte tenu de la fertilité des sols, des technologies en usage et de la tempérance démographique, une civilisation se dotait des moyens de perdurer avec plus ou moins d'efficacité à un niveau plus ou moins élevé (La société japonaise avec sa protection insulaire en est une des illustrations). Ces contraintes fixent du même coup les limites d'expansion de la division sociale du travail et rendent impossible toute émergence industrielle cumulative si elle n'est pas précédée par une révolution agricole de grande ampleur. Les objectifs sociaux de telles civilisations n'intégraient pas la recherche d'une vie inspirée par le Bonheur, dont il

¹DIAMOND Jared (2006), « Effondrement, Comment les sociétés décident de leur disparition ou de leur survie », Gallimard, NRF, Essais.

sera fait état bien plus tardivement. Il s'agit d'abord d'assurer la production vivrière, la captation du surplus, la capacité d'agrégation de ces micro-surplus, et enfin, la transformation des grains céréaliers en édifices majestueux consacrés aux défunts, aux dieux ou aux Princes, autrement dit de maximiser la Puissance, au lieu d'accroître la Jouissance...¹

2. La transmutation du surplus

Nous venons de voir que l'optimisation sociale des sociétés agraires reposait sur la maximisation du surplus afin que dérivé, le Pouvoir le rende susceptible d'être la source d'émergence d'une civilisation. Par quel stratagème peut-il réussir ? Si le Pouvoir n'est qu'un agent prédateur, il n'y parviendra pas. Il lui faut s'assurer d'un enchaînement complexe dont le mécanisme s'étend de la production des céréales jusqu'à l'établissement des marques identitaires de cette civilisation. Il se décline en quatre étapes : 1) Il doit verrouiller l'organisation sociale avec des statuts afin de consigner chaque groupe dans une fonction et s'assurer de productions vivrières récurrentes et des surplus. 2) Le Pouvoir doit ensuite être en mesure de confisquer ces surplus au nom de justifications eschatologiques conforté par un dispositif supplétif de contraintes. 3) La ponction réussie, il faut parvenir à agréger cette infinité de surplus résiduels collectés pour obtenir une masse critique concentrée. Cette agrégation ne sera rendu possible qu'avec le concours d'une voie d'eau navigable. Si le Pouvoir n'y parvenait pas, il devrait pérégriner sur son territoire pour consommer, avec sa cour et son armée, les excédents prélevés dans chacune de ses régions². Cette destruction s'imposerait faute de quoi elle constituerait les sources d'un pouvoir concurrent en éveil. 4) Mais lorsque la dérivation et la concentration ont été réussies, on est au seuil de l'opération la plus extraordinaire, la plus magique, la plus époustouflante : la capacité de transmuter une accumulation de grains en édifices monumentaux dotés de raffinements artistiques. Une civilisation peut alors émerger, renforcer les marques identitaires de sa communauté et rayonner tout le temps qu'elle saura réguler les fragilités démographiques d'un état stationnaire. Le succès d'une civilisation agraire revient à confiner une majeure partie de la population dans les tâches nourricières, à légitimer les prédations du Prince, à réussir l'agrégation des résidus confisqués pour enfin parvenir à transmuter les excédents frumentaires en monuments glorifiant les dieux et le monarque. Stabiliser, prélever, concentrer, transmuter apparaissent comme les quatre opérations clefs de ce processus, nulle croissance ne vient interférer dans cette logique civilisatrice. Revenons sur chacune des quatre phases de ce processus :

Stabiliser - Pour perdurer, il est nécessaire qu'une communauté dispose d'une quantité de nourriture suffisante, et ceci avec régularité. Pour s'en assurer, la plupart des sociétés a confiné une fraction dominante de sa population dans des fonctions nourricières permanentes qui lui seront dévolues par un statut héréditaire. Cette paysannerie aura pour tâche, non seulement, de satisfaire ses propres besoins vivriers, mais de produire des excédents pour les autres catégories sociales. La productivité étant faible, les excédents représenteront tout au

¹ALBAGLI Claude (2001), « *Le surplus agricole, De la puissance à la jouissance* », Coll. MES, L'Harmattan.

² La dynastie des Mérovingiens (673-751) en est une illustration. Elle a laissé peu de témoignages d'une civilisation, consommant l'essentiel par ses pérégrinations. L'Histoire a retenu leur période comme celle des rois fainéants. Cette appellation a été forgée par Eginhard, biographe de Charlemagne !

plus un quart de la production au-delà de l'autosuffisance¹. Autant dire que les surplus de la plupart des exploitations seront résiduels, mais leur émergence est absolument essentielle pour édifier une société plus complexe et les bases d'une civilisation. Pourtant, cela implique qu'une majeure partie de la population soit consignée dans ces tâches agricoles qui sont autant vivrières que « civilisationnelles ». La structuration sociale en forme de castes est donc une réponse adaptée à ce souci de rendre pérenne cette production. Tant que des terres pourront permettre de répondre aux besoins de ceux qui la cultivent, la population pourra s'étendre et se densifier en ajoutant de nouveaux surplus. C'est le montant global du surplus qui déterminera la quantité de population qui pourra être extraite des activités nourricières. Celle-ci pourra s'adonner à d'autres activités en étant exemptée des travaux champêtres. La société stabilisera également cette structuration sociale par une diversification de ses castes aux accès rigidifiés. Fondamentalement, l'ensemble des fonctions qui les départagent, se répartissent entre les devoirs nourriciers, la plus nombreuse, la captation de la bienveillance des dieux², le soutien aux capacités organisationnelles des puissants et l'ouverture aux échanges pour une production manufacturière embryonnaire³. Cette division du travail n'a pas pour objet de répandre quelques bienfaits dans l'amorce de la civilisation consumériste, mais d'élaborer une logique de préemption des excédents pour maximiser la Puissance du Prince, ordonnateur d'une civilisation à laquelle l'ensemble de la communauté s'identifiera durablement. Encore fallait-il que les producteurs acceptent de s'en laisser dépouiller.

Prélever - Le Pouvoir parviendra à confisquer les surplus des producteurs à la faveur d'un triple raisonnement comme fondement argumentaire :

❑ La productivité restait faible, même pour les sociétés les plus brillantes⁴. Le surplus de chaque unité familiale est trop résiduel pour lui permettre de changer son mode vie s'il en conservait la libre disposition. L'équivalent moyen d'un quart de son minimum vital ne lui donne que peu d'opportunité de l'échanger contre une amélioration de son existence. Cet excédent était susceptible d'apparaître comme inutile et trop marginal à son détenteur, il pouvait donc plus facilement concéder à s'en faire déposséder d'autant qu'aucune valeur consumériste n'irriguait les sociétés agraires.

❑ Le Pouvoir des sociétés agraires ne repose pas sur des assises populaires, mais il légitime sa puissance sur des bases d'une onction divine. Il se présente comme le régulateur des forces sociales, mandaté par les dieux⁵. La consécration de sa personne par un

¹ En fait, il faut insérer dans la production non seulement les trois fonctions nourricières signalées pour l'unité de production, mais encore les réserves de semences pour amorcer le cycle suivant des récoltes et un stock de régulation conjoncturelle qui consiste à stocker les excédents des années plus prolifiques pour parer aux effets pervers ultérieurs d'une météorologie défavorable.

² Les dieux sont sollicités pour préparer l'avenir *post mortem*, mais aussi assurer leur bienveillance quant à la fertilité des champs et la fécondité des femmes.

³ DUBY Georges (1978), « Les trois ordres ou l'imaginaire du féodalisme », Gallimard & DUMEZIL Georges (1982), « L'idéologie des trois fonctions dans les épopées des peuples indo-européens », NRF.

⁴ Les rendements céréaliers de l'Empire romain s'élevaient à quelques 500kg l'hectare, c'est ce niveau de productivité que l'on retrouve aujourd'hui pour les cultivateurs de sorgho ou de mil pour les paysans du sahel. Cf. MORIN Georges-André, (2007), « *La fin de l'Empire Romain d'Occident (375-476)* », Edition du Rocher, p. 64.

⁵ Voir par exemple, l'argumentaire de Saint AUGUSTIN, évêque d'Hippone (aujourd'hui Annaba en Algérie) sur « *La cité de Dieu* ».

apparemment divin (l'ombre de Dieu pour le Calife Ottoman, le fils du Ciel pour l'empereur chinois, le Lieutenant de Dieu en royaume de France, ...) conforte une autorité qui sera difficilement contestable si la préoccupation existentielle des populations est fondamentalement religieuse et soumises aux espérances post mortem. Cette légitimité n'incite pas les sujets du Prince à discuter leurs décisions furent-elles des préemptions. Il serait dangereux de déroger aux exigences du Prince, ne pas s'y soumettre exposerait les contrevenants aux foudres du Pouvoir, à sa relégation sociale ou son élimination ainsi qu'aux damnations célestes. Le résidu que constituait ce surplus, ne valait pas d'enfreindre le dispositif pour affronter de telles menaces.

□ Car, pour juguler toute résistance, la force militaire du pouvoir régalien constituait le dernier atout du Prince. En effet, si ni le désintérêt pour un surplus si restreint, ni le respect à la sacralité du souverain n'étaient suffisants pour faire obtempérer le paysan, il restait la puissance armée. Le risque de trépas pour le cultivateur récalcitrant était de nature à dissoudre toute velléité contestataire¹. L'ordre public était assuré et le surplus cédé au Prince.

La préemption du Pouvoir était une affaire essentielle. Prenant appui sur le caractère relativement dérisoire de la dérivation, sur la sacralité de l'injonction princière et sur le dispositif militaire mobilisable, le succès devenait probable. Mais, il n'avait aucune aptitude à s'ériger en aiguillon des capacités productives, en prédateur, il voulait exceller. Mieux il y parviendrait, plus il serait capable de distraire des champs une frange conséquente de population qu'il nourrirait par les excédents confisqués et qu'il affecterait à d'autres missions « civilisatrices ». Toutefois, fallait-il encore être en mesure de concentrer cette infinité de micro-prélèvements en une masse agrégée pour être opérationnelle.

Concentrer - Lorsque le Pouvoir est parvenu à dériver les ressources que constituait le surplus, il lui faut encore nécessairement, agréger cette infinité de micro-surplus collectés pour en faire une masse significative pour ériger les marques d'une civilisation. Faute de quoi, il n'avait plus qu'à pérégriner d'une place à l'autre pour consommer avec sa cour et sa soldatesque, les surplus confisqués sans pouvoir les transmuter en édifices et au développement des arts. Il en fut ainsi avec les souverains mérovingiens qui n'ont guère laissé de traces². Pour s'assurer cette concentration, une hypothèse géographique s'imposait : il fallait disposer d'une voie d'eau capable d'assurer à faibles coûts et en grande quantité, le débordement des dérivations frumentaires d'une région à l'autre. On sait le rôle essentiel joué par le Nil pour drainer ces ressources frumentaires jusqu'à Thèbes, ou celui du Grand Canal pour faire remonter au Nord de la Chine, les récoltes rizicoles des plaines méridionales, comme on a mesuré les effets similaires de l'Euphrate pour les civilisations mésopotamiennes. L'agrégation transformait une multitude de résidus sans portée en une masse susceptible d'asseoir une civilisation. C'est pour cela qu'il y a une grande concomitance entre l'épanouissement des grandes civilisations et le contrôle d'une voie navigable fluviale ou maritime (Cf. La Méditerranée pour que Rome accède à Carthage).

¹ En Egypte certains mastabas illustrent cette collecte sous le contrôle d'un scribe. On y voit les soldats jetant au fleuve un paysan récalcitrant, mais les autres préférer mettre le grain dans les sacs plutôt que d'y être eux-mêmes condamnés.

² Leur nomadisme fut associé aux pérégrinations de rois fainéants venant consommer les excédents des diverses places sous sa juridiction. Cela évitait aussi aux princes locaux de constituer des ressources capables de s'ériger en pouvoirs concurrents.

Transmuter – La dernière étape de ce quadruple processus est la plus saisissante. Elle consiste à transformer du grain en monuments et en arts. L'érection d'une œuvre monumentale dédiée au trépas céleste (les tombeaux), aux dieux (les temples) et aux souverains (les palais) confortait les assises du pouvoir des Princes tant les œuvres paraissaient défier toute mesure en s'imposant par leur magnificence. Pour édifier tombeaux, temples et palais, il fallait mobiliser une grande quantité d'hommes qui devait être paramétrée aux capacités nutritives confisquées lors de la dérivation du surplus¹. La réussite de cette incroyable transmutation du grain en édifices colossaux ne pouvait dériver que de pouvoirs magiques concédés par les dieux. Mais ces édifices contribuaient à définir l'identité des peuples qu'ils gouvernaient. La civilisation mise en œuvre ne pouvait rêver que de perdurer dans l'idéal d'un état stationnaire. L'âge d'or n'incluait pas d'autres perspectives que celle de se pérenniser en l'état.

La réussite de ce processus constituait la clef de la réussite pour l'émergence d'une force civilisatrice. Mais pourquoi donc, ce modèle ne s'est-il pas placé dans la perspective de modifier les paramètres pour favoriser davantage la croissance de ce surplus ?

3. Le manque d'appétence pour l'innovation

Le progrès technique en matière agricole comporte de nombreux risques, lorsque la productivité est faible, l'expérimentation devient non seulement hasardeuse, mais aussi périlleuse. Il ne semble pouvoir apparaître que lorsque la société se trouve submergée et menacée par une dynamique démographique incontrôlée comme l'explique Ester BOSERUP². Cette menace rend opérationnelles les risques de l'innovation. Mais l'expérimentation et la réussite d'une percée technique n'ont rien de systématique et elles ne semblent pouvoir intervenir qu'en dernière extrémité. En temps normal, les vertus de l'usage brident les initiatives, la conformité au groupe gratifie de solidarités et la faveur des dieux paraît plus décisive dans les attentes. En cas de crise, la logique des solidarités propose un adjuvant en répartissant les surplus vers les foyers déficitaires, mais cela réduit les capacités du Prince envers la civilisation. L'ostracisme d'une fraction de la population peut paraître comme une option qui ne contrevient pas aux usages. Non décidément, la quête des innovations reste bien parcimonieuse et aucune dynamique de progrès cumulatif ne vient prendre place. L'absence de désir de croissance ne vient stimuler aucune innovation, invention ou découvertes. Les vertus de l'usage, les atouts de la solidarité, les craintes célestes et l'ostracisme salvateur concourent à renforcer les attentes d'un état stationnaire.

Les vertus de l'usage - La référence à des techniques et le respect des usages qui ont fait leur preuve, s'imposent dans les sociétés agraires comme une coutume à laquelle il est maléfique de déroger. Si le renvoi à un passé certifiant est aujourd'hui signe de sclérose, il avait pour les sociétés agraires, la valeur d'une assurance pour des ressources vivrières précaires. L'innovation pour des techniques agricoles rudimentaires, pouvait mettre en péril un équilibre

¹ Il est possible de dresser un cycle de civilisation illustrant ce mécanisme sur cinq siècles avec l'émergence, en France, d'une croissance démographique à partir de l'An Mil, le seuil de civilisation médiévale avec le règne de Saint Louis et les cathédrales gothiques, puis le déclin avec une surpopulation, la disette et la réduction du surplus, tandis que surgit la Grande Peste sur une population affaiblie qui perd le tiers de ses effectifs...

²BOSERUP Ester (1970), « *Evolution agraire et pression démographique* », Flammarion.

fragile à la merci d'irrégularités climatiques. Il menaçait de développer la disette faute d'un succès indispensable. L'expérimentation paraît trop hasardeuse et elle est dépourvue des attraits qu'elle endossera dans les sociétés industrielles. On préférerait des techniques dûment expérimentées, certifiées par leur usage, validées par les ancêtres.

Les atouts de la solidarité - En cas de pénurie, le groupe ne pouvait-il pas apporter une certaine sécurité dont il serait le garant ? Toutes les sociétés agraires ont valorisé la notion d'appartenance au groupe, une marque identitaire imposant la conformité aux coutumes, mais offrant le secours de répartition en contrepartie. Si l'individualisme paraîtra plus performant pour accompagner l'émergence industrielle, l'appartenance au groupe référent s'avère bien plus efficace dans une société aux équilibres précaires pour parer aux pénuries toujours menaçantes. Le dispositif consignait une fraction de la population à la nourriture de tous, n'exemptait pas des risques de variations des récoltes suite aux variations pluviométriques, à des mobilisations excessives de population pour des travaux d'infrastructure par le fait du Prince ou à une dynamique démographique mal maîtrisée. L'individu privé de son insertion communautaire n'est plus grand-chose, il n'existe que par référence à sa communauté¹. Cette disposition se révèle très contraignante, car elle assujettit chacun au dispositif des règles, des normes et des coutumes qui constituent un carcan ne se prêtant qu'exceptionnellement à des modifications. En contrepartie de cette exigence implacable, les logiques solidaires assuraient une certaine mutualisation des risques, en compensant les déficits des uns par les surplus des autres. Cela constituait un recours crédible et protecteur qui n'incitait pas à y déroger dans un environnement très fragile². Mais il comportait cependant un biais pénalisant, si le surplus était dérouté de ses fonctions civilisatrices pour satisfaire les besoins vivriers des agriculteurs déficitaires, il réduisait les capacités disponibles pour la division sociale du travail. Il engageait donc la civilisation dont la société était porteuse, vers un déclin, voire son anéantissement, si ce mécanisme perdurait et s'intensifiait³. Mais le processus avait une grande efficacité si les excédents exceptionnels servaient à combler les déficits intempestifs non dus à des déséquilibres structurels démographiques, mais à des variations conjoncturelles et momentanées provoquées par les humeurs de la météorologie. Les stocks régulateurs jouaient alors un rôle stabilisateur assurant la pérennité sociale.

¹ On relèvera cette difficulté dans le monde contemporain où les lois de la démocratie sont fondées sur le libre arbitre individuel. Or dans les sociétés en transition, l'appartenance au groupe reste une valeur plus prégnante qui fausse le jeu électoral et renforce les rivalités ethniques au sein de jeunes Etats où la communauté nationale n'est pas encore totalement établie.

² Cette structure mentale et sociale sera tellement prégnante au sein des sociétés que lorsqu'on voudra faire naître les arbitrages du suffrage universel pour départager les ambitions pour le pouvoir suprême, on regardera davantage l'appartenance du candidat que son programme. Le principe démocratique aura du mal à s'imposer avec une voix/un homme avec son libre arbitre. Pire, le processus de la désignation électorale du pouvoir réveillera les antagonismes de groupe et favorisera la résurgence des antagonismes tribaux, claniques ou régionaux au sein des jeunes nations.

³ En principe, la répartition du surplus envers les paysans déficitaires est mise en œuvre quand la dernière unité de terre ne permet pas une récolte suffisante pour le cultivateur et sa famille (production marginale égale au besoin moyen d'une unité familiale). Ce mécanisme peut se développer tant que des surplus restent disponibles, c'est-à-dire jusqu'au moment où la production moyenne des agriculteurs est égale au besoin moyen. En ce point, le surplus total est nul. Mais cette extension jusqu'à ce stade reste théorique, car elle signifierait que le peuple mange à sa fin, mais n'a aucune possibilité de procéder à la division sociale du travail et donc aucun moyen d'entretenir une civilisation.

Les craintes célestes – La société et les hommes qui la composaient, baignaient dans les contraintes d'un ordre du divin auquel on ne pouvait déroger et sur lequel il était illusoire de vouloir interférer. Les espérances après la mort, la puissance du Prince, les aléas de l'existence, tout relevait d'une approche mystique et de la volonté divine qui régentait l'ordre social sans que quiconque puisse y déroger sous peine de compromettre son accès post-mortem aux promesses paradisiaques. Les pénalités climatiques étaient vécues comme des sanctions divines auxquelles seules la libéralité des offrandes et l'observance des injonctions religieuses seraient de nature à temporiser avec plus d'efficacité, les effets de contrariétés divines, que n'aurait pu le faire quelque innovation. Mieux valait s'en remettre aux puissances célestes par des prières et l'observance des rites que de s'engager dans des expérimentations hasardeuses. Cela convenait parfaitement à une société qui appréhendait son avenir par référence aux interprétations religieuses. La permanence donnait quelques réconforts à des existences bien trop précaires.

L'ostracisme salvateur - En cas de déséquilibre, outre la solidarité sociale et l'intercession divine, il y avait encore la carte politique de l'ostracisme du groupe adverse. La raréfaction des ressources pouvait être aussi motivation à l'exacerbation des conflits dans le partage des ressources et leur contrôle. Si l'une des parties l'emportait, elle pouvait tenter de se séparer de la fraction défaite en la condamnant à quitter la communauté. Cette amputation d'une fraction des membres de la population était de nature à provoquer le relâchement de la pression démographique et ouvrait à nouveau, les voies bénéfiques d'une maximisation du surplus. Pour le groupe sanctionné, l'exclusion était redoutable. Les exilés doivent quitter la terre de leurs ancêtres et des mânes protecteurs, pérégriner dans des territoires de voisins hostiles à cette intrusion et rechercher un espace libre pour s'y implanter. La réussite d'une telle refondation est loin d'être assurée, l'histoire africaine offre cependant l'illustration d'une célèbre réussite avec les péripéties de la reine Abla Pokou¹.

Dans cet environnement, l'innovation ne pouvait apparaître que comme l'ultime expédient, encore fallait-il être en mesure d'imaginer une nouvelle technique, d'être en mesure de disposer d'une nouvelle plante, d'introduire de nouvelles règles plus stimulantes pour être susceptible de conjurer le déclin. La concordance de la crise et de l'innovation salvatrice ne pouvait qu'être exceptionnelle.

Conclusion

Ainsi, nous pouvons comprendre pourquoi les sociétés agraires n'étaient en rien attachées aux spasmes d'une croissance possible, mais regardaient l'état stationnaire comme un idéal bénéfique. Cette conviction était tellement ancrée dans les mentalités que lorsque, au XVIII^{ème} siècle, les premiers auteurs de la pensée économique aborderont les questions de la croissance, ils ne pourront s'empêcher de tirer de ce mouvement observé que les caractéristiques d'une phase qui ne pouvait être que passagère et transitoire. Les auteurs classiques poursuivaient leur analyse en dissertant longuement sur l'avènement inéluctable d'un retour vers l'état stationnaire. S'ils avaient bien saisi tout l'inédit des nouveaux mécanismes du marché, mais

¹ Au XVIII^{ème} siècle, la reine Abla Pokou (?-1760), figure tutélaire et démiurgique du pays ashanti (Ghana) a donné une illustration de cette scission en quittant Koumassi pour aller fonder les bases d'un royaume Baoulé (Côte d'Ivoire) après de nombreuses péripéties.

ils ne se dégageaient pas d'une constance millénaire, rivée aux équilibres attendus d'un état stationnaire¹. Les sociétés agraires n'étaient pas en échec de développement, elles se focalisaient sur de tout autre paradigme. L'irrésistible attraction des sociétés industrielles pour la croissance ne finit-elle pas aujourd'hui par actualiser une notion que l'on croyait obsolète quand la pénurie des ressources et les déséquilibres écologiques s'imposaient à la frénésie consumériste ?²

Bibliographie

- ALBAGLI Claude (1989), *L'économie des dieux céréaliers*, L'Harmattan.
ALBAGLI Claude (2001), *Le surplus agricole, De la puissance à la jouissance*, Coll. MES, L'Harmattan.
ALBAGLI Claude (2009), *Les sept scénarios du nouveau monde*, Coll. MES, L'Harmattan.
ARIES Paul (2008), *La décroissance : un nouveau projet politique*, Golias.
AUSTRUJ Jacques (1965), *Le scandale du développement*, Marcel Rivière.
BAIROCH Paul (1992), *Le tiers monde dans l'impasse*, Poche.
BAUDRILLARD Jean (1970), *La société de consommation*, Gallimard, Coll. Folio Essais.
BOSERUP Ester (1970), *Evolution agraire et pression démographique*, Flammarion.
COMELIAU Christian (2006), *La croissance ou le progrès ? Croissance, Décroissance, Développement durable*, Seuil.
COTTA Alain (1998), *L'ivresse et la paresse*, Fayard.
DELAUNAY Janine, MEADOWS Donella, (1972), *Halte à la croissance ? Enquête pour le Club de Rome*, Fayard.
DUBY Georges (1978), *Les trois ordres ou l'imaginaire du féodalisme*, Gallimard.
DUMEZIL Georges (1982), *L'idéologie des trois fonctions dans les épopées des peuples indo-européens*, NRF.
EHRlich Paul Ralph (1972), *La Bombe P* (1968), Fayard.
FOURASTIE Jean (1979), *Les trente glorieuses ou la révolution invisible de 1946 à 1975*, Fayard.
GESUALDI Francesco (2005), *Sobrieta, Dallo spreco di pochi ai diritti per tutti*, Feltrinelli, Milan.
GIDE Charles et RIST Charles (1947), *Histoire des doctrines économiques*, Tome 1, Sirey.
LATOUCHE Serge (1986), *Faut-il refuser le développement ?*, PUF.
LATOUCHE Serge (2006), *Le pari de la décroissance*, Fayard.
LENINE (1976), *L'impérialisme, stade suprême du capitalisme*, Editions sociales, Editions du Progrès, Classiques du Marxisme Léninisme.
LIPOVETSKI Gilles (2001), *L'empire de l'éphémère, la mode et son destin dans les sociétés modernes*, Gallimard, Folio Essais.
MAILLEFER Etienne (1999), « L'état stationnaire : tendance historique ou fiction analytique » in *Mélanges en l'honneur de Jean-Pierre Gern, Dialectiques économiques*, Université de Neuchâtel.
MORIN Georges-André (2007), *La fin de l'Empire Romain d'Occident (375-476)*, Edition du Rocher.
ORSENNA Erik et le Cercle des Economistes (2007), *Un monde de ressources rares*, Edition Perrin, Tempus.
PERROUX François (1961), *L'économie du XX^{ème} siècle*, PUF.
RICARDO David (1977), *Des principes de l'économie politique et de l'impôt (1817)*, Flammarion, Coll. Champs.
SAY Jean-Baptiste (1972), *Traité d'économie politique (1803)*, Préface G. Tapinos, Calmann-Levy.

¹ Voir une littérature abondante sur le thème : GIDE Charles et RIST Charles (1947), « *Histoire des doctrines économiques* », Tome 1, Sirey et Tableau V in ALBAGLI Claude (2009), « *Les sept scénarios du nouveau monde* », Coll. MES, L'Harmattan, p. 188.

² Un second volet de la question de la croissance en milieu industriel vient compléter cette présentation se référant aux sociétés agraires.

SENIK Claudia (2015), *L'Economie du bonheur*, coéd. Seuil-La République des idées.

SMITH Adam (1976), *Recherche sur la nature et les causes de la richesse* (1776), Gallimard, NRF, Coll. Idées.

STUART Mill John (1861), *De l'utilitarisme*.

STUART Mill John (1848), *Principes d'Economie Politique*.

STUART Mill John (1843), *A system of logic, ratiocinative and inductive*, Kindle Edition.

Articles

FEIERTAG Olivier (2011), « L'apogée de l'économie nationale », *La Documentation Française*, N° 8081.

FITOUSSI Jean-Paul (1996), « La croissance a-t-elle un avenir ? », *Revue Politique Internationale*, N° 72, Été.

ROBIN Jean-Pierre (2007), « Les économistes mettent le bonheur en équation », *Le Figaro*, 6 juillet.

**Intelligence économique :
Valorisation de l'information et construction du savoir**

Jean-Louis MONINO

Université de Montpellier, France

Soraya SEDKAOU

Université Khémis Miliana & Université d'Alger 3, Algérie

jean-louis.monino@univ-montp1.fr

Résumé

L'importance croissante de l'innovation, l'omniprésence des technologies de l'information et de la communication, la primauté d'une économie de services, ont imposé en quelques années un nouveau moteur déterminant de la croissance: celle de l'immatériel. A côté des richesses concrètes que sont l'industrie manufacturière et le capital matériel, l'économie de l'immatériel, richesse abstraite, est une nouvelle composante d'un monde économique qui a changé. Elle se fonde sur de nouvelles matières premières : le savoir, les connaissances, la créativité, l'imagination et les technologies de l'information. Cette économie du savoir repose sur la créativité, à la fois individuelle et collective, où la matière grise est l'un des principaux déterminants. Ces richesses nécessitent encore plus de maîtriser l'information utile permettant d'agir dans l'environnement économique, d'assurer la protection du patrimoine et des savoir-faire, afin d'en tirer un avantage concurrentiel. Le défi majeur consiste tout d'abord à extraire les connaissances utiles de la masse d'informations disponibles. C'est dans ce cadre que s'inscrit l'intelligence économique (IE) comme un domaine important, en forte croissance, où des avancées théoriques importantes ont été réalisées. Elle devient de plus en plus utile dès que l'entreprise possède un grand nombre d'informations stockées sous forme de bases de données. Donc, la présente recherche tâche à débattre la pertinence de l'intelligence économique dans le processus de développement des connaissances de l'entreprise.

Mots-clés

intelligence économique, information, connaissances, innovation, savoir, économie de l'immatériel.

Abstract

The growing importance of innovation, the pervasiveness of information and communication technology, the primacy of a service economy has become in a few years a new key engine of growth: the intangible. Besides the concrete riches are manufacturing and physical capital, immaterial economy, abstract wealth is a new component of an economic world which has changed. It is based on new raw materials: the knowledge, skills, creativity, and imagination and information technology. Knowledge economy is based on creativity, both individual and collective, where the gray matter is one major determinant. These riches need more control of the relevant information to act in its business environment, the protection of heritage and know-how in order to derive a competitive advantage. The major challenge is firstly to extract useful knowledge from the amount of information available. It is in this context that the business intelligence (BI) as an important field, growth, where important theoretical advances have been made. It becomes more useful when the company has a lot of information stored in the form of databases. So, this research task debating the merits of business intelligence into the developing knowledge process of the firm.

Key words

business intelligence, information, knowledge, innovation, know, immaterial economy.

Classification JEL

C80, C81, D83, D81, O31, M21.

Introduction

Il est clair que les technologies de l'information et de la communication (TIC) ont participé dans l'évolution du milieu de l'innovation par l'accumulation de grand volume d'information et de donnée (Big Data) à partir duquel la connaissance est découverte. Chaque individu crée, consomme, utilise de l'information numérique, et sur le plan stratégique, la gestion de l'information économique est devenue, l'un des moteurs essentiels de la performance globale des agents économiques. En effet, le processus de mondialisation des marchés contraint ces agents à s'adapter aux nouveaux équilibres qui s'établissent entre concurrence et coopération. Aujourd'hui, la conduite des stratégies industrielles repose largement sur leur capacité à établir des systèmes afin d'accéder aux informations stratégiques. L'information devient un enjeu stratégique ; pas simplement pour la sûreté de l'État, mais aussi pour défendre la compétitivité globale d'un pays. L'information doit être considérée comme un élément de performance dans l'entreprise, elle représente donc un produit de valeurs générées par le partage et l'échange.

Ainsi, cette importance de l'information, en tant que matière première, pour le monde économique n'est apparue que depuis peu de temps: l'information économique n'est pas un bien comme les autres dans la société du savoir. Une entreprise sera meilleure que ses concurrentes si elle possède, avant les autres, les bonnes informations au bon moment, qu'il s'agisse de connaissances des marchés, d'informations juridiques, technologiques, normatives ou autres. L'économie est devenue mondiale, elle est en perpétuelle mutation. Cette dynamique confère à l'information, qui est au cœur de l'intelligence économique (IE), une vitesse de circulation qui peut entraîner des mutations radicales dans l'environnement économique des entreprises. Qui maîtrise ou tente de maîtriser l'information peut avoir une avance importante dans notre monde de concurrence. Il faut avoir également la capacité de comprendre très rapidement son environnement économique, social et financier, et ses imbrications dans le processus productif.

Dans ce contexte, le contrôle de l'information stratégique et sa transformation en savoir et savoir-faire constituent un impératif majeur pour l'entreprise (Julien, 2003). Ce qui rend incontournable le fait pour les organisations de disposer d'un mécanisme de détection des tendances et enjeux de l'évolution de leur environnement (Jacob, 2000). En raison de son utilisation croissante, le champ de l'IE s'impose de plus en plus dans l'environnement des entreprises. Ce qui permet d'être à la fois réactive, en matière d'adaptation aux changements, et proactive, du fait d'avoir une attitude anticipatrice pour mieux comprendre la dynamique de l'environnement. En effet, l'IE permet de capitaliser les connaissances interne et externe de l'entreprise ce qui permet d'optimiser au mieux leurs processus d'innovation, de recherche et développement. Cela démontre aujourd'hui que la richesse la plus importante n'est plus

matérielle, ni physique. Elle est désormais fondée sur l'immatériel et conduite par le savoir (Pinte, 2006).

D'autre part, la vague de l'informatisation qui a déferlé sur nos sociétés atteint aujourd'hui une forme de maturité, ce qui signifie que l'entrée dans la société de la connaissance représente une plongée dans un océan d'information. L'essor des technologies connexes, avec l'avènement de l'internet et des réseaux, a accru les volumes disponibles. En se retournant vers ce flux on ne peut qu'être saisi par l'étendue des transformations qui auront touché tous les secteurs de l'information, de la création et du savoir. La création de valeur basée sur la connaissance est l'une des clés de réussite. Le Conseil européen de Lisbonne (Mars, 2000) avait l'ambition de faire de l'Europe l'économie de la connaissance la plus compétitive et dynamique. En France, deux rapports sont parus en 2006 :

- Le rapport de la Cour des comptes sur la mise en œuvre de la finance LOLF, qui met en évidence l'importance des actifs immatériels;
- Le rapport Lévy-Jouyet sur l'économie de l'immatériel.

Ces deux rapports conduisent le gouvernement français à créer en 2007 une agence publique, l'APIE, Agence du patrimoine immatériel de l'État pour recenser, gérer et valoriser ses actifs immatériels.

L'objectif de notre article consiste à proposer une vision synthétique du processus de l'IE en tant que pratique de maîtrise de l'information dans un but de gestion et de création de connaissances et du savoir. Notre contribution consiste à présenter un modèle basé sur la construction du savoir à partir des données et de l'information dans le cadre d'une dynamique axée sur le processus de l'IE. Notre travail s'inscrit dans une thématique reliée à la montée en puissance de l'économie de l'immatériel mobilisant les connaissances et les savoirs. Elle met en évidence l'importance l'information, de la connaissance et du rôle de la veille et de l'intelligence économique pour produire de nouveaux savoirs et de l'innovation. La conception de la recherche a été développée afin d'identifier les résultats stratégiques de l'impact de l'intelligence économique (IE), et comment déterminer la valeur de l'IE en relation avec le processus de construction du savoir.

Pour cela, notre travail est structuré de la façon suivante : Avant de passer à la présentation de l'intelligence économique, il est nécessaire de définir les notions : donnée, information et connaissance et de clarifier la relation existante entre eux, pour pouvoir comprendre et formuler l'expression de l'IE et la présenter selon une vision historique. Ensuite, on passe à la présentation de l'innovation en tant que moteur de croissance, tout en traitant le rôle des connaissances en vertu de l'émergence d'une économie de l'immatériel. Enfin, nous discutons les enseignements de cette étude afin de proposer un cheminement qui résulte et esquisse quelques pistes de réflexion.

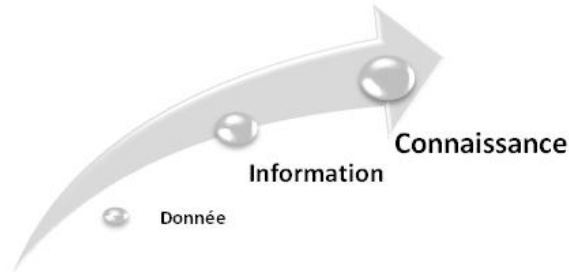
1. L'information et l'intelligence économique

1.1. Données, information et connaissance

Paradoxalement, l'importance acquise par ces trois notions, qui se reflète dans le succès des expressions « bases de données », « société de l'information », « économie fondée sur la

connaissance », « management des connaissances », n'est pas allée de pair avec une clarification de ces notions, celles-ci semblent condamnées à receler une importante ambiguïté (Agre, 1997). Le passage de l'information à la connaissance apparaît comme la résultante de l'évolution des acteurs, des buts et des supports. Il est à noter que l'information décrit une réalité intermédiaire entre les données et les connaissances.

Figure 01 : Lien : Donnée, Information et Connaissance



Source : J.L Monino, G. Lucato (2006).

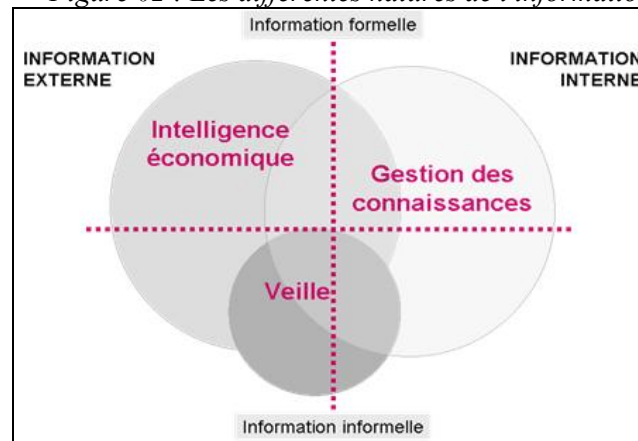
Une donnée est la représentation d'un ou des symboles de ce qui est survenu ou de ce qui survient au moment même. Elle n'est pas signifiante en soi, elle ne le devient que lorsque quelqu'un en fait une interprétation, lui donne un sens. Elle devient information pour celui qui l'interprète. Mais la question qui se pose c'est comment rendre l'information utile ? La réponse à cette question repose sur la distinction de trois types d'information :

- Information blanche : information aisément et licitement accessible (médias, manifestations commerciales).
- Information grise : information licitement accessible, mais caractérisée par des difficultés dans la connaissance de son existence ou de son accès (base de données, interviews d'experts, marchés extranationaux, etc.).
- Information noire : information à diffusion restreinte et dont l'accès ou l'usage est explicitement protégé ; elle nécessite de fait une autorisation (partenariats, syndications) pour être obtenue légalement.

L'information est un message d'un niveau de signification plus important, qui nécessite un support, un émetteur et un récepteur. Elle est aussi un objet susceptible de traitements et de manipulations très divers au travers des supports multiples. Il s'agit d'une donnée brute que le sujet transforme ensuite en connaissance par une opération cognitive ou intellectuelle. Tandis que, la connaissance est l'extension de l'information à laquelle on ajoute de valeur car elle repose sur l'intention. A ce titre, elle est un phénomène spécifiquement humain qui concerne la pensée dans ses cadres relationnels actifs et contextuels. Chaque connaissance s'inscrit dans un processus dans lequel d'autres connaissances sont déjà présentes. Elle tire son origine du cerveau des individus et se construit à partir de l'information qui est transformée et enrichie par l'expérience personnelle.

L'information correspond à des données qui ont été consignées, classées, organisées, raccordées et interprétées dans le cadre d'une étude spécifique. Ce processus de traitement des données fournit l'information accessible dans la prise de décision. En général, on distingue plusieurs sortes d'informations qu'on peut résumer dans la figure suivante :

Figure 02 : Les différentes natures de l'information



Source : J.L Monino (2013).

Selon Taylor la valeur de l'information commence par une donnée, qui acquiert de la valeur tout au long de son évolution, pour atteindre l'objectif à exprimer une action pour prendre une décision. Elle est considérée comme un flux de données interprétée, alors que la connaissance est créée et organisée à partir de ce flux d'information. Cette exploitation donne encore plus de valeur à l'information, qui doit être protégée. Dans ce cadre, nous pouvons proposer une approche de la connaissance comme étant une modélisation comprise de l'information.

1.2. L'intelligence économique : Historique et définition

La notion d'IE trouve ses origines durant la deuxième guerre mondiale, où les renseignements sur les mouvements de l'ennemi étaient primordiaux. Le commandement militaire a en effet compris que pour vaincre, il était nécessaire de connaître toutes les composantes du champ de bataille. Au lendemain de la guerre, les USA sont les premiers à développer ce concept en raison de leur avance technologique, avec la création de War Room¹, à la fin des années 50, chez General Electric aux USA. Il s'agissait d'une intrusion de l'IE du domaine militaire à celui des affaires, ce qui veut dire que c'est au niveau des marchés que se déploie aujourd'hui la bataille concurrentielle. L'IE ou « Competitive Intelligence » en anglais, s'est vraiment étendue et fait l'objet de divers débats. Luhn², est le premier à proposer un système automatique de collecte, de traitement, de stockage et de diffusion de l'information pour les organisations, qu'il nomme Business Intelligence System.

Ce processus se retrouve, en 1967, dans la définition de Harold Wilensky sous le nom d'intelligence organisationnelle dans son ouvrage : « Organisational intelligence : knowledge and policy in government and industry ». Il définit l'IE comme l'activité de production de connaissance servant le but économique et stratégique d'une organisation, recueilli et produit dans un contexte légal et à partir de sources ouvertes. En 1980, l'IE s'est développée sous

¹ War room, créé par J. Howard Westing de l'université du Wisconsin, est un lieu où des personnes, bénéficiant d'un soutien matériel et logiciel, se basent sur une méthodologie commune afin de définir puis de mettre en œuvre une stratégie.

² Chercheur informaticien chez IBM.

l'influence de Michael Porter, professeur à l'université du Harvard, avec son ouvrage « Competitive Strategy », dont il soutient, notamment, la nécessité d'un système de renseignement sur la concurrence et propose une grille d'analyse des signaux du marché où il indique un des principes de l'utilisation de l'information pour agir sur la concurrence. Ces premiers pas furent suivis par une série impressionnante d'avancées théoriques sous l'impulsion du SCIP (Society of Competitive Intelligence Professionals) créé en 1986.

Cette association réunissait alors des universitaires, des praticiens et des consultants en IE. John E. Prescott en 1999, numéro un de la recherche en IE dans le monde académique, définit l'IE comme : « le savoir dérivé de l'analyse et de l'interprétation de certaines informations économiques nécessaires à la prise de décisions d'organisation, stratégiques ou tactiques utiles à toutes les fonctions de l'entreprise ». Il impliquait que cette nouvelle fonction soit dotée d'un système organisé de collecte, de production et de diffusion de l'intelligence aux unités opérationnelles de l'entreprise. Et depuis l'an 2000, de nouvelles définitions de l'IE ont émergé à travers un ensemble de fonctions comme : gestion des connaissances, innovation, management stratégique de l'information etc.

Mais, il est à noter que le Japon fut un des premiers Etats à consacrer du temps et du budget à l'intelligence économique. Il déploie depuis très longtemps¹ une véritable stratégie qui consiste notamment à emprunter les connaissances et technologies disponibles à l'étranger. Les premières traces se retrouvent dans les années 1950 avec le développement d'un système d'IE entre le « Ministry of International Trade and Industry » et le « Japan External Trade Organisation ». Aujourd'hui, le Japon est en train de passer de l'imitation à l'innovation par l'intégration de l'IE dans le dispositif de R&D et dans la conquête de parts de marché à l'extérieur. Le système d'IE japonais a accordé une grande importance à l'information comme ressources stratégique.

En France, de nombreuses personnalités politiques se sont intéressées à cette notion et Edith Cresson² (Premier ministre du 15 mai 1991 au 2 avril 1992) est la première qui a pris conscience de l'importance de cette pratique. En 1979³, elle a mis en place les groupes d'études et de mobilisation, pour faire émerger la réalité des entreprises, secteur par secteur, et développer des réseaux autour d'un ministère de l'Economie fort. Elle a participé en 1991 à la constitution du groupe de travail du Commissariat Général du Plan qui aboutira trois ans plus tard à la parution du rapport Martre.

L'Intelligence Economique a du mal à s'implanter en France. Neuf ans après le Rapport Martre, le gouvernement demande au député Bernard Carayon une nouvelle étude. Cinq ans après ce dernier rapport, on retrouve dans le livre blanc de la Défense, en 2008, une attention particulière pour l'intelligence économique dans le cadre de la protection de secteurs industriels fragiles dont les compétences révèlent un caractère sensible. Enfin, dans le rapport

¹ « Nous ne cesserons de rechercher l'information dans le monde entier pour enrichir l'empire » (5^{ème} serment de la constitution japonaise de 1868). Le Japon est sans conteste un des hauts lieux, sinon le berceau de l'intelligence économique.

² En 1998, elle a publié « Innover ou subir », un ouvrage où la commissaire européenne chargée de la Recherche et de la Technologie appelle la France à innover à tout prix et dans tous les domaines.

³ Par Créquy .P (2010), Mémo sur l'histoire de l'intelligence économique, Figaro Blog, disponible sur : <http://blog.lefigaro.fr/crequy/2010/12/memo-sur-lhistoire-de-lintelligence-economique.html>.

d'étapes du 5 janvier 2010, les états généraux de l'industrie soulignent la nécessité pour l'industrie française, de mieux connaître son environnement concurrentiel, ses marchés potentiels et les opportunités que peuvent offrir de nouvelles technologies. Ce dernier rapport insiste sur le soutien à l'export en passant par « une meilleure adéquation des productions avec la demande mondiale par l'intelligence économique et une promotion soutenue du made in France ».

Selon le rapport (Martre, 1994): L'intelligence économique peut être définie comme l'ensemble des actions coordonnées de recherche, de traitement et de distribution, en vue de son exploitation, de l'information utile aux acteurs économiques. Ces diverses actions sont menées légalement avec toutes les garanties de protection nécessaires à la préservation du patrimoine de l'entreprise, dans les meilleures conditions de délais et de coûts. L'information utile est celle dont ont besoin les différents niveaux de décision de l'entreprise ou de la collectivité, pour élaborer et mettre en œuvre de façon cohérente la stratégie et les tactiques nécessaires à l'atteinte des objectifs définis par l'entreprise dans le but d'améliorer sa position dans son environnement concurrentiel. Ces actions, au sein de l'entreprise, s'ordonnent autour d'un cycle ininterrompu, générateur d'une vision partagée des objectifs de l'entreprise.

L'IE découle d'une intention stratégique et fait interagir l'ensemble des acteurs économique d'une entreprise, une communauté, un territoire, nationaux, transnationaux, États. Cette définition permet de dégager une vision globale des environnements d'actions dans lesquelles l'IE doit émerger. La coordination de ces actions offre en particulier à l'entreprise une visibilité sur ses différentes relations avec son environnement par une observation permanente des comportements de leurs concurrents et des réalités des marchés. Le concept d'IE est aujourd'hui sorti de sa phase d'émergence mais, néanmoins, Il est encore nécessaire de produire un cadre référentiel s'appuyant sur une réflexion pluridisciplinaire (Favier, 1998).

2. L'innovation : Moteur de croissance

2.1. Innovation et économie de l'immatériel

L'innovation a fait l'objet d'une attention accrue de la part des théoriciens qui la considèrent comme un facteur déterminant de la réussite d'une entreprise sur son marché. L'innovation est un concept relativement ancien formalisé pour la première fois par Schumpeter. Ses travaux sont principalement connus pour la théorie du développement qu'il a conçue. C'est d'ailleurs dans ce cadre que l'auteur a présenté une véritable théorie de l'innovation. Schumpeter considère que les innovations sont conçues au cours des périodes de crise, avant d'alimenter elles-mêmes la croissance. Il définit l'innovation comme : « l'introduction réussie sur le marché d'un produit nouveau, d'un nouveau processus de fabrication ou encore d'une nouvelle forme organisationnelle de l'entreprise ».

Cette vision renvoie implicitement aux conséquences destructives/créatives des formes nouvelles de production ou d'organisation, à un niveau microéconomique, dont les effets peuvent être visibles sur le plan macroéconomique (croissance). En effet, pour lui, l'innovation devient le résultat de travaux de R&D routiniers réalisés dans de grands laboratoires de recherche industrielle. Il considère que ce sont des équipes disposant de compétences très pointues et réalisant une action très routinière qui se trouvent à l'origine de

l'innovation. Les définitions de l'innovation varient en fonction du contexte dans lequel il est utilisé. Ainsi, Beyer (1980) propose de considérer trois contextes dans lesquels le terme innovation est utilisé :

- Le processus global de création ;
- L'adoption d'une nouveauté par une société ;
- La nouveauté elle-même.

A chacune de ces approches convient une définition de l'innovation puisqu'elles se situent sur des plans différents. La première évoque la création de l'innovation, la seconde son utilisation et la dernière l'innovation en tant que résultat d'une maturation sans que l'on se préoccupe de sa mise en œuvre. L'innovation, dans ce sens, n'est plus l'exception, elle devient la règle et s'inscrit de façon permanente dans la vie des entreprises (Rothwell et Dodgson, 1994 et Cohen, 1995). C'est un processus interactif qui met en jeu de nombreux acteurs dans les entreprises et dans leur environnement.

Selon l'OCDE, « le critère minimum pour qu'un changement apporté aux produits ou aux fonctions d'une firme soit considéré comme une innovation est qu'il doit être « nouveau pour la firme » (ou entraîner une nette amélioration) ». Cette notion englobe les produits, les procédés et les méthodes que les firmes sont les premières à mettre en point et ceux qu'elles ont importés d'autres firmes ou organisations.

Avec l'apparition de la société d'information, à partir des années 80, on assistait au passage de l'économie matérielle à une économie immatérielle. La montée de l'immatériel a été directement liée aux progrès des connaissances scientifiques et techniques. Cette évolution réduit l'importance de la force physique et des matières premières et conduit à des produits de plus en plus immatériels. Cette nouvelle économie, qualifiée de « postindustrielle », est fondée sur l'intelligence, les savoirs et l'innovation et se concrétise en grande partie dans le développement des services. L'émergence de l'immatériel s'est traduite dans l'entreprise par le développement des :

- Activités de recherche par la pratique de l'innovation;
- Circuits d'information plus rapide et plus fiable;
- Compétences du personnel (une bonne formation et motivation de son personnel pour mieux servir le client).

Cette transformation progressive de la société organisée autour de la production, de la circulation et de l'échange de savoir, affecte tout à la fois les modes de production et de consommation, les sources de la croissance et de la compétitivité, les modes d'organisation et de management des entreprises, le processus de construction de compétences et d'acquisition de qualifications nouvelles pour le capital humain. Depuis, Drucker a identifié les savoirs comme la base nouvelle de compétitivité dans la société post-capitaliste. Cela confirme que la connaissance est la ressource la plus déterminante de l'entreprise, c'est une source stratégique. Il présente la firme comme un système dynamique, évolutif et quasi autonome de production et d'application de connaissance.

En 2006, Maurice Lévy et Jean-Pierre Jouyet ont tracé un rapport de la situation de la France face aux opportunités de l'économie de l'immatériel, selon les auteurs l'immatériel est aujourd'hui le facteur clé de la croissance. Le texte publié par la Commission, en 160 pages très denses et de manière pédagogique, balaye un vaste champ, allant de l'analyse de

l'évolution macroéconomique à la formulation de 68 propositions, à la fois concrètes et disparates. Une large place est accordée aux lacunes ou défaillances de l'action de l'État.

Le rapport s'articule en trois parties : la première s'appuie sur la connaissance pour doter la France d'un meilleur cadre afin de faire émerger les talents que ce soit à l'école, à l'université, dans les centres de recherche, dans le domaine culturel et dans les entreprises. La deuxième dénonce la régulation pour mettre en place des règles de fonctionnement des marchés. La troisième figurent 68 propositions préconisant une triple stratégie de changement : de réflexes; d'échelle, en privilégiant la dimension européenne; et de modèle pour adapter l'économie française au nouveau modèle de l'immatériel. Des infrastructures sont indispensables pour permettre à la France de se doter de nouveaux réseaux (numérique, très haut débit, information et connaissance).

2.2. Economie de l'immatériel et économie immatérielle

L'économie traditionnelle est en effet dominée par les choses nécessaires et utiles. Elle a progressivement laissé la place à une économie des mots, soutenue et transportée par un maillage de réseaux et de flux d'informations codées. Cette économie dématérialisée valorise particulièrement les biens signifiants (les marques, les symboles) tout en développant les marchés de recherche (transports, etc.) et d'expériences (vins, etc.), favorisant un consumérisme concurrentiel, compétitif, créant de nouvelles incitations, de nouveaux besoins et inévitablement de nouveaux risques. Les questions portant sur la valeur de la connaissance, de l'innovation, de la propriété intellectuelle, des droits d'auteurs et des brevets sont au cœur de cette institution de l'immatériel. Olivier Bomsel confirme dans sa thèse que la guerre économique est aussi une guerre des mots¹. Désormais, « les mots, plus que les marchandises, sont les clés de la richesse ». La « circulation mondiale de l'écriture », grâce à Internet, est en train de bouleverser les règles de la concurrence ».

La réflexion de l'auteur tient à la notion d'expérience, dans la nouvelle économie immatérielle, il montre que les choses sont moins importantes que leur expérience consommée². La dématérialisation de l'économie, tient selon le même auteur à une représentation croissante des marchandises, non plus sous forme d'objets, mais en termes d'utilité associée à une expérience. La guerre d'information (en anglais « infowar ») et qui va de même avec la guerre économique, recouvre toutes les méthodes visant à infliger un dommage à un rival ou à se garantir une supériorité par l'acquisition d'information (données ou connaissances), par la dégradation de celle de l'adversaire ou par la propagation de messages favorables à ses desseins stratégiques. Harbulot quant à lui, considère que les opérations de guerre de l'Information se répartissent dans le domaine économique en 3 catégories :

- La Tromperie : Désinformation, Manipulation, discrédit.
- La contre-information : identification des points faibles de l'adversaire, exploitation de ses contradictions, frapper ses talons d'Achille, Utilisation de l'information vérifiable.

¹ Quand on parle de la guerre des mots on peut également parler de la coloration de l'information.

² O. Bomsel estime qu'une mutation profonde est en cours est porteuse d'innovations sociales, il s'interroge sur la façon dont l'Europe peut-il valoriser sa culture - son « stock imaginaire », dans la novlangue de l'économie immatérielle.

- La Résonance : Créer des réseaux d'influence, animer des forums de discussion...

L'information collectée, analysée est destinée à la production de connaissance est devenu qui représente un facteur d'avantage concurrentiel, véritable matière première de la nouvelle économie. Cette quête initiée au début des années 1990, marqua l'émergence du concept moderne de guerre de l'information. L'avantage informationnel dépend de l'opportunité juste et donc du temps. Ainsi, le poids croissant des sources ouvertes implique une réflexion sur les développements opérationnels de l'intelligence économique.

2.3. La connaissance : facteur clé de l'innovation

La connaissance occupe une place intéressante dans le processus d'innovation, les relations entre connaissance et innovation sont reconnues depuis longtemps, et quand on aborde ces relations, on constate que ces deux notions sont liées. L'innovation n'étant autre que la création et la mise en application de nouvelles connaissances pour les rendre productives (Drucker, 1993). Par conséquent, la tendance actuelle, dans la lignée des travaux évolutionnistes, est de considérer l'innovation comme un phénomène de création de connaissances et de compétences et donc d'apprentissage¹. Cette approche par les connaissances impose aux entreprises de développer leurs compétences, pour apprendre plus facilement et plus rapidement afin d'être capables de répondre aux changements rapides et complexes de leur environnement.

Cet apprentissage peut être favorisé par le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication (TIC), qui sont des outils permettant aux entreprises de s'adapter plus rapidement, alors qu'en même temps, elles représentent des contraintes forçant ces mêmes entreprises à évoluer encore plus rapidement. De plus, la période contemporaine est caractérisée à la fois par une plus grande importance stratégique de la connaissance, comme source de compétitivité pour les entreprises, et par de plus grandes possibilités de combiner les connaissances pour produire de nouveaux savoirs. Elles ont un besoin accru d'avoir accès aux nouvelles connaissances et d'être capables de les mettre à profit pour leurs propres objectifs. Cela demande des investissements² qui proviennent elles-mêmes dans la connaissance dans un double but :

- Effet direct : Elargir leur propre base de connaissance pour augmenter leur compétitivité.
- Effet indirect : Accroître leurs capacités à aller chercher dans les connaissances produites en dehors d'elles les savoirs potentiellement utiles.

Dans ce contexte, l'entreprise doit faire appel à des connaissances externes, qu'elle ne contrôle pas directement, et les articuler avec sa propre base de connaissance. Le travail d'Abramovitz et David (1996) illustre bien l'accroissement des investissements dans la connaissance. Drucker en 1968, qui fut l'un des premiers à déceler l'avènement de la société

¹ L'apprentissage est l'acquisition de savoir-faire, c'est-à-dire le processus d'acquisition de pratiques, de connaissances, compétences, d'attitudes ou de valeurs culturelles, par l'observation, l'imitation, l'essai, la répétition et la présentation.

² Le nouveau mode de fonctionnement économique se caractérise par la baisse des coûts de codification, de transmission et d'acquisition des connaissances et une augmentation des externalités de connaissance.

de l'information, retraçant cet engouement pour la connaissance, l'institue désormais comme le principal facteur de production. Foray (2000) considère que les économies fondées sur la connaissance se constituent à partir d'un double phénomène :

- Une tendance longue, relative à l'augmentation des ressources consacrées à la production et à la transmission des connaissances (éducation, formation, R&D, coordination économique) ;
- Un événement technologique majeur : l'avènement des nouvelles technologies de l'information et de la communication.

C'est donc la rencontre entre ces deux phénomènes qui jouent un rôle primordial dans le changement des mouvements du savoir (production, transmission), ce qui va se refléter directement sur l'économie. Par le biais des TIC, ce n'est pas seulement la quantité de connaissances et leur vitesse de circulation qui évoluent et s'intensifient mais également les modes de production et de circulation des connaissances qui changent, mettant en avant particulièrement le rôle des relations entre les agents dans la dynamique de création, d'exploitation et de diffusion des connaissances.

3. L'intelligence économique et construction des savoirs

3.1. Le processus d'IE et le passage de l'information à la connaissance

L'entreprise intervient dans un environnement où l'information circule rapidement et en grande quantité. La recherche, le traitement et l'utilisation de l'information ont toujours été au cœur du développement de l'entreprise. L'ère de l'information met l'entreprise devant une double contrainte : elle doit la rechercher et l'émettre. Elle représente un input et un output et forme ainsi un processus qui selon Lesca (1986) constitue « le processus par lequel l'entreprise s'informe sur elle-même et sur son environnement, et par lequel elle informe son environnement au sujet d'elle-même ». L'information collectée et exploitée permet à l'entreprise d'alimenter sa réactivité et d'amorcer les changements qui peuvent subsister. La recherche de l'information s'axe autour de deux pratiques : la définition d'un plan de recherche et la mobilisation des moyens pour collecter les données nécessaires.

L'exploitation des données collectées nécessite : le tri, la vérification, le traitement, l'analyse et la synthèse. C'est par ce processus que les données brutes recueillies pendant la recherche seront transformées en informations stratégiques. L'interprétation de l'information collectée par son traitement, son analyse et sa synthèse représente le levier du succès du processus d'intelligence économique. Dans ses recherches en 2008, Lesca aborde la problématique de l'interprétation des données pour les transformer en information stratégique, ou en connaissance. Les systèmes d'interprétation, cœur du processus IE, sont définis comme l'ensemble des systèmes d'attribution de sens aux informations que l'entreprise reçoit, manipule et préserve (Baumard & Benvenuti, 1998).

Ainsi la diffusion de l'information est primordiale puisque elle permet aux décideurs d'avoir accès aux informations stratégiques produites et de mémoriser ces informations pour une exploitation ultérieure. L'enjeu est de donner aux bons destinataires, la bonne information, au bon moment. Cette dernière notion implique que le cycle de l'information soit optimisé pour que les besoins soient repérés instantanément, et pour traiter dans les meilleurs délais les

données collectées. Ce qui met en avant l'interaction entre une multitude d'acteurs (décideurs, analystes, conseillers, techniciens, etc.) dans le cadre d'une dynamique de groupe, permettant la complémentarité des connaissances de chaque membre, pour une meilleure compréhension, analyse des situations et production des informations nécessaires à l'action. En effet, « La qualité de la production de connaissances à vocation opérationnelle dépend des compétences d'interprétation et d'analyse du facteur humain en situation de résolution collective de problème » (Bulinge 2006 ; 2007).

Le passage de l'information à la connaissance se trouve dans le résultat d'un processus collectif, centré sur la réussite commune de résolution de problème. Il est à noter que ce principe renvoie à la notion d'intelligence collective (Dupuis, 2004). La notion de connaissance fait appel à des processus collectifs, communautaires, appréhendés au niveau organisationnel et managérial, et en lien avec la stratégie de l'entreprise. Selon Moinet (2009), « la connaissance est un processus cumulatif si on a la capacité de l'exploiter ». De même, Fayard (2008) propose la notion de « communautés stratégiques de connaissances », orientées vers l'action. Ainsi, l'IE est une démarche inhérente à l'activité globale de l'entreprise, Moinet propose un management de l'organisation par l'IE. En d'autres termes, il semble nécessaire de piloter les pratiques managériales et organisationnelles par l'IE, afin de développer une organisation apprenante, reposant sur la création et l'utilisation de connaissances.

L'intelligence économique est alors plus que la simple maîtrise de l'information stratégique. Elle représente un processus contribuant, à modifier les représentations que les acteurs de l'entreprise ont de leur environnement. Dans ce sens, la dimension stratégique et collective de l'IE réside dans le triptyque : appropriation, interprétation et action (Saïd, 2004 ; Moinet, 2009). En effet, l'IE va permettre d'anticiper de nouveaux leviers et opportunités de croissance pour l'entreprise, qui va s'en saisir en modifiant ses activités. L'innovation est facilitée ici par une vision anticipatrice sur l'environnement de l'entreprise et une analyse des marges de manœuvres disponibles. Pour rendre l'entreprise plus innovante on doit adapter la stratégie grâce à la maîtrise des informations décisives. L'IE analyse l'information et permet d'anticiper des évolutions et de prendre des décisions en conformité.

C'est également la perception de son environnement, l'identification des évolutions du marché, l'adaptation stratégique. L'innovation et donc la progression des ventes, l'ouverture de nouveaux marchés et la stratégie de développement de l'entreprise. C'est enfin, dans une certaine transversalité, la sécurité de l'information, la protection des données, l'anticipation des risques, et donc le contrôle de son système d'information qui inclut, aujourd'hui, le rayonnement de celui-ci dans et au-delà de ses réseaux. L'ensemble des champs qui : complètent l'intelligence économique, comme, la gestion des connaissances, la protection des informations, le lobbying, peuvent être regroupés dans le concept global d'intelligence stratégique. Un des modèles hiérarchiques les plus connus et celui décrit par T.S. Eliot, The Rock, Faber & Faber (1934). Ce modèle hiérarchique, repose sur une succession de phases décrites précédemment pour atteindre la phase finale la sagesse. L'intelligence économique stratégique est un mode de gouvernance dont l'objet est la maîtrise et la protection de l'information stratégique pertinente pour tout acteur économique. Elle peut être :

- Offensive lorsqu'elle collecte, analyse et diffuse de l'information utile aux différents acteurs économiques.

- Défensive lorsqu'elle protège des informations stratégiques pour l'entreprise d'actes de malveillance et de négligence internes et externes.

3.2. Gérer l'entrepôt de données pour extraire la connaissance et le savoir

La vague de l'informatisation qui a déferlé sur nos sociétés atteint aujourd'hui une forme de maturité, en se retournant vers ce flux on ne peut qu'être saisi par l'étendue des transformations qui auront touché tous les secteurs de l'information, de la création et du savoir. Cette vague si massive s'est vu développer très rapidement et a apporté de nouveaux usages à l'homme qui a toujours eu besoin de s'informer. Il est clair que les TIC ont participé dans l'évolution de ce milieu par l'accumulation de grand volume d'information et de donnée (Big Data) à partir duquel la connaissance est générée. Les enjeux du Big Data sont liés aux: Volume des données, leurs variété, leurs vitesse de traitement et leurs valeur. Il existe essentiellement trois types de défis autour du Big data :

- Le stockage et la gestion des données massives, de l'ordre de la centaine de téraoctets ou du pétaoctet, qui dépassent les limites courantes des bases de données relationnelles classiques du point de vue du stockage et de la gestion des données.
- La gestion des données non-structurées (qui constituent souvent l'essentiel des données dans les scénarios Big data), c'est-à-dire comment organiser du texte, des vidéos, des images, etc...
- L'analyse de ces données massives, à la fois pour le reporting et la modélisation prédictive avancée, mais également pour le déploiement.

Selon Mark Breyer, co-auteur de l'étude « Information Management in the 21st Century » de Gartner, « d'ici 2015, les organisations qui auront construit un système moderne de gestion de l'information surpasseront financièrement leurs concurrents de 20 % ». Il reste à dire que sans aucun doute le traitement de ces masses de données joue un rôle primordial dans la société de demain, car il trouve des applications dans des domaines aussi variés que les sciences, le marketing, les services client, le développement durable, les transports, la santé, ou encore l'éducation. Récemment, nous avons assisté à l'émergence d'un intérêt certain pour le développement de nouvelles techniques analytiques spécifiquement destinées à traiter des questions du data mining et texte mining¹.

Le processus d'intelligence Économique, avec ses différentes étapes, est conditionné par une fluidité de la circulation des flux d'informations, une culture de travail en groupe, de partage d'informations et d'échange de connaissances. Mais, la question qui se pose c'est comment extraire la connaissance et le savoir à partir des grands volumes d'information qui est au cœur de l'IE ? La réponse à cette question nécessite encore plus de maîtriser l'information utile permettant d'agir dans l'environnement économique, d'assurer la protection du patrimoine et du savoir-faire afin d'en tirer un avantage concurrentiel. En raison de son utilisation croissante, le champ de l'IE s'impose de plus en plus comme un domaine important, en forte croissance, où des avancées théoriques importantes ont été réalisées. Elle devient de plus en plus utile dès qu'on est face à un grand nombre d'informations stockées sous forme de bases de données. L'information, en tant que ressource cruciale de l'innovation, permet la veille

¹ Par exemple, Arbres de Décision (Classification), Modèles d'Arbres de Classification et de Régression, Modèles CHAID, MARSplines (Multivariate Adaptive Regression Splines).

concurrentielle; qui représente le résultat de l'utilisation intelligente des technologies de l'information et de la communication.

Les TIC apportent des contraintes auxquelles les entreprises doivent s'adapter, un flot d'informations continu, une circulation beaucoup plus rapide de l'information, des techniques de plus en plus complexes. Le risque est d'être submergé par cette information, de ne plus pouvoir distinguer l'essentiel du négligeable. En fait, avec l'avènement de la nouvelle économie dominée par le marché, la problématique industrielle de l'entreprise s'est complexifiée. Dans cette perspective, l'intelligence économique ne se réduit pas à la gestion des flux d'informations, mais s'intéresse fondamentalement à son interprétation, à son utilisation pour créer de la connaissance. L'omniprésence du phénomène du Big data complexifie de plus la maîtrise de l'information qui peut conduire à l'extraction des connaissances et du savoir. Par contre, les pratiques de l'IE facilitent aux entreprises la mesure, la gestion et l'augmentation de la valeur de l'information, ce qui oriente l'action du processus décisionnel pour obtenir les meilleurs résultats par le partage transversal et global des connaissances.

Ce qui nous oblige à repenser les concepts de valeur de l'information dans un monde en mouvement vers l'interopérabilité numérique, le partage et la collaboration. La transparence, la participation et la collaboration sont les principaux enjeux de l'intégration des différents acteurs économiques dans le paradigme de Open data. Aujourd'hui avec la puissance de l'analyse et le calcul des données massives, il est possible de rendre l'information numérique ouverte et partageable pour tous, ou ce qu'on appelle l'Open data. L'Open data ou l'ouverture des données, à partir de sources à la fois publiques et privées, ajoute une nouvelle dimension aux analyse des entrepôts de données, et donne lieu à de nouvelles façons d'innovation. La publication de données ouvertes rejoint le terme plus général d'Open knowledge par l'Open Knowledge Foundation qui le définit comme étant une connaissance, c'est-à-dire une œuvre, notamment musicale, cinématographique ou des données telles qu'un article scientifique, une donnée géographique, gouvernementale ou administrative (Wikipédia). Le terme ouvert est défini comme la liberté d'utiliser, de réutiliser, de redistribuer librement l'œuvre originale.

4. L'innovation et démarche d'IE : Discussion et modèle élaboré

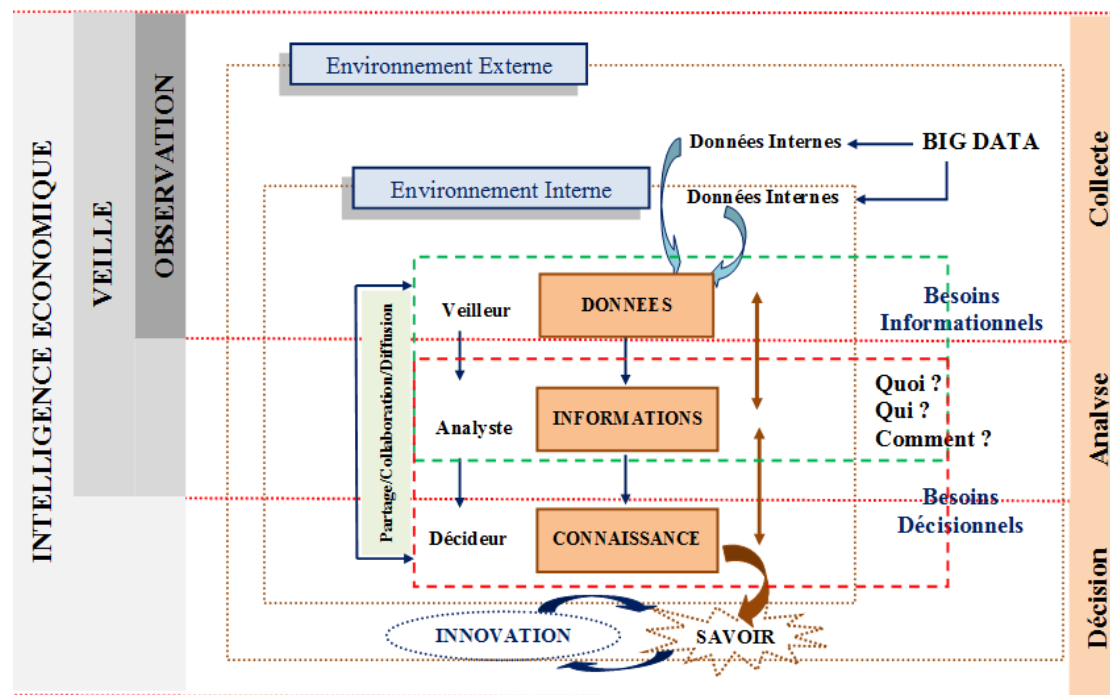
Actuellement, dans un contexte de mondialisation, les acteurs, dans leur environnement, se trouvent confrontés à de nouvelles menaces et opportunités dont la maîtrise dépend de la production des connaissances et du savoir. Pour rester compétitifs, ils doivent s'organiser et se structurer en fonction des nouvelles ressources informationnelles, considérées déterminantes dans les sociétés de connaissances. L'innovation, les technologies de l'information et de la communication et l'économie des services utilisent de nouveaux moteurs de croissance ; notamment, le savoir, les connaissances, la créativité, les technologies. Ces nouvelles matières premières définissent ce que certains appellent l'économie de l'immatériel.

L'innovation représente la source de création de valeur dans la théorie économique de Schumpeter, portant sur de nouvelles combinaisons de ressources, de nouvelles méthodes de production, ainsi que de nouveaux produits et services, qui, à leur tour, conduisent à la transformation des marchés et des industries, ainsi accroître la valeur. L'innovation n'est pas une notion qui implique nécessairement un caractère intrinsèque de nouveauté, et ce qui est

nouveau dans l'innovation ce n'est pas l'objet en question ou son contenu, mais bien son introduction dans un milieu donné. Bien que les innovations soient souvent développées pour résoudre des problèmes techniques ou faire face aux défis, d'autres innovations portent sur le développement des processus de services ou encore, les changements dans la manière dont les connaissances sont produites et communiquées.

D'une autre part, on assiste à une naissance des pratiques qui se proposent de rechercher la bonne information, de vérifier les bonnes sources, de la diffuser afin de créer de la valeur ajoutée. Il s'agit de la veille stratégique et/ou de l'intelligence économique. Les enjeux de l'IE s'imposent à tous les acteurs voulant améliorer leur niveau de performance sur le marché mondial. Sa pratique est devenue une obligation pour ne pas subir, en garantissant son patrimoine économique, et pour apprendre à anticiper en vue de la création de la richesse. Pour ce faire, il faut connaître les solutions sécurisées disponibles qui permettent : de stocker, d'échanger, de partager, de sauvegarder et de gérer cette information, et surtout de prendre les aspects légaux et organisationnels.

D'après ce qui a été cité précédemment, on peut constater que les entreprises ont un besoin, plus ou moins exprimé, d'être accompagnées pour construire leur trajectoire de développement à partir de démarches d'IE qui conduit à une boucle de construction continue des connaissances et du savoir. En résumé, on a pu mettre en évidence le rôle de l'IE dans le processus de création et d'extraction de connaissances innovantes à travers le cheminement suivant :



L'ère de l'internet a fait exploser la quête d'informations et les entreprises sont submergées par le flot d'information qui en découle par une simple navigation. Autrement dit, elles sont contraintes à l'acquisition des informations pertinentes pour développer leurs stratégies à

haute valeur ajoutée afin de maîtriser le changement incessant de l'environnement. Pour prendre des décisions, le décideur exprime son besoin en informations. Le décideur détermine l'orientation ou les besoins décisionnels (définition du problème décisionnel) et le veilleur traduit ce problème par la recherche d'information. Par contre l'analyste (qui peut être aussi le veilleur ou le décideur) fait appel aux différentes techniques disponibles pour interpréter l'ensemble des informations par rapport au contexte décisionnel.

Sans oublier le rôle du « data Scientist » qui représente une compétence multiple, à savoir : la maîtrise des techniques et des Statistiques, une appétence aux technologies et aux outils informatiques des bases de données et un savoir-faire dans le domaine d'application des données étudiées. Le data Scientist a pour mission d'extraire de la connaissance à partir des données de l'entreprise. Il sera appelé à exercer des fonctions stratégiques au sein des entreprises, pour cela il doit maîtriser les outils nécessaires. Il doit aussi bien faire preuve de plus de pédagogie et accroître encore sa maîtrise du Data Mining, car le volume de données exige l'augmentation de panel de techniques à maîtriser.

L'information est donc nécessaire pour la prise de décision et doit être maîtrisée pour être source de valeur ajoutée. Dans ce sens, elle est considérée comme le support des connaissances et représente la matière première de l'IE. Cette dernière permet de procurer des éléments de connaissances afin d'orienter le décideur dans sa prise de décision, qui repose sur l'accès à l'information. Elle remplit la fonction de production de l'information à partir des données ensuite elle favorise un processus capable de générer de nouvelles connaissances contribuant au développement des compétences des différents acteurs. Pour cela, on doit maîtriser et préserver l'information, la connaissance ainsi que la compétence, ces trois éléments constituent l'essentiel d'un capital immatériel d'une entreprise.

Par ailleurs, l'IE ne se limite pas à la fonction de surveiller pour en tirer des connaissances mais inclut également la capacité d'agir pour la maîtriser. Ainsi, elle permet d'apporter la démarche nécessaire à la protection du patrimoine immatériel de l'entreprise, notamment les connaissances stratégiques détenues par l'entreprise. C'est en ce sens que nous considérons que la création de nouvelles connaissances se situe au croisement de l'IE et des interactions qui se produisent entre les différents acteurs de l'entreprises et entre l'entreprises elle-même et son environnement. La connaissance est créée à partir des informations que les différents acteurs de l'entreprise ont à leur disposition mais également à partir des interactions qu'ils ont les uns avec les autres au sein de l'entreprise et avec leur environnement. Ce qui nécessite de définir qui fait quoi et comment?

La connaissance représente une acquisition de l'information qui se traduit par le facteur humain et qui nécessite un travail d'analyse et de synthèse pour assimiler, intégrer, critiquer et admettre de nouvelles connaissances, qui repose bien évidemment sur l'implication et l'interaction de l'entreprise avec son environnement. Mais également il est à noter que l'un des enjeux majeur du facteur humain dans le monde professionnel c'est de faire savoir son savoir-faire, ce qui nous renvoie à une nécessité qui consiste à associer les deux concepts : « connaissance et compétence ». La question qui se pose est comment transmettre, diffuser et partager son savoir afin d'extraire les bonnes connaissances et générer les idées innovantes ? Cela dépend bien évidemment du savoir de chacun et de la manière de transmission de ce savoir pour maximiser son utilité pour l'entreprise.

5. Conclusion

Aujourd'hui, la réussite d'une entreprise est souvent conditionnée en fonction du contrôle que l'on possède sur l'information. D'une autre façon, l'accès à l'information, son analyse, sa diffusion et sa présentation sont des éléments qui déterminent le succès. L'information est maintenant disponible si rapidement et désormais à la portée de tous les acteurs. Elle devient un patrimoine économique et représente un produit de valeurs générées par le partage et l'échange. L'information est au cœur de l'Intelligence économique et sa gestion stratégique est devenue l'un des moteurs essentiels de la performance globale des entreprises. En effet, le processus de mondialisation des marchés contraint les agents économiques à s'adapter aux nouveaux équilibres qui s'établissent entre concurrence et coopération.

Désormais, la conduite des stratégies industrielles repose largement sur la capacité des entreprises à accéder aux informations stratégiques pour mieux anticiper les marchés à venir et les stratégies des concurrents. L'objectif de cet article est de montrer la place l'IE comme une nouvelle voie pour une lecture plus pertinente de la relation entre l'entreprise et son environnement. Dès lors, nous avons montré comment cette pratique permet l'acquisition des informations stratégiques, la production et la communication en temps réel des connaissances et des savoirs vers les niveaux décisionnels supérieurs « top management ».

En effet, nous considérons que la stratégie soutenue par l'IE, représente un projet qui ne se limite pas à définir des idées mais surtout à les concrétiser dans l'action pour assurer une meilleure production de connaissances qui génèrent des innovations. D'une autre façon, le processus de l'IE qui permet la collecte, le traitement et l'interprétation de l'information, structure ainsi la création de la connaissance dans l'entreprise, tout en favorisant une culture de partage d'informations et du savoir-faire. L'IE produit une « Info Action », permettant une proactivité et une interactivité (Bulinge). Ce principe d'usage dynamique de l'information s'opère au sein d'une structure cohérente et repose sur un phénomène d'intelligence collective.

Bibliographie

- Abramovitz M., David P. (1996), "Technological Change and the Rise of Intangible Investments: The US Economy's Growth-path in the Twentieth Century Employment and Growth", in *the Knowledge-based Economy*, Paris, OCDE.
- Achard P. (2005), *La dimension humaine de l'intelligence économique*, Editeur(s): Hermes - Lavoisier, 1^{ère} Edition, Mai, p. 256.
- Agre P.E. (1997), « Surveillance et saisie : Deux modèles de l'information personnelle », pp. 243-266, in CONEIN Bernard, THEVENOT Laurent (ed), *Cognition et information en société*, EHESS (Raisons pratiques 8), p. 251.
- Amabile T.M. (2002), « Motiver la créativité dans les organisations : faites ce que vous aimez et aimez ce que vous faites », in *Créativité Organisationnelle, Regards sur l'Individu, l'Entreprise et l'Economie*, GETZ Isaac, Collection Entreprendre, Vital Roux, Paris, Éditions Vuibert, pp. 11-31.
- Andrieux M.A. (2011), « Economie de l'immatériel : quels enjeux de compétitivité et de croissance durable ? », à paraître *Revue SFAF Analyse Financière*.

- Andrieux M.A. (2010), « Economie de l'innovation et de l'immatériel : vers quelle gouvernance ? », *La Lettre de l'AFGE*, n°25, octobre.
- Baumard P. (1999), « La guerre du savoir a commencé », *L'expansion Management Review*, Mars, pp. 60-69.
- Baumar P. & Benvenuti J.A. (1998), *Compétitivité et Systems d'information, de l'outil d'analyse au management stratégique*, Paris, InterEditions.
- Baumard P., & Harbulot C. (1997), « Perspective historique de l'intelligence économique », *Revue d'intelligence économique*, n°1, Mars, pp. 50-64.
- Bayerre P.Y. (1980), « Typologie des innovations », *Revue française de gestion*, Janvier/Février, pp. 9-15.
- Bulinge F. (2006), « Le cycle du renseignement : analyse critique d'un modèle empirique », *Revue internationale des sciences sociales Marketing & Communication*, 3 (3).
- Bulinge F. (2007), « Un modèle d'analyse collective en situation : la war-room », *Marketing & Communication*, 7 (4), 50-69.
- Carayon B. (2003), Rapport « Intelligence Economique, Compétitivité et Cohésion Sociale » au Premier Ministre Jean Raffarin, Paris, La documentation française, pp. 170-178.
- Cohen W. (1995), *Empirical studies of innovation activity. Handbook of Innovation and Technological Change*, Oxford: Blackwell, ed. par STONEMAN P., pp.182-264.
- Drucker P.F. (1993), *Au-delà du capitalisme : La métamorphose de cette fin de siècle*, Paris, Dunod.
- Drucker P. F. (1993), *Postcapitalist Society*, New York, Herper Collins Publishers.
- Drucker P. F. (1999), "Knowledge-worker productivity: the biggest challenge", *California Management Review*, Vol. 41 N°2, pp. 79-94.
- Dupuis A. (2004), « Gouvernance, ajustement mutuel, communautés humaines et intelligence collective », *Cahier de recherche du CERGO*.
- Favier L., (1998), « Recherche et application d'une méthodologie d'analyse de l'information pour l'intelligence économique application à un centre technique du secteur de la plasturgie », Thèse de doctorat de l'université Lumière Lyon II, France.
- Fayard P. & Bernat J. (2008), « Voyage dans l'archipel de la connaissance communautaire » dans J. Bernat, *L'intelligence économique : co-construction et émergence d'une discipline via un réseau humain*, Paris, Hermès Sciences Lavoisier, pp. 193-217.
- Foray D. (2000), *L'économie de la connaissance*, Paris, La Découverte, p. 124.
- Harbulot C. (1992), *La Machine de guerre économique, Etats-Unis, Japon, Europe*, Paris, Economica, p. 163.
- Jacob R. & Turcot S. (2000), « La PME apprennante, information, connaissance, interaction, intelligence », Rapport de veille présenté à Développement Economique Canada.
- Juillet A. (2008), « Les 10 commandements de l'intelligence économique », <http://www.intelligence-economique.gouv.fr>
- Julien P. A., Vaghely I. & Carrier C. (2003), « PME et contrôle de l'information : le rôle du troisième homme », Colloque d'Agadir.
- Lesca H. (2008), « Gouvernance d'une organisation : prévoir ou anticiper ? », *La Revue des sciences de gestion Direction et Gestion*, pp. 11-17.
- Lesca H., (1986), *Système d'information pour le management stratégique de l'entreprise*, Paris, McGraw-Hill, p. 146.
- Lévy M. & Jouyet J.P. (2006), « L'économie de l'immatériel La croissance de demain, Rapport de la commission sur l'économie de l'immatériel », Paris, mars.
- Martre H. (1994), *Intelligence économique et stratégie des entreprises*, Paris, La documentation française.
- Moinet, N. (2009), « Mythes et réalités de l'intelligence économique. Analyse d'une dynamique à la recherche de ses concepts opératoires & perspectives de recherche en communication », Mémoire d'Habilitation à Diriger des Recherches.
- Monino. J.L. (2013), « L'information au cœur de l'intelligence économique stratégique », *L'intelligence économique : entreprises et territoires*, N°18, Paris, Edition l'Harmattan, Juin.

- Monino J.L. & Sedkaoui. S. (2013), « Les TIC un outil indispensable pour une démarche d'intelligence économique », *L'intelligence économique : entreprises et territoires*, N°18, Paris, Edition l'Harmattan, Juin.
- Monino J.L. et Lucato. G (2006), « Manager l'information : comment faire aujourd'hui ? », *Les matins de la cité*, La CCI de Montpellier.
- Nonaka I., Umemoto K. & Senoo D. (1996), "From information processing to knowledge creation: a paradigm shift in business management", *Technology in Society*, 18 (2), pp. 203-218.
- Pinte, J.P. (2006), « La veille informationnelle en éducation pour répondre au défi de la société de la connaissance au XXI^{ème} siècle : Application à la conception d'une plateforme de veille et de partage de connaissance en éducation », <http://hal.archives-ouvertes.fr/tel-00143990/>
- Rothwell R. and Dodgson M. (1994), "Innovation and Size of Firm", in *The Handbook of Industrial Innovation*, Editors M. Dodgson and Rothwell R., Aldershot Hants, Edward Elgar, pp. 310-324.
- Saïd A. (2004), « Rôle de l'intelligence économique dans la stratégie de l'entreprise », Thèse de Doctorat, Mention Sciences de Gestion.
- Verna G. & Drust N. (1998), « Intelligence économique : de la gesticulation à la déception », *Document de travail* n°98, Faculté des Sciences de l'Administration, Université Laval, Québec.
- Wernerfelt B. (1984), "A resource-based view of the firm", *Strategic Management Journal*, vol.5, n°1, pp. 171-180.
- Winter S. (1987), "Knowledge and competence as strategic assets", in D. Teece, *The competitive: strategies for industrial innovation and renewal*, New York, Harper and Row, pp. 159-184.

Innovation, TIC et performance des PME en Afrique Subsaharienne Francophone : Cas du Cameroun

André Dumas TSAMBOU, Ludwick 1^{er} NDOKANG ESONE

*Université de Yaoundé II - Soa, Cameroun
tsamboudumas@yahoo.fr*

Résumé

La performance des entreprises est le résultat de nombreux facteurs, parmi lesquels leur capacité d'innovation et d'utilisation des TIC. Les investissements en TIC et en innovation sont également vus comme un gage de productivité, de compétitivité et du maintien de la pérennité des entreprises. Ainsi le présent article évalue ces deux sources de performance et étudie la synergie possible liée à l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC, ainsi que leur effet sur la performance des PME. Il s'appuie pour cela sur l'enquête « le Recensement Général des entreprises au Cameroun » réalisées auprès 93 969 entreprises et établissements en activité par l'Institut National de la Statistique (INS). Sur cet échantillon, l'étude utilise un modèle de régression multiple pour évaluer les effets directs des activités innovantes et de l'utilisation des outils TIC dans la pratique des affaires, ainsi que l'effet combiné de l'innovation accompagnée par des TIC sur la performance des PME. L'analyse statistique a montré que l'ancrage des innovations et des TIC est faible dans les PME camerounaise et augmentent de manière systématique avec la dimension des entreprises. L'analyse économétrique a montré que : Les TIC contribuent à augmenter la performance des PME à travers l'accompagnement des innovations. Ainsi, l'innovation des firmes accompagnée par l'usage plus poussé des TIC a une influence significative sur la performance. Cependant, le recours à des investissements spécifiques aux innovations et l'utilisation de ressources existantes des TIC ont des effets différenciés sur la performance en termes de changement fort sur le marché, création de nouveau marché, amélioration des biens et services.

Mots-clés

innovation, TIC, PME, performance.

Abstract

Business performance is the result of many factors, including their ability to innovate and use ICT. ICT investment and innovation are also seen as a measure of productivity and competitiveness and maintains the survival of businesses. Thus the present study evaluates these two sources of performance and examines possible synergies linked to the support of different types of innovation through ICT, and their effect on the performance of SMEs. He relies on this survey "The General Census of enterprises in Cameroon" conducted among 93,969 enterprises and institutions active in National Institute of Statistics (INS). On this sample, the study uses a multiple regression model to assess the direct effects of innovative activities and the use of ICT tools in business practice, as well as the combined effect of different types of innovation accompanied by ICT on the performance of SMEs. The Statistical analysis showed that the anchoring of innovations and ICT low in Cameroonian SMEs and increase systematically with the size companies. The econometric analysis showed that: ICTs help to increase the SME performance through support for innovation. Thus, innovation accompanied by firm's further use ICT has significant influence on performance. However, use specific investments in innovations and use existing ICT resources have differentiated performance in terms strong change effects on market, creating new market, improvement goods and services.

Key words

innovation, ICT, SME, performance.

Classification JEL

O32, D83, M13, L25.

1. Introduction

Depuis plusieurs années, de nombreux travaux convergent pour souligner l'importance des petites et moyennes entreprises (PME) dans le tissu économique des pays aussi bien développés qu'en développement. Considérées comme des cellules substantielles de l'économie de marché, les PME ont en effet joué un rôle important autant dans l'innovation, la création d'emplois et la croissance économique des pays industrialisés au cours du XX^{ème} siècle (Quiles, 1997). Dans les pays en développement et principalement en Afrique Subsaharienne (ASS), les PME constituent la quasi-totalité de la population des entreprises : soit environ 99% au Cameroun (INS, 2009), 93% au Maroc, plus de 90% en RDC et 95% de l'activité manufacturière au Nigeria (OCDE, 2006). Malgré ce poids, la contribution des PME au PIB est estimée à moins de 20% dans la plupart des pays africains, alors qu'elle peut atteindre jusqu'à 60% dans les pays à haut revenu (Admassu, 2009). De plus, les PME qui opèrent dans les pays de l'ASS emploient en moyenne moins de 30 % de la main-d'œuvre dans le secteur manufacturier alors que cette proportion est de 74,4 % dans les pays asiatiques, de 62,1 % dans les pays de l'Amérique latine et Caraïbes et de 73,1 % dans les pays de l'OCDE (Ondel'ansek, 2010). Au Cameroun, les PME n'emploient que 19% de la population active et leur contribution au PIB est estimée à moins de 20% (INS, 2009).

Au-delà de ce contraste, il convient de souligner que dans les pays en développement comme le Cameroun, les PME présentent un énorme potentiel en matière de création d'emplois, de stimulation de l'esprit d'entreprise et de création d'un tissu industriel capable de s'adapter aux besoins des grandes entreprises de leur pays. Aussi admet-on qu'elles pourraient contribuer davantage à la croissance économique du Cameroun si elles parvenaient à trouver de meilleures combinaisons entre les technologies de l'information et de la communication (TIC) et l'innovation pour booster leur productivité afin d'assurer une meilleure performance. Plus généralement, l'usage des TIC comme levier des bénéfices retirés de l'innovativité des entreprises, provient de leur capacité à accélérer le processus d'innovation (Pavlou et El Sawy, 2006) ou bien de leur capacité à mieux identifier les besoins émergents du marché (Tambe et *al.*, 2012). Nombre de travaux affirment à ce sujet que l'utilisation des outils TIC pour la pratique des affaires et l'adoption séparée et conjointe des différents types d'innovation sont les premiers obstacles au développement des PME, assez loin devant les problèmes de corruption, de déficience des infrastructures ou de fiscalité abusive (Huang et Liu, 2005 ; Dibrell et *al.*, 2008). En fait, pour leur bon fonctionnement, les PME ont besoin d'une bonne combinaison entre TIC et innovation. Or, il apparaît que depuis la réforme du secteur de la télécommunication au Cameroun (loi 98/014), la capacité des TIC seul n'a pas d'impact significatif sur la performance de la firme et l'activité d'innovation seule a un impact non linéaire sur la performance (Mbassi, 2012). Donc l'implémentation d'un nouveau système de TIC seul serait insuffisante pour générer des effets positifs sur la productivité des PME.

A ces problèmes s'ajoutent ceux liés à l'innovation que l'on peut définir selon le Manuel d'Oslo de l'OCDE (2005) comme, la mise en œuvre d'un produit (bien ou service) ou d'un procédé nouveau ou sensiblement amélioré, d'une nouvelle méthode de commercialisation ou d'une nouvelle méthode organisationnelle dans les pratiques de l'entreprise, l'organisation du lieu de travail ou les relations extérieures. Il distingue par là quatre catégories d'innovation : premièrement, l'innovation de produit qui correspond à l'introduction d'un bien ou d'un service nouveau ou sensiblement amélioré sur le plan de ses caractéristiques ou de l'usage auquel il est destiné. Deuxièmement, l'innovation de procédé qui est la mise en œuvre d'une méthode de production ou de distribution nouvelle ou sensiblement améliorée. Troisièmement, l'innovation de commercialisation qui est la mise en œuvre d'une nouvelle méthode de commercialisation impliquant des changements significatifs de la conception ou du conditionnement, du placement, de la promotion ou de la tarification d'un produit. Quatrièmement, l'innovation organisationnelle qui désigne à la fois les nouvelles formes d'organisation du travail, les systèmes de gestion des connaissances, les méthodes de mobilisation de la créativité des travailleurs, ainsi que les nouvelles formes de relations entre les entreprises et leur environnement économique. Quelle que soit sa forme, les économistes s'accordent généralement sur l'idée que l'innovation est l'un des moyens pour être plus efficient et acquérir un avantage compétitif en répondant aux besoins du marché et à la stratégie d'entreprise.

Considérant l'innovation et TIC comme un gage de productivité et de compétitivité, nombre de travaux à travers le monde affirment que l'innovation et les TIC sont une importante source de croissance et de performance des entreprises. Etant donné qu'il n'y a pas assez de publications sur les pratiques d'innovation ainsi que leur effet sur les PME au Cameroun, le présent travail tente de combler ce gap en se fixant pour objectif d'évaluer les retombées de l'innovation des PME et de l'utilisation des outils TIC dans la pratique des affaires ainsi que les effets de l'accompagnement de l'innovation par des TIC sur la performance des PME. De manière plus spécifique, il s'agit de :

- Examiner l'importance qu'accordent les PME à la notion d'innovation et TIC pour faire face à la concurrence afin d'assurer leur pérennité et de garantir leur performance ;
- Évaluer et analyser les effets de l'innovation et de l'utilisation des TIC dans la pratique des affaires sur la performance des PME ;
- Évaluer et analyser l'effet combiné des différents types d'innovation et TIC sur la performance des PME ;
- Offrir des recommandations de politiques publiques pouvant créer un cadre favorable à l'innovation et au TIC dans les PME.

Cet article s'articule autour de cinq sections : La section 2 procède à la recension des écrits relatifs aux innovations en entreprise ainsi que le lien entre l'innovation, TIC et performance. La section 3 présente la méthodologie et les données utilisées dans le cadre de ce travail. Les résultats sont discutés dans la section 4 et la dernière section conclut.

2. Revue de la littérature

La performance des entreprises serait le résultat de nombreux facteurs, parmi lesquels leur capacité à innover et les investissements en technologies de l'information et de la communication (TIC).

2.1. Comportement d'innovation et performance des PME

Le phénomène d'innovation occupe une place importante dans le succès des produits sur le marché et par là dans la performance des entreprises en générale. A cet égard, une attention particulière lui a été accordée ces dernières années par les théoriciens de l'économie de l'entreprise. Certains de ces derniers ont évalué le lien entre le degré d'innovation et la performance en entreprise. La réception des thèses de Schumpeter établissant que les innovations intensives en R&D constituent le moteur du développement économique conduit à émettre l'hypothèse que, les entreprises les plus performantes sont celles parvenant à concevoir des innovations de haut degré de nouveauté ou innovation radicale. Alors que cette hypothèse a long temps été admise, les analyses récentes relatives à cette question ne permettent pas de formuler des conclusions très explicites. Dowd et Burke (2000) effectuant des travaux consacrés à ce sujet en Amérique et en Allemagne, concluent sur l'existence d'une relation mitigée. De même, Markides (2000) a recensé plus de 30 cas d'entreprises qui sont devenues des leaders internationaux (Dell par exemple) sans avoir effectué la moindre innovation technologique. Aussi, la montée en puissance des entreprises Japonaises est souvent mise au crédit du développement en continu de vagues d'innovations incrémentales. Cette stratégie semble se révéler plus efficace que le développement plus lent d'innovations consistantes comme les innovations radicales.

Ainsi, le lien entre innovation et performance n'est pas facilement démontrable. Certains (Balachandre et Friar, 1997) prennent les caractéristiques techniques appréciées par l'obtention d'un brevet ou l'intensité des efforts en recherche développement (R&D) pour mesurer le degré de nouveauté d'une firme. Les entreprises disposant d'une innovation brevetable peuvent préférer la stratégie du secret (Tidd et Driver, 2000) du fait que la dissémination d'information causée par la diffusion du brevet peut réduire la rente liée au savoir qu'il cristallise. En outre, la délivrance d'un brevet n'est qu'un indicateur de reconnaissance d'une innovation et ne délivre pas d'information sur l'importance de la nouveauté. Les résultats empiriques confirment la relation significative entre R&D, innovation et productivité, aussi bien dans les pays développés qu'en développement. Certains travaux (Mairesse et Mohnen, 2010 ; Polder et al., 2010) montrent que, l'innovation mesurée par les brevets déposés est fortement corrélée avec l'intensité de la R&D et d'autres variables d'appropriation technologique (coopération, licence, etc.). Par ailleurs, Hall (2011) a démontré qu'il existe une forte relation causale entre productivité et innovation, pour laquelle la qualité du capital humain joue un rôle important. Pour St-Pierre et al. (2004), Les innovations des PME sont souvent non brevetables parce que les délais ou les exigences administratives ne conviennent pas à la réalité des PME d'une part et, d'autre part les obligations de révélation de certaines informations stratégiques sur l'innovation peuvent placer l'entreprise en situation de vulnérabilité face à des concurrents ayant plus de ressources. C'est ainsi que la question de l'utilité du brevet reste d'actualité du fait que

certains sont déposés uniquement pour bloquer le développement chez les concurrents. Ceci montre comment cet indicateur conduit à sous estimer l'importance de l'innovation.

En outre, l'utilisation du budget destiné aux activités de R&D pour mesurer l'importance de l'innovation dans les firmes peut sous-évaluer de façon significative leur effet réel sur la performance, parce qu'elles ne mesurent pas toujours de façon formelle les sommes d'argent qu'elles consacrent à la R&D et que les processus de R&D sont souvent diffus et non organisés. Comme le suggère Audretsch (1995), les activités de R&D ne sont pas toutes destinées à la production d'innovation, mais peuvent également être orientées vers l'imitation d'une nouvelle technologie ou son transfert dans l'entreprise, ou viser simplement une augmentation de la productivité et de l'efficacité (Raymond et St-Pierre, 2004). Les activités de R&D, les ressources qui y sont allouées et la détention de brevets ne permettent pas de cerner complètement le degré d'innovation en tant que telle dans les entreprises, mais plutôt certains éléments du processus pouvant mener à l'innovation. Crépon et *al.* (2000) utilisent deux méthodes (la décision de breveter une innovation qui varie d'une entreprise à l'autre et la part des produits de moins de cinq ans dans le chiffre d'affaires des entreprises) pour évaluer les gains de productivité des entreprises imputables à la recherche. Ces derniers trouvent que les gains de productivité expliqués par le nombre de brevets déposés sont assez importants et que les entreprises de grande taille (celles qui ont une plus grande part de marché ou encore qui sont plus diversifiées) s'engagent plus souvent que les autres dans des programmes de recherche formelle, ce qui confirme bien l'existence d'effets Schumpeteriens. En plus, Hajjem et *al.* (2010) étudiant le rendement de l'activité d'innovation des entreprises françaises, utilisent un modèle composé de trois blocs (modèle Tobit généralisé, modèle probit multivarié et les MCG) d'équations structurelles tout en tenant compte des Problèmes de sélectivité. La non prise en compte de la composante temporelle nécessaire pour la bonne compréhension du processus d'innovation permet aux auteurs de montrer que les différents types d'innovation (innovation de produit, de procédé, d'organisation et de commercialisation) ont des effets significatifs et positifs sur la productivité des entreprises françaises. Le même résultat a été souligné dans le cas des entreprises tunisiennes par El Elj (2012), Rahmouni et *al.* (2010)

Cette difficulté à démontrer le lien entre l'innovation et la performance est dû au phénomène de destruction créatrice, car l'innovation détruit les produits, les techniques et les marchés obsolètes et en crée de nouveaux. Selon Schumpeter, la destruction créatrice permet la croissance grâce à l'investissement qui en résulte et surtout génère l'évolution du capitalisme (en opposition avec l'économie de circuit). Elle génère des déséquilibres et en crée de nouveaux. Ainsi, Dibrell et *al.* (2008) à partir d'une enquête réalisée auprès de 311 PME américaines, soulignent une absence de relation directe entre les innovations (produits et procédé) et la performance (mesurée par le taux de profitabilité et le taux de croissance). De même, Jansen et *al.* (2006) obtiennent sur 238 firmes une absence d'effet direct des innovations d'exploitation sur les performances financières des firmes ; pourtant leur étude montre le rôle modérateur du dynamisme et de la compétitivité de l'environnement qui génèrent des effets croisés significatifs sur la performance. En plus, Dabla-Norris et *al.* (2010) retenant une définition plus large de l'innovation, effectuent des tests empiriques sur 14 000 entreprises dans 63 pays émergents et en développement. Ils montrent la significativité de la relation causale entre innovation et productivité dans le sens large. Par ailleurs, ils mettent en évidence l'importance relative de la capacité d'absorption et des mécanismes d'apprentissage en tant que facteurs déterminant de l'innovation et de la croissance de la productivité des entreprises dans les pays en développement. Ainsi, Zondo-Sakala et Kolster (2014) montrent

aussi que dans les pays d'Afrique du Nord, l'innovation est loin d'être exclusivement le résultat d'activités de R&D et de création de nouvelles technologies. Elle se manifeste aussi par l'adoption et l'adaptation de technologies créées ailleurs, via des mécanismes liés à l'apprentissage et l'assimilation, nécessitant de ce fait une meilleure qualification du capital humain et un assainissement du climat d'investissement.

Face aux problématiques de la concurrence et de croissance, l'innovation devient un moyen privilégié d'y parvenir, puisqu'elle peut placer l'entreprise en position quasi monopolistique pour une durée plus ou moins longue (Liouville, 2006). Les firmes innovent dans ce cas pour défendre leur position actuelle par rapport à leurs concurrentes, ainsi que pour se procurer de nouveaux avantages concurrentiels (Tirole, 1995). Une firme peut réagir en innovant non seulement pour éviter de perdre une part de marché au profit d'une concurrente innovante, mais aussi pour prendre l'offensive afin de se « tailler » une position stratégique sur le marché par rapport à ses concurrentes. Roper et Love (2002) montrent dans les installations britanniques et allemandes que la probabilité d'exporter est positivement liée à l'innovation de produit. Du côté de la Grande-Bretagne, l'innovation est également liée positivement à l'intensité de l'exportation. Alors que cette relation est inverse en Allemagne où la relation négative s'explique par le fait que les besoins de ce pays, qui est en profonde réorganisation structurelle, présentent des opportunités de marché non négligeables pour les entreprises innovantes. Face à une absence de consensus sur la relation innovation et performance dans la littérature, une meilleure capacité des TIC dans les organisations productives demeure un enjeu majeur pour améliorer ce phénomène au sein des firmes.

2.2. L'utilisation des TIC et performance des PME

L'utilisation des TIC (Technologies de l'information et de la Communication) se développe dans les entreprises pour assurer des tâches de plus en plus nombreuses : la communication, la recherche d'informations, la commercialisation des produits et services, le travail en groupe, la gestion de l'entreprise, la prospection, etc. Les retombées des systèmes d'information (TIC) ont longtemps été sujettes à caution. Ce phénomène a été popularisé par le paradoxe de productivité des TIC énoncé par Solow. De nombreux auteurs se focalisant sur ce dernier se sont intéressés aux écarts de gains de productivité des TIC entre les États-Unis et les pays européens (Mairesse et Kocoglu, 2002). Au-delà de cet enjeu macroéconomique, l'usage des TIC dans les entreprises industrielles a été l'occasion pour les économistes de s'intéresser aux évolutions des organisations, de leur productivité et des conditions de travail des salariés (Benghozi, Flichy et d'Iribarne, 2000) et par là même à la performance des firmes (Greenan et Mairesse, 2006). Ces derniers recherchent les impacts des investissements en TIC et de son usage sur la performance des entreprises. Leavitt et Whisler prédisaient déjà en 1958 que l'usage des TIC (notamment l'usage des ordinateurs) conduirait à la disparition des cadres moyens, parce qu'effectuant leurs tâches habituelles et par là, à l'amélioration de la performance des firmes. Par la suite, malgré l'intérêt de plus en plus croissant des chercheurs, les études des effets des TIC sur la productivité n'émergent qu'avec pour principale hypothèse que l'implémentation d'un nouveau système de TIC seul soit insuffisant pour générer des effets positifs sur la performance (mesurée par la productivité).

S'inscrivant dans cette mouvance, certains travaux (Black et Lynch, 2001) analysent les effets des TIC sur la productivité des firmes manufacturières américaines. À partir des coupes transversales et des estimations sur données de panel, ils montrent que la réorganisation du

travail via les TIC a un effet positif et significatif sur la productivité du travail. Investiguant sur les grandes entreprises américaines du même secteur, Bresnahan et *al.* (2002) démontrent que les TIC tout comme les nouveaux produits et services affectent positivement la demande pour les travailleurs qualifiés et la productivité du travail des firmes. En recourant aux méthodes d'appariement sélectif pour analyser l'impact des changements organisationnels sur les performances économiques des entreprises manufacturières françaises, (Janod et Saint-Martin, 2003 ; Ben Aoun et *al.*, 2010) démontrent que les réorganisations exercent un effet positif sur la productivité des facteurs tandis qu'elles ne modifient pas le taux de croissance des effectifs et du capital. Ils concluent que les réorganisations induites de l'usage des TIC sont source d'amélioration des performances induites par une utilisation plus efficiente des facteurs de production sans qu'il soit nécessaire de les accroître.

Suite à ces derniers, de nombreux travaux souvent de nature économétrique et d'approches méthodologiques trop divergentes, ont obtenu des résultats plus probants, mais pas toujours généralisables (Aral et Weill, 2007). Par exemple, Huang et Liu (2005) concluent que le capital en TIC seul n'a pas d'impact direct significatif sur la performance des firmes. Cependant, d'autres (Cardona et *al.*, 2013) indiquent que l'effet des TIC sur la productivité est positif et significatif. Ainsi, le rôle des TIC ne s'analyse pas uniquement en tant qu'investissement en outils (matériels et logiciels), mais dans le développement d'une capacité spécifique à la firme qui lui offre la possibilité de développer un avantage concurrentiel à l'égard de ses concurrents (Liang et *al.*, 2010). Bocquet et Brossard (2007), montrent que les investissements en TIC génèrent de la valeur au niveau des organisations, mais que cette valeur dépend du niveau de ressources complémentaires, du climat concurrentiel ainsi que de la situation macro-économique.

Certes que le rôle et des spécificités des TIC dans le fonctionnement des PME a fait l'objet d'un débat, la relation à l'informatique n'est pas évidente pour les organisations de petites tailles (Deltour et *al.*, 2014). Ces types d'entreprises développent très souvent un sentiment « d'impuissance » face aux TIC du fait des possibles difficultés systématiques. Le lien entre TIC et la performance des PME est parfois influencé par certains facteurs, notamment l'implantation des TIC concernées, leur complexité, leur nombre ou les compétences des personnes associées. En suivant Aral et Weill (2007), les actifs TIC (équipements et investissements) et les capacités en TIC (compétences relatives aux TIC, pratiques des TIC) se combinent aux innovations et aux ressources matérielles et humaines pour améliorer la performance des PME.

2.3. Accompagnement des activités d'innovation par l'usage des TIC sur la performance de la firme

La mise en relation des comportements en matière d'équipement et d'utilisation des TIC avec les capacités d'innovation des entreprises conduit à remarquer une nouvelle fois la forte dualité du tissu économique. L'interaction entre les TIC et la capacité d'innovation sur la performance présente les résultats contradictoires selon les études antérieures. Les TIC ont une influence positive sur la relation entre la capacité d'innovation et la performance des PME. Sur la base d'une investigation auprès de 297 grandes entreprises en Taiwan, Huang et Liu (2005) montrent que la variable d'interaction entre la capacité d'innovation des entreprises (taux de R&D) et le capital en TIC (taux de dépenses TIC) est positivement liée à la performance, montrant un effet de synergie. De même, Dibrell et *al.* (2008) concluent à une

absence de lien direct entre innovation et performance et mettent en évidence une relation indirecte via l'importance donnée aux TIC par les dirigeants. En investiguant un modèle auprès de 311 PME américaines, ces derniers mettent en avant le rôle médiateur des TIC sur la performance.

Contrairement à ces derniers, l'étude de Kmiecik et *al.* (2012) par régression multiple sur les données de 109 PME polonaises, ne confirme pas l'effet positif des TIC sur la relation entre la capacité d'innovation et la performance des firmes. De même, Raymond et *al.* (2013) réalisant une investigation quantitative auprès de 309 PME manufacturières canadiennes, montrent qu'il y a bien un effet de la capacité à innover sur la croissance et la productivité de ces firmes. Cependant, le recours accru par ces entreprises à des Technologies de l'Information dédiées à l'intégration des processus TIC ne renforce pas l'effet sur leur performance. Pour eux, l'effet combiné sur la croissance n'est pas statistiquement significatif, alors que l'effet combiné sur la productivité est lui significativement négatif (et donc inverse à leur résultat attendu). Les auteurs parlent alors d'un effet paradoxal de l'intégration des TIC : les firmes possédant des TIC intégratives perdent dans une certaine mesure les bénéfices des nouveaux produits ou des nouveaux procédés car ceux-ci entreraient en conflit avec les processus existants, inscrits dans les TIC dites intégratives. La modification des processus existants entraînerait des coûts en temps ainsi que de nombreux problèmes techniques et humains à résoudre, affectant la productivité de l'organisation. Ces différents résultats non concordants nous amènent à clarifier la question du rôle des TIC comme levier ou non des effets de l'innovation sur la performance. Les résultats paradoxaux obtenus par Raymond et *al.* (2013) sur les familles de TIC dites intégratives nous incitent alors à analyser en quoi l'étude de certaines catégories spécifiques de TIC dédiée aux innovations apporte à l'analyse de la performance.

L'utilisation des TIC étant diffuses dans de nombreuses activités et dans de nombreux processus des entreprises, leurs effets potentiels sont donc multiples. Afin de clarifier ces effets, certains auteurs proposent de les analyser en se focalisant sur des TIC spécifiques. C'est le cas d'Aral et *al.* (2012) qui soulignent l'importance de distinguer dans l'analyse des effets des technologies de l'information, le rôle de TIC prises dans leur ensemble, et les effets d'outils spécifiques qui peuvent être associés à des politiques. Ces TIC spécifiques peuvent renforcer la capacité d'innovation des entreprises. Dans le contexte de l'innovation produit, Pavlou et El Sawy (2006) identifient trois situations dans lesquelles les compétences de développement de nouveaux produits peuvent être renforcées par les TIC : l'usage approprié des systèmes de gestion de projet et gestion des ressources ; l'usage approprié des systèmes de gestion de connaissance ; l'usage approprié des systèmes de travail collaboratif. Concernant cette dernière, Banker et *al.* (2006) montrent que l'utilisation des outils et logiciels renforce effectivement la collaboration entre les personnes chargées de l'innovation, et en conséquence réduisent le cycle de développement, réduisent les coûts de développement, accroissent les possibilités de réalisations différentes et les réutilisations, et enfin améliorent la qualité du produit conçu. Tambe et *al.* (2012) analysent comment les pratiques de collecte externe d'information soutenues par les TIC sont source d'innovation (de produit) et de productivité. Parallèlement, Kmiecik et *al.* (2012) avancent l'idée que certaines outils TIC permettent une meilleure compréhension du marché en facilitant les échanges avec les clients, qui participent ainsi (via les e-mails, les forums de discussion, les réseaux sociaux) à concevoir des produits répondant à leurs attentes. Même si cette ouverture aux clients reste souvent limitée (Kuusisto et Rieppula, 2011), elle peut être dans certains cas très fort.

En accord avec les travaux montrant le rôle positif de TIC spécifiques dans la capacité à innover, Ben-Aoun (2009) dans le cadre du groupe de travail de l'OCDE sur les firmes luxembourgeoises, conclure sur une relation positive entre l'utilisation des TIC et la propension à innover. Toutefois, les résultats de l'estimation d'un modèle Probit avec effets aléatoires corrigeant l'endogénéité des variables TIC montrait également que cette relation dépend de l'intensité d'utilisation des TIC et de la nature de l'innovation considérée. En plus, le modèle d'Analyse des Correspondances Multiples (ACM) étendu à l'usage des TIC proposé par Deltour et Lethiais (2014) sur les firmes luxembourgeoises confirme le lien positif entre certains équipements et les capacités d'innovation des firmes. Mais les résultats confirment également que tous les investissements TIC ne produisent pas des effets équivalents sur l'augmentation de la capacité d'innovation.

Bien que la question de l'innovation, de TIC et de leurs rôles dans la croissance économique ait été largement étudiée dans le contexte des pays développés, peu de travaux ont été consacrés à l'étude de la spécificité et de l'effet combiné de l'innovation et des TIC dans les pays en développement. Ces travaux avec les conclusions divergentes soulignent ces facteurs identifiés dans l'abondante littérature empirique sur les pays développés, n'ont pas toujours d'effets significatifs dans les pays en développement, ce qui suppose une investigation plus approfondie en tenant compte de la spécificité de ces pays dans le domaine de la production et de la capacité d'absorption technologique.

3. Méthodologie

L'objectif de cette recherche est d'évaluer l'impact des innovations et l'usage des TIC dans la performance des PME. En particulier, nous testons l'existence d'un effet renforçant de l'accompagnement des innovations par les TIC sur les performances des PME. Nous présentons dans cette section la source des données, la spécification du modèle, le choix des variables et les analyses statistiques.

3.1. Source des données

Les données utilisées pour les fins de la présente recherche proviennent du Recensement Général des Entreprises (RGE) réalisé en 2009 par l'Institut National de la Statistique (INS). Ce recensement a concerné 93 969 entreprises et établissements en activité au Cameroun. Cette enquête représente par 86,5% d'entreprises du secteur tertiaire, (13,1%) du secteur secondaire et seulement (0,4%) du secteur primaire. L'objectif principal du recensement est d'avoir une meilleure connaissance actuelle de la situation des entreprises et établissements en vue de mettre en place des stratégies permettant aux pouvoirs publics, aux opérateurs économiques et autres analystes de jouer leur rôle. Les informations contenues dans cette enquête sont relatives à l'entreprise (l'âge, le secteur d'activité, les effectifs, la valeur ajoutée), à son manager et ses employés (l'âge, le sexe, le niveau d'éducation, l'expérience professionnelle), à l'environnement des affaires (état de la corruption, débouchés et concurrence), à l'innovation technologique, à l'utilisation des TIC et au stock de production. Le RGE couvre tout le territoire national en ciblant toutes les unités économiques repérables sur le terrain. Nous nous intéressons uniquement aux entreprises exerçant leurs activités dans des locaux professionnels fixes et permanents. Certaines catégories d'entreprises, comme les

taxis, les calls box, les activités en plein air sur les étalages, les marchands ambulants sont exclus de l'échantillon.

3.2. Spécification du modèle économétrique

Afin d'enrichir notre travail et apporter des éléments de réponses à notre problématique de base, une modélisation économétrique s'avère indispensable. Le contexte d'innovation et des TIC analysé dans ce travail sera consacré à la mesure du rendement des activités d'innovation et l'usage des TIC en termes de productivité. La relation retenue entre productivité et innovation est une formulation de type Cobb-Douglas augmentée d'un terme d'innovation endogène. La fonction de production standard (de Cobb-Douglas) s'exprime comme suit :

$$Y_i = A_i K_i^\alpha L_i^{(1-\alpha)} \quad \text{avec} \quad \alpha + 1 - \alpha = 1 \quad (1)$$

Dans cette expression, Y_i représente la production réelle, K_i l'approvisionnement en capital, L_i le nombre total de travail effectué, A_i est la productivité multifactorielle, α constitue la part de la production qui peut être attribuée à l'approvisionnement en capital, et $(1-\alpha)$ représente la part qui peut être attribuée à la main-d'œuvre.

La transformation logarithmique de cette Cobb-Douglas donne la relation linéaire suivante :

$$\ln Y_i = \ln A_i + \alpha \ln K_i + (1-\alpha) \ln L_i \quad (2)$$

En dérivant cette équation dans le temps, on obtient :

$$A'_i = \alpha (Y'_i - K'_i) + (1-\alpha) (Y'_i - L'_i) \quad (3)$$

Ce qui fait apparaître que le taux de croissance de la productivité totale (A'_i) des facteurs n'est pas expliqué par la contribution du capital et le travail.

La productivité A_i est donc inobservable. Ce travail fait l'hypothèse qu'elle dépend des activités d'innovation et de l'usage des TIC (Wright, 2005 ; Braumoeller, 2004).

Une simple dérivée logarithmique de la fonction de production Cobb-Douglas à rendement d'échelle constant ($\alpha + (1-\alpha) = 1$) est

$$\frac{Y'}{Y} = \frac{A'}{A} + \alpha \frac{K'}{K} + (1-\alpha) \frac{L'}{L} \quad \text{C'est-à-dire} \quad \frac{A'}{A} = \frac{Y'}{Y} - \alpha \frac{K'}{K} - (1-\alpha) \frac{L'}{L} \quad (4)$$

Ce qui montre que le taux de croissance de la productivité est le taux de croissance de la production diminué du taux de croissance du capital et du travail pondérés par leurs parts respectives dans la valeur ajoutée (α) et $(1-\alpha)$.

Dans cette étude, nous pouvons mesurer la performance par la valeur ajoutée des PME, qui est définie comme la différence entre les ventes des marchandises ou les offres de services et les coûts des marchandises vendues ou des services offerts.

Nous pouvons exprimer la performance de la PME i par le logarithme de la valeur ajoutée.

$$\ln A_i = \alpha_0 + \beta X_i + \gamma Z_i + \tau C_i + \varepsilon_i \quad (5)$$

Avec X_i le vecteur des variables liées à l'activité d'innovation, Z_i le vecteur des variables liées aux TIC et C_i le vecteur des variables TIC liées à l'accompagnement des activités

d'innovation par les TIC. ε_i est le terme d'erreur de mesure exprimé comme un choc sur la productivité de la PME i .

En combinant l'équation (2) et (5), on obtient une forme réduite du modèle où le logarithme de la production est expliqué par le logarithme du stock de capital dans la PME, le logarithme de l'emploi plus l'apport des Innovations, TIC et la combinaison de ces deux derniers.

$$\ln Y_i = \alpha_0 + \alpha \ln K_i + (1-\alpha) \ln L_i + \beta X_i + \gamma Z_i + \tau C_i + \varepsilon_i \quad (6)$$

En s'intéressant uniquement à la performance mesurée par la Valeur Ajoutée, l'équation (6) nous ramène à une régression linéaire multiple. Auquel nous appliquons une méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) qui consiste à minimiser la somme des carrés des erreurs.

3.3. Choix de variables

Nous allons décrire les variables relatives à l'innovation technologique, les variables relatives à l'utilisation des TIC et les variables relatives à l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC.

De ce qui est des variables représentant l'activité d'innovation dans les PME, La capacité à innover a été mesurée par le biais du niveau des investissements en R&D (Huang & Liu 2005). Une approche alternative consiste alors à estimer la capacité d'acquisition des résultats des centres de R&D que l'entreprise a pu mettre en œuvre. Ainsi, Subramanian (1996) insiste sur le fait que la mesure de la capacité d'innovation doit être faite de façon multidimensionnelle. Parmi les différentes dimensions de la capacité d'innovation dans ce travail, nous avons : l'investissement en R&D expérimentale, l'acquisition des services de R&D et la production des nouveaux produits sur le marché.

En ce qui concerne les variables liées à l'utilisation des TIC par la PME, elles sont caractérisées selon deux dimensions complémentaires, notamment mises en avant par Aral et Weill (2007) : les actifs TIC et les compétences informatiques internes. Les actifs TIC correspondent à l'investissement en équipement et logiciels dans l'entreprise. Dans notre recherche, une approche par le taux d'informatisation des fonctions, capté par le taux d'accès à l'ordinateur et le taux d'employés sachant utiliser l'ordinateur est retenu. Pour l'ensemble des fonctions possibles au sein d'une entreprise (comptabilité et finance, gestion des ventes, des achats, des stocks, logistique/distribution, ressources humaines), l'utilisation de l'internet, l'intranet et la pratique des affaires en ligne est nécessaire.

Quant aux variables liées à l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC, les TIC dédiées à l'innovation correspondent soit aux investissements dans des outils spécifiques (acquisition des machines, logiciels, équipement et autres technologie externe) liés à la mise en place d'innovations technologiques, soit à l'usage accru des outils TIC disponible dans le cadre de l'activité d'innovation. En plus, la formation des employés dans une entreprise liée aux TIC pour l'activité d'innovation est un indicateur important du capital humain (Abeysekera et Guthrie, 2004). Nous introduisons dans le modèle une variable d'interaction (capacité d'innovation X TIC dédiées) qui combine capacité innovatrice et le fait d'avoir accompagné les innovations par un investissement dans les TIC ou par un usage plus développé des technologies présentes dans l'entreprise. Nous avons ajoutées deux variables

de contrôle à ce modèle. Elles permettent de compléter l'analyse des sources de la performance.

Tableau 1 : Description des variables

Variables	Descriptions
Variable dépendante	
VA	Valeur Ajouté de l'année d'enquête en milliers de francs
Variables liées aux activités d'innovation	
R&D	R&D expérimentale 1 = oui, 2 = non
SER_R&D	Acquisition des services de R&D 1 = oui, 2 = non
NOU_PROD	nouveaux produits sur le marché 1 = oui, 2 = non
Variables liées à l'utilisation des TIC	
UTIL_TIC	Utilisation des TIC 1=Oui, 2 = non
TAUX_ORDI	Taux d'accès à l'ordinateur TAUX_ORDI = nombre d'ordinateur fonctionnel / le nombre de personne sachant utiliser l'ordinateur
NET	connexion internet : 1 = oui, 2 = non
AF_NET	Pratique des affaires en ligne 1 = oui, 2 = non
Variables liées à l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC	
F_TIC	Formation liée TIC pour une activité innovation 1 = oui, 2 = non
LOG_INNOV	Acquisition de logiciels liés aux innovations technologiques. 1 = oui, 2 = non
MA_INNOV	Acquisition des machines liées innovations technologiques. 1 = oui, 2 = non
COMB	Combinaison innovation TIC Capacité d'innovation X Taux d'utilisation des TIC
Variables de contrôle	
SA	Secteur d'activité de la PME 1= primaire, 2= secondaire, 3= tertiaire
ENR	Environnement des affaires 1 = Bonne, 2 = Assez Bonne, 3 = Mauvaise

Source : auteur à partir du RGE, 2009.

3.3. Analyse statistique des variables explicatives (%)

L'utilisation de l'ordinateur en entreprise est une pratique courante. Dans l'ensemble, seulement 51,79% de PME disposent au moins un ordinateur comme outil de travail (avec en moyenne 7 ordinateurs par PME selon la taille). La présence ou non de cet outil de TIC en entreprise n'est pas toujours liée à la capacité du personnel à l'utiliser. De fait, en moyenne 8 employés selon la taille de la PME savent utiliser un ordinateur, mais très peu en disposent effectivement. Certes que la pénétration de l'ordinateur sur le territoire national reste toutefois inégale selon le secteur d'activité, il est beaucoup plus visible dans le secteur tertiaire (58,24%) et le secteur secondaire (41,42%). En revanche, il est moins vécu dans le secteur Primaire (0,34%). Ce secteur se caractérise par la faible qualification de leur personnel en rapport à l'ordinateur.

En générale, l'ancrage des TIC est faible dans les PME. A peine une PME sur trois est connectée à internet (35,9%) et une proportion plus faible (à peine une PME sur 5) dispose d'un réseau intranet (18,39%) en son sein. Une étude du Ministère de la Communication réalisée en 2005 situait à 12% la proportion d'entreprises connectées à internet. Ainsi, quatre ans plus tard (INS, 2009) il y a donc eu tout de même une nette amélioration qui s'explique par la forte concurrence observée dans le secteur des télécommunications ainsi que l'abaissement considérable des coûts des supports tels que l'ordinateur et le téléphone. Par ailleurs, en dehors du secteur tertiaire (les banques par exemple) qui disposent dans leur majorité un réseau intranet, les autres secteurs connaissent en revanche un développement encore embryonnaire de cet outil. S'agissant de l'utilisation d'internet pour les opérations d'affaires (e-commerce), le phénomène touche seulement près d'un quart (25,99%) des PME dans leur ensemble. Il est beaucoup plus vécu par les entreprises du secteur tertiaire (58,24%) (Transport par exemple) et le secteur secondaire (41,42%) (Extraction, industries manufacturières, construction). Cette faiblesse de l'utilisation d'Internet peut s'expliquer en partie par le fonctionnement du marché de la connexion Internet. Ainsi, deux ans après le constat fait par le Ministère des Postes de Télécommunications en 2007 (INS, 2009), la sous-utilisation des possibilités offertes par internet reste d'actualité. On constate de manière générale que les indicateurs de TIC ci-dessus indiqués augmentent de manière systématique avec la dimension des entreprises, plus les entreprises sont grandes, plus ces indicateurs sont élevés.

Dans l'ensemble, seules 7,33% des PME ont déclaré utiliser les résultats des centres de recherches. Le secteur primaire (agriculture par exemple) qui vit habituellement une vulgarisation assez poussée des résultats des centres de recherche, est le secteur où les résultats émanant de ces centres sont les plus utilisés. En matière d'innovation technologique, très peu d'entreprises y ont consacré un investissement (en moyenne 9 176 000 frs). L'acquisition de machines et équipements innovants (5,37%), de logiciels liés aux innovations (4,05%) et les formations liées TIC pour une activité innovation (3,24%) sont les trois domaines où elles ont beaucoup plus axé leur développement (tableau 2).

Concernant l'environnement des affaires, seulement 2,53% des chefs d'entreprises ont une bonne opinion, 16,11% une assez bonne opinion, 36,46% une mauvaise opinion, tandis que 44,90% sont sans opinion ou ne prononcent. Malgré les efforts fournis par le gouvernement et le GICAM pour l'amélioration de l'environnement des affaires, la majorité des chefs

d'entreprises sont pessimistes et par conséquent inquiets pour l'avenir des affaires. Généralement les chefs d'entreprises les plus optimistes se recrutent dans le secteur primaire (l'agriculture, l'élevage) et dans une moindre mesure dans le secteur tertiaire (les banques et assurances). Par contre ces derniers sont plus pessimistes dans le secteur secondaire (commerce, industries).

Tableau 2 : Statistiques descriptives

Variables	Descriptions	
Facteurs standards de production		
VA	Valeur Ajouté de l'année d'enquête en milliers de francs	Moyenne = 6391822 Écart type = 7.93e+07 Min = -811739 ; max = 1.e+09
Variables liées aux activités d'innovation		
CAP_INNOV	Capacité d'innovation	Moyenne = 9176.213 Écart type = 460525.8 Min = 0 ; max = 2.93e+07
RESUL_R&D	Utilisation des résultats de R&D	Oui = 7.33 Non = 92.67
R&D	R&D expérimentale	Oui = 1.62 Non = 98.38
SER_R&D	Acquisition des services de R&D	Oui = 0.96 Non = 99.04
NOU_PROD	nouveaux produits sur le marché	Oui = 0.71 Non = 99.29
Variables liées à l'utilisation des TIC		
NOM_ORDI	Nombre d'ordinateur fonctionnel	Moyenne = 7.112 Écart type = 28.7 Min = 0 ; max = 623
CAP_TIC	Capacité des TIC	Moyenne = 7641.3 Écart type = 267047.8 Min = 0 ; max = 1.65e+07
TAUX_ORDI	Taux d'accès à l'ordinateur TAUX_ORDI = nombre d'ordinateur fonctionnel / le nombre de personne sachant utiliser l'ordinateur	Moyenne = .4938 Écart type = .8323 Min = 0 ; max = 20.83
UTIL_TIC	Utilisation des TIC	Oui = 51.79 Non = 48.21
NET	connexion internet	Oui = 35.90 Non = 64.10
AF_NET	Pratique des affaires en ligne	Oui = 25.99 Non = 74.01
Variables liées à l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC		
LOG_INNOV	Acquisition de logiciels liés aux innovations technologiques.	Oui = 4.05 Non = 95.95
MA_INNOV	Acquisition des machines liées innovations technologiques.	Oui = 5.37 Non = 94.63
COMB	Combinaison CAP_INNOV X CAP_TIC	Moyenne = 2.50e+07 Écart type = .47e+08 Min = 70 ; max = 3.56e+10
Variables de contrôle		
SA	Secteur d'activité de la PME	Primaire = 0.34 secondaire = 41.42 tertiaire = 58.24
ENV	Environnement des affaires	Bonne = 2.53, Assez Bonne = 16.11, Mauvaise = 36.46, Sans opinion = 44.90

Source : auteur à partir du RGE, 2009.

4. Résultat économétrique

Compte tenu de la pertinence des variables, les résultats de notre régression sont présentés dans le tableau n°3. Suivant ce tableau des résultats, la capacité d'innovation ou la capacité des TIC seule présente un effet négatif non significatif sur la performance des PME. Cet effet négatif de la politique d'innovation et de l'informatisation des PME s'explique par les difficultés en termes de retour sur investissement pour ces deux activités dans les PME. En effet, la mise en œuvre d'innovations a un coût significatif, mais les bénéfices retirés restent incertains au niveau commercial. De même, le coût de l'informatisation est élevé alors que les technologies ont tendance à devenir rapidement obsolètes et qu'elles permettent difficilement de se distinguer entre firmes. Ces résultats corroborent avec celui de Dibrell et *al.* (2008) qui conclut sur l'effet direct étant non significatif de la capacité d'innovation sur la performance. Huang et Liu (2005) concluent à l'existence d'une relation non linéaire entre la capacité d'innovation des entreprises et leur performance, qui traduit un effet positif jusqu'à un certain seuil d'investissement en R&D puis un effet négatif. Pour expliquer cet effet négatif, Huang et Liu (2005) s'appuient sur la notion de rendements décroissants de la R&D.

Contrairement à l'effet positif de la littérature existante (Dibrell et *al.*, 2008 ; Huang et Liu, 2005), l'effet de la capacité des TIC sur la performance des PME est négatif et non significatif ; d'autant plus que faire des TIC un atout exige des compétences individuelles et collectives au point où les entreprises innovantes sont tentées de faire appel au marché externe du travail pour y puiser de nouvelles compétences. Ce qui n'est pas nécessairement efficace pour les PME. Ce résultat contradictoire s'explique par les différentes mesures utilisées pour déterminer la capacité TIC. Alors que Dibrell et *al.* (2008) mesurent la capacité des TIC par le budget global alloué aux TIC, nous avons suivi l'approche d'Aral et Weill (2007) et fait le choix de considérer d'une part les ressources d'informatisation et d'autre part l'utilisation des outils TIC dans la pratique des affaires.

Concernant l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC, l'effet combiné de ces indicateurs est positif et significatif au seuil de 10%. Ce résultat s'explique par le fait que les TIC présentent des bénéfices comme l'efficacité, l'efficience, l'aide à la prise de décision, l'intensification de la communication ou encore la mobilité qui ne sont pas sans effet sur les tâches accomplies. Pour cela, l'effet de l'innovation sur la performance ne saurait être juste sans être accompagnée par les TIC. En outre, le degré d'enracinement de l'utilisation des TIC dans l'entreprise permet aux managers et employés d'accélérer le processus d'innovation et par la même, d'améliorer la performance des firmes en terme de réduction des coûts et de rationalisation des procédés. De même, une PME innovante profite des TIC en matière de dialogue social. C'est à dire que, l'implantation de l'intranet accompagnerait les innovations commerciales dans la mesure où les messages électroniques peuvent remplacer les panneaux d'affichage. La mise en évidence d'un effet de synergie entre TIC et innovation est en effet conforme aux résultats de Huang et Liu (2005) sur des grandes entreprises. Ces résultats diffèrent de ceux mis en avant par Raymond et *al.* (2013) sur un échantillon de PME canadiennes. L'utilisation des outils TIC spécifiquement mobilisées dans le cadre des innovations favorise les activités d'exploitation. S'il peut exister des logiciels dédiés au management de l'innovation, les supports numériques de l'innovation sont des outils TIC de collaboration. C'est ainsi que Dibrell et *al.* (2008) montrent que la capacité d'innovation n'a

d'effet sur la performance que via une augmentation des ressources TIC, l'effet direct étant non significatif.

Tableau 3 : Résultat du modèle économétrique

Variables	Variable indépendante VA
	Coefficient
LOG_COMB	.0215031* (.03386)
CAP_TIC	-.027223 (.02223)
CAP_INNOV	-.0044528 (.03625)
NOMB_ORDI	.0034129** (.00173)
UTIL_TIC	.4161848*** (.14822)
RESULT_R&D	.6061973*** (.18940)
SER_R&D	-.9015664* (.4958)
ENV_1	.2885192 (.30378)
ENV_2	.4062594*** (.15219)
ENV_3	.5731813*** (.12592)
SA_1	2.479741**
SA_2	1.538525*** (.16287)
NET	-.3456903** (.13807)
Constante	1.589216*** (.07343)
R ² = 0.0429; R ² Ajusté = 0.0399; Prob (X> F) = 0.0000 ; F = 14.02; Observation = 4078 ; *** (1%) ** (5%) *(10%)	

Source : auteur à partir du RGE, 2009.

En s'intéressant à la relation entre les TIC et l'innovation, on peut lire sur le tableau 3 que le fait d'utiliser l'internet pour les opérations d'affaires augmente la propension à innover des PME camerounaises, le recours aux TIC pour les opérations de gestion de la production et des ressources humaines (RH) et pour les opérations de gestion de la qualité, est favorable à l'activité d'innovation de ces PME. Cette disparité dans les résultats (effet négatif de l'internet et l'effet positif de l'utilisation des outils TIC) est bien la preuve que différents équipements et usages ont des effets distincts sur l'activité d'innovation. Si ces résultats confirment que tous les investissements en TIC ne produisent pas des effets équivalents sur la propension à innover, ils sont conformes à ceux obtenus par Nguyen et Martin (2009) sur données luxembourgeoises. L'analyse révèle aussi que pour assurer les meilleures conditions de réussite dans l'innovation par les TIC, les entreprises ont avantage à jouer à la fois sur les trois facteurs fondamentaux que sont l'espace, le temps et la matérialité. Les TIC permettent aux

entreprises de s'affranchir des limites physiques de l'espace en gérant, de manière fluide, la spatialisation de la chaîne de valeur. Le rapport au temps est également modifié par les TIC. Elles permettent un accès instantané, transparent et complet à l'information. En plus, elles ont aussi révolutionné la nature des produits et des services en permettant leur livraison électronique. Ces observations sur les données camerounaises suggèrent que, l'utilisation des TIC permet à l'entreprise de travailler de concert avec ses clients et ses fournisseurs pour bénéficier de leurs nouvelles idées et de leur expertise. À l'interne, les TIC (l'intranet) facilitent la synergie de l'équipe, notamment par l'échange et la fluidité de l'information. Dans ce cadre de l'implantation de l'intranet par exemple, les messages électroniques peuvent remplacer les panneaux d'affichage, il en est de même pour la saisie d'un certain nombre de formulaires classiques.

Considéré comme variable de contrôle du modèle, l'environnement des affaires influence positivement la performance des PME au seuil de 1%. Ce résultat confirme la conclusion de Jansen et al (2006) suivant laquelle le dynamisme de l'environnement des affaires ainsi que le degré de concurrence participent sous certaines conditions à la performance des PME. Aussi, la significativité du secteur d'activité confirme les résultats de Forsman (2011) suivant laquelle le secteur d'activité agit sur l'activité d'innovation et également sur la performance qui est influencée par la nature même de l'activité exercée. Cette forte influence positive et significative au seuil respectif de 1% et 5% des variables environnement des affaires et secteur d'activité s'explique par la mise en œuvre des politiques gouvernementales dans le monde des affaires et la facilité de démarrer et de mener à bien des affaires.

5. Conclusion

Les Petites et Moyennes Entreprises (PME) occupant une place importante dans l'économie du Cameroun, constituent la quasi-totalité de la population des entreprises. Malgré leur forte représentation dans la population des entreprises, les PME contribuent cependant très peu au PIB et à l'emploi dans ce pays. Convaincu qu'elles pourraient contribuer davantage à la croissance économique du Cameroun si elles parvenaient à trouver de meilleures conditions pour leur développement et par là d'améliorer leur performance, le présent travail s'est fixé pour objectif de mettre en évidence le lien existant entre l'innovation, TIC et la performance des PME. Ainsi que l'effet de l'accompagnement des activités d'innovation par les TIC sur la performance des PME mesurée par la valeur ajoutée.

Pour atteindre cet objectif, les analyses se sont appuyées sur des données collectées au travers d'une enquête intitulée « Recensement Général des Entreprises » réalisée par l'Institut Nationale de la Statistique (INS, 2009) auprès de 93969 entreprises et établissements en activité au Cameroun. Pour cela, nous avons procédé par une analyse en deux étapes : d'abord par une analyse basée sur les statistiques descriptives relatives aux différentes variables retenues dans notre étude, en suite à l'aide d'une analyse économétrique à fin tester la significativité de ces différentes variables.

A partir des statistiques descriptives, nous avons trouvé que l'ancrage des TIC est faible dans les PME. Seulement 51,79% de PME disposent au moins un ordinateur comme outil de travail. De même, à peine une PME sur trois est connectée à internet (35,9%) et une proportion plus faible dispose d'un réseau intranet (18,39%) en son sein. De ce fait,

l'utilisation d'internet pour les opérations d'affaires (e-commerce) est une pratique courante qui touche seulement près d'un quart (25,99%) des PME dans leur ensemble. Cette faiblesse de l'utilisation d'internet peut s'expliquer en partie par le fonctionnement du marché de la connexion Internet. On constate de manière générale que les indicateurs de TIC ci-dessus indiqués augmentent de manière systématique avec la dimension des entreprises.

L'analyse économétrique nous a conduit aux résultats suivant : en prenant en compte la faiblesse des activités d'innovation dans l'ensemble des PME de notre échantillon, nous avons pu déceler un effet négatif non significatif de la capacité d'innovation et de la capacité des TIC seule sur la performance des PME. Cependant, la combinaison des TIC aux innovations présente une relation positive et significative sur la performance. Si les TIC présentent des bénéfices comme l'efficacité, l'efficience, l'aide à la prise de décision et l'intensification de la communication, l'effet de l'innovation sur la performance ne saurait être juste sans être accompagnée par les TIC. Le rôle des TIC dans l'innovation est cependant plus important dans la mesure où le degré d'enracinement de l'utilisation des TIC dans la PME permet d'accélérer le processus d'innovation et par la même, d'améliorer la performance des firmes en terme de réduction des coûts et de rationalisation des procédés. Pour qu'un nouveau produit soit facilement commercialisable, une PME peut à travers l'internet : émettre les offres et la publicité, développer des activités diverses telles que le commerce en ligne et les échanges, trouver des partenariats. Les TIC apportent d'abord un grand changement dans les mentalités et dans la manière de traiter l'information au sein des PME. Elles participent également à la dématérialisation et à la création de la valeur ajoutée. D'un autre côté, les TIC améliorent le niveau des prises de décisions et facilitent l'interaction et la collaboration entre les employés et dirigeants. Et enfin, elles accompagnent la mise sur pieds et la réalisation des innovations et améliorent par-là la performance des PME.

Au terme de ce travail, plusieurs mesures sont susceptibles d'être mises en œuvre pour encourager les firmes non seulement à innover mais aussi à améliorer l'utilisation des TIC dans l'accompagnement des innovations. Pour maximiser l'effet d'une innovation au sein des PME, il importe de miser sur trois dimensions qui transforment les marchés : la taille des marchés, l'interconnexion avec les clients et les partenaires, ainsi que la richesse et la diversité des contenus. En permettant aux clients d'avoir accès à ses produits et ses services, quelle que soit leur localisation, les TIC permettent à l'entreprise d'atteindre de nouveaux marchés. Les pouvoirs publics devraient œuvrer pour que la question des TIC dans l'économie en générale, et plus particulièrement de la PME, trouve une solution. Bien entendu, l'assainissement des problèmes de la cybercriminalité et l'instauration d'un environnement économique concurrentiel sont susceptibles d'induire une compétition favorable à l'innovation.

Références bibliographiques

- Abeysekera A. and Guthrie J. (2004), "Human capital reporting in a developing nation" in *The British Accounting Review*, Vol. 36, pp. 251–268.
- Admassu Tadesse (2009), " Quelles perspectives de financement pour les PME en Afrique?", *La revue de PROPARCO*.
- Alain N. et Mbassi Sone (2012), « TIC, Changements Organisationnels et Performances Economiques des Entreprises au Cameroun », ICBE-RF Research Report No. 35/12.

- Aral S. et Weill P. (2007) "IT Assets, Organizational Capabilities, and Firm Performance: How Resource Allocations and Organizational Differences Explain Performance Variation, *Organization Science*", 18(5), pp. 763-790.
- Audretsch D. B. (1995), *Innovation and industry evolution*, Cambridge, The MIT Press, 205 pages.
- Benghozi P. J., Flichy P. et Iribarne A. (2000), « Le développement des NTIC dans les entreprises françaises », *Réseaux*, n° 104, pp. 31-58.
- Ben Aoun L., Dubrocard A. et Tudor H. (2010), « TIC, innovation et effets perçus dans les entreprises luxembourgeoises, Economie et Statistiques », *Working papers du STATEC et Observatoire de la Compétitivité*.
- Black S. E. et Lynch L. M. (2001), "How to compete: The impact of workplace practices and information technology on productivity", *The Review of Economics and Statistics*, 83(3), pp. 434-445.
- Bocquet R. et Brossard O. (2007), "The variety of ICT adopters in the intra-firm diffusion process: Theoretical arguments and empirical evidence", in *Structural Change and Economic Dynamics*, No. 18, pp. 409-437.
- Braumoeller B. (2004) "Hypothesis Testing and Multiplicative Interaction Terms", *International Organization*, 58(4), pp. 807-820.
- Bresnahan T. F., Brynjolfsson E. et Hitt L. M. (2002), "Information technology, workplace organization and the demand for skilled labor: Firm-level evidence", *Quarterly Journal of Economics* 117(1), pp. 339-376.
- Breton P. (1987), *Histoire de l'informatique*, Paris, La Découverte.
- Cardona M., Kretschmer T. et Strobel T. (2013) "ICT and Productivity: Conclusions from the Empirical Literature", *Information Economics and Policy*, 25(3), pp. 109-125.
- Ciccone J. et Di-Maria C.H. (2006), « Des technologies de l'information et de la communication aux affaires Électroniques - le cas des entreprises luxembourgeoises », *Economie et Statistiques*, Luxembourg, Statec, (4).
- Crépon B., Duguet E. et Mairesse J. (2000), « Mesurer le rendement de l'innovation », *Économie et Statistique* N° 334.
- Dabla-Norris E., Kersting E. et Verdier G. (2010), «Firm productivity, Innovation and financial development», *IMF Working paper*.
- Deltour F. et Lethiais V. (2014), « Innovation et performance des PME : une approche par la contribution des technologies de l'information », Association Internationale de Management Stratégique (AIMS), XXIII Conférence Internationale de Management Stratégique.
- Dibrell C. Davis P. et Craig J. (2008) "Fueling Innovation through Information Technology in SMEs" *Journal of Small Business Management*, 46(2), pp. 203-218.
- El Elj M. (2012), "Innovation in Tunisia Empirical Analysis for Industrial Sector", *Journal of Innovation Economics*, 2012/1 (N° 9).
- Forsman H. (2011), "Innovation Capacity and Innovation Development in Small Enterprises A Comparison between the Manufacturing and Service Sectors", *Research Policy*, 40(5), pp. 739-750.
- Freel M. S. (2000), "Do small innovating firms out perform non-innovators?", *Small Business Economics*, 14, pp. 195-210.
- Greenan N. et Mairesse J. (2006), « Réorganisations, changements du travail et renouvellement des compétences », *Revue Économique*, vol. 57, n°4.
- Hajjem O., Garrouste P. et Ayadi M. (2010), « Effets des innovations technologiques et organisationnelles sur la productivité : Une extension du modèle CDM ».
- Hall B. H. (2011), «Innovation and productivity», *UNU-MERIT Working papers*, ISSN 1871-9872.
- Hausman A. (2005), "Innovativeness among Small Businesses: Theory and Propositions for Future Research", *Industrial Marketing Management*, 34(8), pp. 773-782.
- Huang C. J. et Liu C. J. (2005), "Exploration for the Relationship between Innovation, IT and Performance", *Journal of Intellectual Capital*, 6(2), pp. 237-252.
- Hult G., Hurley R., Knight G. (2004) "Innovativeness: Its Antecedents and Impact on Business Performance", *Industrial Marketing Management*, 33(5), pp. 429-438.

- Janod, V. et Saint-Martin A. (2003), «Impact des réorganisations du travail sur les performances des entreprises manufacturières : une analyse sur donnée françaises 1997-1999 », *Revue économique*, 54(3), pp. 637-648.
- Jansen J., Van Den Bosch F. et Volberda H. (2006), “Exploratory Innovation, Exploitative Innovation, and Performance: Effects of Organizational Antecedents and Environmental Moderators”, *Management Science*, 52(11), pp. 1661-1674.
- Kmieciak R., Michna A. et Meczynska A. (2012), “Innovativeness, empowerment and IT capability: evidence from SMEs”, *Industrial Management & Data Systems*, 112(5), pp. 707-728.
- Kuusisto A. et Rieppula M. (2011), “Customer interaction in service innovation: seldom intensive but often decisive. Case studies in three business service sectors”, *International Journal of Technology Management* 55(1/2), pp. 171-186.
- Liang T. P., You J. J. et Liu C. C. (2010), “A resource-based perspective on information technology and firm performance: a meta analysis”, *Industrial Management & Data Systems*, 110(8), pp. 1138-1158.
- Liouville J (2006), « Degré d'innovation et performances des entreprises : limite des recherche actuelles et nouvelles perspectives pour le management de l'innovation », AIMS, XV^{ème} conférence Internationale de Management Stratégique, Annecy/Genève, 13-16 Juin.
- Mairesse J., Cette G. et Kocoglu Y. (2002), « La mesure de l'investissement en technologies de l'information et de la communication : quelques considérations méthodologiques », *Économie et Statistique*, n°339-340, pp. 73-91.
- Markides C. (2000), *All the Right Moves: a Guide to Crafting Breakthrough Strategy*, Boston MA, Harvard Business School Press.
- Mairesse J. et Mohnen P. (2010), «Using innovation surveys for econometric analysis», *UNU-MERIT Working papers*, 2010-023.
- Mauel d'Oslo (2005), *Principe Directeurs pour le Recueil et l'interprétation des données sur l'innovation*, édition OCDE, 3^e édition.
- Muller P. J. (2000), « Stratégie d'innovation et performance des nouveaux produits : le rôle médiateur de la réaction concurrentielle », AUDENCIA – Nantes, Ecole de Management.
- Pavlou P. et Sawy O. (2006), “From IT Leveraging Competence to Competitive Advantage in Turbulent Environments: the Case of New Product Development”, *Information Systems Research*, 17(3), pp. 198-227.
- Polder M., Van Leeuwen V., Mohnen M. et Raymond W. (2010), «Product, Process and Organizational Innovation: Drivers, Complementarity and Productivity Effects», *DRUID Working paper*, N°10-24.
- *** OCDE (2007), « Travaux de Synthèse sur Le financement des PME et des entrepreneurs », Paris, Février.
- Quiles J. (1997). *Schumpeter et l'évolution économique : circuit, entrepreneur, capitalisme*, Paris, Nathan.
- Rahmouni M., Ayadi M. et Yildizoglu M. (2010), *Characteristics of innovating firms in Tunisia: The essential role of external knowledge sources, Structural Change and Economic Dynamics*.
- *** Rapport final INS/RGE (2009), « Le recensement général des entreprises au Cameroun », Août-Novembre.
- Raymond L., Bergeron F. et Croteau A. M. (2013), “Innovation Capability and Performance of Manufacturing SMEs: The Paradoxical Effect of IT Integration”, *Journal of Organizational Computing and Electronic Commerce*, 23(3), pp. 249-272.
- Raymond L. et St-Pierre J. (2010), “R&D as a determinant of innovation manufacturing SMEs An attempt at empirical clarification”, *Technovation*, vol. 30, n°3, pp. 48-56.
- Roper S. et Love J. H. (2002), “Innovation and export performance: evidence from the UK and German manufacturing plants”, *Research Policy*, 31, pp. 1087-1102.
- Solow R. (1987), “We’d Better Watch Out”, *New York Times Book Review*, 12 juillet.
- St-Pierre J. et Mathieu C. (2004), « Innovation de produits et performance : une étude exploratoire de la situation des PME canadiennes », 7^{ème} Congrès International Francophone en Entrepreneuriat et PME,

Association Internationale de Recherche en Entrepreneuriat et PME (CIFEPME), 27, 28 et 29 Octobre, Montpellier www.airepme.org

St-Pierre J., Audet J. et Mathieu C. (2003), « Les nouveaux modèles d'affaires des PME manufacturières : une étude exploratoire », Rapport de recherche, Institut de recherche sur les PME, http://www.uqtr.ca/inrpme/pdf/Rapport_final_janvier2003.pdf

Subramanian A. (1996), "Innovativeness: Redefining the Concept", *Journal of Engineering and Technology Management*, 13(3/4), pp. 223-243.

Tambe P., Hitt L. et Brynjolfsson E. (2012), "The Extroverted Firm: How External Information Practices Affect Innovation and Productivity", *Management Science*, 58(5), pp. 843-859.

Tirole, J. (1988), *Théorie de l'Organisation Industrielle*, Economica et *The Theory of Industrial Organization*, MIT Press.

Tristan Klein (2012), « L'impact des TIC sur les conditions de travail », *Centre d'analyse stratégique*, pp. 17-33, Février.

Zondo-Sakala. et Kolster J. (2014), « Innovation et productivité : analyse empirique pour les pays de l'Afrique du Nord », Note économique BAD.

Commerce intra-branche et croissance d'une économie ouverte en développement : une analyse par les données de panel statique

Afef SOUGUIR, Ben Zina NACER

*Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Sfax, Tunisie
afifamrz@yahoo.fr*

Résumé

L'objectif de cet article est d'étudier la corrélation positive entre les différents types du commerce et la croissance économique d'un pays ouvert en développement. Pour ce faire, nous avons utilisé un modèle en données de panel. Les résultats trouvés montrent le rôle important joué par le commerce intra-branche horizontal des PED avec les PD. Toutefois, nos résultats montrent aussi que l'ouverture par sa nature en elle seule ne garantit pas un accroissement du revenu par tête, elle doit être accompagnée par d'autres facteurs pertinents pour pouvoir bénéficier de ses gains dynamiques.

Mots-clés

croissance économique, commerce intra-branche total, horizontal, vertical, données de panel statique.

Abstract

The objective of this paper is to study the positive correlation between the different types of trade and economic growth in an open developing country. To do this, we used a panel data model. The search results show the important role played by the horizontal intra-industry trade of developing countries with only developed countries. However, our results also show that the opening by its nature alone doesn't guarantee an increase in per capita income; it must be accompanied by other relevant factors in order to benefit from its dynamic gains.

Key words

economic growth, intra-industry trade, total, horizontal, vertical, panel data static.

Classification JEL

F14, O4.

Introduction

La mondialisation économique désigne l'accélération, à l'échelle mondiale, des échanges de biens et de services. Elle se traduit par l'intégration plus étroite des pays du monde qui se réalise d'une part, par le développement des moyens de transport et de communication et, d'autre part, par la levée progressive des entraves au commerce dans le cadre du GATT puis de l'OMC depuis 1995. La mondialisation est donc le contexte dans lequel fonctionne l'économie aujourd'hui.

S'il y a des conflits autour de la mondialisation, c'est que tous les pays n'en retirent pas les mêmes gains : certains pays peuvent être perdus alors que d'autres s'enrichiront grâce à la

mondialisation. Ce phénomène de divergences des gains trouve l'essentiel de son explication dans la nouvelle théorie du commerce international, développée depuis la fin des années soixante-dix pour pallier les carences de la théorie traditionnelle (d'Heckscher-Ohlin-Samuelson, H-O-S) à expliquer totalement la réalité du commerce international. Des économies parfaitement comparables échangeront entre elles des variétés différenciées (commerce intra-branche) et le bien-être s'améliore pour les consommateurs qui accèdent à une plus grande variété de biens.

Les références aux rendements croissants (Krugman, 1979 et 1980), à la différenciation verticale (Chamberlin, 1933) et horizontale (Hotelling, 1929, Lancaster, 1979 et 1980) du produit et les dépenses de recherches et développement (Posner, 1961) deviennent alors une évidence pour les nouvelles théories pour expliquer les flux actuels des échanges bilatéraux entre les économies. En effet, trois types d'échanges sont possibles : un échange de produits différenciés par leur qualité (différenciation verticale), ou par leurs caractéristiques réelles ou perçues par les consommateurs (différenciation horizontale) et un échange de produits appartenant à des branches distinctes (échanges inter-branches).

Dès lors, une nouvelle vague de travaux empiriques est intervenue en réaction à un contexte nouveau où, non seulement il y a croissance du commerce intra-branche, mais aussi et principalement dans un contexte où cette augmentation intéresse davantage le commerce croisé de produits différenciés par leur qualité. Parmi les méthodes d'analyse empirique qui ont émergées pour distinguer la nature horizontale et verticale des biens échangés on connaît (Abd-el-Rahman (1986) et reprises par Greenaway, Hine et Milner (1994, 1995) ainsi que Fontagné et Freudenberg (1997, 1999). Une autre méthode qui apparaît la plus précise et qui a retenu notre attention est la méthodologie développée par Kandogan (2003).

Tenant compte des effets positifs de l'ouverture commerciale sur la croissance économique des pays en développement (PED), quel modèle (inter-branche, intra-branche, horizontal ou vertical) explique mieux le commerce bilatéral de G-7¹ avec chacun des 9 partenaires commerciaux² (Algérie, Brésil, Chine, Egypte, Inde, Indonésie, Maroc, Mexique, Tunisie) pendant la période 1981-2003³? C'est à cette question que nous essaierons de répondre dans cet article.

1. La spécialisation dans le commerce international

Au début des années 60 certains théoriciens du commerce international ont noté que la majeure partie du commerce mondial a lieu réellement entre les pays développés ayant une structure de revenus semblables. Ils ont supposé que tous les pays peuvent se spécialiser dans différents types d'un produit donné dans la même industrie (Greenaway, Hine et Milner 1995). Cette spécialisation intra-industrielle est en effet définie par commerce intra-branche

¹ Le G-7 est un groupe des sept plus grands pays industrialisés (Etats-Unis, Canada, France, Allemagne, Italie, Royaume-Uni, Japon). Mais dans notre étude on utilise le G-7 sauf le Royaume-Uni.

² Ces pays sont classés comme des pays en développement d'après le Rapport Mondial sur le Développement Humain 2007/2008.

³ Le choix de la période est déterminé par la disponibilité des données.

(intra-industry trade, IIT). En conséquence, la théorie du commerce intra-branche a émergé comme un complément à la théorie du commerce inter-branche.

Sur cette appréciation, la libéralisation du commerce a créé des changements dans les flux commerciaux et dans la spécialisation. Selon les caractéristiques (la différence dans l'abondance relative en facteurs entre les pays partenaires), le commerce est considéré comme commerce inter-industriel ou commerce intra-industriel.

1.1. Commerce inter-industriel

La théorie traditionnelle du commerce international représentée dans l'hypothèse d'Heckscher-Ohlin-Samuelson (H-O-S) ou dans le modèle ricardien est fondamentalement une théorie du « commerce inter-industriel ». Cette théorie prévoit qu'un pays exportera le produit dont la production exige l'utilisation intensive du facteur abondant de ce pays et importe le produit dont la production exige l'utilisation intensive des facteurs rares de ce pays. En d'autres termes, le commerce est produit par des différences du côté de l'offre. Les théories fondées sur l'avantage comparatif déclarent que plus la différence de dotations factorielles entre deux pays est grande plus le commerce est élevé. Dans ce sens, les effets de l'ouverture commerciale sont purement discutés d'un point de vue statique.

1.2. Commerce intra-industriel

Il y a commerce intra-industriel lorsque les exportations et les importations d'un même pays se font majoritairement entre produits appartenant à une même branche d'activité. Les modèles de base du commerce intra-industriel se rapportent à des facteurs tels que l'existence d'économie d'échelle et la production de biens différenciés. En supposant que le monde se compose de plusieurs petites nations, les producteurs peuvent se spécialiser dans une seule variété, chacun et en raison des économies d'échelles et atteindront un certain pouvoir de monopole. L'hypothèse d'une structure de marché de concurrence monopolistique rend les producteurs de produit différenciés qui perçoivent qu'ils ne peuvent affecter le niveau des prix quand ils entrent sur le marché, ni le choix de variété, alors que les marchandises homogènes sont supposés être produits dans des marchés caractérisés par une concurrence parfaite. En conséquence, les producteurs de produits différenciés fixent leur prix afin de maximiser les profits et ils finissent de produire une variété différente du produit. Puisque les consommateurs ont un love-of-variety et toutes les variétés seront consommées, le commerce intra-industriel aura lieu quand il n'y a aucune restriction commerciale.

2. L'importance du commerce intra-branche

La part croissante de commerce intra-industriel dans le volume du commerce mondial est importante par rapport aux changements d'économie d'un pays. L'échelle d'un tel commerce augmentant les volumes de production, l'exportation et l'importation dans les secteurs divers d'économie d'un tel pays changent. Cela conduit à changer la nature du commerce international et sa structure de marchandises. C'est un des motifs d'une attention considérable à cette forme de commerce dans la littérature économique.

Ce phénomène fut mis en évidence, de manière empirique, par Verdoon (1960), Balassa (1966), Finger (1967, 1975) et de Grubel-Lloyd (1975). Ces auteurs ont observé que ce type d'échange avait augmenté dans les pays développés. Depuis lors, presque toutes les études théoriques et empiriques sur le commerce intra-industriel ont interprété le phénomène dans le contexte d'échange entre pays à revenu élevé et à dotation de facteurs similaire. Cependant, une fructueuse série d'études affirme que le commerce intra-branche est également présent dans les relations commerciales entre pays à niveau de développement très différent (Balassa, 1979 ; Tharakan, 1984 ; Nolle, 1990).

Pour expliquer l'importance du commerce intra-branche de produits différenciés horizontalement, les travaux de Krugman (1979, 1980, 1981), Lancaster (1980), Helpman (1981), Helpman et Krugman (1985) posent les fondements ce qu'on appelle la nouvelle littérature du commerce international. Par la suite, de nombreux travaux empiriques (par exemple Balassa, 1987, Bergstrand, 1990) ont tenté de synthétiser les divers éléments explicatifs avancés par ce nouveau courant théorique. Par contre, Greenaway et Milner (1994, 1995), Fontagné, Freudenberg et Péridy (1997) ainsi que Durkin et Krygier (2000) ont clairement montré que les produits ne se différencient pas simplement horizontalement (c'est-à-dire par leurs variétés) mais aussi en grande partie verticalement (c'est-à-dire par leurs niveaux de qualités).

Des études ont confirmé que le commerce international et interrégional augmente la taille du marché en raison de plus grande variété de marchandises (Mora, 2002, Montout, Mucchielli et Zignago, 2002). Ils ont indiqué que les produits peuvent seulement différer de leur qualité (c'est la raison de la différence du prix). Dans ce cas la spécialisation est fondée sur les changements de la qualité dans la même branche. Ainsi ils indiquent l'importance du commerce intra-industriel.

Finger (1967) fut le premier à proposer un indicateur mesurant directement la part du commerce intra-branche dans le commerce total d'une branche industrielle. Par la suite, Grubel-Lloyd (1975) ont réécrit cet indicateur, qui est le plus souvent utilisé, afin de l'interpréter plus facilement (le détail de calcul figure en annexe n°1). Toutefois on a pu observer que cet indice mesure seulement l'ampleur du chevauchement des échanges entre deux pays partenaires. Les échanges intra-branches ont tendance à devenir plus importants par rapport à ce que suggèrent la mesure de Grubel-Lloyd, lorsqu'on considère les échanges bilatéraux à l'intérieur du même secteur industriel et cela indépendamment du degré de chevauchement entre exportations et importations. Des indicateurs alternatifs ont été proposés par Abd-el-Rahman (1986) et Vona (1991) et utilisés par la suite par Fontagné et Freudenberg (1997). Dans une étude récente, Kandogan (2003) utilise une méthode différente basée sur l'indice de Grubel-Lloyd (GL) pour différencier entre le commerce intra-branche vertical et horizontal (le détail de calcul figure en annexe n°1).

Ces quelques considérations seront maintenant appliquées à une analyse statistique des échanges intra-branches Nord-Sud durant la période 1980-2003. Les niveaux de commerce intra-industriel pour le commerce bilatéral de G-7 avec chacun des 9 partenaires commerciaux (Algérie, Brésil, Chine, Egypte, Inde, Indonésie, Maroc, Mexique, Tunisie) sont calculés en utilisant l'indice de G-L (Pour l'interprétation des niveaux du commerce intra-branche voir tableau (1) page suivante).

Tableau 1 : L'interprétation des niveaux du commerce intra- branche

Niveau 1	$GLI > 0,33$	Evidence du commerce intra-industriel
Niveau 2	$0,10 \leq GLI \leq 0,33$	Potentiel du commerce intra-industriel
Niveau 3	$GLI < 0,10$	Relation inter-industriel

Source : Duran and Alvarez (2008), p 32.

Alors le commerce intra-industriel total (intra-industry trade, IIT) a été divisé dans ses composants verticaux (vertical intra-industry trade, VIIT) et horizontaux (horizontal intra-industry trade, HIIT) à l'aide de la méthode de Kandogan (2003). Les niveaux moyens calculés du commerce intra-industriel total (IIT), vertical (VIIT), horizontal (HIIT) et les parts du commerce intra-industriel verticales et horizontales dans le commerce intra-industriel total pour la période 1980-2003 sont présentés dans le Tableau (2).

Lorsque les niveaux moyens du commerce intra-branche total (IIT) sont analysés, nous pouvons voir que les valeurs de l'indice G-L sont divisés en trois catégories (d'après la classification du tableau 1) : ainsi pour l'Algérie¹ il n'existe pas en moyenne du commerce intra-branche ($GL=0,035 < 0,1$). Le faible niveau du commerce intra-branche indique que la théorie traditionnelle des dotations factorielles est encore vraie pour le commerce extérieur, en d'autres termes les exportations Algérien vers le G-7 et les importations en provenance de G-7 sont différentes. Alors que pour l'Egypte et l'Indonésie on remarque que $0,1 < GL < 0,33$ donc il y a un potentiel du commerce intra-branche, et pour les autres pays (Brésil, Chine, Inde, Maroc, Mexique, Tunisie) l'indice de $GL > 0,33$ en effet, on peut confirmer qu'il y a un commerce intra-branche entre ces derniers pays et le G-7. De même pour tous les pays, en moyenne, l'indice de G-L prend la valeur $38,18\% > 33\%$ et de ce fait nous pouvons conclure qu'il y a un commerce intra-branche entre les pays développés et les pays en développement.

Tableau 2 : Niveaux moyens du commerce intra-industriel pour la période 1980-2003

Pays	IIT	VIIT		HIIT	
	Niveau	Niveau	%	Niveau	%
Algérie	3,50	0,91	26,06	2,60	73,94
Brésil	43,44	10,58	24,65	32,85	75,35
Chine	43,57	13,54	31,44	30,03	68,56
Egypte	14,51	3,31	23,55	11,19	76,45
Inde	35,11	12,31	35,84	22,80	64,16
Indonésie	19,62	4,61	26,97	15,01	73,03
Maroc	56,91	33,63	59,02	23,28	40,98
Mexique	68,45	15,26	22,46	53,19	77,54
Tunisie	58,48	30,50	52,79	27,98	47,21
Moyenne	38,18	13,85	33,64	24,33	66,36

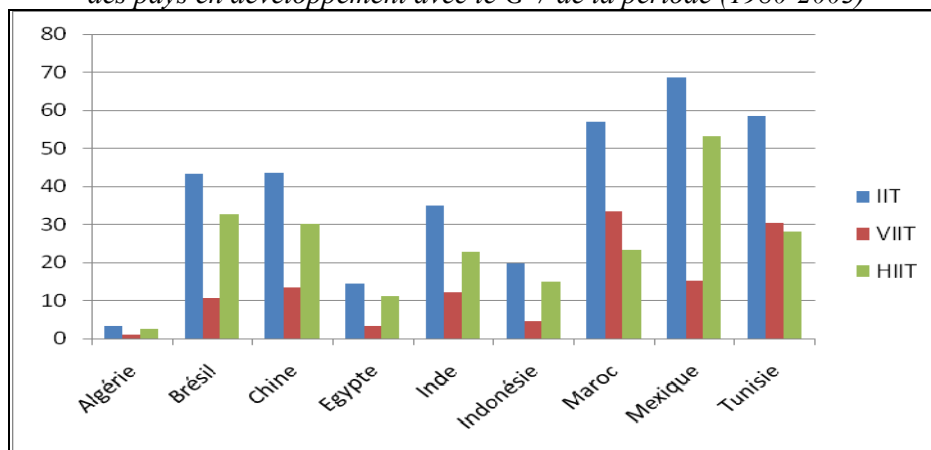
Source : Calculs des auteurs à partir de la base de données CHELEM² du CEPII.

¹ Les échanges commerciaux entre l'Algérie et les pays développés sont intersectoriels, cependant l'Algérie a un seul avantage comparatif dans les hydrocarbures.

² CHELEM (Comptes harmonisés sur les échanges et l'économie mondiale) est une base de données du CEPII (Centre d'études prospectives et d'informations internationales). Elle comporte 71 branches regroupées en 11 filières (pour plus de détails, voir annexe 2).

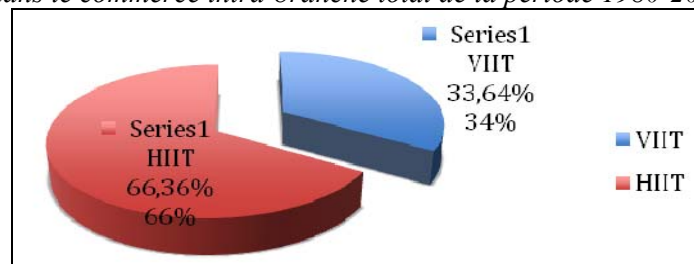
L'indice du commerce intra-branche total (IIT) est aussi décomposé en deux indices verticaux et horizontaux. Le Mexique affiche la plus haute valeur du commerce intra-industriel (68,45), qui est suivi par la Tunisie (58,48) et le Maroc (56,91). Le commerce intra-branche horizontal est le plus haut pour le Mexique (53,19) et le plus bas pour l'Algérie (2,60) (Figure 1).

Figure 1: Le niveau moyen du commerce intra-branche Total, Horizontal et Vertical des pays en développement avec le G-7 de la période (1980-2003)



La part du commerce intra-branche horizontal dans l'ensemble du commerce intra-branche de tous les pays est 66,36% en moyenne et cela montre que le commerce intra-branche horizontal (HIIT) domine le commerce intra-branche vertical (VIIT) entre le G-7 et ces partenaires commerciaux (voir la figure 2, page suivante).

Figure 2: La part moyenne de commerce intra-branche horizontal et vertical dans le commerce intra-branche total de la période 1980-2003



La part élevée du commerce intra-branche horizontal entre les pays en développement et les pays développés reflète la similarité de leurs échanges, imputable aux économies d'échelle et à la diversification accrue des produits industriels des certains pays en développement. Cela peut être un indicateur des exportations de haute qualité (comme le Mexique, Brésil, Chine). Par contre, la faible valeur de la part du commerce intra-branche horizontal, est un indicateur des exportations de faible qualité et technologiquement inférieure.

C'est maintenant sur cette base que nous débiterons notre analyse empirique pour vérifier, dans le cas du commerce bilatéral Nord-Sud, quel modèle (en terme du nature du commerce : IIT, HIIT et VIIT) semble le plus adéquat pour l'échange entre des pays à un niveau économique différent.

3. Nature du commerce et croissance économique

Dans la lignée de Backus, Kehoe et Kehoe (1992), nous examinons le lien entre ouverture commerciale et croissance dans le contexte d'une fonction de production. Suivant Backus et al (1992), nous avons également ajouté à notre régression l'indice de FDI comme un canal principal de transfert technologique et en utilisant aussi l'indice des échanges intra branches, mais dans notre travail en décomposant cet indice en deux variables et en faisant la différence entre le commerce intra-branche horizontal et vertical. L'introduction de ces deux indices nous conduit à examiner quel modèle (total, horizontal ou vertical) d'une part, il permet d'expliquer mieux le commerce intra-branche Nord-Sud et d'autre part il permet d'expliquer l'effet positif de l'ouverture d'une économie ouverte en développement.

Pour procéder au test empirique de la relation positive qui existe entre ouverture et croissance nous pouvons écrire le modèle comme suit :

$$g(y_{it}) = \alpha_0 + \alpha_1 \text{Log} GL_{it} + \alpha_2 \text{Log} GDP_{it} + \alpha_3 \text{Log} (I / GDP)_{it} + \alpha_4 \text{Log} FDI_{it} + \alpha_5 \text{sec ond}_{it} + \alpha_6 \text{Log} DO_{it} + \varepsilon_{it}$$

g : représente le taux de croissance.

y_{it} : représente PIB/h du pays i dans la période t .

GDP_{it} : représente PIB du pays i dans la période t .

Secondit : taux de scolarisation secondaire de la population pour le pays i dans la période t .

$(I/GDP)_{it}$: la part des investissements dans le PIB du pays i dans la période t .

DO_{it} : le degré d'ouverture représente le ratio des importations et des exportations avec le monde au PIB.

FDI_{it} : La part des flux nets de l'investissement direct étranger dans le PIB du pays i dans la période t .

GL_{it} : étant l'indice de Grubel Lloyd ou indice de commerce intra branche du pays i dans la période t .

Cet indice permet de spécifier certaines catégories de produits et particulièrement les biens technologiques et permet aussi d'effectuer des mesures avec un très grand degré de différenciation.

$$GL_{it} = \sum_{j=1}^n \left[1 - \frac{|x_{jit} - m_{jit}|}{x_{jit} + m_{jit}} \right] \cdot \frac{(x_{jit} + m_{jit})}{x_{.it} + m_{.it}}$$

x_{jit} et m_{ij} sont respectivement les exportations et les importations du pays i pour l'industrie j dans la période t .

ε_{it} : erreur résiduelle qui sera décomposée en deux parties ($\varepsilon_{it} = \alpha_{it} + u_{it}$).

La première partie de l'erreur résiduelle α_i est appelée effet spécifique individuel. Cet effet est lié à chaque pays et inobservable. Il peut être considéré comme aléatoire ou fixe selon que α_i est non corrélé ou corrélé avec les variables explicatives.

Les données proviennent de deux sources : CHELEM pour le calcul des indices du commerce intra-branche et World Bank Indicators Developments pour les autres variables. Ces deux sources de données sont utilisées pour calculer le DO.

Avant de procéder à la méthodologie d'estimation, il est important d'analyser les signes attendus sur les coefficients des variables explicatives, basées sur l'intuition dérivée de la théorie économique. Le tableau 3 présente les variables explicatives avec leur signe attendu.

Tableau 3 : Les signes attendus des variables du modèle

Variable	L'intuition de la théorie	Signe attendu
GDP	Le critère GDP est utilisé comme proxy servant à mesurer la taille d'un pays. Il existe une relation inversement proportionnelle entre le GDP et le taux de croissance. Plus la taille économique d'un pays est petit plus le taux de croissance est grand.	Négative (-)
DO	L'ouverture par rapport à la croissance économique est généralement positive. A mesure que le commerce total augmente dans une économie, la croissance économique est stimulée.	Positive (+)
GL (IIT, HIIT, VIIT)	La nature d'ouverture commerciale à un effet positive sur la croissance d'une économie ouverte à travers l'acquisition des inputs intermédiaires, des technologies de pointe, qu'elle peut occasionner.	Positive (+)
FDI	L'investissement direct étranger est de façon positive rattaché à la croissance économique seulement quand le pays d'accueil a une grande capacité dans le capital humain et la profondeur financière.	Positive (+)
I	L'investissement domestique est relié au développement de capital humain. Les investissements peuvent être considérés comme une source de stock de capital qu'un pays détient.	Positive (+)
SECOND	L'acquisition de capital humain est importante pour un pays de se spécialiser. Il permet à une nation de produire à un taux croissant avec un stock de capital humain donné.	Positive (+)

Source : Nous-mêmes.

L'analyse est menée en utilisant l'approche par les données de panel. Cela a pour avantage de pouvoir capter, s'ils existent, les spécificités propres à chaque pays. La dimension individuelle comprend 9 pays en développement (Algérie, Egypte, Tunisie, Maroc, Chine, Inde, Indonésie, Brésil, Mexique) pour une dimension temporelle couvrant la période 1981-2003 (23 ans). Afin d'étudier le lien direct entre la nature du commerce international et l'évolution du fait des grandes différences en termes de dotations en facteurs entre les PVD et les PD on peut faire l'hypothèse d'une structure verticale du commerce intra-branche, c'est-à-dire d'importations et d'exportations simultanées d'un même produit mais de qualité différente. Or les travaux théoriques montrent que les PVD exportent principalement des produits de basse qualité en échange de produits de plus grande qualité en provenance des PD.

Donc dans un second travail en faisant la différence entre le commerce intra-branche horizontal 'HIIT' et le commerce intra-branche vertical 'VIIT'. L'introduction de ces deux indices conduit à tester implicitement l'hypothèse selon laquelle les échanges intra-branches verticaux ont sur la productivité un impact plus fort que le commerce intra-branche total ou commerce intra-branche horizontal.

Certains tests statistiques ont été développés pour suggérer le choix de la meilleure des hypothèses et donc d'utiliser la technique d'estimation correcte. Pour choisir entre une interception constante ou variable, tout en maintenant les coefficients de pente constante, le test de Breusch-Pagan (1980) est utilisé. Son hypothèse nulle est que les composants individuels n'existent pas (c'est-à-dire l'absence du terme α_i dans le modèle) et MCO est le meilleur estimateur linéaire sans biais (BLUE). Si l'hypothèse nulle est rejetée, la deuxième question est de savoir si l'effet individuel est supposé être fixe ou aléatoire. Si l'effet est fixe, l'estimation appropriée est le modèle à variable muette, si l'effet est aléatoire alors il est préférable d'utiliser le modèle de composants d'erreur. Le modèle à variable dummy est calculé par l'estimateur Within, qui capte la variation des variables au sein de chaque pays. Le modèle de composants d'erreur est une somme pondérée de l'estimateur Within et de l'estimateur Between, où ce dernier est destiné à capturer la variation entre les individus. La décision entre les effets fixes et les effets aléatoires se fait avec le test d'Hausman, où l'hypothèse nulle est que les effets sont aléatoires (les α_i sont aléatoires).

Résultats et interprétations des estimations par la méthode d'effets fixes et d'effets aléatoires :

Comme il est indiqué dans l'introduction, l'un de nos principaux objectifs était de vérifier la relation positive entre le taux de la croissance du PIB/h et les différents parts du commerce intra-branche. L'analyse des principaux résultats, présentés ci-dessous, visait à atteindre cet objectif. Ainsi, Nous débuterons notre étude par le type du commerce intra-branche total. Le tableau 4 regroupe les résultats des différentes régressions :

En se basant sur le test d'Hausman, la statistique de ce dernier indique que l'hypothèse nulle d'exogénéité des régresseurs est rejetée dans les régressions des modèles (1, 2, 3, 4, 5), par conséquent, c'est l'estimateur 'MCG' qui a été privilégié. Les résultats des estimations sont présentés dans le tableau ci-dessus.

Le tableau 4 indique plusieurs résultats intéressants pour les effets de l'ouverture commerciale, et en particulier la nature de l'échange, sur la croissance du PIB/h et permet d'étudier les détroits par lesquels le commerce intra-branche peut être salubre pour la croissance. L'ouverture aux échanges internationaux apparaît, comme attendu, favorable aux pays qui l'ont pratiquée. La régression de M_1 prouve que l'ouverture commerciale avec le monde a un effet positif (3,258) et significatif (1,900) sur la croissance du PIB/h des pays en développement concernés. Les résultats du deuxième modèle (M_2 par la méthode MCG) ne changent pas le résultat issu de l'estimation de modèle 1.

Tableau 4 : L'impact du commerce intra-branche total sur le taux de croissance du PIB/h des pays en développement concernés au cours de la période 1981-2003

Variables	M ₁		M ₂		M ₃		M ₄		M ₅	
Indépendantes	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG
constant	19.946 (2.345)**	17.311 (2.217)**	21.909 (2.561)**	17.642 (2.246)**	-23.134 (-1.376)	-26.879 (-1.832)*	-21.559 (-1.129)	-23.685 (-1.803)*	-19.165 (-1.031)	-24.243 (-1.841)*
LogGDP							-0.268 (-0.175)	-1.498 (-3.331)**	-0.427 (-0.285)	-1.507 (-3.351)**
LogDO	3.841 (2.043)**	3.258 (1.900)*	4.720 (2.424)**	3.466 (1.994)*	2.025 (0.912)	0.538 (0.297)	2.092 (0.926)	-0.324 (-0.225)	2.280 (1.005)	0.383 (-0.266)
LogGLT			-1.602 (-1.638)	-0.484 (-0.681)	-1.311 (-1.150)	0.513 (0.828)	-1.202 (-0.923)	1.069 (2.465)**		
FDI					-0.109 (-0.456)	0.011 (-0.051)	-0.104 (-0.430)	0.041 (0.180)	-0.102 (-0.418)	0.038 (0.170)
Log(I/GDP)					6.521 (3.293)***	7.488 (4.025)***	6.628 (3.192)***	8.002 (4.680)**	6.716 (3.231)***	8.056 (4.703)**
LogSEC OND					3.123 (1.951)*	2.119 (1.578)	3.233 (1.877)*	2.772 (2.271)*	3.125 (1.826)*	2.833 (2.313)*
LogGLT(-1)									-0.972 (-0.764)	1.094 (2.525)*
Test-F P-value	13.74 0.0000		13.71 0.0000		5.75 0.0000		2.17 0.0313		2.11 0.0367	
Test-Hausman P-value		0.571460 0.4497		3.025446 0.2203		6.741012 0.2406		7.645 0.2653		7.081 0.3134
T-Breusch-Pagan P-value		236.63 0.0000		218.67 0.0000		25.44 0.0000		0.03 0.8582		0.06 0.8103
Les valeurs en gras indiquent que ces variables sont significatives. - (.) t de student - *, ** et *** les statistiques significatifs à 10%, 5% et 1%, respectivement.										

Ainsi le coefficient de l'intensité du commerce international (logDO) est toujours positif (3,466) et significatif (1,994). Néanmoins, l'indicateur de commerce intra-branche total (logGLT) des pays en développement avec le G-7 peut avoir un impact négatif (-0,484) et non significatif (-0,681) sur le taux de la croissance du PIB/h. Nous pouvons expliquer ces résultats par la logique d'H-O, où les PED se spécialisent dans des activités à faible valeur ajoutée et utilisent comme facteur de production une main d'œuvre moins qualifiée. Alors que les pays à haut revenu se spécialisent dans des produits de qualité supérieure intensifs en

capital physique et humain et qui répondent aux exigences les plus élevées, par suite, cette spécialisation ne favorise pas leur croissance. Les PED ne bénéficient alors que des gains statiques de l'échange liés à l'ouverture avec le monde.

L'effet positif exercé par l'indice de la nature du commerce international n'est significatif que grâce à la variable d'échelle (c'est à dire l'inclusion de l'indice de variable logGDP). Nous constatons en effet, en passant de la régression de M_3 à M_4 , que le test de student relatif au coefficient rattaché à l'indice passe de 0,828 à 2,465. En conséquence, si en passant du modèle M_2 à M_4 , on remarque que l'indice du commerce intra-branche est positif et significatif après la prise en compte d'autres variables pertinents, tel que le revenu national (logGDP), l'investissement domestique (logI/GDP) et le taux de scolarisation secondaire (log second). Ce résultat est cohérent avec l'idée que les flux de la technologie de pointe apportée par l'échange intra-branche des pays en développement avec les pays développés peuvent augmenter le taux de croissance du PIB/h des économies d'accueil que par l'interaction avec la capacité d'absorption et les conditions les plus avantageuses de ces pays. En revanche, l'indice de l'intensité du commerce (logDO) s'avère insignifiant, qui diverge des conclusions précédentes (en passant des régressions de deux modèles M_1 et M_2 à la régression de M_5). Ces résultats montrent que le recul de l'échange avec le monde d'une part et l'accroissement de commerce par sa nature avec les pays développés d'autre part peut être le résultat d'un profond changement dans la structure des échanges, notamment la nouvelle division internationale du travail (NDIT) dans laquelle les PED ont réussi à conquérir une position sur le marché mondial.

D'après la régression du modèle 5, en utilisant la méthode MCG, nous remarquons que l'indice de la nature du commerce international exerce un effet retardé d'une période sur le taux de croissance du PIB/h. Comme il est affiché dans le tableau 4, la valeur de l'indice de Grubel-Lloyd atteint un coefficient maximal positif (1,094) et significatif (2,525). Ce résultat est révélé crédible car les inputs spécialisés importés à la date t ont un effet plus important sur le taux de croissance du PIB/h de la période $[t, t+1]$ que sur le taux de croissance du PIB/h de la période $[t-1, t]$. Nous pouvons conclure également que l'indice de Grubel-Lloyd retardé d'une période augmente à la fois l'effet de l'investissement domestique (de 8,002 à 8,056) et de capital humain (de 2,772 à 2,833) et le test de student relatif aux coefficients rattaché à ces deux indices passe respectivement de 4,680 à 4,703 et de 2,271 à 2,313, en passant de M_4 à M_5 . D'où la pertinence de la variable de $\log GLT_{(-1)}$ et de $\log I/GDP$ et de $\log SECOND$ à influencer conjointement le taux de la croissance du PIB/h.

Nous avons effectué les mêmes estimations retenues dans le tableau 4, mais en distinguant entre le commerce intra-branche horizontal et le commerce intra-branche vertical. Les résultats obtenus concernant ces deux types de commerce sont dressés respectivement dans les deux tableaux ci-dessous (5 et 6) :

Le test de Hausman montre que le modèle à effets aléatoires devrait être retenu, la p -value associée à la statistique du Chi-deux étant élevée, pour les régressions des modèles (2, 4 et 5) dans le tableau 5 et (2, 3, 4 et 5) dans le tableau 6, et par conséquent nous avons utilisé l'estimateur des MCG. Alors que dans la régression de modèle (3) dans le tableau 5 c'est l'estimateur Within qui a été favorisé.

Tableau 5 : L'impact du commerce intra-branche horizontal sur le taux de croissance du PIB/h des pays en développement concernés au cours de la période 1981-2003

Variables indépendantes	M ₂		M ₃		M ₄		M ₅	
	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG
constant	23.078 (2.652) ***	18.026(2.289)**	-26.338 (-1.549)	-26.731 (-1.880)*	-28.305 (-1.415)	-20.128 (-1.560)	-25.382 (-1.311)	-20.451 (-1.578)
LogGDP					0.299 (0.187)	-1.414 (-3.209)***	0.194 (0.122)	-1.419 (-3.194)***
LogDO	4.988 (2.484) **	3.586 (2.033)**	2.233 (1.005)	0.315 (0.182)	2.171 (0.964)	-0.287 (-0.201)	2.509 (1.105)	-0.340 - 0.237
LogGLH	-1.215 (-1.581)	-0.454 (-0.732)	-1.489 (-1.586)	0.465 (0.840)	-1.604 (-1.427)	0.939(2.08)**		
FDI			-0.141 (-0.584)	0.014 (0.064)	-0.149 (-0.606)	0.088 (0.396)	-0.159 (-0.640)	0.091 (0.406)
Log(I/GDP)			6.729(3.450)***	7.457 (4.167)**	6.632 (3.279)**	7.617 (4.573)**	6.582 (3.233)**	7.667 (4.579)**
LogSECOND			3.796 (2.218)**	1.876 (1.402)	3.714 (2.097)**	2.120 (1.788)*	3.621 (2.056)**	2.129 (1.788)*
LogGLH ₍₋₁₎							-1.516 (-1.344)	0.963 (2.245)**
Test-F P-value	13.47 0.0000		5.60 0.0000		2.56 0.0113		2.49 0.0134	
T-Hausman P-value		2.951974 0.2286		10.396658 0.0647		10.4866 0.1056		9.8502 0.1311
T-Breusch-Pagan P-value		209.08 0.0000		16.55 0.0000		0.05 0.8287		0.07 0.7972
Les valeurs en gras indiquent que ces variables sont significatives. (.) t de student ; *, ** et *** les statistiques significatifs à 10%, 5% et 1%, respectivement.								

D'après les deux tableaux 5 et 6, en faisant une comparaison avec le tableau 4, il existe une principale conclusion supplémentaire que nous pouvons distinguer. A l'instar du cas où il a été calculé pour le commerce intra-branche total, l'indice de Grubel Lloyd quel que soit horizontal ou vertical continue à garder la même pertinence dans les régressions des deux modèles 4 et 5. L'indice de Grubel-Lloyd horizontal (GLH) retardé d'une période, c'est-à-dire à l'instant t-1, exerce un effet supérieure que celui à l'instant t sur le taux de croissance du PIB/h. L'indice de GLH représente, rappelons-le, l'acquisition de la technologie de pointe. Cependant, l'indice de Grubel-Lloyd vertical à l'instant t-1 exerce un effet moins important que celui à l'instant t sur le taux de la croissance. En effet, nous remarquons que le coefficient rattaché à l'indice passe respectivement de 0,939 à 0,963 et de 0,933 à 0,920 en passant du tableau 5 au tableau 6 (passant de M₄ à M₅). Ce qui nous amène à soutenir que le commerce par sa nature horizontale est un canal crucial à l'importation des inputs spécialisés.

Nous remarquons aussi que la variable logGLH est négative dans les deux régressions des deux modèles (2 et 3). Cependant, cet effet a un signe positif prévu et significatif si nous prenons en compte toutes les variables explicatives (M₄ et M₅). Alors que la variable logGLV est positive et significative dans les deux modèles (4 et 5), en d'autres termes lorsque nous prenons toutes les variables explicatives.

Tableau 6 : L'impact du commerce intra-branche vertical sur le taux de croissance du PIB/h des pays en développement concernés au cours de la période 1981-2003

Variables	M ₁		M ₂		M ₃		M ₄	
indépendantes	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG	Within	MCG
constant	19.191 (2.196)**	17.554(2.167)**	-20.724 (-1.238)	-28.984 (-1.956)*	-15.748 (-0.870)	-27.855 (-2.153)**	-15.945 (-0.880)	-28.047 (-2.187)**
LogGDP					-0.976 (-0.725)	-1.597 (-3.813)**	-0.955 (-0.711)	-1.602 (-3.907)**
LogDO	3.825 (2.030)**	3.315 (1.908)*	1.812 (0.815)	0.452 (0.249)	2.113 (0.934)	-0.779 (-0.570)	2.091 (0.922)	-0.831 (-0.616)
LogGLV	-0.276 (-0.393)	-0.005 (-0.009)	0.173 (0.248)	0.556 (1.168)	0.213 (0.305)	0.933(2.729)**		
FDI			-0.080 (-0.333)	-0.034 (-0.145)	-0.070 (-0.293)	0.034 (0.149)	-0.070 (-0.291)	0.037 (0.161)
Log(I/GDP)			6.976(3.512)**	7.662 (4.113)**	7.269(3.582)**	8.102 (4.853)**	7.217 (3.584)**	8.041 (4.871)**
LogSECOND			2.408 (1.634)	2.605 (1.872)*	3.043 (1.774)*	3.656 (2.790)**	3.036 (1.764)*	3.695 (2.806)**
LogGLV _{t-1}							0.154 (0.224)	0.920 (2.737)**
Test-F P-value	13.39 0.0000		6.31 0.0000		2.15 0.0334		2.20 0.0291	
Test-Hausman P-value		0.826706 0.6614		4.935807 0.4238		7.71629 0.2596		8.278810 0.2184
T-Breusch-Pagan P-value		226.89 0.0000		42.70 0.0000		0.22 0.6381		0.29 0.5888

Comme la performance du commerce intra-branche horizontal et vertical liée à l'évolution des taux de croissance du PIB par habitant se confirme. Empiriquement, l'hypothèse de spillovers Nord-Sud conditionnelle, dans notre échantillon, est vérifiée, d'une part, par le signe de la variable GLH et surtout celui de GLH retardé d'une période et d'autre part par les effets pertinents des toutes les variables explicatives, en particulier du capital humain et de l'investissement domestique, qui agissent conjointement avec l'indice de Grubel-Lloyd.

Résultats et interprétations des estimations par la méthode des Moindres Carrés Ordinaires (MCO) :

Dans un deuxième temps, en se basant sur la statistique des trois tests de Breusch-Pagan, de Hausman et de F-statistique consignés dans les tableaux ci-dessus (4, 5 et 6). Les lignes, relatives au test de Fisher, permet de rejeter l'hypothèse nulle H_0 pour les deux modèles 4 et 5 au seuil de 5%, cependant, le niveau de ce seuil ne nous permet pas de prendre une décision robuste. Nous réalisons alors le LM-Test de Breusch-Pagan, pour tester la significativité des effets aléatoires, et le test de Hausman afin de confirmer ou pas ce résultat. Le premier rejette l'hypothèse de présence d'effets aléatoires (Chi-deux faible et p-value élevée) et le second n'acceptant pas l'hypothèse de présence d'effets fixes, la p-value associée à la statistique du Chi-deux étant élevée, plus précisément la probabilité attachée à la statistique de test de Hausman est supérieure à 10%. Bien que la statistique du test de Breusch-Pagan ayant des valeurs très importantes que celles de la statistique du test de Hausman et du test de Fisher. Ces trois tests (le test de Fisher, le test de Breusch-Pagan et le test de Hausman) conduisent à estimer le modèle sous l'hypothèse d'absence d'effets spécifiques (fixes ou aléatoires). Le tableau n° 7 regroupe les principaux résultats des estimations du modèle à effets communs.

Pour les autres estimations des différents modèles, avec le test de multiplicateur de Lagrange de Breusch-Pagan (1980) nous confirmons la présence d'effets spécifiques, (Chi-deux élevée et p-value faible), les résultats rejettent l'hypothèse d'absence d'effets spécifiques individuels et par conséquent acceptent l'hétérogénéité du modèle. Et les tests de F-statistique confirment ces résultats. Nous acceptons donc l'hypothèse de présence d'effets aléatoires.

Initialement, les équations des régressions des deux modèles 4 et 5 pour le commerce intra-branche total, horizontal et vertical ont été estimés avec les mêmes six variables indépendantes telles qu'elles sont appliquées ci-dessus. Les deux régressions de M_4 et M_5 prouvent que FDI exerce un effet positif prévu, bien que statistiquement non significatif. Mais la variable logDO garde un signe négatif inattendu pour les deux modèles et avec chaque type du commerce, mais elle est significative seulement dans le cas du commerce intra-branche vertical. Alors que toutes les autres variables sont significatives avec les signes prévus. Les principaux résultats que nous pouvons tirer d'une telle analyse sont que l'estimation par MCO ne bouleverse pas les résultats obtenus par la méthode de MCG, bien que la méthode des moindres carrés ordinaire améliore l'ampleur et les tests de student des coefficients des certains variables, en particulier pour les indices de Grubel-Lloyd.

Tableau 7 : L'impact du commerce intra-branche sur le taux de croissance du PIB/h des pays en développement par la méthode de MCO

Variables Indépendantes	M_4			M_5		
	GLT	GLH	GLV	GLT	GLH	GLV
constant	-30.759 (-2.857)***	-25.635 (-2.448)**	-33.254 (-3.007)***	-30.908 (-2.871)***	-25.637 (-2.451)**	-32.948 (-2.977)***
LogGDP	-1.490 (-5.211)***	-1.379 (-4.767)***	-1.642 (-5.679)***	-1.501 (-5.251)***	-1.387 (-4.805)***	-1.644 (-5.675)***
LogDO	-1.490 (1.433)	-1.330 (-1.271)	-1.806 (-1.731)*	-1.499 (-1.442)	-1.356 (-1.297)	-1.768 (-1.694)*
LogGL	1.169 (3.726)**	1.104 (3.469)***	0.991 (3.639)***			
FDI	0.041 (0.181)	0.106 (0.474)	0.051 (0.222)	0.039 (0.172)	0.109 (0.488)	0.055 (0.238)
LogI/GDP	8.807 (5.922)***	8.398 (5.743)***	8.626 (5.853)***	8.824 (5.937)***	8.415 (5.762)***	8.550 (5.812)***
LogSECOND	2.586 (2.408)**	1.679 (1.686)*	3.530 (2.887)***	2.628 (2.440)**	1.665 (1.676)*	3.549 (2.872)**
LogGL ₍₋₁₎				1.179 (3.753)***	1.117 (3.509)***	0.975 (3.572)***
Les valeurs en gras indiquent que ces variables sont significatives. - (.) t de student - * $p < 0,1$, ** $p < 0,05$ et *** $p < 0,001$.						

Conclusion

L'amélioration du bien être social peut être possible suite au libre échange par rapport à une position autarcique. Les gains du commerce proviennent de deux sources principales. L'une provient des différences de dotations factorielles : les pays ont différentes ressources naturelles, et différentes proportions entre le travail de divers types et les stocks du capital. Les pays peuvent ainsi gagner du commerce inter-industriel, en exportant des marchandises que leurs ressources sont relativement bien adaptées pour produire et en important les

marchandises où ils n'ont aucun ou pauvre possibilité de production. L'autre source des gains provient des économies d'échelle : le commerce intra-industriel dans les produits différenciés permet aux pays de produire sur une échelle substantielle pendant que leurs consommateurs apprécient l'avantage d'avoir une large variété de types de produits disponibles. Alors que les gains du commerce inter-industriel reviennent essentiellement à des facteurs abondants de production dont est dotés un pays, et à partir de ses facteurs rares peut perdre par le commerce, les gains du commerce intra-branche sont accessibles à tous. Ainsi, lorsque les deux formes de commerce sont substantielles, il est probable que tous les facteurs dans une économie gagnent de l'échange.

En effet, pendant longtemps il a été suggéré que l'ouverture au commerce international peut avoir un impact positif sur la croissance. Cependant, la théorie qui rattache l'ouverture à la croissance n'est pas pourtant concluante sur cette hypothèse. Ainsi, l'ouverture peut être montrée pour augmenter ou réduire la croissance selon le pays en question et selon les marchandises dans lesquelles le pays est spécialisé dans la suite de la libéralisation des échanges.

Nous examinons une forme particulière de commerce, à savoir le commerce intra-branche Nord-Sud, et son impact sur la croissance du PIB/h. Une telle approche est justifiée par les théories de la croissance endogène, qui suggèrent que les pays profitent du commerce par l'importation de bien capital et biens intermédiaires et de la technologie. Nous avons confirmé aussi que le niveau du capital humain permettra à son tour d'augmenter la capacité d'adaptation des inputs spécialisés importés, ou de création de nouveaux inputs. Il autorise par conséquence à l'aide des externalités générées par l'investissement domestique, une accélération du taux de croissance.

Si les équations de régression pour le commerce intra-branche total, horizontal et vertical ont été estimés avec les six variables indépendantes telles qu'elles sont appliquées ci-dessus, nous remarquons que les coefficients de la nature du commerce international sont toujours positifs et significatifs, quelle que soit la méthode d'estimation envisagée MCG ou MCO et quelle que soit la variable exogène incorporée dans la régression GL ou GL₍₋₁₎. Par comparaison entre les trois types du commerce intra-branche, la relation positive et statistiquement significative entre l'indice du GL et l'indice de taux de croissance devient plus robuste. Nous remarquons, en se basant sur le modèle 4 par la méthode MCG, que le coefficient de l'indice du GL₍₋₁₎ passe de (1.094) pour GLT à (0.963) pour GLH et (0.920) pour GLV. Ce résultat indique la supériorité du commerce intra-branche total et montre aussi que l'ampleur du commerce intra-branche horizontal domine celui du commerce intra-branche vertical. Ainsi, les résultats ne confirment pas la prédiction théorique où les PVD se spécialisent dans des activités à faible valeur ajoutée.

Pour conclure, ces derniers résultats sont favorables aux économies concernées. En effet, le développement des échanges intra-branches a été un élément moteur et surtout le commerce intra-branche horizontal (HIIT), en tant que moyen très efficace de transmission et de diffusion de technologies étrangères, ce dernier (HIIT) est responsable du progrès technique qui a lieu par l'introduction de nouvelles variétés de biens capitaux. Cela n'est toutefois pas suffisant en soi pour conclure à la performance du commerce intra-branche dans notre échantillon, comme déjà indiqué, il est intéressant d'introduire d'autres variables pertinentes à

coté de l'indice du commerce intra-branche afin de participer conjointement à l'accroissement du taux de PIB/h.

Bibliographie

- Abd-el-Rahman K. (1986), "Réexamen de la définition et de la mesure des échanges croisés de produits similaires entre les nations", *Revue Economique*, vol 37, n°1, pp. 89-115.
- Backus David K., Kehoe Patrick J. and Kehoe Timothy J. (1992), "In search of scale effects in trade and growth", *Journal of Economic Theory*, vol 58, pp. 377-409.
- Balassa B. (1966), "Tariff reductions and trade in manufactures among the industrial countries", *American Economic Review*, vol. 56, n°3, pp. 466-473.
- Balassa B. (1979), "Intra-industry trade and the integration of developing countries in the world economy", in H. Giersch, ed., *On the Economics of Intra-Industry Trade*, Symposium 1978, Tubingen, J.C.B. Mohr (Paul Siebeck), pp. 245-269.
- Balassa B. et Bauwens L. (1987), "Intra-Industry Specialisation in a Multi-Country and Multi-Industry Framework", *The Economic Journal*, vol. 97, n°388, pp. 923-939.
- Bergstrand J.H. (1990), "The Heckscher-Ohlin-Samuelson Model, the Linder Hypothesis and the Determinants of Bilateral Intra-Industry Trade", *The Economic Journal*, vol. 100, n°403, pp. 1216-1229.
- Chamberlin E. (1933), *The theory of monopolistic competition*, Cambridge, Harvard University Press.
- Duran J. Y., Alvarez A. (2008), *Indicadores de comercio exterior y politica comercial : medidores de posicion y dinamismo comercial*, Santiago de Chile, CEPAL.
- Durkin J.H. Jr et Krygier M. (2000), "Differences in GDP Per Capita and the Share of International Trade: The Role of Vertically Differentiated Trade", *Review of International Economics*, vol. 8, n°4, pp. 760-775.
- Finger J-M. (1967), "Trade Overlap and the Theory of International Specialisation : A Statistical Study of the Heckscher Ohlin and Linder Theories as Alternative Hypotheses", Ph. D. Thesis, University of North Carolina.
- Finger J-M. (1975), "Trade Overlap and Intra-industry Trade ", *Economic Inquiry*, vol. 13, n°4, pp. 581-58.
- Flam H. and Helpman E. (1987), "Vertical product differentiation and North-South trade", *American Economic Review*, vol. 77, pp. 810-822.
- Fontagné L. et Freudenberg M. (1997), "Intra-Industry Trade : Methodological Issues Reconsidered", *Document de travail du CEPII*, n°97-01.
- Fontagné L. et Freudenberg M. (1999), " Marché unique et développement des échanges ", *Economie et Statistique*, n°326-327.
- Fontagne L., Freudenberg M. et Péridy N. (1997), "Trade Patterns Inside the Single Market", *Document de travail du CEPII*, n°97-07.
- Greenaway D., Hine R., Milner C. (1994), "Country-Specific Factors and the Patterns of horizontal and Vertical Intra-industry Trade in the UK", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 130 (1), pp. 77-100.
- Greenaway D., Hine R.C. and Milner C.R. (1995), "Vertical and horizontal intra-industry trade : A cross industry analysis for the United Kingdom", *The Economic Journal*, vol. 105, n°433, pp. 1505-1519.
- Grubel H.G., Lloyd P.J. (1975), *"Intra-Industry Trade", The theory and Measurement of International Trade in Differentiated Products*, London, Macmillan Press.
- Helpman E. (1981), "International Trade in the Presence of Product Differentiation, Economies, of Scale and Monopolistic Competition: A Chamberlinian-Heckscher-Ohlin Approach", *Journal of International Economics*, vol. 11, n°3, pp. 305-340.
- Helpman Elhanan and Krugman Paul R. (1985), "Market Structure and Foreign Trade", *Increasing Returns, Imperfect Competition, and the International Economy*, Cambridge, MA, MIT Press.
- Hotelling H. (1929), "Stability in competition", *Economic Journal*, 39.

- Kandogan Yener. (2003), "Intra industry trade of transition countries: trends and determinants", *Emerging markets review*, 4, pp. 272-286.
- Krugman P. R. (1979), "Increasing returns, monopolistic competition, and international trade", *Journal of International Economics*, vol. 9, n°4, pp. 469-479.
- Krugman P. R. (1980), "Scale economies, product differentiation, and pattern of trade", *American Economic Review*, vol. 70, n°5, pp. 950-959.
- Krugman P.R. (1981), "Intra-Industry Trade Specialization and the Gains from Trade", *Journal of Political Economy*, vol. 89, n°5, pp. 959-973.
- Lancaster K. (1979), *Variety, equity and efficiency: product variety in an industrial society*, New York, Columbia University Press.
- Lancaster K. J. (1980), "Intra-industry trade under perfect monopolistic competition", *Journal of International Economics*, vol. 10, pp. 151-175.
- Mora C. D. (2002), "The role of comparative advantage in trade within industries", *Weltwirtschaftliches Archiv*, vol. 138, n°2, pp. 291-316.
- Montout S., Muccheli J., and Zignago S. (2002), "Regionalization and intra-industry trade : An analysis of automobile industry trade in NAFTA", *Revue Région et Développement*, vol. 16, pp. 137-158.
- Nolle D. E. (1990), "The determinants of intra-industry trade for developing economies", *Rivista Internazionale di Scienze Economiche Commerciali*, vol. 37, n°4-5, May, pp. 409-423.
- Posner M. V. (1961), "International trade and technical change", *Oxford Economic Papers* 13.
- Tharakan P.K.M. (1984), "Intra-industry Trade between the industrial countries and the developing world", *European Economic Review*, vol. 26, n°1-2, pp. 213-227.
- Verdoon P. J. (1960), "The Intra-Bloc trade of Benelux", dans Robinson G. (1960), *Economics Consequences of the Size of Nations*, London, Macmillan Press.
- Vona S. (1991), "On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts", *Weltwirtschaftliches Archiv/Review of World Economics*, vol. 127, n°4, pp. 678-700.

Annexe n°1 : La mesure du commerce intra-industriel

Indices de Grubel et Lloyd (1975)

Le commerce intra-industriel total (IIT) est défini comme le pourcentage du commerce total entre deux pays donnés

$$GL_j = 1 - \frac{|x_j - m_j|}{x_j + m_j}$$

X_j et M_j représentent respectivement les exportations et les importations dans la branche j . En conséquence, s'il n'y a pas de commerce intra-industriel, une unité de X_j ou M_j sera égal à 0. De même, si la totalité de l'échange est intra-industriel, $X_j = M_j$ et l'indice GL_j sera égal à 1.

Indices de Kandogan (2003)

La part du commerce intra-branche dans l'industrie j pour un pays i est défini par :

$$IIT_{ji} = 1 - \frac{|x_{ji} - m_{ji}|}{x_{ji} + m_{ji}}$$

Pour le commerce bilatéral, le volume du commerce intra-branche horizontal dans une industrie j peut être défini par commerce dans chaque groupe du produit¹.

$$HIIT_{kji} = 1 - \frac{|x_{kji} - m_{kji}|}{x_{kji} + m_{kji}}$$

Où kji fait référence aux catégories du produit dans chaque industrie j pour un pays i . Et à niveau de l'industrie :

$$HIIT_{ji} = \sum_{k=1}^{K_j} HIIT_{kji} \theta_{kji}$$

et $VIIT_{ji} = IIT_{ji} - HIIT_{ji}$

avec $\theta_{kji} = \frac{x_{kji} + m_{kji}}{\sum_{k=1}^{K_j} (x_{kji} + m_{kji})}$, mesure l'importance relative du produit.

¹ Kandogan (2003) utilise SITC classification de 4 chiffres pour définir les produits et SITC de 2 chiffres pour les industries (SITC : consiste à faire imputer chaque type de bien à une certaine catégorie).

Annexe n°2

Les 71 catégories de produits CHELEM

Code	Nom	Description
BA	Ciment	Ciment, chaux et pierres à bâtir travaillées (y compris marbres)
BB	Céramique	Céramique, tuiles et briques (y compris poterie et articles minéraux n.d.a.)
BC	Verre	Verre, vitres et verreries
CA	Fer et acier	Fer et acier (fer, fonte et acier, sous forme de lingots, demi-produits, barres, profilés, larges plats, feuillards, tôles, rails)
CB	Première transform. du fer	Tubes et produits de la première transformation du fer, de la fonte et de l'acier (tuyaux, accessoires et tuyauterie, fils, moulages et pièces de ceux en métaux non-ferreux classés dans CC et de la petite fonderie qui est rattachée aux catégories électromécaniques correspondantes F)
CC	Métallurgie non ferreuse	Métallurgie non-ferreuse (formes primaires et produits de la première transformation)
DA	Fils et tissus	Fils et tissus (textiles naturels, artificiels et synthétiques, y compris étoffes de bonneterie, cordages, textiles à usage industriel, à l'exclusion des fils synthétiques et artificiels continus classés dans GG)
DB	Vêtements de confection	Vêtements de confection (vêtements et accessoires de vêtements en tissus, à l'exclusion des autres vêtements classés dans DC et DE, des coiffures et des articles façonnés classés dans DD)
DC	Vêtements de bonneterie	Vêtements de bonneterie (y compris accessoires, à l'exclusion des étoffes de bonneterie classées dans DA et des coiffures de bonneterie classées dans DD)
DD	Tapis	Tapis et textiles d'ameublement (revêtements de sol, tapisseries, linge de maison et articles façonnés d'ameublement, coiffures, articles textiles n.d.a.)
DE	Cuirs	Cuirs, fourrures et chaussures (articles en cuir et en pelleterie, tels que chaussures, vêtements, sacs, articles de voyage, de maroquinerie, de sellerie et de bourrellerie, ainsi que les articles similaires en caoutchouc et en matières plastiques). Cette catégorie inclut les cuirs et pelleteries apprêtés, mais elle exclut les produits bruts classés dans JC.
EA	Ouvrages en bois	Ouvrages en bois (contreplaqués, panneaux, cadres, charpentes, emballages, caisses, articles en liège, etc., à l'exclusion des bois bruts ou sciés et du liège brut classés dans JC et des meubles classés dans EB)
EB	Meubles	Meubles et accessoires (y compris ceux en métal et en matières plastiques)
EC	Papier	Pâtes à papier, papiers et cartons (y compris articles manufacturés en ces matières)
ED	Imprimés	Imprimés et publications (y compris photographies, reproductions, reliures et gravures non-métalliques)
EE	Articles manufacturés nda	Articles manufacturés divers n.d.a. (notamment jouets, instruments de musique, vannerie, mercerie, orthopédie, parapluies, cannes, bougies et allumettes, articles de sport, fournitures photographiques et cinématographiques, chiffons et déchets n.d.a.). Cette catégorie ne comprend pas les articles fabriqués exclusivement en matières plastiques ou en caoutchouc, qui sont classés respectivement dans GH et GI.
FA	Ouvrages métalliques	Gros ouvrages métalliques (réservoirs, cuves, cheminées, cadres et portes métalliques, éléments de construction en acier)
FB	Quincaillerie	Quincaillerie, articles métalliques et produits de la mécanique générale (appareils sanitaires, appareils de plomberie et de chauffage, câbles, clous, boulonnerie, ressorts, roulements à bille, outils, coutellerie, quincaillerie)
FC	Moteurs	Moteurs, turbines, pompes et machines n.d.a. (à vapeur, à gaz, à explosion, hydrauliques, y compris matériel frigorifique industriel, à l'exclusion du matériel électrique classé dans FQ et du matériel de transport classé en FS à FW)
FD	Matériel agricole	Matériel agricole (à l'exclusion des outils à main classés dans FB)
FE	Machines-outils	Machines-outils (tours, perceuses, scieuses, fraiseuses, ponceuses, aléseuses, etc., y compris les autres machines pour le travail du métal et du bois ainsi que les convertisseurs et laminoirs)
FF	Matériel BTP	Matériel BTP, appareils de manutention et d'extraction, machines utilisées pour la construction
FG	Machines	Machines spécialisées pour des industries particulières (à l'exclusion de celles

Code	Nom	Description
	spécialisées	classées de FD à FF)
FH	Armement	Armement (lourd et portatif, y compris munitions)
FI	Instruments de mesure	Appareils et instruments de mesure et de précision (mécaniques, électriques ou électroniques, y compris matériel médico-chirurgical)
FJ	Horlogerie	Horlogerie (mécanique, électrique ou électronique)
FK	Appareils d'optique	Appareils d'optique, de photographie et de cinéma
FL	Composants électroniques	Composants électroniques actifs (valves et tubes, semiconducteurs discrets, circuits intégrés)
FM	Electronique grand public	Electronique grand public (récepteurs de radio-diffusion et de télévision, appareils pour l'enregistrement et la reproduction du son)
FN	Matériel de télécommunication	Matériel de télécommunication (émetteurs de radio-diffusion et de télévision, téléphones, appareils de transmission et de guidage)
FO	Matériel informatique	Matériel informatique et machines pour le bureau
FP	Electroménager	Appareils électroménagers (y compris réfrigérateurs domestiques et appareils électriques de chauffage, à l'exclusion des appareils d'éclairage, classés dans FR)
FQ	Matériel électrique	Gros matériel électrique (moteurs, générateurs, turbines, etc.)
FR	Fournitures électriques	Appareils et fournitures électriques (fils et câbles électriques, piles, accumulateurs, lampes, douilles, tubes, isolateurs, etc.)
FS	Eléments de véhicules auto.	Eléments de véhicules automobiles (châssis, carrosseries, pièces détachées)
FT	Automobiles particulières	Automobiles particulières, motocycles, cycles
FU	Véhicules utilitaires	Véhicules utilitaires et autres matériels de transport terrestre (y compris matériel ferroviaire roulant)
FV	Navires	Navires et bateaux (y compris les plates-formes pétrolières)
FW	Aéronautique et espace	Produits de la construction aéronautique et spatiale
GA	Chimie minérale de base	Produits de la chimie minérale de base (y compris poudres et explosifs, à l'exclusion des engrais classés dans GB)
GB	Engrais	Engrais et produits chimiques pour l'agriculture (insecticides, herbicides, fongicides, etc.)
GC	Chimie organique de base	Produits de la chimie organique de base (à l'exclusion des plastiques et fibres classés dans GG)
GD	Peintures	Peintures, laques, vernis et colorants, produits chimiques intermédiaires n.d.a.
GE	Produits de toilette	Produits de toilette, savons et parfums (y compris produits d'entretien, lessives, cosmétiques) et produits chimiques finals n.d.a.
GF	Produits pharmaceutiques	Produits pharmaceutiques (y compris produits vétérinaires)
GG	Plastiques	Plastiques, fibres et résines (y compris caoutchouc synthétique)
GH	Articles en plastique	Articles en matières plastiques (articles fabriqués exclusivement à base de matières plastiques, tels que récipients, jouets, etc., à l'exclusion des chaussures et vêtements classés dans DE et des articles composites classés dans EE)
GI	Articles en caoutchouc	Articles en caoutchouc (y compris pneumatiques, à l'exclusion des chaussures et vêtements classés dans DE et des articles composites classés dans EE)
HA	Minerais de fer	Minerais de fer (y compris déchets)
HB	Minerais non ferreux	Minerais et déchets de métaux non-ferreux
HC	Minéraux nda	Minéraux bruts n.d.a. (pierres à bâtir brutes, argile, sable, sel, phosphate, nitrate, spathfluor, soufre, potasse, soude, borate, bérytine, pyrites, pyrrhotines, arsenic, stronthium, lithium, gypse, amiante, mica, quartz, feldspath, abrasifs naturels, graphite, talc, etc., à l'exclusion des minerais

Code	Nom	Description
		métallifères, classés dans HA et HB, et des combustibles minéraux classés de IA à ID)
IA	Charbon	Charbon et lignite, tourbe, bois de chauffe, briquettes
IB	Pétrole brut	Pétrole brut
IC	Gaz naturel	Gaz naturel
IG	Coke	Coke et dérivés du charbon et du lignite (solides et gazeux), sauf briquettes
IH	Produits raffinés du pétrole	Produits raffinés du pétrole (non gazeux)
II	Electricité	Electricité distribuée, eau chaude, vapeur
JA	Céréales	Céréales (à l'exclusion des produits transformés classés dans KA)
JB	Autres produits agricoles	Autres produits agricoles (animaux vivants, oeufs, fruits et légumes, produits tropicaux, oléagineux, tabacs bruts, à l'exclusion des produits transformés qui sont classés de KB à KI)
JC	Prod. agric. non comestibles	Produits agricoles non comestibles (fibres textiles naturelles, cuirs, peaux et pelleteries non apprêtés, bois bruts ou sciés, liège brut, caoutchouc brut naturel, autres matières brutes d'origine animale ou végétale)
KA	Produits céréaliers	Produits à base de céréales (farines, semoules, pâtes, produits de boulangerie et de pâtisserie, produits amylacés)
KB	Corps gras	Corps gras alimentaires (y compris laitages et dérivés, à l'exclusion des savons et produits non-comestibles classés dans GE)
KC	Viandes et poissons	Viandes et poissons
KD	Conserves animales	Conserves et préparations animales
KE	Conserves végétales	Conserves et préparations végétales
KF	Sucre	Sucre, chocolat et produits de la confiserie
KG	Aliments pour animaux	Aliments pour animaux
KH	Boissons	Boissons (alcoolisées et non alcoolisées)
KI	Tabacs manufacturés	Tabacs manufacturés (à l'exclusion des tabacs bruts classés dans JB)
NA	Bijoux	Pierres précieuses, bijouterie, objets d'art
NB	Or non monétaire	Or non monétaire
NV	Non ventilés	Non ventilés
TT	Total	Total

Brèves réflexions sur le gaspillage

Henri BOUILLON

Université Paris I Panthéon-Sorbonne, France

henri.bouillon@live.fr

Résumé

Souvent vilipendé, le gaspillage est une conséquence inéluctable de l'organisation actuelle du système économique. Celui-ci repose en effet sur deux piliers fondamentaux, que sont la production et la consommation. Or, à ces deux niveaux, il s'opère un inévitable gaspillage des biens produits, inévitable en ce qu'il est le résultat mécanique du fonctionnement même de ce système. Maintenant qu'il est devenu aisé de produire beaucoup et à moindre coût, notamment grâce aux progrès techniques, il y a en tout domaine une surproduction, qui implique que le surplus de biens produits ne soit pas même commercialisé. Le gaspillage est plus visible encore au moment de la consommation. En effet, cette dernière est devenue une condition sine qua non de la bonne santé du système économique, car la production sans cesse croissante doit bien être écoulee. La consommation est donc encouragée sans modération, la publicité jouant à cet égard un rôle primordial par la création des besoins. Mais comme les biens achetés n'ont pas tous une réelle utilité pour le consommateur, soit parce qu'il n'en a pas réellement l'usage, soit parce que les quantités achetées sont supérieures à ses besoins effectifs, on assiste à un gaspillage massif des biens achetés.

Mots-clés

gaspillage, consommation, production, surproduction, déchet.

Abstract

Wasting is often pilloried. But it is an inevitable consequence of the current organization of the global economic system. The latter, in fact, rests on two basic pillars which are: production and consumption. But, up to these two levels, there's an inevitable waste of produced goods; it's the mechanic result of the economic system itself. Nowadays, whereas it's easy to produce a lot and for a low cost, especially thanks to technical progress, there is, in all the economic areas, an overproduction which involves that the surplus of produced goods doesn't come into the market. Wasting is even obvious during consumption itself. This one, in fact, became an essential condition of a healthy economic system, because the constantly increasing production must be cleared. So, consumption is excessively encouraged thanks to advertising which plays a crucial role by creating needs. But, as the goods which are bought are not truly useful, either they are not really needed or because the quantities purchased are higher than effective needs, we can note a massive wasting of consumer goods.

Key words

wasting, consumption, production, overproduction, waste.

Classification JEL

Z1.

Il n'est pas rare d'entendre de véhémentes diatribes contre le gaspillage, dénoncé comme l'une des plus graves plaies dont souffre la société contemporaine. A tel point même, qu'il est désormais organisé une « journée nationale de lutte contre le gaspillage alimentaire »¹, comme il existe une journée mondiale de lutte contre le Sida, une journée internationale de lutte contre la corruption ou une journée mondiale contre le cancer. Les chiffres sont en effet alarmants : le site du ministère de l'écologie évoquait un total de « **20 kg de déchets par an** et par personne dont **7 kg de déchets alimentaires non consommés encore emballés** » et évoquait des études « démontrant que jusqu'à **50% de la production alimentaire est gaspillée**, perdue ou jetée entre le champ et l'assiette »². L'ampleur du phénomène mérite donc une explication, que l'on peut difficilement réduire, comme cela est fréquemment fait, à une simple mal-consommation des ménages, dont les finances capricieuses s'accommodent d'ailleurs mal d'une semblable perte.

Le phénomène de gaspillage est assez simple à délimiter et chacun de nous l'a expérimenté, à quelque niveau que ce soit. « Le gaspillage est une destruction qui ne correspond à aucune contrepartie créatrice. »³ C'est en ce sens que l'on peut évoquer un gaspillage de temps ou d'argent. Pour centrer le propos de ces réflexions sur un sujet moins vaste, on peut restreindre cette destruction sans contrepartie aux seuls biens matériels. Dès lors, le gaspillage est le fait de transformer en déchets des biens qui pourraient ou auraient pu être encore utilisés. Or, selon le Code de l'environnement, le déchet est « tout résidu d'un processus de production, de transformation ou d'utilisation, toute substance, matériau, produit ou plus généralement tout bien meuble abandonné ou que son détenteur destine à l'abandon. »⁴ Chacun de nous est donc à l'origine d'une part de ces déchets, dont la production globale constitue le phénomène du gaspillage lui-même. Or, ce phénomène a une très nette propension à s'accroître.

Comment expliquer l'opprobre qui pèse sur ce phénomène, pourtant consubstantiel à la consommation ? L'idée générale est qu'un bien, quel qu'il soit, n'est jamais destiné à devenir un déchet. Telle n'est pas sa fonction, ni sa destination. Aucun produit n'est créé spécifiquement en vue d'être un déchet. Le déchet est en quelque sorte une déchéance du bien qui, au lieu d'être employé à sa fonction naturelle (ce à quoi il sert normalement), est abandonné ou jeté. Il y a donc un non-usage ou un mésusage du bien. Aussi le gaspillage est-il réprouvé puisqu'il est en quelque sorte une dénaturation de la consommation. Vécu – sans doute avec raison – comme un excès de biens matériels, le gaspillage est en outre jugé choquant au regard du nombre croissant des nécessiteux, qui ne possèdent pas même le nécessaire vital, en France ou ailleurs. La comparaison entre les chiffres du gaspillage⁵ et la situation dramatique de certaines personnes fait apparaître le plus cruel des contrastes et

1 <http://alimentation.gouv.fr/journee-anti-gaspillage/>

2 <http://www.developpement-durable.gouv.fr/La-lutte-contre-le-gaspillage.html> (chiffres mis à jour au 5 décembre 2013)

3 Henri Guitton (1975), *Entropie et gaspillage*, Editions Cujas, p. 42.

⁴Article L.541-1 du Code de l'environnement.

⁵ On peut lire sur le site *Planetoscope* l'évaluation suivante : « Plus de 41 200 kilos de nourriture sont jetés chaque seconde dans le monde. Cela représente un gaspillage alimentaire de 1,3 milliard de tonnes d'aliments par an, soit 1/3 de la production globale de denrées alimentaires dédiée à la consommation » (<http://www.planetoscope.com/agriculture-alimentation/1556-le-gaspillage-alimentaire-dans-le-monde.html>).

justifie la condamnation du gaspillage, point d'orgue d'un matérialisme et d'un consumérisme excessifs. « La pauvreté met tout de suite la vie matérielle à nu et la fait hideuse. »¹

Mais, sans m'attarder sur ce jugement de valeur, je voudrais montrer ici la vanité de cette condamnation. Elle est vaine en effet (je ne dis pas injustifiée), car elle prend pour cible un comportement qui ne peut changer. Et il ne peut changer car il est consubstantiel au système économique contemporain. Il est pour ainsi dire structurel. Il ne pourrait donc être, sinon proscrit, au moins limité que suite à une rénovation, voire à une révolution, de ce système tout entier. Voilà ce que je voudrais ici mettre en avant, en montrant que le gaspillage n'est qu'une conséquence du système économique et que, d'une certaine façon, il est produit mécaniquement par le système lui-même, à la façon d'un dommage collatéral. C'est pourquoi la critique faite au gaspillage ne paraît pas être en mesure d'influer grandement sur le gaspillage effectué et ne semble avoir qu'une faible résonance concrète, puisqu'elle s'attaque à l'effet sans remonter aux causes.

Or, le gaspillage est l'effet de plusieurs causes, qui tiennent tant au système de production qu'à un certain mode de consommation. D'une part en effet, la production est aujourd'hui assurée sans peine, notamment grâce à des progrès techniques exponentiels. Si l'on peut voir là une indéniable qualité du système de production, qui permet la création de nombreux biens matériels et pourvoit dès lors sans peine à la demande et aux besoins des consommateurs, il n'en résulte pas moins une surproduction souvent destinée à se muer en déchets (I). D'autre part, la consommation est désormais encouragée avec insistance, car elle est un moteur économique de premier plan, sans lequel la production serait inutile et pour lequel sont mobilisées toutes les ressources publicitaires que l'on sait. Cette consommation s'accompagne néanmoins d'un gaspillage toujours croissant, dans la mesure où une portion importante des biens achetés ne seront pas utilisés ou ne le seront que durant une brève période avant d'être jetés (II). Le gaspillage apparaît donc comme une conséquence même du système économique et de la profusion de biens qui résulte de son fonctionnement normal. Et comme ce système n'est pas lui-même remis en cause de manière significative, il est parfaitement vain de s'attaquer à l'une de ses conséquences – le gaspillage –, aussi critiquable soit-elle.

I. Le gaspillage engendré par la production

Durant des milliers d'années, le problème économique majeur fut celui de la production. Il fallait parvenir à produire suffisamment pour subvenir à tous les besoins. Une mauvaise saison détruisait une récolte et privait toute une population des denrées alimentaires les plus élémentaires. Aussi l'obsession de la production était-elle le moteur principal de l'économie et la moindre fluctuation des prix était motivée par les avaries de la production : la rareté expliquait la hausse des prix.

1° Depuis quelques décennies, le problème de la production ne se pose plus en tant que tel. Les questions portent encore sur le choix des techniques de production les plus efficaces, sur la réduction des coûts, sur l'exploitation des matières premières ou sur les problèmes environnementaux engendrés par certains modes de production. Mais, au moins en Occident, il n'y a plus de produit qui ne soit d'accès aisé (au moins théoriquement, car le prix de

¹ Victor Hugo (1985), *Les misérables*, Le livre de poche, coll. Classiques, vol. 1, p. 942.

certaines produits peut être un obstacle pour le consommateur ; mais cela ne tient pas à un défaut de production). A cet égard, deux facteurs non exhaustifs expliquent concrètement cette incroyable facilité de production : l'accroissement technique et le capitalisme.

Produire n'est plus un problème technique, car on sait faire efficacement (rapidement et au moindre coût) tout ce dont a besoin l'homme et même ce dont il n'a pas besoin. On a tant augmenté l'efficacité qu'il devient moins onéreux de produire en grande quantité, quitte à avoir beaucoup de déchets. Les machines et outils de production sont conçus pour être performants : ils produisent beaucoup. Et, plus ils produisent, plus ils sont rentables car ils sont amortis par le nombre de produits qu'ils ont permis de confectionner. Mais cette surabondance pousse à jeter beaucoup, car on produit plus que nécessaire. Le cas de l'agriculture est exemplaire : on a mis en place une agriculture de masse, qui travaille en lien avec les filières agro-alimentaires de grande distribution ; les techniques d'élevage et de production céréalière encouragent une grande production agricole, ce qui ne pose guère plus de difficulté technique (mais a d'autres conséquences, notamment écologiques). Bref, il devient facile et rentable de produire et de produire beaucoup : il est plus rentable de produire 1 000 ordinateurs que 100, comme il est plus intéressant d'élever 20 000 poulets en batterie que 20 dans un poulailler traditionnel.

Produire n'est plus non plus un problème financier, car il y a toujours des capitaux pour financer la production de n'importe quoi, dès lors que s'esquisse une espérance de profit. La chose est d'autant plus évidente qu'avec l'amélioration des techniques de production, produire devient de moins en moins onéreux. De même, les problèmes financiers ne jaillissent plus du côté des salaires, puisque l'augmentation du nombre d'actifs et le chômage de masse qui s'ensuit permettent de faire pression à la baisse sur les salaires, ce qui diminue encore le coût de production et permet de produire à moindre frais. Encore faut-il reconnaître sur ce point que, si le salaire n'est pas un obstacle en tant que tel (car il est vite rentabilisé), ce sont les minimums légaux et les charges sociales qui le grèvent qui peuvent constituer un obstacle financier nouveau ; mais ces charges ne résultent pas du libéralisme lui-même, puisqu'elles ont justement pour fonction de le compenser en instaurant des mécanismes de solidarité et de protection du salarié, ce qui explique les critiques dont elles font aujourd'hui l'objet. On peut donc penser que le capitalisme joue comme un facteur de production et de surproduction, ce qui est logique puisqu'il se propose essentiellement cet objectif.

A ces deux facteurs pragmatiques peut s'ajouter une cause idéologique : le productivisme. Le productivisme juge en effet que l'objectif premier est la production. Mais, il ne faut pas méconnaître les raisons de cette idéologie. Outre l'évidente motivation mercantile, elle repose avant tout sur un présupposé matérialiste. Il est en effet implicitement postulé par toutes les mouvances politiques et les théories économiques que la production de biens est la marque de la prospérité et que l'abondance de biens, non seulement ne nuit pas, mais assure de surcroît la maximisation du confort pour le plus grand nombre. « Plus grand sera le nombre d'objets produits et/ou appropriés, plus le bien-être et la prospérité générale seront élevés : le niveau de la production est devenu la tâche collective centrale, dont tout le reste, bien-être collectif, bien-être individuel, dépend. »¹ Le matérialisme a réduit le bien individuel et collectif à l'accumulation de biens matériels et au confort. Dès lors, la production de ces biens est le plus

¹Dominique Méda (2013), « Peut-on dénouer les liens entre prospérité et croissance ? », *Redéfinir la prospérité. Jalons pour un débat public*, I. Cassiers (dir.), Editions de l'Aube, p. 42.

sûr moyen de garantir la réalisation de cette fin. Le productivisme se nourrit à cette conception, jugeant que le rendement et la création de biens matériels sont un gage de bien-être et de prospérité. « Chaque époque a ses dieux qui reflètent sa civilisation et son génie. C'est au rendement que le XX^e siècle élève ses temples et dresse ses autels. »¹

2° Il est bien évident que toute cette production, ainsi facilitée et encouragée, n'est pas nécessaire. Et l'on rencontre là l'une des premières causes du gaspillage.

Au stade même de la production, avant même que le produit puisse atteindre le consommateur, il est effectué un premier gaspillage, engendré par la surproduction. Comme les biens produits sont surnuméraires, on peut se permettre d'en jeter certains et de ne pas tous les proposer à la vente : on va donc les sélectionner sur d'autres critères que leur qualité intrinsèque, jetant ceux qui n'y correspondent pas. Les fruits et légumes sont ici encore un exemple évident : ceux qui n'ont pas un bel aspect sont systématiquement écartés avant même d'être acheminés chez les commerçants. De même, des emballages qui ne mettent pas le produit en valeur poussent à se débarrasser du produit, alors même que celui-ci est tout à fait consommable. A cet égard, les dates de péremption jouent aussi un rôle capital. Les produits sont supprimés dès que cette date est atteinte ou même parfois, lorsqu'elle va l'être. Il s'instaure une espèce de course à la fraîcheur, celle-ci étant devenue un incroyable argument de vente. Cela impose corrélativement la nécessité d'avoir une consommation rapide, qui ne se réalise pas toujours et peut donc pousser les commerçants à jeter les produits rattrapés par le temps.

Mais tout cela ne pose guère de difficulté économique : on produit bien assez, voire trop. Et comme le volume des biens produits dépasse largement la demande, le vrai problème réside, non plus dans la production, mais dans la consommation. Car il faut bien que la production soit écoulée, c'est-à-dire vendue, pour que la production soit finalement amortie et engendre des bénéfices. Si bien que, dans la traditionnelle balance de l'offre et de la demande, c'est maintenant la demande qui pose problème, dans la mesure où elle n'est plus assez vigoureuse pour soutenir l'offre. On assiste ainsi à un intéressant renversement de perspective : on n'ajuste plus la production à la demande ; on produit d'abord, puis l'on cherche, notamment par la propagande publicitaire, cinématographique ou autre, à ajuster la demande en créant le besoin. Or, cet ajustement n'est que très imparfaitement fait. La consommation n'arrive plus à épancher la somme des produits créés, ce qui tient à la masse considérable de l'offre, à une relative stagnation des salaires et à une baisse du pouvoir d'achat², à un endettement des foyers, à une situation financière en crise presque perpétuelle, etc. On assiste dès lors à un

¹Pierrette Sartin (1962), « Organisation, méthodes et techniques. Le rendement de l'homme et de l'entreprise », *Revue administrative*, p. 215.

² Par un apparent paradoxe, on peut d'ailleurs penser que la diminution du pouvoir d'achat (qui engendre mécaniquement une surproduction et le gaspillage des produits non vendus, puisque l'écoulement des produits diminuera) est en partie due à ce système de production lui-même. En effet, « grâce à l'amélioration des techniques, la production augmente, les prix diminuent. Les entreprises peu concurrentielles qui produisent des marchandises avec peu de profit disparaissent. La ruine frappe des petits propriétaires dans toutes les catégories d'entreprise. Ils deviennent prolétaires et n'ont plus aucune ressource leur permettant d'acheter un complément de marchandises. Aucun prolétaire ne peut augmenter sa consommation. Il y a alors forcément crise, due à la surproduction. Plus la société capitaliste développe sa production, plus elle restreint les possibilités de consommation. » (Jacques Ellul (2012), *La pensée marxiste*, éd. La table ronde, coll. La petite vermillon, pp. 123-124)

gaspillage immense par défaut de consommation (et donc surplus de production), puisque la surproduction qui ne termine pas en stock est vouée au gaspillage.

Or, cette croissance exponentielle de la production n'a guère de chance d'évoluer et, si l'on peut dire, de s'ajuster à la demande. Il semble en effet bien improbable que l'on se dirige vers une restriction spontanée de la production pour éviter ce surplus de biens. Il n'en irait ainsi que si ce gaspillage avait une incidence économique et financière négative. Or, ce n'est pas le cas de manière suffisamment significative. En effet, le manque à gagner qui résulte du gaspillage des produits qui ne sont pas vendus est faible : ce gaspillage n'a aucune importance économique significative, puisqu'il est en quelque sorte intégré dans les coûts de fonctionnement et de production. Il serait même moins rentable de chercher à produire moins que de jeter le surplus inutile, car il faudrait calculer et ajuster la production à la demande réelle des consommateurs, ce qui exigerait que des personnes spécialisées dans ce travail y consacrent du temps, ce qui ferait augmenter la masse salariale.

A cela s'ajoute le fait que cette surproduction elle-même, bien qu'elle soit destinée au gaspillage, crée de la valeur économique. Laquelle ? Celle du travail qui est à son origine. Car, même si le bien est gaspillé, il est le résultat d'un travail, qui justifie le salaire et les cotisations l'accompagnant, qui rentabilise l'acquisition d'une machine onéreuse, qui amortit l'achat de matières premières en grande quantité, etc. Tout cela favorise la circulation des capitaux, qui produit de toute façon un enrichissement même déconnecté de la production réelle de biens et services. Y compris au niveau de la production, le gaspillage n'est donc pas économiquement négatif, sinon pour chaque entreprise individuelle, au moins pour l'ensemble du système économique considéré dans sa globalité.

Il est donc bien certain que, de ce côté, toute espérance de voir le gaspillage disparaître ou s'amoindrir n'est qu'une chimère. Au contraire, la surproduction ne peut que se maintenir, voire s'amplifier, puisque la suppression de ce surplus impliquerait de faire fonctionner le système de production en sous-régime, c'est-à-dire de ne pas en exploiter toutes les potentialités. Mais l'ajustement que nécessiterait cette solution serait sans doute à l'origine d'une perte financière que n'est pas prête à concéder la plupart des entreprises. En outre, la prégnance de l'idéologie productiviste rend intellectuellement inenvisageable un tel remède. Il est proprement inenvisageable par l'homo economicus contemporain que l'on produise moins que ce que l'on peut faire. Ce serait renoncer à une part du bien-être et de prospérité que promettent la production et le rendement.

Il n'en reste pas moins que la majeure portion du gaspillage résulte, non de la production elle-même, mais du système de consommation. Néanmoins, de ce côté non plus il y a peu de chance que s'opère une diminution du gaspillage.

II. Le gaspillage engendré par la consommation

1° Lorsque l'on dit que notre société est une société de consommation, on entend dire, dans le langage courant, que notre société consomme beaucoup. Mais il ne faut pas méconnaître toute l'étendue de cette affirmation. En réalité, si nous sommes dans une société de consommation, cela tient avant tout au fait que la consommation est devenue un chaînon indispensable du système économique. Il a déjà été souligné le poids que joue la consommation, face à la

production : l'offre (production) doit répondre à une demande (consommation) ; si bien que la production massive nécessite une consommation efficace, qui rentabilise la production et permette, dans l'absolu, de l'accroître encore et presque indéfiniment. La consommation est par conséquent aussi essentielle au système économique que la production. Et si nous consommons beaucoup, ce n'est que sous l'aiguillon de cette nécessité.

La consommation est en effet devenue une espèce de devoir, puisque le consommateur s'avère irremplaçable dans ce modèle économique. « Là où l'individu en tant que tel est aujourd'hui requis et pratiquement irremplaçable, c'est en tant que consommateur. »¹ Sans lui, le système tout entier s'écroule. Cela est bien normal et on le constate presque journalièrement à l'échelle de chaque produit : si un produit n'est plus consommé, sa production sera finalement interrompue, car elle ne sera plus rentable ; sans consommation, la production perd bientôt tout attrait économique. Le même schéma existe à l'échelle du système de production tout entier. Une production aussi vivace que celle que l'on a acquise nécessite un soutien effectif et perpétuel de la consommation, sans laquelle elle ne pourrait perdurer et prospérer.

Aussi la consommation devient-elle véritablement un besoin d'intérêt (économique) général, puisqu'elle soutient tout le système de production. « La vérité de la consommation, c'est qu'elle est non une fonction de jouissance, mais une fonction de production – et donc, tout comme la production matérielle, une fonction non pas individuelle, mais immédiatement et totalement collective. »² D'une certaine manière, là où le XIX^e siècle a inculqué à l'homme que le travail était un devoir, non pas seulement pour subvenir à ses besoins personnels et familiaux, mais pour l'intérêt général, le XX^e siècle l'a conduit à admettre qu'il était aussi un devoir social de consommer. Et lorsque l'on dit que la baisse du temps de travail nuit à l'économie, on oublie de préciser que la baisse de ce temps de travail permet d'augmenter le temps de consommation (comme en témoigne la question du travail le dimanche) : et finalement, la consommation étant vraiment nécessaire au système économique, l'homme remplit de plus en plus ses devoirs à l'égard du système économique en travaillant moins pour consommer plus. « Une des meilleures preuves que le principe et la finalité de la consommation n'est pas la jouissance et que celle-ci est aujourd'hui contrainte et institutionnalisée non pas comme droit ou comme plaisir, mais comme devoir du citoyen. [...] Il n'est pas question pour le consommateur, pour le citoyen moderne de se dérober à cette contrainte de bonheur et de jouissance, qui est l'équivalent dans la nouvelle éthique de la contrainte traditionnelle de travail et de production. L'homme moderne passe de moins en moins de sa vie à la production dans le travail, mais de plus en plus à la production et innovation continue de ses propres besoins et de son bien-être. »³

La consommation est si bien devenue une nécessité que, si l'individu n'a pas de besoins, la publicité lui en crée « en transformant nos désirs spontanés en besoins sociaux objectivés dans les choses offertes »⁴. Avatar du matérialisme le plus pur, la consommation est alors désignée comme la voie d'accès au bien-être, au confort, à l'estime et à la reconnaissance sociales, à l'épanouissement personnel, à la réalisation de soi, à l'affirmation de sa puissance financière, etc. « L'homme n'a pas de besoins ? Il faut lui en créer ; car ce qui compte ce n'est pas la

¹Jean Baudrillard (2011), *La société de consommation*, éd. Denoël, coll. Folio essais, p. 118.

²Jean Baudrillard, *La société de consommation*, op. cit., p. 109.

³Jean Baudrillard, *La société de consommation*, op. cit., p. 112-113.

⁴Gérard Lagneau (1988), *La sociologie de la publicité*, PUF, coll. QSJ, p. 109.

structure psychique et mentale de l'homme, c'est l'écoulement des produits, quels qu'ils soient, que l'invention permet à l'économie de produire. Et commence alors cette immense trituration de l'âme humaine qui aboutira à la propagande, mais qui, réduite à la publicité, rattache le bonheur et le sens de la vie à la consommation. Celui qui a est esclave de l'argent qu'il a ; celui qui n'a pas est esclave de la folie de conquête de cet argent, car il faut consommer. Rien n'a de prix dans la vie que cet impératif. »¹

De cette façon, on fait aimer à l'individu ce qu'il doit socialement faire – consommer –, ce qui n'est rien d'autre qu'un conditionnement². L'homme est ici réduit à n'être qu'un rouage de la machinerie économique, à qui on inocule le désir d'acheter les biens qui sont produits, et non plus une personne considérée à travers ses aspirations personnelles légitimes et dont on cherche à prévenir les besoins réels³. Le vrai scandale, si l'on veut vraiment s'offusquer de quelque chose, ce n'est pas celui du gaspillage, c'est celui-là.

2° Il résulte de tout ceci que le consommateur est également responsable du gaspillage, en tant que maillon du système économique. Ce qui est demandé au consommateur, en effet, c'est de consommer et de consommer toujours plus. Les politiques dites de relance de la consommation n'ont d'autres fins, car les gouvernants ont bien saisi l'importance économique que revêt dorénavant la consommation.

La nécessité de consommer est désormais bien implantée dans la société, non pas au titre de contrainte, mais comme un vecteur de plaisir et de bien-être. A cet égard, le caractère éphémère des biens est très symptomatique. Autrefois, un bien était acquis par le consommateur avec l'espoir conscient que ce bien soit conservé aussi longtemps que possible : on ménageait le produit, quitte à restreindre l'usage que l'on en faisait ; mais cette restriction pouvait elle-même être à l'origine d'un certain déplaisir, voire d'un manque. S'ouvrait ici un besoin potentiel que le système de consommation a exploité. Il a si bien habitué l'individu à consommer que ce dernier ne conçoit plus le produit qu'il achète comme étant voué à durer et à être conservé, car « ce gaspillage prôné par l'industrie pour vendre ses produits est entré dans les mœurs »⁴. Au contraire, « le périssable prolifère »⁵. Le bien est acquis pour fournir, au gré des désirs ou besoins, toutes les potentialités qui sont les siennes. Le produit n'est plus envisagé dans la durée ; il est simplement là pour être consommé, pour apporter une certaine satisfaction, un hédonisme immédiat, propre du consumérisme contemporain⁶. La satisfaction produite, le produit est jeté. Il l'est même s'il échoue à

¹ Jacques Ellul (2008), *La technique ou l'enjeu du siècle*, Economica, coll. Classiques des sciences sociales., p. 203-204.

² « Aimer ce qu'on est *obligé* de faire. Tel est le but du conditionnement. » (Aldous Huxley, 2005, *Le meilleur des mondes*, éd. Pocket, pp. 34-35)

³ « Un certain système de production capitaliste, au lieu de satisfaire les besoins les plus nobles, part, au contraire, de l'objet le plus facile à produire ou le plus lucratif et s'efforce, par la publicité notamment, d'en créer le besoin. » (Joffre Dumazedier, 1962, *Vers une civilisation du loisir ?*, Editions du Seuil, coll. Points, p. 74)

⁴ Vance Packard (1962), *L'art du gaspillage*, Calmann-Lévy, coll. Questions d'actualité, p. 17.

⁵ Michel Matarasso (1970), « Les gaspillages dans l'économie moderne. "Media" et gaspillage », *Diogène*, p. 108.

⁶ « On désigne par "consumérisme" un mode de vie, des normes et standards de désir légitime de la vie réussie, un mode de communication des messages, des biens et des services. [...] Il s'agit d'un mode de consommation individualiste, dépendant du marché, quantitativement insatiable, envahissant,

produire cette satisfaction, parce que le consommateur s'est lassé de la récréation que lui procurait le produit par exemple. Il l'est encore si, après avoir fourni tout le plaisir qu'il pouvait produire, il est précocement usé ou démodé : l'obsolescence technique de chaque produit, concurrencé par un nouveau modèle plus perfectionné, joue ici un rôle primordial¹. Bref, le consumérisme est une forme de consommation qui exige la satisfaction rapide et immédiate, et engendre l'abandon du produit une fois celle-ci obtenue². Par voie de conséquence, « le consumérisme est cette forme de consommation où l'accroissement quantitatif des déchets reste hors contrôle »³.

Ce constat permet de mettre en lumière une intéressante distinction sémantique. A priori, consommer consiste à faire usage des biens et produits. « Les mots consommer et consommation, au sens usuel, évoquent l'idée d'utilisation, de destruction par l'emploi normal. »⁴ Néanmoins, en économie, la consommation est plus simplement le fait d'acquérir le bien, c'est-à-dire de l'acheter. L'utilisation qui en sera faite est écartée : la consommation est réduite à l'acte d'achat, car ce n'est que lui qui intéresse l'économiste, puisque l'utilisation d'un produit acheté n'engendre, en elle-même, aucune valeur marchande.

Il en résulte que les réseaux de production et de distribution ne s'intéressent pas à l'utilisation réellement faite du produit par le consommateur, si ce n'est pour rendre leurs produits et la publicité plus efficaces (et se trouver au plus près des besoins réels ou supposés du consommateur). Mais quant à savoir si le produit acheté est consommé ou jeté, cela n'a guère d'importance. Dès lors que le produit est acheté et que le consommateur est prêt à l'acheter à nouveau, la fonction de la distribution est réussie : elle a favorisé la consommation – l'achat – et, par là-même, le système économique dans sa globalité. Peu importe que le consommateur ne mange que deux des trois poires qu'il a achetées et jette la dernière ; l'essentiel est qu'il l'ait achetée et qu'il en rachète au moins autant à son prochain voyage au supermarché. Peu importe que le médicament acheté ne soit pas utilisé complètement et que le fond du flacon ou le reste de la plaquette de pilules soit jeté ; l'industrie pharmaceutique se satisfait pleinement de l'achat effectué. En ce sens, la réduction de la vente au détail, au profit de la vente en gros ou en paquets préconstitués, accroît encore la différence effective entre les besoins réels du

hédoniste, axé sur la nouveauté, faisant usage des signes autant que des choses, très dépensier en ressources naturelles et en travail humain. » (Jean de Munck, 2013, « Les critiques du consumérisme », *Redéfinir la prospérité. Jalons pour un débat public*, I. Cassiers (dir.), Editions de l'Aube, pp. 140-141)
1 « Un être obsolète est celui qui pourrait servir encore et peut-être assez longtemps ; et cependant il est concurrencé par un être nouveau. Ce peut être un nouveau bien de consommation que la mode, l'évolution des mœurs impose : alors le bien antérieur est hors (ob) de la coutume (solere). Pour les biens de production, ce sont des progrès techniques qui ont mis au point de nouvelles façons de fabriquer, automatiques, rapides, de qualité, de rendement meilleur. La nouvelle machine ou le nouvel objet rend "obsolète" les anciens. » (Henri Guitton, *Entropie et gaspillage*, *op. cit.*, p. 44).

² « S'imposent, fascinante, la catégorie essentielle de l'éphémère, le culte de l'éphémère et de l'inutile. Pourtant ces catégories propres aux mœurs des sociétés modernes ne sont pas innocentes. Elles restent idéologiquement complices d'un système économique voué à la prolifération exubérante des biens de consommation. » (Michel Matarasso, 1970, « Les gaspillages dans l'économie moderne. "Media" et gaspillage », *Diogène*, p. 107).

³ Jean de Munck (2013), « Les critiques du consumérisme », *Redéfinir la prospérité. Jalons pour un débat public*, I. Cassiers (dir.), Editions de l'Aube, p. 164.

⁴ André Lalande (2010), « Consommation », *Vocabulaire technique et critique de la philosophie*, PUF, coll. Quadrige dicos de poche, note p. 178.

consommateur et l'achat auquel il procède : effectuer les courses pour un repas de cinq convives dans un supermarché impose l'achat de paquets ou de portions pour six personnes et conduit à jeter la part supplémentaire. Mais ce gaspillage est économiquement indifférent, puisque la consommation – l'achat – s'est produite.

Aussi, lorsque la consommation est encouragée, n'est-ce en réalité qu'une incitation à l'achat. Ce qui compte économiquement est cet achat. Et c'est lui qui est sans cesse promu. Par conséquent, en reléguant la question de l'usage effectif dans d'autres domaines (sociologique notamment), l'économie ne s'intéresse pas à la question du gaspillage, qui n'est rien d'autre que le non-usage définitif d'un bien acheté. Le gaspillage est parfaitement indifférent : l'important est que l'acte d'achat ait eu lieu. On excite donc la fièvre acheteuse du consommateur, sans s'occuper de savoir s'il aura réellement besoin du produit, s'il l'utilisera vraiment ou le jettera. Cela n'est pas du ressort de l'économie. Si bien que le gaspillage n'est, si l'on peut dire, qu'un produit logique de cette consommation imposée au consommateur qui ne se rend coupable de gaspillage que parce qu'il s'est conformé aux injonctions du système de production et de distribution.

Il apparaît alors contradictoire de culpabiliser le consommateur en lui reprochant son gaspillage alors que, paradoxalement, la publicité excite ses besoins et le pousse à consommer sans cesse davantage. Il y a sans doute une part de responsabilité personnelle, notamment parce que le consommateur est souvent, à son corps défendant, imbu de cet hédonisme consumériste. Mais cette culpabilisation n'en est pas moins une ironique incohérence du système, incohérence logique si l'on considère que la froide réalité du système ne peut être supportée par l'homme que s'il le condamne ouvertement, dissociant ainsi sa pratique de ses convictions. Il n'en demeure pas moins que le gaspillage est le résultat d'un système de consommation (et de production), soutenu par une publicité efficace et constante¹ ; et si l'on vitupère vertement contre le résultat, on encourage ouvertement ce qui le génère et qui est sans doute appeler à perdurer. « Nous nous trouvons en présence d'une société gavée de force comme une oie et qui investit son capital dans le gaspillage, sans que l'on puisse prévoir si ce besoin d'une consommation sans cesse croissante et toujours plus prodigue cessera un jour. »²

Une nouvelle fois, le gaspillage ne pourrait être résolu, comme cela est bien logique, que par une baisse de toute la part inutile de la consommation. Mais, pour tous les motifs qui ont été indiqués, il est exclu que l'on encourage une baisse de la consommation ou même une consommation rationalisée, car on a trop besoin que cette consommation se fasse et, même, se fasse de plus en plus. Aussi voit-on à nouveau combien il est vain de prêcher contre le gaspillage.

On pourrait rétorquer à cette idée peu satisfaisante que chacun devrait individuellement œuvrer à restreindre son propre gaspillage. Mais il est douteux que, hormis les économies qui

¹ « Dans le système économique où se confrontent et s'équilibrent l'offre et la demande, la production et la consommation de biens et de services, le moteur de la concurrence force les publicitaires à exacerber les contradictions de la société de consommation. Si l'investissement consacré à la promotion des ventes n'est pas un pur gaspillage, c'est-à-dire si les campagnes rivales n'annulent pas mutuellement leurs effets, le résultat global est bien celui d'une stimulation constante de la demande. » (Gérard Lagneau, *La sociologie de la publicité*, op. cit., p. 119)

² Vance Packard, *L'art du gaspillage*, op. cit., p. 183.

seront faites au sein de chaque foyer, cela réduise grandement le problème. Si les consommateurs décidaient tous et collectivement de réguler leur consommation pour utiliser pleinement les biens achetés et ne plus produire de déchets, il y aurait certes une diminution du gaspillage au niveau de la consommation. Mais cela ne ferait pas pour autant baisser le phénomène dans sa globalité. La raison en est bien simple : les biens qui ne seront pas gaspillés par le consommateur – qui, n'en ayant pas l'utilité, ne les aurait pas achetés – seront jetés par le producteur ou le commerçant, justement parce qu'ils n'ont pas été vendus et s'ajouteront au surplus de production déjà existant qui n'a pas été écoulé à la date de péremption, au moment où le produit se démode, à la période de renouvellement des stocks, etc.

Conclusion

Le système économique contemporain propose, à titre principal, une articulation inédite de la production et de la consommation. Or, il semble que le fonctionnement de chacun d'eux soit économiquement optimal, non point parfait sans doute, mais très satisfaisant à tout le moins. La production de biens matériels n'a jamais été aussi forte et, bon gré mal gré, la consommation de ces biens s'effectue de manière suffisamment soutenue pour ne pas gripper les rouages économiques. Économiquement, l'ensemble fonctionne donc. Et les idéologies productiviste et consumériste se greffent sur ces considérations économiques pour les justifier et les encourager.

Ce fonctionnement économiquement idéal est l'origine du gaspillage. Il engendre en effet, au niveau de la production, un surplus de biens, une surproduction. Celle-ci est souvent vouée à la destruction, dans la mesure où la profusion des biens encourage les producteurs et commerçants à sélectionner, dans la masse des biens produits, ceux qu'ils présenteront aux consommateurs selon des critères vendeurs (aspect, effets de mode, etc.) mais extérieurs au produit lui-même, parfaitement consommable. La consommation joue aussi son rôle. Nécessaire à la pérennité du système économique puisqu'elle permet l'écoulement de la production, elle est très efficace. Mais ce fonctionnement économiquement satisfaisant s'avère partiellement déconnecté des besoins réels des consommateurs, y compris des besoins façonnés par la publicité. Il en résulte que la consommation, puisqu'elle ne faiblit guère, est à l'origine d'une certaine sur-consommation, qui pousse le consommateur à jeter les biens qu'il a inutilement achetés.

S'il fait l'objet de virulentes critiques et si ses contempteurs se multiplient, le gaspillage paraît ainsi être un effet pervers du système économique contemporain, qui fonctionne économiquement bien et que l'idéologie encourage. Il est donc lui-même la marque d'une époque. « La prodigalité donne le ton à toute notre époque qui restera probablement dans l'histoire comme l'Age du gaspillage. »¹ Or, comme le gaspillage ne pourrait vraiment diminuer sans une refonte générale de ce système, il semble peu probable que les critiques qui lui sont adressées et qui s'arrêtent à lui s'accompagnent d'effets concrets palpables.

¹Vance Packard, *L'art du gaspillage*, op. cit., p. 17, 312 pages.

Bibliographie

- Baudrillard Jean (2011), *La société de consommation*, éd. Denoël, coll. Folio essais, 318 pages.
- Cassiers Isabelle (dir.) (2013), *Redéfinir la prospérité. Jalons pour un débat public*, Editions de l'Aube, 381 pages.
- Dumazedier Joffre (1962), *Vers une civilisation du loisir ?*, Editions du Seuil, coll. Points, 309 pages.
- Lagneau Gérard (1988), *La sociologie de la publicité*, PUF, coll. Que sais-je ?, 125 pages.
- Guitton Henri (1975), *Entropie et gaspillage*, Editions Cujas, 165 pages.
- Matarasso Michel (1970), « Les gaspillages dans l'économie moderne. "Media" et gaspillage », *Diogène*, pp. 87-108.
- Packard Vance (1962), *L'art du gaspillage*, Calmann-Lévy, coll. Questions d'actualité.

Les bases théoriques du développement de l'entreprise tenant compte d'équilibre du marketing-mix

Victoria STETSENKO

*Université Nationale des Technologies Alimentaire, Ukraine
stetcenkovika@mail.ru*

Résumé

La nécessité d'augmenter la compétitivité des entreprises demande la recherche constante de décisions managériales qui favorisent le développement et les méthodes d'analyse de l'état d'entreprise qui en donnent des données exactes. Le but de l'article est d'examiner des bases théoriques du développement de l'entreprise et du perfectionnement de la méthodologie de calcul du niveau du développement de l'entreprise tenant compte du niveau d'équilibre dans la répartition des dépenses entre les composantes du marketing-mix. L'article traite les principales opinions concernant la notion du développement de l'entreprise. On a élaboré un indice pour l'analyse d'une corrélation optimale entre les dépenses pour les éléments du marketing-mix et on l'a nommé le coefficient de l'équilibre du marketing-mix. On a développé une échelle des valeurs du coefficient de l'équilibre : de 0 « un équilibre absolu du marketing-mix » jusqu'à 2 « un marketing-mix déséquilibré ». On a perfectionné une approche vers le calcul du niveau de développement de l'entreprise de R. V. Feschour et de V. Y. Samouliak par la voie d'introduction dans le système des indices du coefficient d'équilibre de marketing-mix. Cela va permettre de former des décisions de gestion efficaces.

Mots-clés

développement de l'entreprise, marketing-mix, équilibre de marketing-mix.

Abstract

The need to improve the competitiveness of companies requires constant search of management decisions that contribute to development and methods of analysis of the company state which give accurate information about it. The aim of the article is research of theoretical foundations of the company development and improvement of the methodology for calculating the level of company development with considering the level of balancing in the distribution of costs between the components on the marketing mix. The basic views on the concept of company development were considered in this article. There was designed indicator to analyze the optimal ratio between the costs of the elements in the marketing mix and it was called «The coefficient of balancing marketing mix». The scale of values the coefficient of balancing was designed from 0 (the absolute balance of marketing mix) to 2 (the unbalanced marketing mix). The approach calculating the level of development of company from R. Feschur and V. Samulyak was improved by the introduction the coefficient of balancing in the system of indicators of the marketing mix. This will contribute to the formation of effective management decisions.

Key words

company development, marketing mix, balancing of the marketing mix.

Classification JEL
M310.

Introduction

Des changements dynamiques des affaires internationales engendrent la nécessité du développement des entreprises ukrainiennes. L'augmentation de l'efficacité de l'activité de marketing fait partie intégrante du processus du développement de l'entreprise. Nous prévoyons que pour l'analyse fondamentale du marketing-mix il y a besoin de l'élaboration d'un indice de son équilibre et de l'étude accompagnant l'état d'équilibre du marketing-mix. L'analyse du niveau du développement de l'entreprise est essentielle pour prendre les décisions de gestion efficaces, ce qui est très actuel dans les conditions d'accroissement vite du niveau de concurrence sur le marché ukrainien.

Revue des recherches et de publications

De nombreux scientifiques étrangers et nationaux s'occupent de recherches dans le domaine 'étude du développement de l'entreprise. Parmi eux il y a Aaker D. A., Levin M., Molian D., Naumov S. B., Pogorelova Y. S., Feschur R. V., Samouliak V. Y., Nadtoka T. B., Kakukina G. A., Martiakova O. V., Poberezhnyi R. O., Dunska A. R., Plouguina Y. A., Pachtchenko O. P., Grytsyk K. V. et autres. L'approche systémique dans la gestion de l'entreprise contribue au développement de chaque composante de ce système. Le perfectionnement du marketing-mix est une des composantes du développement de l'entreprise. Et c'est le domaine où travaillent Morgan D.S., Kotler F., Raman K., Goloubkov E. P., Balabanova L. V., Boutenko N. V., Garkavenko S. S., Pavlenko A. F. ; Rechetnikova I. L., Voytchak A. V., Chapran O. Y. Pourtant il existe un besoin de perfectionnement de structures d'analyse de marketing-mix.

Le but de la recherche

Le perfectionnement de la base méthodologique de l'analyse du marketing-mix des entreprises ukrainiennes par l'élaboration et l'utilisation de l'indice de son équilibre constitue le but de cet article. Il vise à étudier le perfectionnement de la méthodologie de détermination du niveau du développement de l'entreprise en tenant compte du niveau d'équilibre du marketing-mix. Aussi la détection d'influence des élaborations proposées sur l'activité des entreprises.

Le matériel essentiel

Dans le but de perfectionnement des résultats de l'activité de marketing des entreprises ukrainiennes il est nécessaire d'élaborer l'indice, le contrôle de valeur lequel permet la gestion efficace de marketing-mix et ainsi de l'entreprise entière. D'après son contenu, le développement de l'entreprise selon Y. S. Pogorelov est représenté par un ensemble de processus qui, en somme, conduisent à l'augmentation du potentiel d'une entreprise. Les

changements qualitatifs et quantitatifs, l'adaptation à l'environnement de l'entreprise et son intégration interne constituent les formes visibles de la manifestation de ces processus. Selon les scientifiques, la manifestation résultante du développement de l'entreprise nécessite de réaliser des changements qualitatifs et quantitatifs, permettant d'augmenter le potentiel de l'entreprise, d'assurer la capacité de l'entreprise à résister aux influences négatives du milieu environnant et d'augmenter sa viabilité [1].

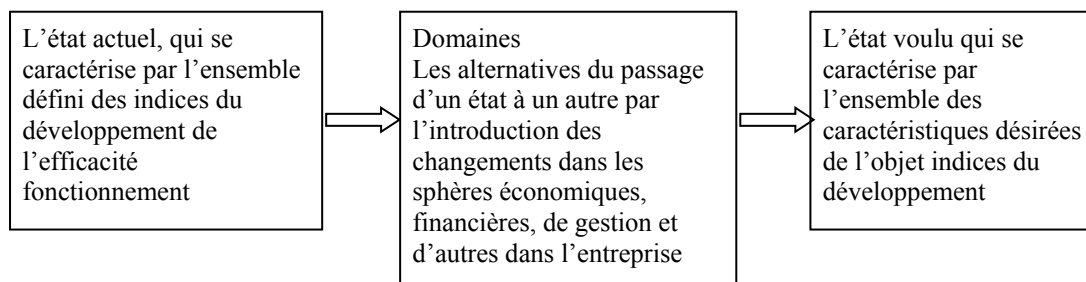
T. B. Nadtoka, G. A. Kakounina, O. V. Martiakova décrivent la notion « le développement de l'entreprise » comme un processus des changements communs dans le système de l'entreprise dirigé vers son passage dans un nouvel état qualitatif et quantitatif dans le temps sous l'influence des facteurs du milieu interne et externe. En outre, d'après sa direction il peut être négatif tout comme positif [2].

R. O. Poberezhnyi [3] décrit le développement de l'entreprise comme un changement dirigé de l'état qualitatif de l'organisation, de sa structure, de sa composition ou de ses propriétés, des changements quantitatifs ou qualitatifs des éléments de l'organisation. A. R. Dounska examine le développement de l'entreprise dans trois aspects essentiels: 1) le développement technique (scientifique et technique) – dirigé vers le perfectionnement de la qualité de la production de la technologie des services pour le compte de l'introduction des innovations techniques et technologiques ; 2) le développement de marché consiste dans l'élargissement du domaine de consommateurs, l'augmentation d'une part de marché etc.; 3) le développement organisationnel orienté vers le développement du travailleur particulier, du groupe, du perfectionnement du système et des processus de gestion etc. Chacun de ces aspects du développement a un caractère d'innovation et on peut donc affirmer que l'innovation est l'élément fondamental du processus du développement de l'entreprise. Le développement technique est basé sur les innovations techniques et technologiques.

Les espèces du développement marchand et organisationnelles sont basées, à son tour, sur les innovations organisationnelles et de gestion [4].

Le processus du développement de l'entreprise est décrit schématiquement par Y. A. Plougina. Le passage de l'état existant à celui voulu se fait, à son avis, à l'aide d'un mécanisme de gestion du développement.

Figure n°1: Le processus du développement de l'entreprise



Référence : Плугина Ю.А. Управление развитием как оптимальная модель управления предприятием / Ю.А Плугина // Вісник економіки транспорту і промисловості, 2010, № 30., С. 89-93.

O. P. Paschenko affirme qu'il faut envisager le développement de l'entreprise au point de vue des composants du potentiel de l'entreprise, c'est-à-dire sauf les aspects susmentionnés il faut prendre en considération le potentiel financier, de propriété, de production, de marketing de l'entreprise etc. [6].

P. V. Fechtchour et V. Y. Samouliak, définissent l'évaluation intégrale du niveau du développement de l'entreprise d'après la formule :

$$P = \frac{1}{n} \cdot \sum_{j=1}^n a_j \cdot \frac{P_j^o}{P_j^*} \quad (0 < a_j \leq 1); \quad (1)$$

Où n – la quantité des composants du développement de l'entreprise ;

a_j – le coefficient de signification du composant j du développement de l'entreprise

P_j^o – le niveau de réalisation du composant j du développement de l'entreprise;

P_j^* – l'évaluation d'après l'étalon du composant j du développement de l'entreprise.

Les auteurs ont formé le système d'évaluations des facteurs du niveau de développement de l'entreprise qui comprend trois groupes-cibles. Le premier groupe contient les indices qui caractérisent l'état du développement de l'entreprise sur la base de dépenses de ressources financières, de moyens essentiels, du travail, matérielles, énergétiques et informationnelles. Le deuxième groupe renferme les indices de la production, le troisième groupe inclut les indices de l'efficacité économiques qui décrivent la rentabilité, le rendement par travailleur, le volume des ventes, le débit de croissance du produit brut et de la remise des capitaux [7].

L'échelle d'évaluation du niveau de développement des entreprises d'après R. V. Fechtchour et V. Y. Samouliak est présentée dans le tableau 1.

Table n°1 : L'échelle d'évaluation du niveau de développement des entreprises

Les limites quantitatives du changement	L'évaluation qualitative
$0 < P \leq 0,5$	Restreinte
$0,5 < P \leq 0,7$	Propre
$0,7 < P \leq 1$	Elevé

Référence : Фещур Р.В. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і проблеми розвитку : [збірник наукових праць]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010, С. 231-239.

On peut marquer le bien-fondé et l'accessibilité de l'approche à l'évaluation du niveau de développement des entreprises qui a été élaboré par les auteurs. Cependant l'approche donnée du calcul du niveau de l'entreprise ne prévoit pas la considération de l'efficacité de la répartition de ressources au sein du marketing mix de l'entreprise.

Le développement de la science économique a favorisé l'apparition d'une telle notion comme « développement équilibré de l'entreprise ». K. V. Grytsyk affirme que le développement équilibré prévoit le changement de l'état économique d'entreprise sous lequel est soutenu le développement de tous les composants pour le compte de la réalisation de l'équilibre entre l'influence des revenus et celle des dépenses dans la période actuel et celui de perspective [8].

Après de l'étude de la réalisation de l'équilibre concernant le développement de l'entreprise nous procédons à l'examen de la réalisation de l'équilibre du marketing-mix de l'entreprise. Le marketing-mix est décrit en tant qu'une combinaison équilibrée des éléments contrôlés du marketing utilisés par l'entreprise pour atteindre la réalisation de son but du marketing sur le marché cible [9]. A son tour la réalisation de l'équilibre du marketing-mix représente le ratio entre les composantes du marketing-mix, surtout des dépenses de l'entreprise sur ce qui contribue aux meilleurs résultats de l'activité du marketing en totale. L'étude de la réalisation de l'équilibre du marketing-mix est orientée vers la recherche du ratio optimal des dépenses entre les éléments de 4P.

Comme la dépendance entre les dépenses sur les éléments du marketing-mix et le revenu reçu est décrite pour chaque éléments à part, il vaut mieux de les envisager séparément.

L'entreprise dépense les moyens visant l'élaboration du produit pour le faire sortir au marché. Cependant, il n'y a pas de revenu avant la vente de produit. Après son placement sur le marché, plus il est perfectionné, plus il apporte de revenus, mais dans une certaine limite. C'est parce que le consommateur sera content après l'atteinte par le produit de certaines propriétés, et plus loin l'investissement financier dans l'élément « produit » du marketing-mix sera privé de sens. C'est pourquoi nous pouvons affirmer que la liaison entre les dépenses pour l'élément « produit » de 4P et le profit obtenu est décrit par la dépendance logarithmique.

La dépendance des dépenses pour l'élément « prix » du marketing mix et du profit est décrite par une dépendance parabolique. Par ce que l'influence du changement du prix sur le profit dépend de l'élasticité de la demande. Si la demande n'est pas élastique (pour les produits de la première nécessité), la dépendance entre les dépenses de marketing pour l'élément « prix » et le profit est rectiligne et si la demande est élastique, alors en mesure de la croissance des dépenses à la formation du prix le profit augmente, pourtant à un moment donné (à cause de la satisfaction de la demande ou bien de l'atteinte du prix déficitaire) le profit commence à décroître brusquement. Une telle dépendance est décrite par une fonction parabolique.

L'utilisation des ressources pour l'élément « placement » du marketing mix et le résultat obtenu ont une dépendance parabolique parce que pendant l'augmentation de ces dépenses le volume de la réalisation augmente et les profits de l'entreprise augmentent aussi. Pourtant, à un moment donné les mesures de promotion obtiendront des résultats négatifs. Cela va se produire en résultat de la sursaturation informationnelle des consommateurs.

La dépendance logarithmique entre les dépenses pour l'élément « les canaux de distribution » de 4P et le profit s'explique par ce que pendant l'élargissement de la zone de distribution la croissance du profit est observée. Pourtant, cela ne va se produire qu'avant le moment de saturation de tous les marchés. Ensuite les efforts ne donneront guère de résultat.

Une telle approche (avec l'utilisation des données des années passées) donne la possibilité de définir le ratio optimal (réalisant un équilibre) entre les dépenses sur les éléments du marketing-mix et de le comparer avec celui qui existe.

Pour définir le niveau de réalisation de l'équilibre du marketing-mix on a élaboré un coefficient de réalisation de l'équilibre du marketing-mix (C_e) (formule 2):

$$C_e = |C_{nor} - C_1| + |C_{nor2} - C_2| + |C_{nor3} - C_3| + |C_{nor4} - C_4| \quad (2)$$

Où C_n représente le niveau réel de la part des dépenses pour l'élément n du marketing dans l'entreprise, $C_{nor\ n}$ est la part des dépenses pour l'élément n du marketing à condition de la répartition équilibrée.

L'utilisation des modules dans la formule permet le calcul de la déviation générale des valeurs réelles des valeurs qui reflètent la répartition équilibrée, indépendamment de la plus grande valeur parmi eux. La valeur du coefficient de réalisation de l'équilibre du marketing-mix se varie dans le diapason de 0 à 2. En tenant compte on propose de répartir le diapason sur 4 parties égales (table 2).

Tableau n°2: L'échelle des valeurs du coefficient de réalisation de l'équilibre du marketing-mix

La valeur du coefficient de réalisation de l'équilibre	Evaluation de la réalisation de l'équilibre du marketing-mix
$0 < C_e \leq 0,5$	le niveau de réalisation de l'équilibre est élevé
$0,5 < C_e \leq 1$	le niveau de réalisation de l'équilibre est modéré
$1 < C_e \leq 1,5$	le niveau de réalisation de l'équilibre est bas
$1,5 < C_e \leq 2$	le marketing-mix est déséquilibré

Du tableau n°2 on voit que si la valeur de C_e est égale à zéro, on peut nommer les dépenses sur les composantes du marketing comme ceux équilibrées absolument. Plus grande est sa valeur, moins est le niveau de réalisation de l'équilibre.

Ainsi l'approche du calcul de l'évaluation intégrale du niveau du développement de l'entreprise, élaboré par R. V. Feschour et V. Y. Samouliak peut être perfectionné en considérant le coefficient de réalisation de l'équilibre du marketing-mix et à condition de la répartition équilibrée dans le marketing-mix, la valeur du coefficient de réalisation de l'équilibre du marketing-mix est égale à zéro. Cela rend son utilisation impossible dans l'état proposé. Comme la valeur du coefficient varie de 0 à 2, on va soustraire la valeur du coefficient de 2 pendant le calcul de l'évaluation intégrale du niveau du développement de l'entreprise. Ainsi sa valeur d'étalon sera calculé d'après les formules (3, 4) :

$$N^o_{récm} = 2 - C_{nor\ n} = 2, \quad (3)$$

$$N^*_{récm} = 2 - C_e. \quad (4)$$

Où $N^o_{récm}$ – le niveau de c ;

$P^*_{récm}$ – l'évaluation d'après l'étalon de la réalisation d'équilibre du marketing-mix de l'entreprise.

Alors si on tient compte du niveau de la réalisation de l'équilibre dans le calcul de l'évaluation intégrale du niveau du développement de l'entreprise, nous pouvons déterminer et analyser plus exactement l'état réel de l'entreprise.

Dans le résultat du calcul de l'évaluation intégrale du niveau du développement des entreprises d'après la méthode perfectionnée on a déterminé que le résultat reçu correspond plus à l'état réel de l'entreprise et ses positions sur le marché que les indices défini par les spécialistes. Comme la méthode perfectionnée tient compte de la réalisation d'équilibre du marketing-mix de l'entreprise. C'est-à-dire, avec les hautes valeurs des indices de la réalisation d'équilibre du marketing-mix le niveau du développement calculé d'après la méthode perfectionnée est plus haut et vice versa. Les résultats obtenus correspondent à la réalité parce que l'entreprise qui développe les mesures de marketing se trouve de fait au plus haut niveau du développement.

Il y a là une perspective pour perfectionner ultérieurement la méthode de définition de l'évaluation du développement de l'entreprise compte tenu des facteurs qui sont peu étudiés à cause des particularités de l'économie ukrainienne.

Conclusion

La notion « le développement de l'entreprise » décrit le passage de l'état actuel vers celui désiré avec les valeurs plus hautes des indices de l'efficacité du travail de l'entreprise. On a élaboré l'indice de la réalisation de l'équilibre du marketing-mix qui décrit l'efficacité d'utilisation de ressources dans l'activité du marketing et qui donne la possibilité de définir le ratio optimal des dépenses sur les éléments 4P. Le perfectionnement de l'approche au calcul du niveau du développement de l'entreprise proposé par R. V. Feschour et V. Y. Samouliak permet de recevoir la valeur plus exacte du niveau de développement de l'entreprise ce qui contribuera la formation des décisions efficaces de gestion.

Bibliographie

- 1 Погорелов Ю.С. Развитие підприємства: поняття та види / Ю.С. Погорелов // Культура народів Причорномор'я. — 2006. — №88. — С. 75-81.
- 2 Надтока Т.Б. Соціальний розвиток промислового підприємства та механізми його управління // Управлінські технології у рішенні сучасних проблем розвитку соціально-економічних систем: монографія / Т.Б. Надтока, Г.А. Какуніна, О.В. Мартякова та ін. / за заг. ред. О.В. Мартякової. — Донецьк : Вид -во ДонНТУ, 2011. — 744 с.
- 3 Побережний Р.О. Основні напрямки розвитку підприємств машинобудування / Р.О. Побережний // Вісник національного технічного університету "ХПІ". — Харків, 2012. — № 13. — С. 90-100.
- 4 Дунська А.Р. Інноваційна стратегія як сучасний інструмент управління розвитком підприємства [Електронний ресурс] / Дунська А.Р. // Матеріали III Міжнародної науково-практичної конференції "Інвестиційні пріоритети епохи глобалізації: вплив на національну економіку і окремий бізнес" (7-8 октябрю 2010 року). — 2010. — Режим доступу: http://www.confcontact.com/20101008/5_dunska.htm.
- 5 Плучина Ю.А. Управление развитием как оптимальная модель управления предприятием / Ю.А Плучина // Вісник економіки транспорту і промисловості — 2010 — № 30. — С. 89-93.
- 6 Пашенко О.П. Стратегічне управління розвитком підприємства / О. П. Пашенко // Вісник Хмельницького національного університету — 2011. — № 2, Т. 2. — С. 99-103.
- 7 Фещур Р.В. Групи показників (індикаторів) оцінювання рівня розвитку підприємств / Р.В. Фещур, В.Ю. Самуляк // Менеджмент та підприємництво в Україні: етапи становлення і

проблеми розвитку : [збірник наукових праць]. – Львів: Видавництво Львівської політехніки, 2010. – С. 231-239.

8 Грицик К.В. Управління ефективністю діяльності підприємства на основі формування системи збалансованого розвитку: автореферат дис. на здобуття наук. ступеня канд. екон. наук : спец. 08.00.04 «економіка та управління підприємствами (за видами економічної діяльності)» / К. В. Грицик. - Одеса:, 2009. - 20 с.

9 Маркетинг: підручник / [Павленко А.Ф.; Решетнікова І.Л., Войчак А.В. та ін.] наук. ред. А. Ф. Павленко. – К.: КНЕУ, 2008. – 600 с.

Un aperçu juridique du contrat en général

Clotaire MOULOUGUI

Université du Littoral Cote d'Opale Dunkerque, France

clotaire.mouloungui@univ-littoral.fr

Résumé

Les codes renferment de nombreux types de contrats gouvernés par des règles propres. Malgré cette diversité, tous partagent quelques règles fondamentales, contenues dans le Code civil. Ce droit commun est la théorie du contrat, ou le contrat en général. Il y est notamment question de la validité, de l'interprétation et des effets du contrat. Celui-ci comporte une force obligatoire qui se manifeste, au besoin, par l'exécution forcée et par des dommages-intérêts à la charge du débiteur. Curieusement, des tiers au contrat peuvent s'y trouver impliquer, au point que parfois leur action judiciaire le neutralise. Les parties contractantes elles-mêmes obtiennent aussi l'anéantissement du contrat par le biais d'un juge ; soit sur la base de la nullité, soit sur la base de l'inexécution. À la suite de quoi ces parties doivent revenir à leur situation patrimoniale d'avant le contrat. D'où des restitutions réciproques, des indemnités d'utilisation du bien d'autrui, des pénalités, etc.

Mots-clés

Contrat, convention, confirmation, dommages-intérêts, validité, nullité, indemnité d'usage, inopposabilité, annulation, résolution, exception d'inexécution, créance, dette, interprétation, preuve.

Abstract

The codes contain many types of contracts controlled by clean rules. Nevertheless, all in common have some fundamental rules contained in the Civil code. This common right is the theory of the contract, or the contract in general. It is there in particular question of the validity, the interpretation and the effects of the contract. The obligatory force of the contract results in the dstraint and the damages with the load of the debtor. However, the thirds with the contract can be there to imply, so much so that their possible action neutralizes it. The parts themselves destroy sometimes the contract by the means of a judge, either on the basis of its nullity, or on the basis of its violation by one of them. Following what the parts must return to their patrimonial situation of before the contract. From where reciprocal restitutions, allowances of use of the good of others, penalties, etc.

Key words

contract, convention, confirmation, damages, validity, nullity, allowance of use, inopposability, cancellation, resolution, exception of inexecution, claim, debt, interpretation, proof.

Classification JEL

K12.

Introduction

Les agents économiques (à savoir les individus, les ménages, les administrations et les organismes privés) ont besoin de nombreux biens et prestations de service pour vivre ou fonctionner. Par le terme biens, il faut entendre des immeubles (terrains et bâtiments) ou des

meubles, c'est-à-dire des produits déplaçables, comme les ordinateurs, les voitures, les congélateurs, les fruits et légumes, etc. ⁽¹⁾. Pour se faire une idée des prestations de service, on peut songer aux utiles interventions du plombier, du médecin, de la coiffeuse, du masseur, du formateur, du chanteur, de l'acteur, etc. La différence entre ces deux catégories de choses est que les composantes de la première (les biens) sont corporelles ; elles peuvent donc être tâchées et prises en main.

Au contraire, les éléments de la seconde catégorie (les services) sont immatériels, incorporels. Non seulement il est difficile de les toucher, de plus, il est inconcevable de les amasser en vue d'un usage ultérieur ⁽²⁾. En tous cas, les agents économiques bénéficient de ces choses gratuitement ou en payant. Et dans les deux hypothèses, les fournisseurs et les bénéficiaires de tels avantages doivent d'abord se concerter et s'entendre. C'est une pareille entente préalable que l'on appelle le contrat ⁽³⁾.

Curieusement, très souvent, un écrit n'est pas indispensable à l'existence d'un contrat. C'est ainsi que des analphabètes peuvent en conclure entre eux ou avec des lettrés. Mieux, avant l'invention de l'écriture, il y avait déjà des échanges économiques certainement fondés sur des contrats. Bien sûr, il est prudent de se constituer une preuve écrite, pour le cas où le partenaire contesterait soit l'existence même du contrat, soit seulement son contenu. Or, le juge ne se prononce que sur la base de preuves ; des preuves de préférence écrites, voire obligatoirement écrites. Sinon, la situation serait proche de celle du sans-papier : celui-ci existe bel et bien, mais ne peut prouver qui il est. Au demeurant, pour que le contrat produise ses effets (au besoin, le concours des autorités publiques), il doit être valable ⁽⁴⁾. L'étude des nullités du contrat constitue précisément un morceau de choix dans le programme de deuxième année de droit des facultés de droit. Néanmoins, des rudiments de la matière devraient pouvoir bénéficier même à de non-juristes (ingénieurs, gestionnaires, médecins, romanciers, historiens, chômeurs, etc.). Tel est l'objectif des pages qui vont suivre. Il s'agira donc d'y examiner les notions de base en matière de contrats (1^{ère} partie). Pour aller un peu plus loin, le discours s'appesantira ensuite sur les mots-clés et les faux amis qui, parfois, complexifient l'apprentissage juridique des contrats (2^{ème} partie).

I. Les notions de base en matière de contrats

Cette première partie contient des développements portant sur la caractérisation des contrats, c'est-à-dire leur identification (A). Puis, il est question du pouvoir que détiennent les autorités

¹ William DROOS (2010), « Droits dont les biens peuvent être l'objet », *Juris-Class Code civil*, art. 543.

² Agnès ROBIN (2014), « Le patrimoine scientifique de l'État : un patrimoine immatériel en quête de statut », *Communication Commerce électronique* n°10, Octobre, étude 18.

³ François LLORENS (2005), « Typologie des contrats de la commande publique », *Contrats et Marchés publics* n°5, étude 7.

⁴ On sait par exemple que « tout concurrent évincé de la conclusion d'un contrat administratif est recevable à former devant le juge administratif un recours de pleine juridiction contestant la validité de ce contrat ou de certaines de ses clauses » (C.E., Ass., 16 juill. 2007, Société Tropic Travaux Signalisation ; « Le contentieux contractuel, une nouvelle ère commence », P.A. 2007, n°181).

publiques et les personnes privées (individus, sociétés, associations, etc.) en cette matière conventionnelle (B).

A. L'identification ou la caractérisation des contrats

La première chose à retenir ici est que le contrat est un engagement libre, mais ensuite obligatoire et, assorti de sanctions. En effet, c'est librement que le participant à un contrat s'oblige à l'un des trois types d'obligations envisageables en la matière ⁽¹⁾.

Dans le premier type, il s'agit de donner, c'est-à-dire de faire en sorte qu'un bien change de propriétaire. Ce qui se réalise notamment à l'issue d'une vente, d'un échange ou d'une donation ⁽²⁾. Le deuxième type d'obligations c'est faire ; à savoir, offrir une prestation de service à son partenaire. Enfin, un agent économique peut plutôt s'engager à ne pas faire. Une telle abstention se retrouve dans l'obligation de non-concurrence contractée envers son employeur par un salarié ⁽³⁾. Ne pas faire constitue donc le troisième type d'obligations que l'on trouve éventuellement dans un contrat (hormis Donner et Faire).

Celui qui conclut un contrat est tenu (engagé, obligé) presque de la même façon qu'à l'égard d'une loi ⁽⁴⁾. L'article 1134 du Code civil indique en effet que « les conventions légalement formées tiennent lieu de loi à ceux qui les ont faites ». En cas de non respect du contrat, le débiteur peut être condamné par le juge au versement de dommages et intérêts au profit du créancier ⁽⁵⁾. À moins que le contrat ait d'avance fixé (donc de façon forfaitaire) le montant de l'indemnité (forte et dissuasive) à payer au créancier en cas d'inexécution ou d'exécution tardive. Cela s'appelle une clause pénale ⁽⁶⁾. Alors, le passage devant le tribunal n'est pas nécessaire. Sauf si, finalement, le créancier trouve la peine convenue dérisoire ; ou si, au contraire, le débiteur la trouve excessive. Le juge saisi pourra en décider l'augmentation ou la diminution. Par ailleurs, l'exécution forcée est possible à l'encontre du débiteur défaillant. Par exemple : des saisies, avec l'aide d'un huissier de justice ; la récupération de marchandises par la force ; la démolition de constructions faites malgré l'obligation de ne pas faire. Néanmoins, les obligations de faire ne donnent pas lieu à exécution forcée : le créancier doit se contenter de dommages-intérêts judiciaires. Par exemple, le chirurgien qui change d'avis, alors qu'il

¹ Marie MALAURIE-VIGNAL (2010), « Liberté contractuelle conjugée avec liberté du commerce et de l'industrie versus régulation autoritaire », *Contrats Concurrence Consommation* n°1, Janvier, repère 1.

² Stephen OLIVIER (2012), « La transmission anticipée du patrimoine : aspects civils et fiscaux », *La Semaine Juridique Notariale et Immobilière* n°27, 6 Juillet, act. 691.

³ Philippe SIMLER (2011), *Distinction des obligations de donner, de faire et de ne pas faire*, JurisClasseur Civil Code, Art. 1136 à 1145; Chantal CORDIER-VASSEUR et Claire DECOUX-LAROUDIE (2013), « Le devoir de loyauté du dirigeant », *La Semaine Juridique Edition Générale* n°24, 10 Juin, 693.

⁴ Stéphane BRACONNIER et Mathieu LECOQ (2013), « Quelle est la nature juridique des contrats passés par les sociétés publiques locales d'aménagement ? », *Contrats et Marchés publics* n°12, Décembre, 10.

⁵ Marie ALBERTINI (2012), « Validité et efficacité des clauses limitatives de responsabilité entre professionnels », *La Semaine Juridique Entreprise et Affaires* n°50, 13 Décembre, 1760.

⁶ Philippe DELEBECQUE (2013), « Clause pénale », *JurisClasseur Civil Code*, Art. 1146 à 1155.

avait promis de réaliser une opération, ne sera pas contraint de l'effectuer. Il indemniserait simplement le patient déçu ⁽¹⁾.

En vérité, ces saisies et indemnisations supposent que le contrat soit valable. Or, quand l'est-il vraiment ? Un contrat est valable si, d'abord, il remplit les quatre conditions prévues par l'article 1108 du Code civil ⁽²⁾. La première de ces conditions est que le débiteur soit capable, c'est-à-dire qu'il soit un majeur sain d'esprit, ou bien un mineur émancipé. Sauf dans les cas où la loi, la coutume ou le juge permettent à l'incapable de passer lui-même des contrats (de montants raisonnables) ⁽³⁾. Deuxièmement, le débiteur doit s'être engagé en connaissance de cause. En clair, il n'aura pas commis d'erreur sur un élément substantiel, ou il n'aura pas été forcé à contracter. C'est la question du consentement, dont nous verrons qu'il est un motif négligeable de nullité des contrats ⁽⁴⁾. En troisième lieu, l'objet du contrat doit être licite. Cela signifie que la chose en question doit matériellement exister et qu'aucun texte ne doit en interdire la commercialisation ⁽⁵⁾. Enfin, la cause, la raison d'être du contrat, ne doit pas être contraire à un texte législatif ou réglementaire, à l'ordre public ou bien aux bonnes mœurs.

Tous les contrats doivent remplir ces quatre conditions minimales (capacité, consentement, objet et cause). En outre, chaque type de contrat prévoit des conditions supplémentaires qui lui sont propres ⁽⁶⁾. Par exemple, le contrat de vente est nul si aucun prix n'a été convenu. Par exemple encore, le contrat de cautionnement n'est pas valable à supposer que le garant (la caution) n'écrive pas de sa main, en chiffres et en lettres, la dette qu'il s'engage à payer si à l'échéance le débiteur s'avère défaillant ⁽⁷⁾. Par exemple enfin, le contrat de travail ne sera pas considéré comme un contrat à durée déterminée (CDD), en l'absence d'écrit le précisant. Autrement dit, l'employeur qui n'aura pas tenu compte de cette obligation légale verra le contrat de travail requalifié par les juges en CDI (contrat à durée indéterminée). Ce qui est une situation juridique plus favorable pour le salarié.

Le contrat qui ne remplit pas les conditions de validité est nul. Toutefois, il est possible de le sauver. Pourtant, le sauvetage ne s'envisage que pour le contrat souffrant d'une simple nullité relative ⁽⁸⁾. Celle-ci porte généralement sur la capacité ou sur le consentement du débiteur. Lorsqu'une nullité n'est pas relative, elle est alors absolue. Dès lors, elle concerne

¹ Marie-Andrée RAKOTOVAHINY (2011), « Le maintien forcé du contrat ou l'éviction de la volonté individuelle », *Petites affiches*, 03 août, n°153, P. 6.

² Sandrine SANA-CHAILLÉDENÈRE (2014), *Nullité ou rescision des conventions, Cas de nullité*, JurisClasseur Civil Code, Art. 1304 à 1314, mai.

³ Cf Code civil. Pour les mineurs, art. 389-3 et art. 408 ; pour les majeurs, art. 473.

⁴ Oui, l'erreur est souvent indifférente et n'entraîne donc pas l'annulation du contrat.

⁵ Haïba OUAÏSSI (2013), « De l'illicéité à la nullité des conventions d'audit : la fin des cost-killers ? », *La Semaine Juridique Entreprise et Affaires* n°40, 3 Octobre, 1528 ; Valerio FORTI (2014), « L'absorption de l'objet par le contenu contrat », *Petites affiches*, 31 octobre, n°218, P. 6 ; Henri HOVASSE (2012), « Emprunt et objet social », *Droit des sociétés* n°10, Octobre, comm. 160.

⁶ Stéphane BRACONNIER et Mathieu LECOQ (2013), « Vices affectant la conclusion des contrats publics : mode d'emploi des mesures de régularisation par l'Administration », *Contrats et Marchés publics* n°4, Avril, 4.

⁷ Philippe SIMLER (2013), « Une éclaircie dans le ciel agité des mentions manuscrites prescrites par le Code de la consommation », *La Semaine Juridique Edition Générale* n°16, 15 Avril, 440.

⁸ Gwennhaël FRANÇOIS (2013), « L'inefficacité des clauses de conciliation précontentieuse insérées dans le contrat de travail », *La Semaine Juridique Entreprise et Affaires* n°8, 21 Février, 1127.

généralement l'objet ou la cause du contrat. Il faut ici dire « généralement », car il existe d'autres motifs de nullité relative et de nullité absolue des contrats. Redisons en effet que chaque type de contrats a ses règles spécifiques, à côté des règles communes applicables à tous les contrats. Sauver le contrat nul (de sa nullité relative), c'est le confirmer ⁽¹⁾. Cela veut dire que l'agent économique qui pouvait s'en plaindre écrit un nouveau document montrant que malgré la nullité dont il pouvait se prévaloir, le contrat s'appliquera quand même. Une seconde façon de sauver le contrat c'est de l'appliquer carrément, même sans rien dire (tout en sachant qu'il est nul). Encore une fois, la confirmation est interdite lorsqu'il s'agit d'une nullité absolue. En d'autres termes, le pouvoir des agents économiques sur leur propre contrat connaît des limites.

B. Le pouvoir des particuliers et des autorités en matière de contrats

On rencontre plusieurs types de contrats. En effet, un contrat peut être civil, commercial, administratif. Malgré une pareille diversité, les uns et les autres obéissent d'abord à un ensemble de règles communes inscrites dans le Code civil. Il s'y rajoute des règles spécifiques que l'on peut ensuite trouver (pour chacun des types) dans le code de commerce, le code de la consommation, le code de la propriété des personnes publiques, le code général des collectivités territoriales, etc. Originellement (au 19^{ème} siècle), l'ensemble des règles de la vie en société se trouvait dans le seul code civil. Pour cette raison, aujourd'hui encore, on qualifie le contenu de ce Code de « droit commun » ⁽²⁾. Progressivement, des branches du Code civil ont été développées dans des codes particuliers : Code du travail ; Code des assurances ; Code des baux et loyers ; etc. Mais quand la compréhension d'un contrat n'est pas permise par les seules règles du Code spécifique dont il relève, il faut revenir (pour un complément) vers la base commune des règles des contrats, c'est-à-dire le Code civil ⁽³⁾.

Cela étant, le contenu du contrat doit être respecté ; même par les juges auxquels un litige contractuel serait soumis. L'idée est que, en l'absence de textes spécifiques, ces juges n'ont pas le droit d'augmenter ou de diminuer les obligations des cocontractants. Ils doivent se contenter d'interpréter les clauses contractuelles qui leur paraissent floues. Par conséquent, ils sont coupables de dénaturation du contrat s'ils décident d'interpréter une clause qui est pourtant explicite ⁽⁴⁾. Même le Gouvernement n'a pas le droit de créer une réglementation (décrets, arrêtés, circulaires) qui s'appliquerait rétroactivement aux contrats en cours et, moins encore, aux contrats qui auront déjà été exécutés. C'est le principe de non-rétroactivité (des actes réglementaires). D'après celui-ci les textes nouveaux ne s'appliquent que pour l'avenir, et seulement aux situations postérieures à leur entrée en vigueur. De la sorte, les agents économiques s'engagent en connaissance de cause et en toute sécurité ; ils savent à quoi s'en tenir. Le problème cependant est qu'une loi (loi parlementaire) a (elle) le droit d'être éventuellement rétroactive. Heureusement, c'est un pouvoir dont l'usage est appelé à se

¹ Dorothée GALLOIS-COCHET (2014), « Confirmation impossible d'une cession de parts en l'absence de notification du projet », *Droit des sociétés* n°4, Avril, comm. 64.

² Éric SAVAUX (2012), « La notion de théorie générale, son application en droit des contrats ; Théorie générale du contrat et théorie générale des contrats spéciaux », *Petites affiches*, 28 novembre, n°238, P. 4.

³ Philippe GLAUDET (2004), « Le droit civil face à l'irrésistible ascension des droits de l'homme », *Petites affiches*, 31 mars, n°65, P. 3.

⁴ Gaël CHANTEPIE (2012), « L'exigence de clarté dans la rédaction du contrat », *Revue des contrats*, 01 juillet, n°3, P. 989.

raréfier. Pourquoi ? Parce que la simplification du droit prônée par les autorités publiques suppose aussi une confiance dans des règles stables et claires qui régulent la vie économique, et notamment les contrats ⁽¹⁾.

Une lecture des codes, des jugements et des arrêts permet de constater une distinction entre des contrats nommés et des contrats innommés. Les contrats nommés sont ceux à qui un code a donné un nom. Exemple : le contrat de travail, le contrat de bail, le contrat d'assurance, le contrat de mariage, le contrat de partenariat privé-public, etc. Or, en vertu du principe de liberté contractuelle, les agents économiques peuvent créer librement les contrats dont ils ont l'idée ⁽²⁾. Il suffit que les contrats envisagés ne soient pas contraires à la loi, à l'ordre public ou bien aux bonnes mœurs. Logiquement, ces contrats inventés de toute pièce ne figureront point dans un code (en l'absence de consécration légale expresse). Par exemple, le crédit-bail et l'affacturage sont des créations de la pratique venues en France sous les noms de Leasing et de Factoring. Tant qu'ils n'étaient pas repris par un texte de loi, en vue de les réglementer, ils étaient de simples contrats innommés. Au demeurant, les juges ont un pouvoir de requalification en application duquel ils restituent à une situation conventionnelle sa véritable nature juridique ⁽³⁾. C'est dire que les cocontractants ne peuvent pas faire passer un contrat innommé pour un contrat nommé, ou bien prétendre qu'il s'agit de tel contrat nommé alors qu'il s'agit d'un autre. La fantaisie créatrice des contractants n'est donc pas sans bornes. Sachant cela, les agents économiques devraient mieux connaître les règles de droit. Ils ne seront pas alors victimes des erreurs que provoquent immanquablement les faux-amis.

II. Les mots-clés et faux-amis dans la théorie des contrats

Toutes les disciplines universitaires comportent des termes importants à maîtriser progressivement, de même que d'autres termes qui sont trompeurs (pour le novice), tant ils paraissent simples. Cette seconde section de la présente étude présente quelques uns d'entre eux. On découvrira que certains de ces mots-clefs coexistent en binômes de sens contraires. Les uns concernent un dispositif technique, un mécanisme juridique (A). Les autres sont plus spécifiquement relatifs aux personnes physiques ou morales gravitant autour du contrat (B).

A. Les couples de mots opposés d'usage fréquent (en matière de contrats)

Voici les couples de mots ou d'expressions qui nous retiendront dans ce paragraphe premier : obligation et engagement ; débiteur et créancier ; dette et créance ; acte juridique et fait juridique ; contrat et convention ; convention et convention collective ; contrats unilatéraux et contrats synallagmatiques (ou contrats bilatéraux) ; renonciation et démission ; annulation et résolution ; résolution et résiliation ; nullité et inopposabilité ; nullité relative et nullité absolue ; exception d'inexécution et exception de nullité ; résolution judiciaire et résolution

¹ Pierre SARGOS (2015), « Les sept piliers de la sagesse du droit - 12 janvier 1815 - 12 janvier 2015 », *La Semaine Juridique Edition Générale* n°1-2, 12 Janvier, doct. 34.

² Bruno PETIT, *JurisClasseur Civil Code* > Art. 1101 à 1108-2, « Définition et classification des contrats » ; François LLORENS (2005), « Typologie des contrats de la commande publique », *Contrats et Marchés publics* n°5, Mai, étude 7.

³ Marie-Andrée RAKOTOVAHINY (2011), « Le maintien forcé du contrat ou l'éviction de la volonté individuelle », *Petites affiches*, 03 août, n°153, P. 6.

unilatérale ; contrats à exécution instantanée et contrats à exécution successive ; action oblique et action directe ; incapable mineur et incapable majeur.

En matière de contrats, on parle souvent d'obligations. Ce terme signifie à la fois une chose et son contraire. Effectivement, pour celui qui a promis le bien ou la prestation de service, et que l'on appelle le débiteur, l'obligation c'est la dette. Au contraire, pour celui à qui l'on doit cet avantage économique, et que l'on appelle le créancier, l'obligation est une créance, un droit. La dette et la créance sont donc les deux faces d'une même médaille. Par exemple, si le prix de vente est de 1000 euros, la créance du vendeur est de 1000€, en même temps que la dette de l'acheteur se monte à 1000€. Précisons qu'en dehors des contrats unilatéraux (donation, prêt à usage, cautionnement, etc.) où seulement l'un des contractants s'engage à quelque chose, les contrats sont bilatéraux. Les deux partenaires sont alors parallèlement débiteurs et créanciers. Ainsi, dans notre cas de la vente, la chose vendue est une dette pour le vendeur, lequel supporte l'obligation de la (dé)livrer, alors qu'elle est une créance pour l'acheteur, lui qui a le droit d'en exiger la remise effective. On constate ainsi que le contrat de bail, le contrat d'échange, le contrat d'assurance, etc., sont des contrats bilatéraux. De façon plus technique et savante, on utilise parfois l'expression synonyme suivante : contrats synallagmatiques ⁽¹⁾. Et notons que le terme engagement s'utilise parfois comme synonyme du mot obligation. Par exemple : il s'est engagé pour 1000 €, ou il s'est obligé pour 1000€.

Le débiteur est généralement engagé de façon volontaire. Oui, c'est volontairement qu'il se rend débiteur d'une prestation de service ou débiteur d'un bien. Il s'agit du fruit d'une décision, l'expression d'une volonté. Quand il passe un contrat, on dit parfois qu'il accomplit un acte juridique. En revanche, s'il est engagé à la suite d'un fait juridique, cela signifie que ce débiteur supporte une charge qu'il n'aura pas souhaitée. Par exemple, la personne qui provoque un accident dommageable doit consécutivement verser une somme compensatrice à la victime, laquelle devient donc son créancier pour le montant en question. Or, l'accident qui servira de base matérielle et juridique de son obligation de payer est un fait. Selon toute vraisemblance, l'accident n'est pas précédé d'une réflexion à l'occasion de laquelle les avantages et inconvénients à venir seraient préalablement pesés. Des conséquences découlent de cette différence de sources de l'obligation (entre acte juridique et fait juridique). Par exemple, parce que le fait juridique est accidentel (involontaire), devant la justice, le créancier n'est pas obligé de prouver son droit à réparation au moyen d'une preuve écrite. Autrement dit, étant donné que la victime et le responsable de l'accident ne se seront pas réunis au préalable pour planifier l'accident, il n'existera pas de papier privé sur les droits à reconnaître à l'un ou à l'autre. Dans ces conditions, des témoignages suffiront probablement comme preuve aux juges ⁽²⁾.

Jusque-là, nous avons paru oublier le créancier. La raison est qu'une personne devant bénéficier d'un avantage n'est pas à plaindre, et elle se plaint d'ailleurs rarement. Il est vrai que nul n'est tenu d'accepter un cadeau venant de n'importe qui. En droit, chacun dispose de

¹ Isabelle PÉTEL-TEYSSIE, « Actes sous seing privé synallagmatiques – Formalité du double », *JurisClasseur Civil Code*, Art. 1325.

² Didier GUÉVEL, « Liberté des preuves en matière commerciale », *JurisClasseur Civil Code* > Art. 1341 à 1348.

la faculté de renoncer à un avantage d'ores et déjà acquis ⁽¹⁾. Par exemple, le salarié titulaire du contrat à durée indéterminée (CDI) peut y renoncer en démissionnant de son poste (à l'issue d'une période de préavis). En revanche, l'employé en CDD, dont le terme du contrat aura été convenu, commettrait une faute en posant sa démission avant l'échéance du terme du contrat. Le créancier a ainsi donc la possibilité suivante : ne pas réclamer son droit ; ne pas revendiquer la chose dont il pouvait désormais se prévaloir. Encore que ses propres créanciers soient autorisés à contester sa renonciation d'une somme d'argent, puisqu'une telle renonciation les privera d'une chance supplémentaire d'être remboursés à coup sûr. D'où l'existence de l'action oblique ⁽²⁾. Une action qui permet à un créancier diligent de recouvrer une créance à la place et pour le compte de son débiteur, en espérant qu'ensuite ce débiteur utilise les deniers récupérés pour le payer. Ce qui hélas n'arrive pas s'il a d'autres créanciers dont le paiement est voulu prioritaire par la loi (créances privilégiées des salariés, de l'URSSAF, du Fisc, etc.) ⁽³⁾. Mais s'il pouvait agir sur la base d'une action directe, notre diligent créancier aurait le droit de se réserver prioritairement l'argent recouvré. Car comme cet argent n'aurait pas transité par le patrimoine du débiteur, les autres créanciers ne s'en prévaudraient pas à juste titre ⁽⁴⁾.

Cela étant, le fait que les intérêts du créancier soient préservés à l'issue du contrat explique le maintien de contrats fructueux conclus par un mineur sans l'entremise de ses représentants légaux. Car l'incapacité à cause de laquelle le mineur non émancipé ne doit pas agir lui-même vise seulement à le protéger. Il serait par conséquent contreproductif de prononcer l'annulation systématique de ceux des contrats qui tournent en sa faveur. Le même raisonnement devrait peut-être aussi s'appliquer aux actes juridiques accomplis par le majeur sous tutelle (lui qui ne doit presque jamais agir par lui-même). Or, le Code civil prévoit que « Si la personne protégée a accompli seule un acte pour lequel elle aurait dû être représentée, l'acte est nul de plein droit sans qu'il soit nécessaire de justifier d'un préjudice » (art. 465, al. 1, 3°). Même si aucun texte ne l'indique expressément, il apparaît que le contrat intéressant passé en l'absence du tuteur subsistera ⁽⁵⁾. Car le tuteur (ou le procureur de la République) travaillerait contre les intérêts de cette personne protégée s'il demandait quand même l'annulation du contrat intéressant. Il suffit de se dire que « de plein droit » signifie seulement que le tuteur obtiendra l'annulation s'il la demande. En revanche, le cocontractant du majeur incapable, lui, n'a pas le droit de se prévaloir (en justice) de l'incapacité de son partenaire, en

¹ Nicolas RANDOUX (2012), « Réflexions actuelles sur le formalisme », *La Semaine Juridique Notariale et Immobilière* n°42, 19 Octobre, 1350.

² Jacques MASSIP (2013), « Conditions d'application de la règle permettant aux créanciers d'un héritier renonçant d'accepter la succession à sa place », *La Semaine Juridique Notariale et Immobilière* n° 46, 15 Novembre, 1261.

³ François-Xavier LUCAS (2013), « La subordination des créances à l'épreuve de la procédure collective », *Revue des procédures collectives* n°3, Mai, dossier 19 ; Olivier GAZEAU, Stéphanie BLIN et Christophe SARDOT (2014), « Le notaire et la réalisation des actifs en liquidation judiciaire - La vente des meubles », *La Semaine Juridique Notariale et Immobilière* n°20, 16 Mai, 1201.

⁴ William DROSS (2012), « Effet des conventions à l'égard des tiers – Action directe », *JurisClasseur Civil Code* > App. Art. 1166 ; Christine LEBEL (2013), « La résistance de la déclaration d'insaisissabilité face à l'action paulienne du liquidateur », *La Semaine Juridique Notariale et Immobilière* n°39, 27 Septembre, 1228.

⁵ Sophie SCHILLER et Hubert FABRE (2012), « La protection de la société contre l'état de vulnérabilité de son dirigeant », *La Semaine Juridique Notariale et Immobilière* n°49, 7 Décembre, 1393.

vue d'échapper à son engagement. Or, tant que l'annulation d'un contrat n'a pas été prononcée, celui-ci doit produire ses effets.

On confond parfois les termes « contrat » et « convention ». En vérité, une convention est un accord de volonté (comme le contrat). Mais, lorsqu'une convention est obligatoire, elle porte le nom de contrat. En résumé, si tous les contrats sont des conventions, en revanche, toutes les conventions ne sont pas des contrats. Il est vrai que cette distinction n'est pas aussi nette dans la législation, puis dans la jurisprudence qui en découle. Effectivement, le législateur lui-même utilise volontiers ces termes de façon indifférente. On peut le vérifier dans l'article du Code civil qui définit le contrat (art. 1101) ou dans celui qui en précise les effets juridiques essentiels (art. 1134).

Sans compter qu'en droit du travail s'est développé le mécanisme des conventions collectives ⁽¹⁾. Il s'agit de droits et d'obligations négociés par les représentants des employeurs (MEDEF, CGPME, UPA) et par les représentants des salariés (Syndicats CGT, FO, SUD, CFDT, etc.). Les règles alors ainsi établies concernent une branche d'activité précise. Mais ensuite, le Ministre du travail peut les étendre (à la demande des intéressés) à d'autres branches d'activités. Se trouvent alors soumis à la convention collective, d'une part, aussi bien les personnes syndiquées que celles qui ne le sont pas ; d'autre part, aussi bien les salariés déjà en activité que les futurs candidats au marché du travail. Le principe de la relativité du contrat est donc ignoré. Car d'après celui-ci, ne profitent et ne souffrent d'un contrat que les parties contractantes. Pendant longtemps, les conventions collectives et les contrats ont eu une valeur infra-légale. Ils devaient se conformer à la loi, laquelle leur était supérieure. Dorénavant, une convention collective peut apporter des exceptions à une loi. Cette évolution viserait à rendre le droit du travail plus compétitif ; même si les salariés risquent alors d'être parfois abusés par leur patron.

Malgré sa signature en bonne et due forme, le contrat peut quand même être mis en échec au moyen (principalement) des trois mécanismes juridiques suivants : l'annulation, la résolution (voire la résiliation) et l'inopposabilité ⁽²⁾. L'annulation est le fait que le tribunal reconnaisse officiellement qu'il manque à un contrat une de ses conditions de validité. Toutefois, en l'absence de décision judiciaire d'annulation, un contrat doit forcément s'appliquer. Certes, un débiteur a le droit de rétorquer à son créancier qu'il n'exécutera pas le contrat vu que lui-même n'aura pas rempli sa part de ce contrat. En l'espèce, selon l'ordre d'exécution qu'ils auront convenu, c'est son partenaire qui devait agir en premier. Ce refus d'exécuter, constitutif d'une mesure de rétorsion, est appelé exception d'inexécution ou, en latin, *exceptio non adimpli contractus* ⁽³⁾. Mais en l'occurrence, le débiteur n'aura pas mis en avant la nullité du contrat, mais son inexécution. Néanmoins, en droit, il existe aussi l'exception de nullité. Notons qu'elle ne s'applique point en cas de nullité relative ; il faut effectivement être en présence d'une nullité absolue. En fait, tant qu'un tribunal ne s'est pas prononcé, c'est

¹ Alexandre BAREGE (2014), « Le pouvoir normatif des conventions et accords collectifs », *La Semaine Juridique Social* n°46, 11 Novembre, 1432.

² Denis MAZEAUD (2005), « La révision du contrat », *Petites affiches*, 30 juin, n°129, P. 4 ; Christel SIMLER (2013), « L'opposabilité des actes du quasi-usufructier à ses héritiers nu-propriétaires », *La Semaine Juridique Edition Générale* n°9, 25 Février, 231.

³ Michel STORCK, « Exception d'inexécution ou "exceptio non adimpleti contractus". Mise en œuvre et effets de l'exception d'inexécution », *JurisClasseur Civil Code*, App. Art. 1184.

virtuellement qu'un contrat est nul. Pour être exact, l'on devrait donc plutôt dire qu'il est annulable. À cet égard, au bout de 5 ans, le contrat survit définitivement, dès lors qu'il n'était affecté que d'une nullité relative, et que l'intéressé n'aura pas voulu en demander l'annulation ⁽¹⁾. C'est d'ailleurs presque la même chose lorsque la nullité est absolue. La différence est que, même après des décennies, un débiteur qui n'avait pas encore exécuté le contrat pourra encore s'abriter derrière la nullité absolue du contrat. Car, perpétuelle est cette exception de nullité (ou refus de s'exécuter du fait de la nullité absolue du contrat). Bien entendu, la question ne se pose que pour les biens durables tels une mine, une forêt, une maison, etc. Pourquoi ? Parce que au bout de quelques années, un ordinateur, par exemple, devient obsolète ; il n'y a plus d'intérêt à s'en faire livrer.

La résolution résulte aussi de la décision d'un tribunal d'anéantir un contrat. Exceptionnellement, si d'une part les parties l'ont écrit dans le contrat, et si d'autre part, une mise en demeure a vainement été faite au débiteur (pour lui exiger l'exécution immédiate), le créancier aura le droit de résoudre le contrat tout seul. C'est la résolution unilatérale (et donc non judiciaire). Quel que soit l'auteur de la résolution (juge ou créancier), il est quand même question d'un contrat qui aura été originellement valable. En effet, toutes les conditions de validité auront été satisfaites ⁽²⁾. Malheureusement, il se trouvera que l'un des contractants n'aura pas rempli sa part du contrat. Ou bien, il l'aura mal remplie. On préfère plus spécifiquement le terme résiliation (à celui de résolution) lorsque le contrat auquel il est mis fin est un contrat de longue durée (exemples : contrat de bail, contrat d'abonnement, contrat de travail). Encore que le terme résiliation s'utilise même en l'absence de faute et de procès consécutif. Car (depuis la Révolution de 1789) la loi refuse les engagements perpétuels de débiteurs. Voilà pourquoi toute personne liée par un contrat à durée indéterminée peut toujours s'en dégager. En droit du travail, l'on parle de démission ⁽³⁾. Il y a une certaine ressemblance avec la renonciation, puisque le salarié abandonne la possibilité qu'il avait de conserver un emploi. Alors, il suffit que l'intéressé donne un préavis au cocontractant, de façon que celui-ci dispose de temps pour trouver éventuellement une solution de rechange. Sinon, le contractant parti sans crier gare devra payer des dommages et intérêts pour le désagrément causé à l'ex-partenaire qui aura certainement saisi la justice.

Qu'il s'agisse de résolution ou d'annulation, le contrat ne produira pas ou plus du tout d'effet dans l'avenir. Le droit prévoit que disparaissent les conséquences que l'existence de ce contrat avait pu provoquer. Et, pour revenir à la situation de départ (revenir au statu quo ante), les deux partenaires se restituent les avantages reçus l'un de l'autre ⁽⁴⁾. Parfois, des dommages-intérêts seront dus à celui qui aura eu à souffrir du comportement fautif de l'autre. Parfois encore, le juge fait payer une indemnité d'utilisation comme contrepartie de l'usage plus ou moins long de la chose reçue du cocontractant. Relativement aux restitutions et à la remise en l'état initial des patrimoines des parties, une distinction doit être faite entre les contrats de longue durée (les contrats à exécution successive) et les contrats à exécution instantanée. Car,

¹ Laurent LEVENEUR (2013), « Un contrat peut-il être attaqué pour dol vingt-neuf ans après sa conclusion ? », *Contrats Concurrence Consommation* n°12, Décembre, comm. 258.

² Jean-Louis VASSEUR et Danielle DA PALMA (2013), « Les recours contre les emprunts « toxiques » », *La Semaine Juridique Administrations et Collectivités territoriales* n°3, 14 Janvier, 2007.

³ François TAQUET (2013), « Notion de démission », *Revue des procédures collectives* n°2, Mars, comm. 55.

⁴ Michel STORCK, « Résolution judiciaire », *Civil Code*, Art. 1184.

en moins d'une heure de temps, certains contrats peuvent être conclus et exécutés (achat d'un ordinateur, ticket d'entrée pour un spectacle, etc.). C'est seulement dans l'hypothèse de semblables contrats à exécution instantanée que les restitutions réciproques sont possibles. Car, s'agissant par exemple d'un contrat de travail ou d'un contrat d'abonnement au gaz, il sera impossible de restituer exactement le service obtenu du partenaire (sa force de travail ou son gaz). Au regard de cette réalité, le droit a dû admettre que les effets du contrat à exécution successive soient maintenus pour le passé. Bref, c'est seulement pour l'avenir qu'il sera exclu de se prévaloir d'un contrat qui n'existera plus.

Quant à l'inopposabilité, elle concerne (aussi) un contrat valable, mais qui est inapplicable à une personne qui aura été injustement tenue à l'écart lors de sa conclusion ⁽¹⁾. Par exemple, un mari ne doit vendre un bien de la communauté qu'avec le consentement de sa femme (et, vice versa). Si néanmoins une vente est conclue sans cet accord préalable, la conjointe sera libre d'exécuter le contrat (en se dépouillant donc volontairement du bien). Si tel n'est pas le cas, le transfert effectif de la propriété n'aura pas lieu. Il n'empêche que, juridiquement parlant, le transfert se sera produit ; mais virtuellement, intellectuellement. Dans ces conditions, s'il y avait divorce du couple et que le bien revenait au mari signataire de la vente, l'acheteur recouvrerait alors le droit de revendiquer ce bien. Encore une fois, entre eux deux (acheteur et vendeur), le contrat est pleinement valable. En conclusion, la conjointe aura été considérée comme un tiers au contrat. Cette notion de tiers mérite précision, comme d'ailleurs d'autres termes applicables aux personnes qui gravitent autour d'un contrat.

B. Les termes essentiels relatifs aux personnes liées au contrat

Pour l'essentiel, les vocables qui nous retiendront ici sont : le tiers ; les parties ; le cocontractant ; le débiteur ; le créancier ; le consommateur ; le professionnel ; le commerçant. Et nous commencerons en revenant au cas de la conjointe qui n'aura pas été associée (par son mari) à la vente d'un bien de leur communauté. En l'occurrence, nous avons conclu que cette femme était considérée comme un tiers au contrat de vente. Toutefois, que le contrat soit intervenu ne lui est pas indifférent ; cela l'intéresse, la concerne. Dans ces conditions, elle doit être qualifiée de tiers intéressé. Les autres personnes physiques ou morales (du quartier, de la ville, etc.) sont quant à elles considérées comme des tiers véritables (des penitus extranei) ⁽²⁾. Mais dans ce contrat, l'acheteur et le vendeur sont les parties contractantes. On les nomme aussi les parties au contrat ; les parties ; les cocontractants. Il est aussi parfois question de créancier et de débiteur, pour les désigner plus précisément. En gros, ces divers termes seront souvent utilisés comme synonymes les uns des autres. Or, par erreur, à la place de créancier, certains étudiants parlent de créateur, alors pourtant que ce terme n'est pas un substantif (un nom commun), mais plutôt un adjectif qualificatif du monde des comptes courants (solde débiteur, solde créateur). C'est là une méprise à éviter, même si une directive communautaire, relative à l'indemnisation des passagers d'avion, confond les deux termes.

Chacun doit aussi retenir que les textes se montrent favorables aux débiteurs, au détriment de leurs créanciers. La raison est qu'en général les débiteurs sont économiquement plus faibles.

¹ Christian JUBAULT (2003), « Les «exceptions» dans le Code civil, à la frontière de la procédure et du fond (1^{ère} partie) », *Petites affiches*, 15 janvier, n°11, P. 4.

² Solange BECQUE-ICKOWICZ, « Effets des conventions à l'égard des tiers », *JurisClasseur Civil Code*, Art. 1165.

Aussi la législation et la jurisprudence en déduisent-elles que c'est le créancier qui impose les clauses du contrat ⁽¹⁾. La partie ainsi qualifiée de faible est alors protégée par le droit, voire surprotégée, selon quelques auteurs dépités par une pareille infantilisation. Plus précisément, la surprotection de la partie faible (créancier ou débiteur) se rencontre en présence soit d'un commerçant, soit d'un professionnel ⁽²⁾. Par commerçant, il faut entendre une personne dont l'activité habituelle est d'acheter des produits en vue de les revendre avec profit ⁽³⁾. Pratiquement, en cas de litige contractuel, le non-commerçant jouit d'une sollicitude certaine de la part des juges. Il en va pareillement du non-professionnel, plus souvent appelé le consommateur.

Évidemment, tous les professionnels ne sont pas des commerçants. Par exemple, les membres des professions réglementées qui se groupent en sociétés civiles professionnelles : notaires, huissiers, infirmières, géomètres, experts-comptables, commissaires au compte, etc. Et leurs sociétés ne sont pas des sociétés commerciales, mais des sociétés civiles. Leurs contrats sont également de nature civile. De cette différence de nature juridique, la loi tire des conséquences ; notamment en ce qui concerne la preuve de leurs contrats ⁽⁴⁾. Comme pour les individus agissant dans le cadre de leur vie privée, la preuve contre eux, relativement aux contrats d'au moins 1500€, exige une preuve écrite. Or, les contrats commerciaux, eux, admettent tous types de preuves ⁽⁵⁾ ; en l'absence de déloyauté. Du reste, la question se pose parfois de savoir s'il faut considérer comme consommateur (et donc s'il faut aussi protéger) un professionnel qui n'est pas du même domaine d'activité que son partenaire. La réponse n'est pas nette, même si l'on a parfois constaté de la compassion des juges pour ce professionnel agissant hors de sa spécialité. Finalement, la Cour de cassation proclame que le droit de la consommation n'est pas fait pour protéger les professionnels ⁽⁶⁾.

Conclusion

Comme nous l'avons déjà dit plus haut, un contrat ne produit pleinement et définitivement ses effets que s'il est valable. Autrement dit, s'il est nul, ses effets ne surviendront pas (sur la base du droit). Et, s'ils sont déjà advenus, des restitutions et indemnisations seront indispensables entre les cocontractants, afin de les ramener à leur situation d'avant l'existence du contrat problématique. Au fond, traiter de la nullité du contrat ou bien, à l'inverse, de la validité du contrat, revient à la même chose. Car, l'une et l'autre sont les deux faces d'une même médaille. Plus important est la raison de la nullité prétendue, c'est-à-dire ce dont l'absence ou la présence compromettrait la validité du contrat. Deux grandes catégories de motifs se

¹ Guy RAYMOND (2014), « Méthodes commerciales agressives d'une société pratiquant du démarchage à domicile », *Contrats Concurrence Consommation* n° 12, Décembre, comm. 284 ; Yves PICOD (2011), « L'influence de la bonne foi sur le droit de la consommation », *Revue de Droit bancaire et financier* n°5, Septembre, dossier 28.

² Natacha SAUPHANOR-BROUILLAUD (2014), « Les sanctions des règles protectrices des consommateurs dans la loi relative à la consommation », *Revue des contrats*, 01 septembre, n°3, P. 471.

³ Armelle GOSSELIN-GORAND, *JurisClasseur Commercial*, Fasc. 42 : « Qualité de commerçant ».

⁴ Jean PAILLUSSEAU (1987), « Les contrats d'affaires », *La Semaine Juridique* Edition Générale n°8, 18 Février, I 3275.

⁵ Didier GUÉ (2005), « La loi commerciale française », *Gazette du Palais*, 02 août, n°214, P. 3.

⁶ Jean-Louis VASSEUR et Danielle DA PALMA (2013), « Les recours contre les emprunts « toxiques » », *La Semaine Juridique Administrations et Collectivités territoriales* n°3, 14 Janvier, 2007.

dégagent alors. D'une part, les parties au contrat, voire les tiers (donc les personnes, les sujets de droit) peuvent être la raison de l'anéantissement du contrat. D'autre part, les biens et les prestations de service convenus (grosso modo les objets négociés dans le contrat) sont, par leur nature ou par leur valeur, des causes possibles d'invalidation de ce contrat. La nullité du contrat se subdivise dès lors en nullité subjective et en nullité objective. Certes, dans le contentieux contractuel, la théorie des nullités n'est pas la question centrale. En effet, la question qui se pose régulièrement est celle de l'exécution défectueuse, tardive ou carrément inexistante ⁽¹⁾. La conséquence en étant : les indemnisations, l'exécution forcée, les saisies, les ventes aux enchères publiques, etc.

¹Jean-Christophe SAINT-PAU (2013), « Inexécution imputable au débiteur », *JurisClasseur Civil Code*, Art. 1146 à 1155.

La notion de double clic dans le commerce électronique

Arlette MAYOUGOUNG BUGUE

Université de Ngaoundéré, Cameroun

arlette_mayougoung@yahoo.fr

Résumé

L'introduction des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication en matière commerciale n'a eu de cesse que de bouleverser les règles et les pratiques contractuelles, renouvelant par la même occasion certains concepts techniques et particulièrement celui du double clic. Désormais, dans le commerce électronique le double clic ne renvoie plus au fait d'appuyer deux fois successivement et rapidement sur une souris d'ordinateur, mais plutôt à un procédé d'expression d'une seule acceptation organisé autour de deux clics principaux.

Mots-clés

commerce électronique, acceptation, double clic.

Abstract

Introducing new information technologies and the communication in the commercial field has never stopped upsetting rules and contractual practices, renewing at the same time some technical concepts and particularly the one of the double click. From now on, in the e-commerce, the double click does not send back any more to the fact of pressing two times successively and quickly on a computer mouse, but to a process of a single acceptance organized around two main clicks.

Key words

electronic commerce, agreement, double click.

Classification JEL

K12.

Les Nouvelles¹ Technologies de l'Information et de la Communication² peuvent être considérées comme les faits sociaux majeurs de ces deux dernières décennies³. En effet, le

¹ Plus de 20 ans après l'intégration massive des technologies de l'information dans la vie de tous les jours, l'on peut légitimement se demander si elles sont si nouvelles que l'on veut bien le prétendre. « Les « nouvelles » technologies sont plus anciennes que nous ne le pensons généralement ». SERRES M. (2001), « La communication contre la culture - Entre Disneyland et les ayatollahs », *Le Monde diplomatique*, septembre, p. 2, disponible à <http://www.monde-diplomatique.fr/2001/09/SERRES/15620>, consulté le 15/07/2011.

² D'une manière générale, elles désignent un ensemble de techniques innovantes dans le domaine de l'audiovisuel, de l'informatique et des télécommunications permettant le stockage, le traitement et l'obtention de l'information. cf. NGONO N.B., « Historique des TIC », <http://stephane-alexi.over-blog.com/article-historique-des-tic-44969908.html>, consulté le 07/04/2015.

³ ROCHFELD J. (2010), « La définition du contrat électronique », *L'acquis communautaire, le contrat électronique*, Judith ROCHFELD (Dir.), Economica, n°1.1, p.4.

développement conjugué de l'informatique et des télécommunications a donné naissance à des réseaux numériques de communication interactive qui ignorent les frontières étatiques, mondialisent l'information et généralisent le multimédia¹. De fait, ces technologies n'ont eu de cesse que de bouleverser les pratiques et les habitudes classiques. On dira d'ailleurs que « les NTIC n'ont pas seulement révolutionné la façon de communiquer, elles ont impacté le quotidien de l'homme dans toutes ses dimensions »². Si en droit comparé, ces technologies font depuis longtemps l'objet d'un encadrement juridique³, ce n'est que très récemment, que les Etats africains⁴ et en l'occurrence le Cameroun, ont pris le train de la modernité, à travers une prise en considération dans les règles de droit, des moyens de communication électroniques. Et pour cause, « l'évolution constante du domaine ne peut pas être sans incidence sur la substance du droit »⁵. Ainsi, « Il n'est donc pas douteux que lorsque naissent des éléments nouveaux, de nouvelles réglementations juridiques sont nécessaires »⁶.

C'est la raison pour laquelle le Législateur camerounais a voulu donner un cadre juridique à ces innovations technologiques. Il s'est agi d'une part, d'assurer la sécurité juridique et la justice par la protection des parties contractantes, compte tenu des multiples risques générés par ces technologies⁷. Mais d'autre part, le dessein inavoué de cette Législation était aussi

¹ MOREAU M., « Introduction », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par J.C. HALLOUIN et H. CAUSSE (2005), Université de Poitiers, Paris, LGDJ, p. 6.

² TCHABO SONTANG H.M. (2013), « Le nouveau régime de la monnaie électronique dans la CEMAC », *RDJ-CEMAC*, n°3, 2nd sem., p. 170.

³ Sur le plan international, on doit commencer par citer les lois-type CNUDCI sur le commerce électronique et celle du 5 juillet 2001 sur les signatures électroniques (En ligne sur www.unicitral.org). De même sur le plan européen, on doit relever la Directive sur la signature électronique (*Dir. N°1999/93/CE du 13 déc. 1996, J.O.C.E., 19 janvier 2000.*) et surtout la Directive du 8 juin 2000 relative à certains aspects juridiques des services de la société de l'information, et notamment le commerce électronique (*J.O.C.E., n° L 178, 17 juil. 2000.*) Sur le plan national, nous nous contenterons seulement de l'exemple français, source d'inspiration principale de la législation camerounaise, qui s'est illustré par plusieurs textes en la matière : la loi du 13 mars 2000 sur la preuve électronique (*Loi n°2000-230 du 13 mars 2000 portant adaptation du droit de la preuve aux technologies de l'information et relative à la signature électronique, J.O., 14 mars 2000, pp. 3968*), la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique (*J.O., n°143 du 22 juin 2004, p. 11168.*) et enfin, la loi n°2004-801 du 6 août 2004 relative à la protection des personnes physiques à l'égard du traitement des données à caractère personnel et modifiant la loi n° 78-17 du 06 janvier 1978 relative à l'informatique, aux fichiers et aux libertés (*J.O., n°182 du 07 août 2004, p.14063.*)

⁴ Jusqu'à l'heure actuelle seuls trois Etats Africains ont légiféré en matière de transactions électroniques, il s'agit du Sénégal (*Loi n°2008-08 du 25 janvier 2008 sur les transactions électroniques, en ligne sur www.droit-afrique.com*), du Burkina Faso (*Loi n°045-2009 du 10 novembre 2009 portant réglementation des services et des transactions au Burkina Faso*) et du Cameroun.

⁵ GAUTRAIS V. (2006), « Libres propos sur le droit des affaires électroniques », *Lex electronica*, Vol. 10, n°3, Hiver/Winter, disponible en ligne sur <http://www.lex-electronica.org/articles/v10-3/gautrais.htm>, p.3.

⁶ BERGEL J.L. (2003), *Théorie générale du droit*, Paris, 4^{ème} éd, Dalloz, p. 171.

⁷ En effet, la technique électronique peut être source de plusieurs risques et de dangers. Ces derniers découlent précisément de la dématérialisation des échanges, de l'interactivité de ces technologies mais aussi et surtout de la distance éloignant les différentes parties intervenantes. Toutes choses qui peuvent engendrer des doutes quant à l'expression de la volonté des parties. De plus, l'immatérialité du contrat électronique entraîne la perte des avantages liés à la matérialité, tels que la preuve des actes juridiques et sa conservation. De plus, les moyens électroniques engendrent un processus précis caractérisé par

économique car, il fallait favoriser le développement du commerce électronique en instaurant un climat de confiance¹. Il a semblé être d'avis que l'« *Un des moyens d'assurer la sécurité de l'utilisation de l'internet et donc le développement du commerce électronique est de renforcer la protection du cyberconsommateur en développant sa confiance et son information tout en veillant à ce que les fournisseurs de biens ou de services respectent les règles juridiques en usage.* »² Pour ce faire, plusieurs instruments ont été mis à contribution.

La législation camerounaise s'est enrichie en 2010 d'une loi sur le commerce électronique³ qui répond aux attentes de la doctrine⁴ qui avait déjà démontré l'opportunité d'une loi qui viendrait encadrer « *un secteur aussi opaque du point de vue technologique que celui de l'internet et des réseaux de communication* ». A ces règles prévues par la LCEC, il faudrait ajouter celles de la loi n° 2010/012 du 21 décembre 2010 relative à la cybersécurité et à la cybercriminalité⁵, la loi n° 2010/013 du 21 décembre 2010 régissant les communications électroniques au Cameroun et enfin celles de la loi cadre portant protection du consommateur⁶. On ne saurait manquer d'évoquer les textes réglementaires pris par le gouvernement camerounais destinés à faciliter l'application de ces lois. Il s'agit en l'occurrence du Décret n°2011-1521 du 15 juin 2011 fixant les modalités d'application de la loi du 21 décembre 2010 régissant le commerce électronique⁷, du Décret fixant les modalités et les conditions de l'autorisation d'exercice de l'activité de certification électronique⁸, du Décret relatif à l'utilisation des moyens de cryptographie⁹. Cependant, on doit convenir avec

une interactivité, qui est source de célérité dans le déroulement des opérations contractuelles mais aussi d'insécurité. Enfin, la distance et la plupart du temps, l'internationalité que génèrent ces technologies peuvent créer des difficultés relatives à l'identification des parties, à la loi applicable et la juridiction compétente. Sur tous ces risques, cf. ROCHFELD J., « La définition du contrat électronique », *op. cit.*, n°1.2, p. 5., MONTERO E., « L'avant-projet d'acte uniforme OHADA sur le droit des contrats : l'adéquation aux contrats électroniques » *Rev. Dr. Unif.*, 2008, pp. 294 et s.

¹ Pour être convaincu de la recherche impérieuse de la confiance dans l'économie numérique faite par le Législateur, on peut prendre l'exemple du droit français dont la loi sur le commerce électronique est appelée, la loi *pour la confiance* dans l'économie numérique, Loi n°2004-575 du 21 juin 2004, précitée. Pour une analyse poussée de la confiance prônée par cette loi, voir, BENABOU L., « La confiance dans l'économie numérique », in *La confiance en Droit privé des contrats*, Actes du colloque organisé le 22 juin 2007 par le laboratoire DANTE de l'Université de Versailles Saint-Quentin-en-Yvelines, sous la présidence du doyen Thomas CLAY et du Doyen Jacques MESTRE, Dalloz 2008, pp. 69-72.

² MOREAU N., *op. cit.*, p.9.

³ Loi n° 2010/21 du 21 décembre 2010 régissant le commerce électronique, *Juridis Périodique*, n° 84, nov-déc 2010, p. 58, loi que nous désignerons dans le cadre de cette étude, LCEC.

⁴GATSI J. (2002), « Problèmes juridiques du commerce électronique », *Annales de la Faculté des Sciences Juridiques et Politiques*, Université de Douala, n°1, janv-juin, pp. 371-379, NKOULOU Y. (2005), *Le droit de la preuve à l'épreuve des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication*, Mémoire de D.E.A, Université de Yaoundé II, ESSAMA MEKONGO P. (2005), *Electronic commerce : stakes and challenges*, Mémoire de D.E.A., Université de Yaoundé II.

⁵ En ligne sur www.antic.cm

⁶ Loi n° 2011/012 du 06 mai 2011 portant protection du consommateur et complétant la loi n°2010/21 du 21 décembre 2010 régissant le commerce électronique au Cameroun.

⁷ En ligne sur www.antic.cm

⁸ Décret n°2012/1318/PM du 22 mai 2012, en ligne sur www.antic.cm

⁹ Décret n°2013/400/PM du 27 février 2013 fixant les modalités de déclaration et d'autorisation préalable, ainsi que les conditions d'obtention des certificats d'homologation en vue de la fourniture, l'exportation ou l'importation des moyens ou des prestations de cryptographie.

M. CATALA qu'il faut « *légiférer en tremblant lorsqu'il est question d'encadrer les nouvelles technologies* »¹ car la difficulté naît de la nécessaire conciliation des réalités technologiques du monde virtuel du numérique et les exigences juridiques du monde réel². D'aucun ont même pensé qu'« *il est devenu impossible de légiférer avec des règles qui seraient « claires » à l'égard de situations en mutations constantes* »³.

Quoiqu'il en soit, par ces dispositions, le cadre juridique du déploiement du commerce électronique⁴, qui « *n'a pas attendu le Législateur pour se développer* »⁵ a été consacré. Ce commerce électronique passe par la conclusion de nombreux contrats qui ont fait l'objet d'une importante littérature juridique⁶. Qualifiés d'« *e-contrats* », « *contrats dématérialisés* »¹,

¹ CATALA P. (2000), « Le formalisme et les nouvelles technologies », », *Deffrénois*, 15 août, n°15-16., p. 897.

² On dira même que « *le droit et les affaires électroniques ne font a priori pas bon ménage* » GAUTRAIS V., « Libres propos sur le droit des affaires électroniques, *op. cit.*, p. 5.

³ TRUDEL P. (2002), « Les mutations du droit à l'âge du numérique », *Revue Droit & Toile*, juillet, disponible sur <http://www.unitar.org/isd/dt/ddt1-reflexion.html>, consulté le 21/07/2011.

⁴ Le commerce électronique naît de l'introduction des moyens électroniques en matière commerciale. Il constitue une « *nouvelle technique de vente* » (LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, 7^{ème} éd., Dalloz Référence, 2012-2013, n°9.5, p. 371.), « *un domaine hybride, bâtard, un domaine de convergence de matières qui n'avaient pas normalement pour habitude d'être confrontées* » (GAUTRAIS V., « Libres propos sur le droit des affaires électroniques », *op. cit.*, p. 5). Aussi, le commerce électronique se caractérise par trois mots qu'il imprime aux contrats qui s'y concluent : l'immatérialité, l'interactivité et l'internationalité. Toutefois, l'expression et la définition du « *commerce électronique* » ne sont pas à l'abri de la critique. Selon M. LINANT DE BELLEFONDS, « *il n'y a de véritable commerce électronique que lorsque l'objet de la transaction (vente d'un bien ou prestation de service) s'accomplit sur les réseaux* » (LINANT DE BELLEFONDS X., 2015, *Le droit du commerce électronique*, PUF, collection Que sais-je?, 1^{ère} édition, p. 3).

⁵ BEAUCHARD J., « L'offre dans le commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par J.C. HALLOUIN et H. CAUSSE, Université de Poitiers, LGDJ, Paris, 2005, p. 35

⁶Cf. MONTERO E. (2005), *Les contrats de l'informatique et de l'internet*, éd. Larcier, pp 1 et s. GHAZOUANI C. (2008), *Le contrat de commerce électronique international*, Thèse de Doctorat en Droit, Université Panthéon- Assas Paris II, mai, KABLAN S.A. (2008), *Pour une évolution du droit des contrats : le contrat électronique et les agents intelligents*, Thèse de doctorat en droit, Université de Laval Québec, 435p., SHANDI Y. (2005), *La formation du contrat à distance par voie électronique*, Thèse de doctorat « nouveau régime » mention droit privé, Université Robert Schuman Strasbourg III, juin, ARCHAMBAULT L. (2004), *La formation du contrat de vente en ligne et la protection du consommateur*, Mémoire de DESS Droit de l'Internet, Administration et Entreprise, Université de Paris1 Panthéon – Sorbonne, CAHEN M.I. (1999), *La formation des contrats du commerce électronique*, Mémoire, sept., www.google.com, DADJO C.M. (2003), *Les contrats dans le cyberspace à l'épreuve de la théorie générale : problèmes et perspectives*, Mémoire de maîtrise en Droit des Affaires et Carrières Judiciaires, Université d'Abomey Calavi Benin., 85p., MOREAU N. (2003), *La formation des contrats du commerce électronique : dispositif de protection du cyberconsommateur et modes alternatifs de règlement des conflits*, Mémoire de D.E.A. Droit des Contrats, Université de Lille 2, Faculté des Sciences Juridiques, Politiques et Sociales, KAMEL MEHDAOUI (2005), *La formation du contrat de commerce électronique international : le formalisme au regard de la convention de la CNUDCI*, Mémoire de Maîtrise en Droit International, Université du Québec à Montréal, GAUTRAIS V., « La formation des contrats en ligne », *Le guide du commerçant électronique*, en ligne, www.google.com, GOLBERT D., MONTERO E., « les contrats conclus par voie électronique », *Cahiers du CRID*, n°19, pp 199-244., MATRINGUE P. (2005), « Le nouveau

contrats électroniques, contrats du commerce électronique, ces contrats peuvent être définis de manière sommaire comme « *les opérations contractuelles dans lesquelles l'expression des volontés et, le cas échéant, la réalisation partielle ou totale des engagements s'opère grâce aux techniques électroniques de circulation des informations* »². Aussi, le régime du contrat a été particulièrement touché par les innovations technologiques. Mais en réalité, il ne s'est pas agi d'un bouleversement des règles classiques³, mais simplement d'une adaptation dite « *mesurée* »⁴, garante de l'insertion de ces procédés dans les pratiques contractuelles. En effet, « *les règles relatives au commerce électronique se définissent par référence aux règles générales du droit des obligations* »⁵. Ainsi, « *Les mesures classiques du droit commun des contrats ont donc dû être précisées, adaptées et complétées par des textes spécifiques* »⁶. C'est la raison pour laquelle, il serait erroné voir illusoire de considérer le régime du commerce électronique et par extension du contrat électronique comme un ensemble autonome par rapport au droit des obligations et plus spécifiquement au droit commun des contrats. D'ailleurs, la loi est claire à ce sujet : « *Le régime des contrats écrits s'applique aux contrats électroniques quant à l'expression de la volonté, à leur effet légal, à leur validité et à leur exécution* »⁷. Le contrat électronique n'est donc pas d'un contrat spécial⁸ ou *sui generis*,

régime des contrats électroniques », *Droit-NTIC*, Le commerce électronique, www.droit-ntic.com, pp. 1-6.

¹ ROCHFELD J., « La loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance en l'économie numérique », *op. cit.*, p. 576.

² REVET Th (2000), « Rapport introductif », in Travaux ASSOCIATION Henri CAPITANT, Le contrat électronique, éd. Panthéon- Assas, p. 10.

³ GRYNBAUM L., « Le contrat électronique, concept de l'ordre juridique », in *Le contrat électronique au cœur du commerce électronique. Le droit de la distribution. Droit commun ou droit spécial*, Etudes réunies par J.C. HALLOUIN et H. CAUSSE (2006), Université de Poitiers, collection de la faculté de droit et de sciences sociales, LGDJ, p. 121, spéc.

⁴ DIFFO TCHUNKAM J., « Le contrat selon la loi camerounaise du 21 Décembre 2010 sur le commerce électronique », *op. cit.*, p. 83.

⁵ VAN OMMESLAGHE P., THÜNGEN R., ALTER C. (2012), *Incidence des nouvelles technologies de la communication sur le droit commun des obligations*, éd. BRUYLANT, p. 9.

⁶ ARCHAMBAULT L., *La formation du contrat de vente en ligne et la protection du consommateur*, Mémoire de DESS Droit de l'Internet, Administration et Entreprise, Université de Paris1 Panthéon – Sorbonne, 2003-2004, p. 3.

⁷ Art. 10 LCEC.

⁸ TERRE F., SIMLER Ph., LEQUETTEY. (2009), *Droit civil les obligations*, Dalloz, 10^{ème} éd., n°72 ; COLLARD DUTILLEUL F., DELEBECQUE Ph. (2004), *Contrats civils et commerciaux*, 7^{ème} éd., Dalloz, n° 103-1, p.110 ; CASTETS-RENARD C. (2006), « Le formalisme du contrat électronique ou la confiance décrétée », *Defrénois*, n°20, 30 oct., p. 1530 ; MONTERO E., « L'avant-projet d'acte uniforme OHADA sur le droit des contrats : l'adéquation aux contrats électroniques », *op. cit.*, p. 295 ; Cf. VIVANT M. (1994), « L'informatique dans la théorie générale du contrat », *Recueil Dalloz*, pp. 117, n°1 ; Voir dans ce sens MONTERO E., DEMOULIN M. (2002), « La conclusion des contrats par voie électronique » in *Le processus de formation du contrat –contributions comparatives et interdisciplinaires à l'harmonisation du droit européen*, Bruxelles-Paris, Bruylant-L.G.D.J., p. 699, n°11. ; ARCHAMBAULT L., *La formation du contrat de vente en ligne et la protection du consommateur*, *op. cit.* p. 1. ; VAN OMMESLAGHE P., THÜNGEN R., ALTER C., *Incidence des nouvelles technologies de la communication sur le droit commun des obligations*, *op. cit.*, p. 43. ; HUET J. (2005), « Vous avez dit « contrats électroniques ? », *RDC*, 01 av., n°2, p. 554.

puisque'il n'engendre pas des obligations différentes quant à leur nature. Il s'agit simplement d'une nouvelle manière de contracter¹, un mode nouveau de formation du contrat².

Cependant, le contrat électronique regorge d'un certain nombre de spécificités, qui sont une traduction de l'adaptation du droit des contrats faite par le Législateur aux moyens électroniques. Premièrement, il fait l'objet d'un formalisme accentué. Et pour cause, le formalisme *ad validitatem* en ressort densifié tandis que le formalisme *ad probationem* connaît des infléchissements³. En second lieu, il fait naître à la charge du professionnel dans la phase de l'exécution, des obligations plus nombreuses que celle d'un commerçant traditionnel, même à distance. Des obligations nouvelles ont été créées telles que celles d'accuser réception de la commande⁴, de fournir un document écrit récapitulant toute l'opération de vente⁵, et même celle d'archivage ou de conservation des preuves⁶. Et de surcroît, le contrat électronique engendre un régime responsabilité très sévère en cas d'inexécution⁷.

Le formalisme de validité a été le siège de l'une des plus grandes innovations. On a assisté à l'émergence d'une « *notion non homologuée en droit contractuel* »⁸, qu'on a pu traduire par les « *formalités de conclusion du contrat* »⁹. Cette création est inédite car le Législateur civil a toujours semblé être partisan du principe du consensualisme. Raison pour laquelle, il n'a eu de cesse que d'appréhender le consentement que sur le plan statique¹⁰ et presque jamais sur le

¹ *Ibidem*. Voir aussi, DIFFO TCHUNKAM J., *op. cit.*, n°27, p.83 ; VIVANT M. (2005), « Le contrat selon la loi du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique », *RDC*, p. 533 et spéc. n°2, p. 535 ; REVET T. (2000), « Rapport introductif », in *Le contrat électronique*, Travaux de l'Association Henri CAPITANT, journées nationales, Panthéon-Assas, p. 9 et s.

² MONTERO E., DEMOULIN M., « La formation du contrat depuis le Code Civil de 1804 : un régime en mouvement sous une lettre figée », *op. cit.*, n°22, p. 18.

³ Ces infléchissements découlent essentiellement du fait que désormais, l'écrit électronique est admis au titre de preuve littérale tandis que la signature électronique lorsqu'elle est avancée a une force probante équivalente à celle de la signature manuscrite. Cf. art. 13 LCEC, art. 22 Décret du 15 juin 2011, art. 17 de la loi sur la cybercriminalité et la cybersécurité. Voir aussi, cf. FERAL-SCHUHL C., *Cyberdroit, le droit à l'épreuve de l'internet*, 6^{ème} éd. Praxis Dalloz, 2011-212, p. 691 et s., PENNEAU A., « La forme et la preuve du contrat électronique », *L'acquis communautaire, le contrat électronique*, sous la direction de J. ROCHFELD, n°6.2, p. 257., CAPRIOLI E., « Ecrit et preuve électroniques dans la loi n°200-230 du 13 Mars 2000 », *JCP E*, 2000, n°2, pp. 8 et s. ; RAYNOUARD (2001), « Le droit de l'écrit électronique », *Petites affiches*, 2 avril, n° 65. pp. 22 et s., DINU I. (2006), « Le droit de la preuve appliqué au commerce électronique au Canada, droit civil/ common Law », *Lex electronica*, vol. 11, n°1, (printemps/spring), <http://www.lex-electronica.org/articles/v11-1/dinu.htm>, p.2 et s.

⁴ Art. 12 al. 2 LCEC.

⁵ Art. 19 LCEC.

⁶ Art. 14 LCEC.

⁷ On peut par exemple se référer à l'art.25 du Décret du 15 juin 2011 qui met à la charge du professionnel une responsabilité de plein droit en cas d'inexécution de ses engagements.

⁸ ROCHFELD J., « Formalités contractuelles –voie électronique. Ordonnance n°2005-674 du 16 juin 2005 relative à l'accomplissement de certaines formalités contractuelles par voie électronique. Le temps des formes aplatis de l'univers électronique », *RTD Civ.* 2005, p. 843.

⁹ PENNEAU A., *La forme et la preuve du contrat électronique*, *op. cit.*, p. 257.

¹⁰ En effet, la conception statique et instantanéiste de la formation du contrat dont il s'agit, renvoie tout simplement au fait que le Code Civil s'attache uniquement à l'examen des conditions de validité du contrat sans décrire véritablement le processus de formation de ce dernier. cf. art. 1108 et s. C.Civ.

plan dynamique¹. Dès lors, les notions d'offre et d'acceptation sont passées sous silence, si ce n'est que pour le cas de certains contrats spéciaux². Or, désormais, dans le commerce électronique, la rencontre des volontés fait l'objet de dispositions qui brillent par leur originalité. L'offre est clairement définie et précisée dans son contenu³ et sa forme⁴, et l'acceptation fait l'objet d'un processus bien clarifié par la loi, lorsqu'elle est réalisée dans le cadre de la conclusion d'un contrat dans un site Internet⁵.

Ainsi, aux termes de l'article 12 al.1 LCEC, « *Un contrat ne peut être considéré comme valablement conclu que si le destinataire de l'offre a eu au préalable la possibilité de vérifier le détail de sa commande et son prix total, et de corriger d'éventuelles erreurs avant de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation.* » Ainsi, « *le principe d'un processus de contractualisation est désormais affirmé* »⁶. Mais « *Ce système, il faut y insister, remet apparemment en cause la distinction classique, (...), entre la forme du contrat et les conditions de sa formation* »⁷, et semble constituer « *une entorse au principe du consensualisme* »⁸. Or, en réalité, tel n'est pas le cas. Plus exactement, le principe du consensualisme doit être défini comme « *la liberté de la forme plutôt que comme l'absence de forme* »⁹ puisque la volonté doit toujours emprunter une forme pour s'exprimer et être prospère. Aussi, ce principe implique que « *les divers modes d'extériorisation du consentement sont considérés comme équivalents dès lors qu'ils sont suffisamment expressifs* »¹⁰. Un auteur dira à cet effet que, « *le principe du consensualisme est si ouvert qu'il trouve à s'appliquer dans le commerce électronique, sans coup férir, en prenant simplement en compte de nouvelles manières d'exprimer le consentement. A cet égard, l'électronique n'apparaît que comme un instrument inédit d'échange des volontés, de sorte qu'elle n'impliquerait aucune modification de la notion d'engagement contractuel* »¹¹ »¹². L'électronique a donc suscité une adaptation des formes de l'acceptation.

Pour être juridiquement valable, surtout dans les rapports entre professionnels et consommateurs, l'accord de volontés exprimé « *doit suivre un certain formalisme, un processus particulier* »¹³. Ainsi, la formation du contrat par voie électronique, si elle peut être quasi instantanée, « *implique en réalité une série d'opérations, de gestes électroniques qui*

¹ MONTERO E., DEMOULIN M., « La formation du contrat depuis le code civil de 1804 : un régime en mouvement sous une lettre figée », *op. cit.*, p. 7.

² Voir pour l'acceptation le cas de la donation (art. 894, art. 932 et s. C.civ.), et le cas du contrat de mandat (art. 1984, al. 2, art. 1985, al. 2); le terme « *offre* » quant à lui n'apparaît qu'en ce qui concerne le paiement notamment « *les offres réelles* » des art. 1257 et s. C.civ.

³ Art. 11 al.2 LCEC.

⁴ Art. 11 al.1 LCEC.

⁵ En effet, l'acceptation faite par échange de courriers électroniques obéit à un régime différent. Cf. art. 12 al. 4 LCEC.

⁶ LINANT DE BELLEFONDS X., *op. cit.*, p. 40.

⁷ PENNEAU A., « La forme et la preuve du contrat électronique », *op. cit.*, p. 261.

⁸ BUSSEUIL G., *op. cit.*, n°3.32, p. 109.

⁹ NUYTTEN B., LESAGE L. (1998), « Regards sur les notions de formalisme et de consensualisme », *Defrénois*, 30 avril, n°8., p. 500, n°10.

¹⁰ TERRE F., SIMLER Ph., LEQUETTE Y., *op. cit.*, n°128, p. 145.

¹¹ REVET T., « Rapport introductif », *op.cit.*, p. 10

¹² LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, *op.cit.*, n°9.23, p. 387.

¹³ KABLAN S.A., *Pour une évolution du droit des contrats : le contrat électronique et les agents intelligents*, *op. cit.*, p. 190.

garantissent assez largement la réalité du consentement »¹. C'est donc « une forme technique imposée de l'acceptation. »², « une condition de validité du contrat électronique, de sorte qu'un professionnel ne respectant pas cette procédure se verrait exposé à la nullité du contrat »³. D'ailleurs, la personne contrevenant à cette prescription s'expose aussi à des sanctions pénales de l'art.43 LCEC⁴ puisque le procédé est entériné dans les dispositions de l'art. 17 LCEC et même de l'art. 9 al.2 du Décret de 2011. L'importance donnée par le Législateur à ce procédé est indéniable, d'où son caractère obligatoire dans les contrats conclus avec les consommateurs.

La doctrine a toujours pensé que c'est le procédé du « double clic »⁵, qui a été consacré au travers du formalisme de l'acceptation prévu à l'art.12 al. 1 LCEC. Curieusement, cette qualification s'éloigne remarquablement du concept classique du double clic tel qu'envisagé par les lexiques informatiques. En effet, le double clic est généralement défini comme une « action constituée de deux clics consécutifs et rapprochés provoquant, par exemple,

¹ LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, op. cit., n° 9.23, p. 387. Mais la doctrine n'est pas unanime sur cette question. Un auteur pensera d'ailleurs que « [...], l'acceptation d'un "clic" et encore plus, le simple lien qui se trouve généralement en bas d'un site Internet, ne répondent pas forcément aux critères requis pour emporter la qualification d'une manifestation de volonté » Cf. GAUTRAIS G. (2003), « La couleur du consentement électronique », *Les cahiers de la propriété intellectuelle*, Vol.16, n°3, n.169, p. 7.

² NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Université de Poitiers, Paris, LGDJ, p. 527.

³ BUSSEUIL G., op. cit., n°3.32, p. 109. Dans le même sens, voir, D., « L'acceptation dans le commerce électronique », op. cit., p. 55, ROJINSKY C., TEISSONNIERE G., « L'encadrement du commerce électronique dans la loi n°2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique », *JCP E*, 1^{er} sept. 2004, n° 36, p. 1509, BEAUCHARD J., « L'offre dans le commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Université de Poitiers, Paris, LGDJ, p. 36.

⁴ « Est puni d'une amende de 250 000 à 2 500 000F CFA, toute personne coupable de violation des dispositions des articles 15, 17, 19, 21, 24, et 25 de la présente loi. »

⁵ LETOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, op. cit., n°9.23, p. 387 ; LINANT DE BELLEFONDS X., op. cit., p. 40 ; TERRE F., SIMLER Ph., LEQUETTE Y., op. cit., n° 172-1, p. 181 ; KABLAN S.A., *Pour une évolution du droit des contrats*, op. cit., p.190 ; WINGPANANGDE KABRE D., « La conclusion des contrats électroniques : plaidoyer pour un processus renouvelé », *RTDI*, N° 50, éd. Larcier, n°36 ; BUSSEUIL G., op. cit., n°3.32, p.109 ; ROCHFELD J., « La loi n°2004-575 du 21 juin pour la confiance dans l'économie numérique », op. cit., p. 582 ; GRYNBAUM L., « Après la loi « économie numérique », pour un code européen des obligations ...raisonné », *D.* 2004, p. 2213 ; DIFFO TCHUNKAM J., op. cit., p. 80 ; GORLIER V., « Les vices du consentement à l'épreuve des contrats électroniques », *Le petit juriste*, p. 2 ; MOREAU N., *La formation des contrats du commerce électronique : dispositif de protection du cyberconsommateur et modes alternatifs de règlement des conflits*, op. cit., p. 72 ; HUET J. (2005), « Vous avez dit 'contrats électronique' ? », *Revue des contrats*, 01 avril, n°2 n°5, p. 558 ; CAUSSE H., « Le contrat électronique, technique du commerce électronique », op. cit., p. 32. ; STOFFEL-MUNK Ph., « LCEN. La réforme des contrats du commerce électronique », op. cit., n°39 ; NOGUERO D., « L'acceptation dans le contrat électronique », op. cit., p. 54 ; GRYNBAUM L., « Le contrat électronique, technique du commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par J.C. HALLOUIN et H. CAUSSE (2005), Université de Poitiers, Paris, LGDJ, p. 131.

l'affichage du document, l'ouverture de la fenêtre ou le lancement du programme pointés sur un micro-ordinateur. »¹. C'est le fait d'appuyer rapidement deux fois un des boutons d'une souris informatique². Il se rapporte alors à la fonction d'appuyer sur le bouton gauche de la souris deux fois dans une succession très rapide pour exécuter une commande³. Cette définition du double clic ne renvoie à aucune manière au procédé décrit par la LCEC. Et pour cause, un certain laps de temps, qui peut d'ailleurs être considérable sépare le clic de la passation de la commande de celui de la confirmation de celle-ci, surtout lorsqu'il y a lieu à des vérifications et à des modifications. En réalité, la loi a mis en lumière deux étapes décisives nécessaires à l'expression de l'acceptation. Mais, elle ne semble pas avoir consacré un double clic au sens technique du terme⁴, d'ailleurs, en aucun moment elle n'a employé ce terme⁵. On peut donc tirer deux conclusions:

Soit que ce procédé n'existe pas dans les contrats électroniques. Dans ce cas, cette qualification serait le produit d'une confusion doctrinale généralisée. Car en réalité, le nombre de clics nécessaires pour la formation du contrat n'est pas défini par la loi⁶ et ne saurait être seulement deux⁷, d'où l'idée de « *la théorie du double ou du triple clic* »⁸. Soit alors tout au moins, on pourrait envisager que la notion de double clic a un contenu différent appliqué à la conclusion des contrats du commerce électronique. Cette dernière option nous paraît plus plausible, si on se réfère seulement au fait que la dématérialisation des échanges a été à plus d'un titre, un facteur du renouvellement des concepts classiques⁹. Il s'agira alors pour nous dans ce cadre, de préciser le contenu de la notion de double clic dans le commerce électronique. Fondamentalement, le double clic renvoie à un procédé d'acceptation organisé autour de deux clics principaux de souris (I). Mais, il reste la traduction d'un seul consentement exprimé pour la formation du contrat électronique (II).

I. Le double clic : un procédé d'acceptation organise autour de deux clics principaux

Dans le commerce électronique, le double clic prend une connotation différente. Il ne s'agit plus d'une succession de deux clics très rapides sur une icône pour exécuter une commande, mais de deux clics majeurs entre plusieurs autres clics intermédiaires, garants d'une

¹ http://www.larousse.fr/dictionnaires/francais/double-clic_doubles-clics/26560, consulté le 03 mai 2015.

² <http://dictionnaire.reverso.net/francais-definition/double-clic>

³ <http://www.schoolnet.org.za/PILAfrica/fr/docs/help.glossary.htm> consulté le 3 mai 2015.

⁴ Car ce dernier serait incapable de mener le processus de formation du contrat électronique à son terme dans la logique du Législateur.

⁵ En effet, lorsqu'on se réfère aux dispositions relatives à l'acceptation (art. 12 et 17 LCEC et art. 9 du Décret du 15 juin 2011), et même lorsqu'on parcourt toute la législation en la matière, le terme double clic n'a pas été employé.

⁶ LARRIEU J., *Droit de l'Internet*, op. cit., p. 140.

⁷ La procédure d'acceptation telle que définie à l'art.12 al.1 LCEC semble impliquer plus d'un double clic ou du moins plus de deux clics.

⁸ FAGES B. (2000), « Les contrats spéciaux conclus électroniquement », in Travaux ASSOCIATION Henri CAPITANT, *Le contrat électronique*, éd. Panthéon- Assas, p. 71.

⁹ Sur la question du renouvellement des concepts liés à la dématérialisation des échanges, cf. RUEDA I., « L'adaptation du droit des contrats d'origine internationale et communautaire à la dématérialisation des échanges », *Revue Internationale de Droit Comparé*, n°3, 2006, pp. 930 et s.

conclusion effective d'un contrat électronique. Car en effet, la conclusion d'un contrat par voie électronique résulte d'un processus comprenant plusieurs étapes¹ qui sont franchies au travers de ces deux clics. Concrètement, trois étapes² peuvent être recensées dans le processus d'acceptation en ligne, même si l'une peut paraître facultative ou intermédiaire. On a résumé ce procédé en trois mots : « *vérifier, corriger et confirmer* »³. En réalité, la pratique du double clic consiste à établir un dialogue interactif visant à interroger deux fois le partenaire pour être certain qu'il a bien lu et compris la substance de l'offre⁴. La perfection du consentement sera alors le « *résultat d'un processus de va et vient plus ou moins complexe* »⁵. Aussi, le premier clic retenu dans ce procédé est celui qui parachève la phase de passation de la commande (A). Puis, l'internaute est guidé vers une phase dite intermédiaire dans laquelle, il pourra être amené à faire corrections ou des modifications au travers de clics qui ne sont pas comptabilisés(B). Enfin, pour mener le processus de formation du contrat à son terme, le deuxième clic de confirmation de la commande sera nécessaire (C).

A. Le premier clic : la passation de la commande

Dans un contrat électronique, le premier volet de la procédure de l'acceptation est la passation de la commande. C'est cette étape qui constitue selon la doctrine le premier clic. Il déclenche l'initialisation du processus de l'acceptation. Curieusement, la passation de la commande nécessite plusieurs clics de souris d'ordinateur, mais seul le clic qui clôture cette phase est pris en considération (1). Il serait donc judicieux d'interroger sur la valeur de ce clic dans le processus de formation du contrat électronique(2).

1. La procédure de la passation de la commande

La passation de la commande vise tout acte par lequel une personne prend l'initiative de la conclusion du contrat⁶. Face à l'offre de biens ou de services qui lui est proposée par le professionnel, l'internaute commence par faire un choix des articles, des produits ou des services qui l'intéressent. Il peut facilement réaliser cette opération grâce au système du caddie électronique. Ici, tout se passe comme dans un supermarché où face à une gamme variée de produits, une personne met dans un panier uniquement ceux qui l'intéressent. Le destinataire des biens et services dans le commerce électronique sélectionne le produit ou le service qu'il désire acquérir ou alors l'ensemble des produits ou des services dont il souhaite bénéficier, et matérialise sa « *sélection* » par un clic, dit premier clic : c'est la passation de la commande.

En réalité, pour faire cette sélection, l'acheteur doit obligatoirement effectuer plusieurs clics de souris pour choisir ses produits. Dès lors, considérer que le premier clic c'est la passation

¹ THUNGEN R., « La formation du contrat électronique », in VAN OMMESLAGHE P., THÜNGEN R., ALTER C. (2012), *Incidence des nouvelles technologies de la communication sur le droit commun des obligations*, Bruylant, p. 91.

² Pour un nombre plus élevé d'étapes, Cf. LINANT DE BELLEFONDS X., *Droit du commerce électronique*, op. cit., pp. 39-40.

³ NOGUERO (D.), « L'acceptation dans le commerce électronique », op. cit., p. 54.

⁴ DIFFO TCHUNKAM J., op. cit., n°17, p. 80.

⁵ LINANT DE BELLEFONDS X., op. cit., p. 40.

⁶ RAYNOUARD A., « La formation du contrat électronique », op. cit., p. 32.

de la commande conduit à occulter tous les clics intermédiaires pourtant nécessaires à la passation de cette commande. On en déduit que, dans le commerce électronique et précisément dans le processus d'acceptation, les clics faits dans le but de la sélection des produits ne sont pas comptabilisés dans le procédé du double clic. Cela peut se justifier par le fait que ces clics interviennent en amont. D'ailleurs, on les a même rangé dans la phase précontractuelle¹ car ce n'est que lorsque l'acheteur termine sa sélection par le premier clic qu'est déclenchée la passation de la commande, qui initie le processus d'acceptation en ligne.

En tout état de cause, par ce clic, le cyberacheteur passe la commande au fournisseur de biens et de services. Cette passation de la commande est généralement matérialisée par une question posée à l'internaute. Schématiquement, l'ordinateur, lorsque la sélection est faite, demande : « *Voulez-vous acheter...* », ou « *Acceptez-vous cette proposition...* » ? Pour y répondre, l'internaute clique sur une icône d'acceptation qui se matérialise souvent par un « *Oui* » ou un « *J'accepte* ». C'est le premier clic ou la passation de la commande dont il faut maintenant en maîtriser la valeur dans le processus d'acceptation.

2. La valeur du premier clic

Le premier clic considéré dans la procédure de passation de la commande en ligne c'est le clic de passation de la commande. Mais il a pour seul vertu que de déclencher le processus d'acceptation. Car en effet, ce clic est « *inapte* »² à former le contrat. Il constitue seulement la première étape dans le processus d'acceptation puisqu'il est admis que « *le contrat électronique ne doit jamais se former dès le premier clic de souris* »³. En effet, dans un contrat électronique, « *une acceptation manifestée par un seul clic, sans possibilité de vérifier et/ou de corriger, n'est qu'une apparence de volonté, à détruire* »⁴. Le premier clic traduit donc simplement l'initialisation du processus de formation du contrat électronique. On peut en déduire que, la loi, à travers les dispositions de l'art. 12 al.1 LCEC, craint le risque du clic mal placé ou involontaire⁵ qui conduirait à la naissance du contrat électronique. Car, en la matière, l'habileté n'est pas toujours au rendez-vous⁶.

Cependant, on peut légitimement se demander si « *la véritable équivalence ne consisterait pas à aligner l'acceptation du monde virtuel à celle de la réalité physique, c'est-à-dire à légaliser le 'one clic', l'acceptation en une fois* »⁷. Mais si cette solution semble respecter le principe

¹KABLAN S.A., *Pour une évolution du droit des contrats...*, *op. cit.*, p. 194.

²LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, *op. cit.*, n°9.23.1, p. 388

³FOMETEU J. (2011), « L'influence des moyens électroniques sur le droit des contrats », Communication présentée au Colloque OHADA sur « *Les pratiques contractuelles d'affaires et les processus d'harmonisation dans les espaces régionaux* », p. 8.

⁴NOGUERO D.), « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 55.

⁵PENNEAU A. (2004), « Contrat électronique et protection du cybercontractant, Du Code de la consommation au Code civil », *LPA*, 13 mai, n° 96, p.7. ; HUET J (2004.), « Encore une modification du Code Civil pour adapter le droit des contrats à l'électronique », *JCP G*, I.

⁶NOGUERO D.), « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 55.

⁷GAUTIER P.Y. (2008), « L'équivalence entre supports électroniques et papier au regard du contrat », in *Etudes à la mémoire du professeur Xavier Linant de Bellefonds*, Droit et Technique, Litec, p. 198.

d'équivalence, une telle option ne serait pas garante d'une protection efficace des parties et pourrait être à l'origine d'une multiplication des contrats conclus par inadvertance¹.

Si le premier clic ne constitue qu'une initialisation du processus d'acceptation, on ne saurait nier l'importance de ce clic, qui conduit les parties vers la phase intermédiaire, phase obligatoire exigée par la loi, dans laquelle le cyberacheteur a la possibilité de corriger et de rectifier la commande préalablement passée.

B. La phase intermédiaire : la vérification de la commande et correction des erreurs éventuelles

Le premier clic fait accéder le cyberconsommateur à une phase dite intermédiaire : la vérification du détail de la commande et la correction des éventuelles erreurs. En effet, initiant le processus d'acceptation en présentant le récapitulatif de la commande au cyberconsommateur, le premier clic le conduit dans une phase qui lui permet non seulement d'en vérifier les détails et le prix total, mais d'y apporter les correctifs éventuels. Cette phase intermédiaire est d'une haute importance (1), d'autant plus que des mécanismes ont été prévus afin que l'internaute puisse effectivement procéder à ces vérifications et corrections (2)

1. L'importance de la phase intermédiaire

Dans le contexte électronique, le souci de s'assurer que le destinataire a bien voulu conclure le contrat s'accompagne de celui de veiller à ce que l'acceptation soit bien réelle et non accidentelle². Le Législateur semble ainsi avoir instauré à son profit au travers de cette phase intermédiaire, « *le droit d'amender la commande* »³. Un temps est alors donné au destinataire de faire ses vérifications avant de confirmer sa volonté d'être lié. « *Une telle mesure est particulièrement judicieuse, car elle évite l'engagement contracté par précipitation ou erreur de manipulation* »⁴. Le consommateur dispose ainsi d'un moment de réflexion indéterminé sur le détail des choix et le prix global. Pendant ce temps, il peut vérifier la conformité des produits choisis à ses envies, supprimer certains produits de son caddie électronique, lorsque par exemple le montant de sa facture est supérieur à ses moyens, remplacer un produit par un autre, ajouter des produits, demander conseil, changer complètement sa commande et même décider de ne plus poursuivre avec la phase de conclusion du contrat. Cette phase est d'une importance capitale et obligatoire. C'est sans doute la raison pour laquelle, la formule retenue par le Décret du 15 juin 2011 est plus impérative puisqu'il prévoit que le destinataire de l'offre doit avoir eu la possibilité « *d'exiger la correction d'éventuelles erreurs* »⁵.

Toutefois, « *il ne faut pas voir dans la faculté octroyée au consommateur de corriger les erreurs éventuelles, une ouverture à des contre-offres* »⁶. En effet, la latitude accordée au

¹ Sur le consentement donné par inadvertance, voir THUNGEN R., « La formation du contrat électronique », *op. cit.*, pp. 48 et s.

² DIFFO TCHUNKAM J., *op. cit.*, p. 80.

³ NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 54.

⁴ CASTETS-RENARD C. (2006), « Le formalisme du contrat électronique ou la confiance décrétée », *Deffrénois*, n°20, 30 oct., p. 1545.

⁵ Cf. art.9 al.2

⁶ KABLAN S.A., *op. cit.*, p. 191

consommateur de faire des corrections n'implique pas celle de modifier les termes de l'offre. Il s'agit uniquement pour lui de revenir sur sa commande et de l'adapter à des envies et à ses moyens. En aucun cas, le consommateur ne peut faire des offres ou émettre des réserves sur les offres qui ont été faites par le professionnel. Car dans les contrats électroniques, « *le professionnel paraît être, ne varietur, dans un rôle d'offrant, de sorte que le consommateur joue le rôle d'acceptant* »¹. Ainsi, le consommateur peut juste relire et amender la commande, après la première approbation, manifestée par un premier « clic »². Pour ce faire, des mécanismes sont prévus pour lui faciliter la tâche.

2. Le mécanisme de correction et de vérification

Pour « *vérifier le détail de sa commande, son prix total et corriger d'éventuelles erreurs* »³, l'acheteur est contraint de procéder à plusieurs autres clics. Ces clics ne sont pas comptabilisés dans le procédé du *double clic*. En effet, puisque cette faculté de correction ou de modification des erreurs est exigée, on aurait pu rencontrer quelques difficultés quant au décompte du nombre de clics déterminants pour la formation du contrat électronique, surtout lorsque l'acheteur est amené à modifier sa commande. Et pour cause, si l'acheteur la modifie totalement et passe la commande d'un autre produit, il y a des fortes chances qu'il soit amené à faire soit trois clic de souris⁴ soit plus qu'un seul⁵. C'est dire en d'autres termes que compte tenu des modifications et corrections qui pourraient intervenir, l'acheteur devra faire un nombre indéfini de clics de souris. C'est certainement la raison pour laquelle, la doctrine n'a pas voulu épiloguer sur ces clics et s'est contenté seulement de retenir les deux clics déterminants à la lumière de l'art.12 al.1 LCEC, pour la conclusion du contrat.

De même, pour faciliter cette vérification et les éventuelles corrections, le professionnel du commerce électronique est tenu d'un certain nombre d'obligations précontractuelles. Ainsi, aux termes de l'art. 11 al. 2 LCEC, il est tenu d'informer sur « *les moyens techniques permettant à l'utilisateur avant la conclusion du contrat, d'identifier les différentes erreurs commises dans la saisie des données et de les corriger* ». Ces moyens lui permettent de « *maitriser sa décision de contracter de manière à éviter que le contrat ne soit conclu par erreur* »⁶. Car en réalité, pour conclure un contrat sous forme électronique « *le premier obstacle à franchir est d'ordre technique. Il convient donc d'aider le cocontractant à maitriser les aspects techniques de l'échange des consentements* »⁷.

On en déduit que l'exigence du double clic, grâce à la phase certes intermédiaire mais obligatoire, oblige le cybervendeur à prévoir une architecture technique qui permette au consommateur non seulement de prendre le temps de vérifier l'ensemble de ses choix mais aussi de les modifier éventuellement⁸. Si une telle procédure peut être source de lourdeurs, et de ce fait conduire à une marginalisation des contrats électroniques, son objectif de protection

¹ WINGPANAGDE KABRE D., *op. cit.*, n°34.

² CASTETS-RENARD C., *op. cit.*, p. 1545.

³ Art. 12 al. 1 LCEC.

⁴ Dans le cas où il est obligé de repasser une autre commande, qu'il confirmera par la suite.

⁵ Dans le cas où il ne lui reste plus qu'à confirmer la commande préalablement passée même si elle ne contenait pas le bien nouvellement choisi.

⁶ BUSSEUIL G., *op. cit.*, p. 79.

⁷ LARRIEU J., *Droit de l'Internet, op. cit.*, p. 139.

⁸ DIFFO TCHUNKAM J., *op. cit.*, n°17, p. 80.

du cyberconsommateur est louable. On comprend aisément que le consentement de l'internaute se construit à sur la base des informations qu'il a pu consulter sur le site Internet et des informations qui lui ont été fournies lors des différentes étapes de la conclusion du contrat¹

Dès lors, après la passation de la commande et la vérification et correction de celles-ci, le cyberacheteur lorsqu'il désire conclure le contrat électronique, doit procéder à la confirmation de la commande, qui n'intervient en principe que lorsque cette dernière satisfait aux désirs. Cette confirmation passe par le second clic.

C. Le second clic : la confirmation de la commande

Après avoir fait les vérifications nécessaires concernant sa commande, l'acheteur lorsqu'il veut mener le processus de formation du contrat à son terme, doit procéder à la confirmation de la commande par un clic de souris : c'est le deuxième clic. C'est ce clic qui clôture la phase de formation du contrat électronique. Par ce clic, la volition contractuelle est extériorisée selon les prescriptions légales et du coup, elle fait naître le contrat électronique.

En pratique, la conclusion des contrats par le biais des moyens électroniques emprunte la procédure habituelle du fonctionnement de l'ordinateur². Et pour cause, en règle générale, dans l'utilisation de ces machines, après une manœuvre ayant des conséquences décisives, la machine demande : « *voulez-vous vraiment... ?* ». Tel est exactement le même procédé qui est rencontré lors de la conclusion des contrats par voie électronique. Ainsi, après avoir passé la commande, le logiciel installé dans la machine demande au destinataire de service s'il veut vraiment acheter les produits ou bénéficier des services retenus dans la liste, fait la somme totale du prix. Si telle est la volonté du destinataire, il doit cliquer (et c'est le second clic) sur l'icône correspondante à l'acceptation. Ce second clic entraîne la formation du contrat par voie électronique. Dès le second clic fait par le destinataire de service, les parties sont contractuellement liées. A cette étape, le contrat est déjà formé³. On peut donc affirmer que le second clic marque la fin du processus de formation du contrat. Par conséquent, la confirmation ultérieure par le cybercommerçant de la réception de la commande, « *n'a plus d'incidence majeure dans le processus d'acceptation* »⁴. En effet, l'accusé de réception est une formalité consécutive à la formation du contrat⁵, raison pour laquelle il compte parmi les obligations du professionnel dans la phase d'exécution du contrat électronique.

¹ THUNGEN R., « La formation du contrat électronique », *op. cit.*, p. 91.

² HUET J., « Vous avez dit « contrats électroniques » ? », *op. cit.*, n°5, p. 557

³ KABLAN, *op. cit.*, p.194; CATALA P., « L'engagement électronique de l'entreprise », *Revue des Sociétés*, 2001, p. 258 et s.

⁴ KABLAN, *op. cit.*, p. 194.

⁵ En ce qui concerne l'accusé de réception, à la lecture des dispositions de l'art. 12 al. 1 et 2 de la LCEC, on doit reconnaître qu'un important doute plane à quant à la détermination du rôle de l'accusé de réception dans le processus de formation du contrat électronique. En effet, la formulation légale est vague et imprécise et peut donner lieu à des interprétations diverses. Ainsi, avec la même loi, un juge peut décider que le contrat n'est formé que lorsque l'acceptant extériorise sa volonté par le deuxième clic et un autre peut par contre juger que c'est à partir du moment de l'envoi de l'accusé de réception par le prestataire de services que le contrat est valablement formé. C'est la raison pour laquelle une bonne frange de la doctrine considère l'accusé de réception comme « *un élément essentiel du processus de contractualisation* » (LINANT DE BELLEFONDS X., *op. cit.*, p. 41) l'étape ultime de la formation

Mais en réalité, on peut se poser la question de savoir quelle commande l'acheteur confirme par le second clic de souris. L'intérêt de cette question vient effectivement du fait qu'après avoir passé la commande par le premier clic, le cyberacheteur a la possibilité de la vérifier et de la corriger et même de la modifier complètement. Or, par la suite, il est amené lorsqu'il veut exprimer son acceptation à confirmer une commande. Est-ce la première commande passée avant les vérifications et corrections ou est-ce la nouvelle proposition (puisqu'il ne passe plus une nouvelle commande) issue des corrections et vérifications. Dans la plupart des cas, c'est la proposition issue des vérifications et correction qui fait l'objet du second clic ou clic d'acceptation. De ce fait, le second clic dit « *clic de confirmation* », renvoie à deux réalités différentes :

Soit de la vérification faite par l'acheteur, aucune modification n'est intervenue. Dans ce cas, le second clic est effectivement une confirmation de la commande.

Soit au contraire, la vérification donne lieu à amendement et même à transformation totale de la commande. A ce moment, on ne saurait plus qualifier le second clic de confirmation de la commande, mais plutôt de passation et de confirmation en même temps de la commande, ou même de seul clic d'acceptation. Dans cette hypothèse, on ne peut plus affirmer qu'il y a eu double clic pour la formation du contrat¹, ce qui est dangereux pour la protection des acheteurs en ligne. C'est la raison pour laquelle, le Législateur aurait dû organiser explicitement la procédure de formation du contrat en cas de correction et de modification de

du contrat au point où désormais, la formation du contrat obéit au « *triptyque offre/acceptation/confirmation de la commande* » (WINGPANANGDE KABRE D., *op. cit.*, n°43-44.) Il s'agirait d'une innovation intéressante résultant de l'utilisation de l'électronique et qui met en mal le principe du consensualisme traditionnel du Droit français (cf. LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, *op. cit.*, n°9.23.1, p. 389. Dans le même sens cf. ROCHFELD J., « la loi n°2004-575 sur la confiance dans l'économie numérique... », *op. cit.*, p. 579. qui pense que « *La rencontre de l'offre et de l'acceptation n'apparaît plus suffisante : la conclusion du contrat nécessite une confirmation* ».)

Nous ne saurions adhérer à une telle opinion. A notre sens, on doit envisager que le premier alinéa de l'art. 12 LCEC renseigne sur les formes nécessaires pour la formation du contrat, tandis que le second se préoccupe uniquement des suites de cette formation. C'est dire en d'autres termes que, l'alinéa 2 de l'art. 12 LCEC, n'a qu'un rôle technique dépourvu de toute valeur contractuelle, quand on sait que le contrat est déjà conclu dès le deuxième clic de souris. De ce fait, puisque le contrat est formé dès lors que le destinataire manifeste son consentement par le second clic, l'accusé de réception n'est alors qu'une formalité post-contractuelle. Il ne s'agit donc pas d'une acceptation au sens technique du terme mais simplement mesure d'information et probatoire. A l'appui de ce point de vue, notre démonstration peut reposer sur trois arguments principaux. Premièrement, l'art 12 al.1, qui prévoit les formes nécessaires pour que le contrat soit « *considéré comme valablement conclu* », ne mentionne en aucun moment l'accusé de réception. De même, si l'accusé de réception était une condition déterminante, le fait pour le prestataire de ne pas l'envoyer pourrait faire échouer le processus contractuel ; « *ce qui est absolument dénué de sens* » (SHANDI Y., *op. cit.*, p. 157.) Enfin, si l'accusé de réception avait été une condition de fond, la loi aurait précisé son contenu, or un tel article n'existe pas. En conclusion, l'assimilation de l'accusé de réception à une confirmation de commande n'est pas possible de notre point de vue.

¹ Pour la seule raison que l'acceptation n'émane pas d'une commande passée puis confirmée mais d'une modification de commande (qui peut même parfois être une nouvelle commande) confirmée sans avoir été réellement passée. Or, on sait bien que la loi impose, pour l'expression de l'acceptation dans un contrat électronique, la passation de la commande, sa modification, puis sa confirmation.

la commande, afin que soit assurée dans tous les cas, la possibilité pour le cyberacheteur de manifester à deux reprises sa volonté. Quoiqu'il en soit, malgré la pluralité des clics nécessaires à la formation du contrat électronique, le procédé dit du double clic n'extériorise qu'un seul et unique consentement.

II. Le double clic : un procédé d'expression d'un seul consentement

Généralement, la doctrine induit du procédé du double clic, une double acceptation exprimée par l'acheteur : un premier consentement est donné au premier clic, puis réitéré par le second clic. Dans cette logique, le système du double clic serait basé sur un procédé de réitération de la volonté ou du consentement¹ que certains ont qualifié de « *double consentement* »², et même de formation successive³ puisque l'acceptation du destinataire est demandée deux fois successives. Selon un auteur, il y aurait même une procédure de « *double vérification* »⁴ entérinée par l'art. 17 LCEC. Or en réalité, la dualité de clics principaux nécessaires à l'accomplissement du double clic pour la manifestation du consentement dans un contrat électronique n'induit pas une dualité de consentement et ce au moins pour deux raisons. D'une part, la théorie générale du contrat fait du consentement, lorsqu'il est échangé par les parties, le créateur du contrat. Aussi, lorsqu'il est valablement exprimé il n'a pas besoin d'être réitéré puisque le contrat est déjà formé. D'autre part, affirmer que le consentement est doublé par le procédé du double clic revient à méconnaître un certain nombre de paramètres liés au cadre conceptuel de la commande et surtout au moment de l'acceptation.

Dès lors, le double clic ne saurait être un procédé garant d'un double consentement. En d'autres termes, le consentement exprimé par double clic, pour la formation d'un contrat électronique est unique et non double. Malgré la dualité des étapes nécessaires à son expression, ce consentement demeure un et se matérialise exclusivement dans le clic destiné à la confirmation de la commande (B). Car en effet, la nature juridique de la commande ne fait pas d'elle une première acceptation (A).

A. La nature juridique de la commande

Pour être convaincu du fait que le double clic n'est pas un procédé de réitération ou de double consentement, il serait judicieux de s'intéresser à la commande qu'il a pour but de passer et par la suite de confirmer, puisque c'est elle qui est au cœur du consentement. Elle en fait son objet, et elle forme la matière du contrat électronique. Pour ce faire, nous commencerons par

¹ BUSSEUIL G., *op. cit.*, n°3.32, p. 109 ; dans le même sens voir, CAUSSE H., « Le contrat électronique, technique du commerce électronique », *op. cit.*, p.32.

² STOFFEL-MUNCK Ph., « L.C.E.N. La réforme des contrats du commerce électronique », *op. cit.*, n°42, p. 50 ; GRIMAU E., « La détermination de la date de la conclusion du contrat par voie électronique », *Comm. com. élect.*, avril 2004, p. 18 ; GAUTIER P.-Y., « Formation du contrat : un code, deux régimes », *op. cit.*, p. 590 ; LE TOURNEAU Ph., « La notion de contrat électronique », in E. A. CAPRIOLI (2005), *Les deuxièmes journées internationales du droit du commerce électronique*, Actes du Colloque de Nice des 6 et 7 novembre 2003, Paris, Litec, p. 15 ; CASTETS-RENARD C., *op. cit.*, p. 1545.

³ POULLET Y., « Contrats électroniques et théorie générale des contrats », in *Liber Amicorum Lucien Simont*, Bruxelles, Bruylant, 2002, n° 11, p. 474.

⁴ DIFFO TCHUNKAM J., *op. cit.*, p. 80.

évoquer les controverses doctrinales sur la question (1) et nous ferons par la suite un essai de systématisation afin de sortir la véritable nature juridique de la commande (2).

1. Les controverses doctrinales sur la nature de la commande

La commande, telle que prévue par le Législateur n'a eu de cesse que de susciter de vifs débats doctrinaux. Terme « *peu juridique* »¹, il était question de savoir si elle renvoie effectivement à un processus d'acceptation. Selon une frange de la doctrine, le Législateur assimile l'acceptation et la commande². Pour une autre, « *le terme commande serait ainsi une dénomination neutre du terme « offre »* »³. Une voie médiane a même été prise lorsqu'on a pensé que le terme « *commande* » a été utilisé par le Législateur dans un souci de neutralité afin d'éviter de prendre parti sur la question du moment de la formation du contrat électronique⁴. Ainsi, la « *commande* » n'aura pas d'impact particulier sur la formation du contrat, laquelle demeure soumise au processus classique offre/acceptation. La qualification de la commande dépend alors des caractères de la proposition du contrat. Si cette dernière remplit les conditions d'une offre, la commande doit s'analyser comme une acceptation. S'il en est autrement, la commande doit être qualifiée d'offre. A l'appui de cette thèse, on peut se référer à l'art. 18 LCEC, « (...) *le contrat est conclu (...) à la date de l'acceptation de la commande par ce dernier (le vendeur) au moyen d'un document électronique signé et adressé au consommateur* » qui laisse penser que la commande passée par le consommateur doit encore recevoir une acceptation du vendeur. De ce fait, elle s'apparenterait à une offre.

De telles analyses ne sauraient emporter notre conviction. Et pour cause, dans le contexte électronique, la notion d'offre a subi des ajustements. Dorénavant, la proposition de contrat faite par le professionnel surtout à un consommateur est toujours une offre⁵ « *peu importe les caractères de la proposition du contrat* »⁶. Aussi, puisque la loi prévoit à l'art.12 LCEC, qu'« *Un contrat ne peut être considéré comme valablement conclu que si le destinataire de l'offre a eu au préalable la possibilité de vérifier le détail de sa commande et son prix total, et de corriger d'éventuelles erreurs avant de confirmer celle-ci pour exprimer son acceptation.* » (Nos soulignés), on peut légitimement penser qu'elle décrit par ce processus, la modalité d'expression de l'acceptation. En conséquence, la commande fait partie intégrante

¹ NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 61.

² *Ibidem*.

³ RAYNOUARD A., « La formation du contrat électronique », *op. cit.*, p. 32.

⁴ DEMOULIN M., MONTERO E., « La conclusion des contrats par voie électronique », *op. cit.*, pp. 771 et 772 ; VIVANT M. (2005), « Le contrat plongé dans l'économie numérique », *RDC*, av., n°15, p. 545.

⁵ Pour s'en convaincre, on peut commencer par relever le contenu informationnel impératif de l'offre exigé par la loi à l'art. 11 LCEC qui ne saurait en aucune manière être donnée par un consommateur. En second lieu, compte tenu du fait que la plupart des contrats électroniques sont les contrats d'adhésion, la loi semble avoir figé les parties dans des rôles précis, toutes choses qui font que le professionnel sera toujours l'offrant, et le destinataire sera toujours l'acceptant. C'est dans ce sens qu'on a pu affirmer que le professionnel sera toujours considéré comme offrant, ou en d'autres termes « *sera fréquemment en position d'offre permanente* » (NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 58.) et le consommateur comme acceptant (PENNEAU A., « Contrat électronique et protection du cybercontractant », *op. cit.*, n°11.)

⁶ WINGPANANGDE KABRE D., *op. cit.*, n°34.

du processus d'acceptation¹, mais n'est pas une acceptation au sens classique du terme. La preuve en est qu'elle ne lie pas l'acheteur qui jouit toujours de la possibilité de la vérifier, de la corriger et même de l'annuler. Il devient donc indispensable de préciser ici la véritable nature juridique de la commande.

2. La véritable nature juridique de la commande

On ne parlerait plus de double consentement si la nature juridique de la commande avait été clairement définie. En réalité, la commande doit s'appréhender comme une information que l'acheteur communique au professionnel, information relative aux offres qui ont retenu sa faveur. Aussi, c'est le préalable de la conclusion du contrat électronique. Car en effet, c'est cette information qui va guider le professionnel pour la soumission d'une offre qui pourra effectivement obtenir une acceptation. Le principe est le suivant : le fournisseur des biens et des services fait une pluralité d'offres en ligne. Le cyberacheteur sélectionne celles qui l'intéressent et communique l'information, au travers du premier clic au cybervendeur. Celui-ci par la suite lui fait une offre personnalisée, conforme à l'information reçue du cyberacheteur. C'est donc cette dernière offre qui, si elle rencontre l'agrément du professionnel pourra conduire à l'acceptation.

La commande peut alors être considérée comme un commencement d'agrément. C'est d'elle que pourra découler, l'offre potentielle qui pourra obtenir l'acceptation. Ainsi, c'est la commande de l'acheteur qui devient une offre lorsqu'elle est proposée par le cybervendeur. Et dès lors, par la confirmation de la commande, qui matérialise l'acceptation, elle forme le contrat. Cette information faite par l'acheteur dite commande est déterminante car c'est elle qui conditionne la véritable offre qui sera par la suite faite par le cybervendeur et qui pourra obtenir une véritable acceptation. C'est dans ce sens qu'on dira que le premier clic « *autorise l'expression de l'acceptation*². C'est la raison pour laquelle, le mécanisme de correction prévu est généralement présenté comme s'appliquant au processus d'acceptation³. Ainsi, si on admet avec M. HUET, que la procédure telle que décrite par la loi a pour but de garantir le fait que « *la maîtrise du processus de contractualisation reste entre les mains du client* »⁴. Aussi, si la commande n'est pas une acceptation, elle entre dans le cadre de la procédure nécessaire à l'expression de la véritable acceptation, car en la matière, il n'y a qu'un seul consentement.

B. L'unicité du consentement

Le consentement exprimé par le biais du procédé du double clic est unique et s'exprime réellement au seul moment de la confirmation de la commande (1). Puisque tel est le cas, il serait judicieux pour nous de revenir aux intérêts attachés à la dualité des manifestations des volontés pour l'expression d'un seul consentement, organisé par le Législateur autour du procédé dit du double clic(2).

¹ NOGUERO D., « L'acceptation dans le contrat électronique », *op. cit.*, p. 62.

² *Ibid.*, p. 54.

³ WINGPANANGDE KABRE D., *op. cit.*, n°35.

⁴ HUET J., « Vous avez dit « contrats électroniques » ? », *op. cit.*, n°5.

1. Le moment de l'acceptation par double clic

Dans un contrat électronique, l'acceptation intervient en une seule fois, au moment où le cyberacheteur confirme sa commande. Les étapes précédentes ne sont que préparatoires à la confirmation de la commande. Cette confirmation intervient par le second clic qui matérialise la volonté du cyberacheteur d'être lié. D'ailleurs, la plupart du temps, ce clic n'est techniquement possible qu'après que l'acheteur ait communiqué les informations relatives à son identification et les coordonnées de sa carte bancaire ou aux modalités de paiement¹. A défaut, il est empêché par la machine de conduire le processus de passation de la commande à son terme². Il peut même arriver que le destinataire soit tenu de payer le prix pour que la conclusion du contrat soit effective.

En tout état de cause, le « *deuxième clic* » ou clic de confirmation de la commande correspond selon les prescriptions légales à « *l'acceptation finale par le client* »³. Il traduit la « *véritable acceptation au sens juridique* »⁴. L'acceptation en matière de contrats électronique renvoie alors à la « *seconde manifestation de volonté, après l'offre* »⁵. D'ailleurs, de l'art. 12 al.1, on peut légitimement penser que, c'est la confirmation de la commande qui matérialise réellement l'acceptation. « *C'est donc cette confirmation qui fait guise de formation du contrat électronique* »⁶. C'est à ce moment que se forme le contrat électronique. Ainsi, ce n'est qu'à partir de la confirmation que le contrat est considéré comme conclu⁷ et susceptible de produire ses effets.

Le clic de la confirmation de la commande n'est donc pas le « *clic de la seconde chance* »⁸, mais le clic de la seule chance de conclure un contrat électronique. Aussi, la traduction de la réitération du consentement dans la manœuvre dite du double clic n'est pas avérée. Car « *si c'est pour l'expédition d'un seul et même message qu'il faut cliquer deux fois nous sommes seulement dans une procédure visant à éviter les fausses manœuvres. Sinon, s'il s'agit de valider successivement plusieurs messages à contenus différents [...], nous ne sommes pas dans une réitération du consentement* »⁹.

Le procédé d'acceptation par voie électronique prévu par l'art. 12 al. 1 de la LCEC, qualifié de double clic, doit être considéré comme un procédé d'acceptation en deux tours, semblable aux scrutins électoraux à deux tours. Le premier clic, consiste à éliminer les offres qui n'intéressent pas le destinataire, et le second clic consiste à confirmer l'offre personnalisée faite par le professionnel. En d'autres termes, la véritable acceptation n'intervient qu'au deuxième tour, second clic de souris. Il s'agit donc d'« *une acceptation exprimée en un seul*

¹ Il n'est pas superflu de rappeler que la communication de ces informations passe par l'émission de plusieurs autres clics de souris.

² WINGPANANGDE KABRE D., *op. cit.*, n°36

³ HUET J., « Vous avez dit « contrats électroniques » ? », *op. cit.*, n°5, p. 557.

⁴ CASTETS-RENARD C., *op. cit.*, p. 1545.

⁵ NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 55.

⁶ SHANDI Y., *op. cit.*, p. 154.

⁷ DIFFO TCHUNKAM J., *op. cit.*, n°17, p. 80.

⁸ *Ibid.* p. 54.

⁹ LINANT DE BELLEFONDS X., *op.cit.*, p. 84.

temps »¹, lors du second clic. Aussi, le premier clic doit être considéré comme une mesure d'information du professionnel faite par le consommateur du choix, parmi la multitude d'offres faite par celui-ci, de celle qui a retenu l'attention du destinataire de service. Il ne s'agit pas d'une contre-offre² mais d'une sélection, qui est portée à la connaissance du cybervendeur. C'est donc cette sélection, devenue offre lorsqu'elle est proposée par le professionnel, qu'il soumet au destinataire à travers la formule usuelle « *voulez-vous vraiment acheter...* », et qu'il accepte par le deuxième clic.

Toutes ces étapes font effectivement partie du processus d'acceptation, puisque cette information préalable du professionnel (premier clic) est nécessaire voir capitale pour que l'offre faite au destinataire soit conforme à ses attentes. Et surtout pour que le destinataire puisse manifester son acceptation par un second clic. Aussi, contrairement à certains avis doctrinaux³, l'offre du professionnel fournisseur des biens et des services est une véritable offre. Mais une nuance est nécessaire : les offres faites sur les sites sont généralisées, par contre celle faite après la passation de la commande est une offre personnalisée, en adéquation aux désirs de l'acheteur. Il ne s'agit pas une offre nouvelle faite par l'acheteur ou d'une contre-offre, mais d'une communication, d'une reprise sélective d'une partie des offres déjà faites par le vendeur. C'est donc cette dernière, lorsqu'elle rencontre l'acceptation du destinataire qui forme le contrat.

On en déduit qu'en matière de contrats électroniques, seules les offres personnalisées peuvent conduire à la formation des contrats. Si l'offre est proposée sur un site marchand, elle devra toujours être personnalisée pour son acceptation. Par contre, lorsqu'elle est envoyée par courrier électronique, elle est déjà personnalisée, ce qui fait en sorte que sa simple acceptation réussit à former le contrat. Ainsi, si en matière de contrats électroniques, les offres faites par le professionnel sont effectivement des offres au sens juridique du terme, elles doivent cependant obéir à un « *formalisme spécial* » ou une « *procédure spéciale* » pour pouvoir conduire à la formation du contrat : elles doivent être personnalisées pour pouvoir donner lieu à l'acceptation⁴.

Dans la procédure d'acceptation prévue à l'art.12 al.1 LCEC, on ne doit donc plus parler de réitération de l'acceptation, mais plutôt de réitération de l'offre. La première offre est générale, et couvre une multitude de produits, or la seconde suggérée par le consommateur après sélection et faite par le professionnel, est spéciale et ne concerne que les produits qui l'intéresse, et dont il a porté à la connaissance du professionnel par le premier clic. Le premier

¹ HUET J., « Vous avez dit « contrats électroniques » ? », *op. cit.*, n°5, p. 557.

² Puisqu'en aucun moment le cyberacheteur ne modifie les éléments de l'offre faite par le cybervendeur mais il extrait uniquement celles qui l'intéressent.

³ Cf. STOFFEL-MUNK Ph., « La réforme des contrats du commerce électronique », *op. cit.*, n°31 et s., LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, *op. cit.*, n° 9.22, p. 386.

⁴ Pour s'en convaincre, on peut prendre l'exemple d'une personne qui fait ses courses dans un supermarché classique. Il sélectionne un certain nombre de produits dans un caddie et se rend à la caisse. Peut-on vraiment dire que cette sélection traduit un consentement quelconque avant que celui-ci n'ait effectivement payé les produits ? A notre sens, il ne saurait en être ainsi. De même, on ne saurait dire que cette sélection constitue une offre et encore moins une contre-offre. Seul le paiement effectif des produits à la caisse matérialisera l'acceptation des offres faites par le vendeur et la conclusion effective du contrat, d'autant plus qu'en cours de route, il peut changer d'avis et remettre le produit ou certains produits dans les rayons du supermarché.

clic doit donc être considéré comme celui matérialisant l'information donnée par le consommateur sur l'offre ou les offres qui l'intéressent, et le second symbolise l'acceptation de l'offre ou des offres concernées, et donc la formation du contrat. On doit donc dire avec M. HUET que, « *Premier clic pour sélectionner et puis, après réflexion sur le détail des choix et le prix global, second clic pour confirmer la commande et prendre, ainsi, la décision finale.* »¹

On peut à l'appui de cette opinion, se référer au fait que, l'information donnée par le consommateur par le premier clic peut subir des modifications. En effet, pendant la phase intermédiaire de vérification et de correction des erreurs, il peut supprimer un produit ou changer totalement sa commande. Dans ce cas il n'est absolument pas possible de parler de réitération du consentement juridiquement². Mais à notre sens d'une nouvelle information communiquée par le consommateur, qui sera utilisée par le professionnel pour faire une nouvelle offre, qui, si elle obtient l'agrément du consommateur par un second clic formera le contrat.

En définitive, le « *double clic* » n'est pas un mécanisme d'acceptation progressive, mais seulement un mécanisme formalisé d'acceptation, qui requière le respect de certaines formes pour que l'acceptation faite uniquement par le deuxième clic soit considérée comme valable. Un tel formalisme de l'acceptation par voie électronique ou nouvelle règle de forme pour manifester le consentement à la conclusion des contrats en ligne³ regorge un certain nombre d'intérêts.

2. Les intérêts attachés à la dualité des phases pour l'expression d'un seul consentement par double clic

La consécration législative d'un procédé d'acceptation à deux tours dans le commerce électronique n'est pas anodine. Il s'est principalement agi de sécuriser au maximum le consentement et se rassurer de la réalité de son expression. C'est la raison pour laquelle on a affirmé que « *Le double clic est le compromis entre l'incitation qui est faite de recourir au contrat électronique et l'indispensable sécurité qui doit l'accompagner* »⁴. En effet, le double clic est pourvu de nombreux avantages. D'une part, il permet de ralentir le processus de formation du contrat, ce qui offre un temps de réflexion à l'acceptant. D'autre part, il renforce la prise de conscience de l'internaute sur les éléments essentiels de la convention, améliorant ainsi la protection de l'intégrité de la volonté de l'acceptant⁵. La technique du double clic peut ainsi permettre de limiter les engagements contractés par précipitation, mais surtout les risques d'erreur de manipulations, c'est-à-dire de consentement par inadvertance lié à un clic mal placé ou involontaire⁶. Aussi, l'instauration de la formalité du double clic a pour but pallier les risques y relatifs, et traduit ainsi la volonté du législateur d'« *offrir de meilleurs garanties aux consommateurs* »⁷. Le double clic serait ainsi garant d'un niveau élevé de

¹ HUET J., « Vous avez dit « contrats électroniques » ? », *op. cit.*, n°5, p. 557.

² Dans le même sens, voir NOGUERO D., « L'acceptation dans le contrat électronique », *op. cit.*, p. 69.

³ FERRIER D. (2005), « Comment avoir confiance dans la contractualisation par voie électronique ? », *RDC*, p. 548.

⁴ NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 57.

⁵ STOFFEL-MUNK Ph., « LCEN. La réforme des contrats du commerce électronique », *op. cit.*, n°39.

⁶ PENNEAU A., « Contrat électronique et protection du cybercontractant », *op. cit.*, n°10, p. 7

⁷ GORLIER V., « Les vices du consentement... », *op. cit.*, p. 2.

protection du consommateur¹. Si la vocation consumériste des textes régissant le commerce électronique est contestée², il reste et demeure vrai qu'« *il était important d'accueillir l'idée du « double clic » en raison de ses intérêts pratiques* »³ dans la protection des parties. Bien que le système du double clic soit intimement lié aux technologies utilisées, sa consécration par le droit positif est centrée sur un double dessein de sécurité des transactions et de protection des parties, particulièrement des consommateurs. D'où son caractère d'ordre public⁴ dans les contrats conclus entre un professionnel et les consommateurs⁵. Aussi, il peut être dérogé à ce procédé dans les contrats conclus entre professionnels⁶.

La multiplication des étapes dans le processus de l'échange des volontés traduit ces soucis de protection et de sécurité car « *ces étapes doivent être aussi nombreuses que nécessaires pour permettre une protection optimale du cyberconsommateur contre lui-même, sans décourager le commerce électronique* »⁷. Le Législateur, dans la consécration du système du double clic, semble avoir eu plus d'ambitions que dans la réglementation des modes traditionnels d'acceptation. En effet, « *L'instauration de ce système est justifiée par l'inadaptation ou plutôt l'insuffisance des règles de droit commun à manifester une volonté certaine en matière de contrats électroniques* »⁸. S'il est admis que le droit commun n'exige aucune forme particulière pour la formation du contrat, son application pure et simple aurait conduit à un procédé plus simple : un seul clic isolé suffirait à la formation du contrat⁹. Or un tel procédé n'est pas opportun, dans la mesure où il ruinerait l'amorce de reconnaissance par le Législateur de la spécificité des contrats électroniques à travers la procédure du double clic¹⁰. De plus, il ne serait pas un gage de sécurité suffisant car on aurait assisté à la multiplication des contrats conclus par erreurs de manipulation¹¹.

Malheureusement, le système du double clic n'élimine pas totalement ce risque. On rencontre toujours dans l'univers électronique, des contrats conclus par inadvertance qui peuvent traduire soit une absence totale de volonté d'une des parties¹², soit alors une erreur obstacle¹³,

¹ MOREAU N., *op. cit.*, p. 72.

² HUET J., « Vous avez dit « contrats électroniques » ? », *op. cit.*, n°5, p. 557.

³ *Ibidem*.

⁴ LE TOURNEAU Ph., *Contrats informatiques et électroniques*, *op. cit.*, n°9.23.1, p. 388.

⁵ Art.12 al.1 LCEC.

⁶ Art. 12 al. 4 LCEC.

⁷ FOMETEU J., *op. cit.*, p. 8

⁸ SHANDI Y., *op. cit.*, p. 153.

⁹ Un tel système est même préconisé par certains auteurs qui pensent qu'il assurerait la véritable équivalence entre l'acceptation du monde virtuel et celle du monde physique, à travers la légalisation d'un « *one clic* ». GAUTHIER P.Y. (2008), « L'équivalence entre supports électroniques et papier au regard du contrat », in *Etudes à la mémoire du Professeur Xavier LINANT DE BELLEFONDS*, Droit et Technique, Litec, p. 198.

¹⁰ BUSSEUIL G., *op. cit.*, n°3.32, p. 110.

¹¹ C'est par exemple le cas lorsqu'un internaute accepte involontairement une offre qu'il est juste entrain de consulter en cliquant maladroitement sur la zone de l'écran correspondant à l'expression de l'acceptation.

¹² C'est le cas par exemple d'une personne qui visite un site de commerce électronique et émet un consentement en cliquant accidentellement par deux fois sur des icônes alors qu'elle n'a jamais eu l'intention de s'engager juridiquement.

¹³ L'erreur obstacle pourra se caractériser ici car en règle générale, l'erreur obstacle résulte d'un malentendu radical. Par suite d'un quiproquo et en l'occurrence dans ce cadre d'un clic malencontreux,

traduction d'un malentendu des parties sur l'objet¹ ou la nature du contrat. De plus, la méthode engendre un risque : en alourdissant le processus de formation du contrat, elle peut constituer un frein au développement du commerce électronique. On peut donc penser que le degré de protection assuré par le double clic n'est pas suffisant, et les contrats conclus par ce biais sont contestables et parfois même annulables. En effet, malgré la multiplication des clics, on peut douter qu'ils révèlent réellement les intentions du consommateur. « *Le consentement à la conclusion du contrat n'implique pas automatiquement celui de son contenu* »². Un auteur renchérit pour dire à ce sujet que, « *« cliquer », même deux fois, ne permet pas d'exprimer le consentement réel et sérieux. Le consommateur, de bonne ou mauvaise foi, peut toujours arguer qu'il a cliqué par inadvertance, même après avoir eu accès à toutes les informations nécessaires au produit et à la passation de la commande* »³.

Toutes choses qui nous amènent à repenser la notion de consentement en matière de contrats conclus par voie électronique. Est-ce la volonté interne qui est privilégiée ? ou alors la volonté déclarée ? On doit désormais admettre avec M. Le TOURNEAU que, « *alors que la tradition du droit français était de privilégier la volonté interne, la volonté déclarée semble prévaloir dans le monde numérique* »⁴. C'est dire en d'autres termes que « *la volonté interne semble indifférente, au contraire de l'extériorisation de cette volonté par le mode décrit.* »⁵. En matière de contrats électroniques, c'est donc le « *mode concret de révélation de la volonté qui importe* »⁶, le double clic. Si la sécurité de la transaction est par ce biais assurée, la protection du consommateur reste approximative.

Conclusion

En définitive, dans le processus d'acceptation du contrat électronique, en réalité, il n'y a pas un double clic mais deux clics principaux, il n'y a pas répétition du consentement, mais un seul consentement qui obéit à des formes légalement définies. Ainsi, si la conclusion du contrat par voie électronique nécessite le franchissement de plusieurs étapes, il faut toutefois relativiser cette « *procéduralisation* »⁷ car en règle générale, la conclusion de tels contrats ne nécessite que quelques minutes. Le double clic dans le commerce électronique, s'il ne se conçoit pas en une fraction de secondes, il reste cependant une opération relativement rapide.

sous les déclarations formelles, en l'apparence concordantes, les volontés réelles ne se seront pas rencontrées. Et ce parce que, les parties n'ont pas en réalité voulu la même chose. Sur la notion d'erreur obstacle, voir, TERRE F., SIMLER Ph., LEQUETTE Y., *op. cit.*, n°210 et s, pp. 221 et s.

¹ C'est l'hypothèse ici d'une personne, qui souhaite passer une commande sur un site de commerce électronique et croit commander un article de telle marque alors qu'en réalité elle en commande dix. Il s'agit d'une erreur obstacle mais *in corpore* puisque le malentendu porte sur l'objet du contrat.

² LE TOURNEAU, *Contrats informatiques et électroniques*, *op. cit.*, n°9.23, p. 388.

³ ARCHAMBAULT L., *op. cit.*, p. 59.

⁴ LE TOURNEAU Ph, *op. cit.*, n° 23, p. 293.

⁵ NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », *op. cit.*, p. 55.

⁶ RAYNOUARD A., « La formation du contrat électronique », *op. cit.*, p. 18.

⁷ THUNGEN R., « La formation du contrat électronique », *op. cit.*, p. 91.

Bibliographie

- ARCHAMBAULT L. (2004), « La formation du contrat de vente en ligne et la protection du consommateur », Mémoire de DESS Droit de l'Internet, Administration et Entreprise, Université de Paris1 Panthéon – Sorbonne, 2003-2004.
- BEAUCHARD J., « L'offre dans le commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Paris, Université de Poitiers, LGDJ, p. 35.
- BEAUCHARD J., « L'offre dans le commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Paris, Université de Poitiers, LGDJ, p. 36.
- BERGEL J.L. (2003), *Théorie générale du droit*, Paris, 4^{ème} éd, Dalloz, p. 171.
- CAHEN M.I. (1999), « La formation des contrats du commerce électronique », Mémoire, sept., www.google.com
- CAPRIOLI E. (2000), *Ecrit et preuve électroniques dans la loi n°200-230 du 13 Mars 2000*, JCPE, n°2, pp. 8 et s.
- CASTETS-RENARD C. (2006), « Le formalisme du contrat électronique ou la confiance décrétée », *Deffrénois*, n°20, 30 oct., p. 1530.
- COLLARD DUTILLEUL F., DELEBECQUE Ph. (2004), « Contrats civils et commerciaux », 7^{ème} éd., Dalloz, n°103-1, p. 110.
- DADJO C.M. (2003), « Les contrats dans le cyberspace à l'épreuve de la théorie générale : problèmes et perspectives », Mémoire de maîtrise en Droit des Affaires et Carrières Judiciaires, Université d'Abomey Calavi Bénin, 85p.
- DIFFO TCHUNKAM J. (2011), « Le contrat selon la loi camerounaise du 21 Décembre 2010 sur le commerce électronique », *Juridis périodique*, n°87, juil-aout-sept, p. 76.
- DINU I. (2006), « Le droit de la preuve appliqué au commerce électronique au Canada, droit civil/ common Law », *Lex electronica*, vol. 11, n°1, printemps/spring, <http://www.lex-electronica.org/articles/v11-1/dinu.htm>, p. 2 et s.
- ESSAMA MEKONGO P. (2005), « Electronic commerce : stakes and challenges », Mémoire de D.E.A., Université de Yaoundé II.
- FAGES B. (2000), « Les contrats spéciaux conclus électroniquement », in Travaux ASSOCIATION Henri CAPITANT, *Le contrat électronique*, éd. Panthéon- Assas, p. 71.
- FERAL-SCHUHL C. (2011-212), *Cyberdroit, le droit à l'épreuve de l'internet*, 6^{ème} éd. Praxis Dalloz, p. 691 et s.
- FERRIER D. (2005), « Comment avoir confiance dans la contractualisation par voie électronique ? », *RDC*, p. 548.
- FOMETEU J. (2011), « L'influence des moyens électroniques sur le droit des contrats », Communication présentée au Colloque OHADA sur « *Les pratiques contractuelles d'affaires et les processus d'harmonisation dans les espaces régionaux* », p. 8.
- GATSI J. (2002), « Problèmes juridiques du commerce électronique », *Annales de la Faculté des Sciences Juridiques et Politiques*, Université de Douala, n°1, janv-juin, pp. 371-379.
- GAUTHIER P.Y. (2008), « L'équivalence entre supports électroniques et papier au regard du contrat », in *Etudes à la mémoire du Professeur Xavier LINANT DE BELLEFONDS*, Droit et Technique, Litec, p. 198.
- GAUTRAIS V., « La formation des contrats en ligne », *Le guide du commerçant électronique*, en ligne, www.google.com
- GAUTRAIS V. (2006), « Libres propos sur le droit des affaires électroniques », *Lex electronica*, Vol. 10, n°3, Hiver/Winter disponible en ligne sur <http://www.lex-electronica.org/articles/v10-3/gautrais.htm>, p. 3.
- GHAZOUANI C. (2008), « Le contrat de commerce électronique international », Thèse de Doctorat en Droit, Université Panthéon- Assas (Paris II), mai.

- GOLBERT D., MONTERO E., « Les contrats conclus par voie électronique », *Cahiers du CRID*, n° 19, pp 199-244.
- GORLIER V., « Les vices du consentement à l'épreuve des contrats électroniques », *Le petit juriste*, p. 2.
- GRIMAUX E. (2004), « La détermination de la date de la conclusion du contrat par voie électronique », *Comm. com. élect.*, avril, p. 18.
- GRYNBAUM L., « Le contrat électronique, concept de l'ordre juridique », in *Le contrat électronique au cœur du commerce électronique. Le droit de la distribution. Droit commun ou droit spécial*, Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2006), Université de Poitiers, collection de la faculté de droit et de sciences sociales, LGDJ, p. 121, spéc.
- GRYNBAUM L. (2004), « Après la loi « économie numérique », pour un code européen des obligations ...raisonné », *D.*, p. 2213.
- GRYNBAUM L., « Le contrat électronique, technique du commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Paris, Université de Poitiers, LGDJ, p. 131.
- HUET J. (2004), « Encore une modification du Code Civil pour adapter le droit des contrats à l'électronique », *JCP G*, I.
- HUET J. (2005), « Vous avez dit « contrats électroniques ? » », *RDC*, 01 av., n°2, p. 554.
- HUET J. (2005), « Vous avez dit « contrats électronique ? » », *Revue des contrats*, 01 avril, n°2, n°5, p. 558.
- KABLAN S.A. (2008), « Pour une évolution du droit des contrats : le contrat électronique et les agents intelligents », Thèse de doctorat en droit, Université de Laval Québec, 435p.
- KAMEL MEHDAOUI (2005) « La formation du contrat de commerce électronique international : le formalisme au regard de la convention de la CNUDCI », Mémoire de Maîtrise en Droit International, Université du Québec à Montréal.
- LE TOURNEAU Ph. (2012-2013), « Contrats informatiques et électroniques », 7^{ème} éd., Dalloz Référence, 489 p.
- LE TOURNEAU Ph., « La notion de contrat électronique », in CAPRIOLI E. A. (2005), *Les deuxièmes journées internationales du droit du commerce électronique*, Actes du Colloque de Nice des 6 et 7 novembre 2003, Paris, Litec, p. 15.
- MATRINGUE P. (2005), « Le nouveau régime des contrats électroniques », *Droit-NTIC*, Le commerce électronique, www.droit-ntic.com, pp. 1-6.
- MONTERO E. (2008), « L'avant-projet d'acte uniforme OHADA sur le droit des contrats : l'adéquation aux contrats électroniques » *Rev. Dr. Unif.*, pp. 294 et s.
- MONTERO E., DEMOULIN M. (2002), « La conclusion des contrats par voie électronique » in *Le processus de formation du contrat – contributions comparatives et interdisciplinaires à l'harmonisation du droit européen*, Bruxelles-Paris, Bruylant-L.G.D.J., p. 699, n°11.
- MONTERO E. (2005), *Les contrats de l'informatique et de l'internet*, éd. Larcier, pp 1 et s.
- MOREAU M., « Introduction », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Paris, Université de Poitiers, LGDJ, p. 6.
- MOREAU N. (2003), « La formation des contrats du commerce électronique : dispositif de protection du cyberconsommateur et modes alternatifs de règlement des conflits », Mémoire de D.E.A. Droit des Contrats, Université de Lille 2, Faculté des Sciences Juridiques, Politiques et Sociales, année 2002-2003.
- NGONO N.B., « Historique des TIC », <<http://stephane-alexi.over-blog.com/article-historique-des-tic-44969908.html>>, (consulté le 07/04/2015).
- NKOULOU Y. (2005), « Le droit de la preuve à l'épreuve des Nouvelles Technologies de l'Information et de la Communication », Mémoire de D.E.A, Université de Yaoundé II.
- NOGUERO D., « L'acceptation dans le commerce électronique », in *Le contrat électronique, au cœur du commerce électronique, le droit de la distribution, droit commun ou droit spécial ?* Etudes réunies par HALLOUIN J.C. et CAUSSE H. (2005), Paris, Université de Poitiers, LGDJ, p.527.

- NUYTEN B., LESAGE L. (1998), « Regards sur les notions de formalisme et de consensualisme », *Defrénois*, 30 avril, n° 8, p. 500, n°10.
- PENNEAU A. (2004), « Contrat électronique et protection du cybercontractant, Du Code de la consommation au Code civil », *LPA*, 13 mai, n°96, p. 7.
- PENNEAU A., « La forme et la preuve du contrat électronique », *L'acquis communautaire, le contrat électronique*, sous la direction de J. ROCHFELD, n°6.2, p. 257.
- POULLET Y. (2002), « Contrats électroniques et théorie générale des contrats », in *Liber Amicorum Lucien Simont*, Bruxelles, Bruylant, n°11, p. 474.
- RAYNOUARD (2001), « Le droit de l'écrit électronique », *Petites affiches*, 2 avril, n°65. pp. 22 et s.
- REVEY T. (2000), « Rapport introductif », in *Le contrat électronique*, Travaux de l'Association Henri CAPITANT, Journées nationales, Panthéon-Assas, p. 9 et s.
- ROCHFELD J., « La définition du contrat électronique », *L'acquis communautaire, le contrat électronique*, Judith ROCHFELD (Dir.) (2010), *Economica*, n°1.1, p. 4.
- ROCHFELD J. (2005), « Formalités contractuelles –voie électronique. Ordonnance n°2005-674 du 16 juin 2005 relative à l'accomplissement de certaines formalités contractuelles par voie électronique. Le temps des formes aplatis de l'univers électronique », *RTD Civ.*, p. 843.
- ROJINSKY C., TEISSONNIERE G. (2004), « L'encadrement du commerce électronique dans la loi n° 2004-575 du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique », *JCP E*, 1^{er} sept., n°36, p. 1509.
- RUEDA I. (2006), « L'adaptation du droit des contrats d'origine internationale et communautaire à la dématérialisation des échanges », *Revue Internationale de Droit Comparé*, n°3, pp. 930 et s.
- SERRES M. (2001), « La communication contre la culture - Entre Disneyland et les ayatollahs », *Le Monde diplomatique*, septembre, p. 2, disponible à <http://www.mondediplomatique.fr/2001/09/SERRES/15620>, consulté le 15/07/2011.
- SHANDI Y. (2005), « La formation du contrat à distance par voie électronique », Thèse de doctorat « nouveau régime » mention droit privé, Université Robert Schuman Strasbourg III, Juin.
- STOFFEL-MUNK Ph., « LCEN. La réforme des contrats du commerce électronique », *op. cit.*, n°39.
- TCHABO SONTANG H.M. (2013) « Le nouveau régime de la monnaie électronique dans la CEMAC », *RDJ-CEMAC*, n°3, 2nd sem., p. 170.
- TERRE F., SIMLER Ph., LEQUETTEY. (2009), *Droit civil les obligations*, Dalloz, 10^{ème} éd., n°72.
- TRUDEL P. (2002), « Les mutations du droit à l'âge du numérique », *Revue Droit & Toile*, juillet, disponible sur <http://www.unitar.org/isd/dt/ddt1-reflexion.html>, consulté le 21/07/2011.
- VAN OMESLAGHE P., THÜNGEN R., ALTER C. (2012), *Incidence des nouvelles technologies de la communication sur le droit commun des obligations*, éd. Bruylant, p. 9.
- VIVANT M. (2005), « Le contrat plongé dans l'économie numérique'' », *RDC*, avril, n°15, p. 545.
- VIVANT M. (2005), « Le contrat selon la loi du 21 juin 2004 pour la confiance dans l'économie numérique », *RDC*, p. 533 et spéc. n°2, p. 535.
- VIVANTM. (1994), « L'informatique dans la théorie générale du contrat », *Recueil Dalloz*, pp. 117, n°1.
- WINGPANANGDE KABRE D., « La conclusion des contrats électroniques : plaidoyer pour un processus renouvelé », *RTDI*, N° 50, éd. Larcier, n°36.

La loi Macron : l'implantation de l'ultra-libéralisme en France

Marc RICHEVAUX

Université du Littoral Côte d'Opale, France

marc.richevaux@yahoo.fr

Résumé

La loi Macron est inspirée du thatchérisme et est une loi de régression sociale.

Mots-clés

loi, Macron, thatchérisme, régression sociale.

Abstract

The law Macron largely inspired by the thatcherism is a law of social regression

Key words

law, Macron, Thatcherism, social regression.

Classification JEL

K31.

Introduction

Le ministre de l'économie et des finances a proposé au parlement un projet de loi pour la croissance et l'activité qu'il aurait été plus juste d'appeler loi grandes surfaces, voire loi Thatcher bis, grâce à une astuce de procédure¹ ce texte a été adopté par l'Assemblée nationale sans être votée. Il n'est pas certain qu'autrement elle aura réussi à obtenir le nombre de suffrages nécessaires pour son adoption.

Cette loi qualifiée par de fourre-tout et même de fourre-tout libéral qui va fragiliser les droits des salariés, de fuite en avant libérale, faite sur-mesure pour la finance et même de déconstruction du droit social veut nous proposer un nouveau modèle de société qui est à contre-emploi de histoire de France, et du sens de l'histoire de la gauche. Au point qu'une sénatrice, ancienne ministre d'un gouvernement de gauche : Marie-Noëlle Lienemann: a demandé, sans grand succès, à tous les parlementaires socialistes de voter contre la loi qui, selon elle, est vraiment la remise en cause de tous les combats historiques de la gauche pour le droit du travail en France.

Un autre ancien ministre a estimé que : mettre en échec la loi Maron est un devoir. Ce qui explique pourquoi le Medef, quasiment le seul soutien du projet du gouvernement, car même la droite fait preuve d'hésitations quand à ce texte, qui pourtant va largement dans le sens des

¹ art 49 al. 3 constitution.

orientations souhaitées par l'ancien président de la république, trouve que ce que propose aujourd'hui Emmanuel Macron va dans la bonne direction. Mais pour le patronat français ce texte pourtant largement inspiré du thatchérisme (I) ne va quand même pas assez loin dans le sens de la recherche de la régression sociale II).

Le texte proposé contient une ribambelle de réformes dont l'exécutif attend des effets, selon lui bénéfiques pour la croissance, mais sans les quantifier. Les résultats effectifs pourraient bien d'ailleurs s'avérer très différents de ceux que l'on dit espérer. Le sont-ils vraiment ?

I. Un texte inspire du thatchérisme

Derrière cette apparence de patchwork on constate une remarquable unité de pensée d'un texte caractérisé par la volonté de créer un nouveau modèle de société proposé par un ministre droit dans ses bottes, bien debout sur ses deux pieds solidement enfoncés, l'un dans la pensée d'un économiste : Hayek, bien connu pour être opposé au keynésianisme, au socialisme à l'étatisme, qui est défini comme, particulièrement libéral, voire ultralibéral, qualifié de réactionnaire par un autre prix Nobel d'économie : Gunnar Myrdal. Il a d'ailleurs été jusqu'à dire, à l'époque de la dictature Pinochet, qu'une dictature peut être nécessaire. Ses idées sont largement à la base de la mondialisation dont on sait pourtant depuis longtemps qu'elle fait fausse route, dans laquelle le marché prime toutes autres considérations, y compris les valeurs fondamentales du socialisme, semble-t-il vite oubliées par ceux des socialistes qui deviennent ministres. La société que prône Hayek fondée sur la prééminence du marché permet de justifier les injustices sociales. Hors on sait qu'à défaut de l'achat d'une paix sociale par l'État-Providence, l'ordre du marché aurait été balayé depuis longtemps. On sait pourtant que ces théories ne sont pas efficaces et qu'il ne s'agit que d'un mirage. Bien que le ministre de l'Economie s'en défende, ce projet, apparaît comme un gage donné à la Commission européenne pour obtenir sa clémence face à ce que celle-ci considère comme un dérapage des finances publiques de la France. Il met en œuvre de nombreuses recommandations faites de longue date à la France par des organisations internationales comme l'OCDE, le FMI et la Commission européenne dont on sait bien qu'il ne s'agit pas, loin de là, de repères de gauchistes, bien au contraire.... Ce qui démontre bien son inspiration économique. L'autre pan de son inspiration est idéologique : l'ultra libéralisme incarné par Mme Thatcher, et mis en œuvre avant elle, aux états unis par Ronald Reagan, dont elle partage les idées et les principes, du libéralisme économique débridé dont on sait que le coût social a été désastreux et particulièrement lourd pour les plus pauvres.

Il est maintenant possible de faire le bilan du thatchérisme. Il n'est guère encourageant. Les problèmes économiques que nous avons aujourd'hui constituent un héritage de sa politique et viennent du fait qu'elle avait fondamentalement tort. On reproche au thatchérisme entre autres une dégradation des infrastructures due à un manque de financement, une dégradation du secteur public, une augmentation de la précarité salariale, la baisse de qualité de l'éducation, en raison du manque d'enseignants ou de classes surchargées ou d'une baisse du niveau général, avec creusement des inégalités entre établissements, le doublement du nombre des pauvres. Le niveau de vie britannique a en moyenne augmenté, mais les inégalités de revenus se sont creusées : entre 1980 et 1990, la part des 10 % des plus pauvres de la population a un revenu moyen en baisse de 10 %. Mais dans le même temps, la City, au centre de Londres, devient, sous l'effet d'une dérégulation massive, l'un des centres financiers les plus importants

de la planète. Cela a conduit à une hausse très importante des taux d'intérêts, à un très lourd coût social de cette politique, qu'il s'agisse du chômage ou du démantèlement du pouvoir syndical, par où a commencé en Grande Bretagne une entreprise de déconstruction du droit du travail que certains voudraient voir copiée et qui sont exaucées par le promoteur de la loi, qui reprend une politique dont les effets constituent, un facteur d'explication à la précarité actuelle de nombre de travailleurs pauvres. Elle a condamné la population de certaines régions à un niveau de vie indigne pendant près de quinze ans.

II. A la recherche de la régression sociale

La politique de Margaret Thatcher reste associée à la « révolution conservatrice » des années 1980 qui a menée une politique économique, fortement influencée par les idées issues du libéralisme économique, marquée par d'importantes privatisations, la baisse des impôts directs, la dérégulation financière, la maîtrise du déficit public ainsi que par l'affaiblissement des syndicats, c'est probablement de cette filiation que vient dans la loi proposée l'idée de ne plus pénaliser le non respect des droits syndicaux, alors pourtant que les spécialistes du droit du travail nous ont expliqué depuis longtemps que l'effectivité de la norme de droit du travail passe par la pénalisation de son non-respect. Aussi les dispositions relatives à l'extension du travail du soir et du dimanche

Dans ces politiques l'Homme doit être réduit à un simple instrument de la maximisation du profit. Dans la loi proposée les règles relatives à l'extension du travail du dimanche font passer les règles protectrices des travailleurs dont la nécessité est pourtant reconnue depuis longtemps : dès février 1839, comme une nécessité sous les rapports de l'hygiène, de la morale, des relations de famille et de cité après les impératifs de maximisation du profit des grandes surfaces.

Derrière la nécessité d'ouverture des magasins le dimanche pour le plus grand bénéfice, dit-on, des touristes étrangers mais aussi, voire surtout, des grandes surfaces, ce qui a été critiqué par un ancien ministre. Celui qui pourtant introduit la flexibilité dans le droit français du travail. En effet ses lois sur la durée du travail avaient certes réduit la durée légale hebdomadaire du travail à 35 heures de travail effectif. Malgré les critiques particulièrement nombreuses et parfois violentes qu'elle a subies et grâce aux assouplissements qu'ils en ont obtenus, les employeurs n'en demandent pas l'abrogation qui serait renoncé à une de leur plus grande conquête du XX^e siècle.

Ainsi, forte des leçons de son expérience gouvernementale et de ses résultats elle constate qu'avec la loi qui nous est proposée on voit poindre un nouveau modèle de société, à l'opposé des valeurs socialistes anciennement défendues. On voit arriver une nouvelle vision de la société. Une vision particulièrement critiquable et critiquée. Comme cela a bien été perçu, au vu des conséquences d'un tel texte les galeries commerçantes des grandes surfaces pourraient bien devenir le dimanche le seul lieu de rencontre de français, toujours à la recherche de l'augmentation de leur pouvoir d'achat, réduits à vivre dans une nouvelle société. Une société dans laquelle la gauche ferait de la consommation l'alpha et l'oméga de notre société. Ce qui a amené à se poser la question suivante : la gauche n'a-t-elle désormais à proposer comme organisation de la vie que la promenade du dimanche au centre commercial et l'accumulation de biens de grande consommation ? Puis à y répondre que le dimanche doit être un temps

réservé pour soi et pour les autres. C'est un moment précieux qui doit être consacré à la famille et aux amis, à la vie associative, à la culture et au sport...

Valorisons l'être, plutôt que le tout avoir. Gardons du temps pour penser, respirer et vivre. C'est d'ailleurs le sens de toute l'évolution du droit du travail français qui montre qu'il s'est largement construit autour de la recherche du progrès social qu'est la réduction du temps passé à travailler. Ces incantations de l'entreprise et ces mesures destinées à augmenter sa compétitivité mériteraient une relecture préalable de certains ouvrages oubliés de grands penseurs socialistes qui montreraient sans peine que contrairement à ce qui en a été dit par le ministre qui en est le défenseur, cette loi sa loi ne constitue pas une avancée sociale qui se fera dans le « dialogue social jusqu'au bout¹ mais carrément une régression sociale de grande ampleur avec laquelle des dizaines de milliers d'emplois seront détruits, sans compter la dégradation des conditions de vie pour ceux qui survivront. Le volontariat est mis en avant, pour récuser toute régression sociale. Croire, ou feindre de croire, que les salariés vont de gaieté de cœur travailler le dimanche, en décalage avec la vie de la société, sous prétexte qu'ils n'ont pas d'emploi ou un salaire majoré, montre une profonde méconnaissance de la réalité. En période de chômage de masse, on ne refuse pas de travailler aux horaires que demande/impose l'employeur. L'ensemble des syndicats sont aujourd'hui opposés à ce projet. Il faut les entendre. Inutile autrement de parler de démocratie sociale. A moins que la démocratie sociale du ministre soit celle inspirée par madame Thatcher qui consiste à briser les syndicats qui tentent de s'opposer à la mise en œuvre de sa politique libérale et à recopier servilement dans la loi les propositions du Medef, comme ce fut le cas pour la loi relative aux licenciements économiques² qui est quasiment un copié/collé des propositions du Medef, ensuite relayée dans son application par un soutien appuyé de l'administration lorsque des salariés cherchent à combattre en justice la sécurisation de l'employeur en matière de licenciements économiques collectifs.

On est ainsi bien loin des idées socialistes, celles qui ont été prônées par Proudhon, au 19^e siècle, puis reprises au 20^e siècle et jusqu'à maintenant par des penseurs et hommes politiques aussi peu connus des responsables politiques anciens et actuels du parti socialiste tels que Jean Jaurès, qui au moment de la grève des mineurs de Carmaux accusa la République d'être aux mains de députés et ministres capitalistes favorisant la finance et l'industrie aux dépens du respect des personnes, qui retient du marxisme l'idée du danger de la concentration capitaliste, et est favorable à des lois de protection sociale. Il a montré que pendant une longue époque du dix-neuvième siècle, la défense égoïste de ses privilèges a poussé la bourgeoisie à vouloir imposer le silence au prolétariat en lui interdisant le droit de grève et le droit syndical. Leçon bien comprise par le thatchérisme.

L'insistance de certains sur l'impossibilité pour une entreprise de rester compétitive et qui doit donc de se refuser à embaucher lorsqu'elle risque d'atteindre ces fameux seuils d'effectifs au delà desquels la représentation du personnel devient obligatoire ressemble beaucoup à ce discours ancien que Jaurès avait fustigé. Plus qu'un problème de maintien de la compétitivité, dont on aimerait bien que les tenants de ce genre de discours nous fournissent la preuve irréfutable de la validité de leur discours, ne serait-ce pas plutôt un souhait de revenir à ses

¹ Projet de loi exposé des motifs.

² Loi du 14 juin 2013.

temps, bénis pour eux, où la représentation des salariés dans l'entreprise et le droit syndical n'existaient pas ?....

On pense aussi à quelques autres penseurs du socialisme comme par exemple François Mitterrand, celui des 110 propositions pour la France, à qui l'on doit notamment : une vague de nationalisations¹ et de nombreuses réformes sociales, entre autres :

- Augmentation du SMIC de 10 %, des allocations familiales et logement de 25 %, handicapés de 20 %.
- Suppression de la Cour de sûreté de l'État².
- Abolition de la peine de mort³.
- Abrogation de la loi dite « anticasseurs », qui établissait notamment le principe d'une responsabilité pénale collective.
- Autorisation des radios locales privées⁴.
- Loi d'amnistie, qui inclut les « délits homosexuels »⁵.
- Régularisation des étrangers en situation irrégulière qui exercent un travail et peuvent le prouver⁶.
- Création de l'impôt sur les grandes fortunes (supprimé en 1987, rétabli en 1988 sous le nom d'ISF, Impôt de solidarité sur la fortune)⁷.
- Loi de nationalisation⁸ : Nationalisation de banques (les 36 premières banques de dépôt, ainsi que Paribas et Suez) et de grands groupes industriels (CGE, PUK, Rhône-Poulenc, Saint-Gobain, Thomson).
- Semaine de 39 heures (durée légale du travail)⁹.
- 5^e semaine de congés payés¹⁰.
- la loi sur la décentralisation¹¹
- Ordonnances sur le cumul emploi-retraite¹,

¹Loi du 13 février 1982.

² Loi n° 81-737 du 4 août, parue au Journal officiel le 5 août.

³Loi n°81-908 du 9 octobre 1981 portant abolition de la peine de mort JO du 10.

⁴ Loi n° 81-1134 du 23/12/1981 parue au JO du 24/12/1981.

⁵ Loi n°81-736 du 4 août 1981 portant amnistie.

⁶ Circulaire du 11 août 1981.

⁷La loi no 81-736 du 4 août 1981 « portant amnistie » [archive] amnistie les condamnés au titre de l'ancien alinéa 2 de l'article 330 du Code pénal, qui doublait la peine minimum pour outrage public à la pudeur quand il s'agissait de rapports homosexuels (article créé par l'ordonnance no 60-1245 du 25 novembre 1960 [archive] et aboli dans le cadre de la loi no 80-1041 du 23 décembre 1980 « relative à la répression du viol et de certains attentats aux mœurs » [archive]) et les condamnés au titre de l'alinéa 2 de l'article 331 du Code pénal, qui établissait une distinction dans l'âge de consentement entre rapports homosexuels et hétérosexuels (article introduit par le régime de Vichy en 1942 — loi du 6 août 1942, no 744 [archive] — sous la forme d'une modification de l'alinéa 1 de l'article 334, devenu l'alinéa 3 de l'article 331 par l'ordonnance no 45-190 du 8 février 1945 [archive] du gouvernement provisoire de la République française, confirmé en alinéa 2 par la loi no 80-1041 du 23 décembre 1980 « relative à la répression du viol et de certains attentats aux mœurs » [archive], et aboli par la loi no 82-683 du 4 août 1982 [archive])

⁸ 13 février 1982.

⁹ Ordonnance n° 82-41 du 16 janvier 1982 relative à la durée du travail et aux congés payés.

¹⁰ Ordonnance n° 82-41 du 16 janvier 1982 relative à la durée du travail et aux congés payés.

¹¹Loi n° 82-213 du 2 mars 1982 relative aux droits et libertés des communes, des départements et des régions JO du 3 mars 1982 page 730.

- le travail à temps partiel²,
- insertion professionnelle des jeunes de 16 à 18 ans³.
- Retraite à 60 ans⁴ au lieu de 65 depuis 1910
- Lois Auroux sur le droit du travail⁵.
- Loi Quilliot sur les droits et les devoirs des bailleurs et locataires⁶.
- Le mode de vie homosexuel cesse d'être une cause d'annulation du bail d'habitation⁷.
- Création des zones d'éducation prioritaire (ZEP)⁸.
- Passage de la majorité sexuelle à 15 ans pour tous, abolissant la distinction, introduite en 1942 et confirmée en 1945, dans l'âge de consentement entre rapports homosexuels et hétérosexuels: abrogation définitive des restrictions concernant les citoyens homosexuels, introduites en 1942 et confirmées en 1945. Abrogation du délit d'homosexualité.⁹.
- Création de la Haute Autorité pour la communication audiovisuelle (ancêtre de l'actuel CSA)¹⁰.
- Abrogation partielle et modifications de la loi Peyrefitte, dite Sécurité et Liberté¹¹.
- Loi Roudy sur l'égalité salariale entre hommes et femmes dans les entreprises¹².
- Loi sur l'indemnisation des victimes de crimes et délits¹³.
- Loi Le Pors portant droits et obligations des fonctionnaires. Les notions de « bonne moralité » et de « bonnes mœurs » sont supprimées du statut général des fonctionnaires¹⁴.

¹ Ordonnance n°82-290 du 30 mars 1982 relative à la limitation des possibilités de cumuls entre pensions de retraite et revenus d'activités

²Loi n°81-64 du 28 janvier 1981 relative au travail à temps partiel

³ Ordonnance n°82-273 du 26 mars 1982 relative aux mesures destinées à assurer aux jeunes de 16 à 18 ans une qualification professionnelle et à faciliter leur insertion sociale JO du 28

⁴ Ordonnance n°82-267 du 25 mars 1982 TMA : JORF du 27 mars 1982 page 935

⁵ Loi n°82-689 relative aux libertés des travailleurs dans l'entreprise du 4 août 1982 : JORF du 6 août 1982 page 2518 ; Loi n° 82-915 relative au développement des institutions représentatives du personnel du promulguée le 28 octobre 1982 : JORF du 29 octobre 1982 page 3255 ; loi n°82-957 relative à la négociation collective et au règlement des conflits du travail du 13 novembre 1982 : JORF du 14 novembre 1982 page 3414 ; la loi n°82-1097 relative aux comités d'hygiène, de sécurité et des conditions de travail 23 décembre 1982 : JORF du 26 décembre 1982 page 3858.

⁶Loi n° 82-526 du 22 juin 1982 relative aux droits et obligations des locataires et des bailleurs JORF du 23 juin 1982 page 1967

⁷ La loi no 82-526 du 22 juin 1982 relative aux droits et obligations des locataires et des bailleurs] substitue à l'obligation « de jouir des locaux en bon père de famille » celle d'en jouir « paisiblement ».

⁸ Circulaire EN n°81-238 du 1^{er} juillet 1981 relative à la création des zones d'éducation prioritaire, BO n°27 du 9 juillet 1981.

⁹Loi no 82-683 du 4 août 1982 [archive], qui abolit l'alinéa 2 de l'article 331 du Code pénal.

¹⁰i no 82-652 du 29 juillet 1982 sur la communication audiovisuelle [archive], JORF n°175 du 30 juillet 1982, p. 2431–2440 ; dossier législatif [archive] sur le site du Sénat.

¹¹ Loi du 10 juin 1983 : JORF du 11 juin 1983 page 1755.

¹² Loi n°83-635 du 13 juillet 1983 dite "Loi Roudy" portant modification du code du travail et du code pénal en ce qui concerne l'égalité professionnelle entre les hommes et les femmes : JORF du 14 juillet 1983 page 2176.

¹³Loi n°83-608 du 8 juillet 1983 renforçant la protection des victimes d'infraction : JORF du 9 juillet 1983 page 2122.

¹⁴Loi no 83-634 du 13 juillet 1983 JO du 14.

- Loi Montagne.
- Réforme du Code pénal.
- Ratification de la Convention européenne des droits de l'homme, qui interdit notamment le rétablissement de la peine de mort¹.
- Mais aussi Suppression de l'échelle mobile des salaires en 1982 (sous l'égide de Jacques Delors, Ministre des Finances). Fin de l'indexation des salaires sur les prix.

Tout cela avant que celui-ci ne décide le « tournant de la rigueur » qui a conduit aussi au blocage des prix. Aussi à des mesures telles que : Privatisations de banques et d'entreprises publiques, notamment TF1 Ordonnances du 1^{er} décembre 1986 relatives à la liberté des prix et de la concurrence².

Conclusion

Une analyse juridique de chacune des dispositions de la loi et leur mise en perspective les unes par rapport aux autres démontre qui sont les véritables inspirateurs de ce texte qui est un énorme effort dans le sens de la régression sociale.

Une première remarque tient à la procédure utilisée : une procédure accélérée qui va donc réduire le débat parlementaire, comme un si un profond changement de société allait tellement de soi qu'il ne méritait pas un débat parlementaire approfondi. De plus le projet renvoi à une série d'ordonnances, méthode largement critiquée dans un ouvrage que le promoteur de la loi connaît peut être³. Curieuse conception de la démocratie et de la démocratie sociale pourtant vantée par le ministre promoteur de la loi. On remet en cause des institutions considérées depuis longtemps comme fondamentale dans la société et dans les entreprises mais cela ne justifie pas un débat parlementaire approfondi. Les élus apprécieront ! Il est vrai que l'ont nous a déjà démontré avec la loi relative à la réforme du licenciement économique⁴ que pour ce gouvernement la démocratie sociale consiste à plier devant les ukases du MEDEF et à transformer en loi les propositions du patronat.

L'exposé des motifs est un modèle de libéralisme économique qu'Hayek et Madame Thatcher n'auraient pas renié. Le projet y correspond largement. Il est loin d'être à l'abri de critiques. L'étude de l'exposé des motifs et des différents articles du texte et leur mise en perspectives les uns par rapport aux autres est une étonnante démonstration de thatchérisme. L'apparence de fourre-tout s'explique alors par la volonté ne laisser aucun domaine en dehors du champ d'application de cette nouvelle vision de la société libérale, au sens Hayek et Thatcher.

Dans ces textes on nous dit que pour renouer avec une croissance durable, l'économie française doit être modernisée et les freins à l'activité levés. Pour atteindre ces objectifs, la loi pour l'activité et la croissance vise à assurer la confiance, à simplifier les règles qui entravent l'activité économique à commencer par celles qui concernent les professions réglementées,

¹ CEDH protocole additionnel n°13.

² Ordonnance n°86-1243 du 1 décembre 1986 relative à la liberté des prix et de la concurrence JORF du 9 décembre 1986 page 14773.

³ François Mitterrand, le coup d'état permanent.

⁴ L. du 14 juin 2013.

notamment celles du droit, à l'exception cependant des avocats au conseil d'état et à la cour de cassation, curieusement oubliés, par cette réforme qui pourtant se veut de grande ampleur en ce domaine.

En vérité, la lecture de l'ensemble de la loi nous conduit vers une société de régression sociale Lisbonne¹ qui fixe le progrès social comme l'un des objectifs majeurs de l'union européenne. La question de la compatibilité du texte de la loi Macron avec les engagements européens de la France mériterait donc d'être posée à la cour de justice de l'union européenne qui pourra bien juger dans le sens de la non comptabilité des deux normes ce qui aura pour effet d'empêcher l'application effective de texte trop libéral.

Bibliographie

- *** (2014) « Loi Macron : un texte fourre-tout pour doper l'économie », *Les Echos*, 16 décembre.
- *** (2014), « Loi Macron: une "loi de gauche" pour "libérer la croissance" », *La libre Belgique*, 10 décembre.
- *** (2009) « Margaret Thatcher ou la Dame de fer et du laisser-faire », *Alternatives économiques*, mai.
- ANSART P. (1984), *Proudhon*, Le Livre de poche.
- ANSART P. (1969), *Socialisme et anarchisme : Saint-Simon, Proudhon, Marx*, PUF.
- ANSART P. (1967), *Sociologie de Proudhon*, PUF.
- ANTONINI B. (2004), *État et socialisme chez Jean Jaurès*, L'Harmattan.
- ATTALI J. (1993), *Verbatim*, T.1, Fayard.
- AUBIN G et BOUVERESSE J. (1995), *Introduction historique au droit du travail*, Paris, Presses universitaires de France, coll. « Droit fondamental, droit social », broché, 318p. (ISBN 2-13-047095-5)
- AUBRY M. (2014), « Ne réduisons pas l'existence à la consommation », *Le Monde*, 10 décembre.
- AUBY J-B. (2005), « L'avenir de la jurisprudence Blocage des prix et des revenus », *Cahiers du conseil constitutionnel* n° 19, Dossier « loi et règlements » janv.
- AUZERO G et DOCKÈS E. (2015), *précis Dalloz droit du travail* 29^e édition.
- AZEMA J-P. (1999), « Changer la vie » colloque.
- BANCAL J. (1970), *Proudhon, pluralisme et autogestion*, Paris, Aubier-Montaigne.
- BERGE P. (2001), *Inventaire Mitterrand*, Paris, Stock, 287 p. (ISBN 978-2-2340-5408-0, OCLC 47745044).
- BERSTEIN S., (dir.), Pierre Milza (dir.), Jean-Louis Bianco (dir.) et al. (2001), *Les années Mitterrand : les années du changement, 1981-1984*, Paris, Perrin, 973 p. (ISBN 978-2-2620-1732-3, OCLC 50639077).
- BERTHIER R. (2013), *Études proudhoniennes, 1- L'Économie politique, 2- La propriété*, Éditions du Monde libertaire.
- BONNECHERE M. (2008), *Le droit du travail*, Paris, La Découverte, coll. « Repères », juillet, 121 p. (ISBN 978-2-7071-5485-9).
- BORTIS F. (2013), « La mondialisation fait fausse route », *Cahiers du CEDIMES « Les limites de la mondialisation »* n°1.
- CAILLÉ A. (1986), *Splendeurs et misères des sciences sociales*, Esquisse d'une mythologie, Droz.
- CHABANAS N et Vergeau E. (1996), « Nationalisations et privatisations depuis 50 ans », Insee Première, n°440, avril.
- CHAMBOST A-S. (2004), *Proudhon et la norme, Pensée juridique d'un anarchiste*, Presses universitaires de Rennes.
- CHAMBOST A-S. (2009), *Proudhon l'enfant terrible du socialisme*, Armand Colin.

¹ Traité de Lisbonne art 2 al. 3.

- Charles SYLVESTRE. (2014), « Jean Jaurès, une vie pour changer le monde », *L'Humanité* hors-série, 124 pages, avril.
- CHARLOT M. (1989), *L'Effet Thatcher*, Économica, 159p. (ISBN 9782717816747).
- CHEVALIER M. (1989), *La "Loi Montagne" et sa mise en œuvre (1981-1988)*, Volume 98, Numéro 545, pp. 84-91.
- CHRISTAU A. (2013), *Droit du travail 2013-2014*, Paris, Hachette Supérieur, coll. « HU Droit », 10^e éd. (ISBN 978-2-01-140128-1).
- CLERC D. (2006), *Proudhon, Pierre Joseph (1809-1865), Alternatives économiques*, Poche n°22, janvier.
- COEURET A et FORTIS E., *Droit pénal du travail*, Litec 1^{ère} édition.
- CORCUFF P. (2005), « Redécouvrir Proudhon le libertaire, malgré Proudhon le conservateur », *Critique communiste*, n°178, décembre.
- CULLEN C. (1991), *Margaret Thatcher, une dame de fer*, Éditions Odile Jacob, 195 p. (ISBN 978-2738101167).
- DENNIS J et J. (2004), *Un peu de l'âme des mineurs du Yorkshire*, L'Insomniaque.
- DUFLOT C. (2015), *Mettre en échec la loi Macron est un devoir*, JDD 4/01/2015.
- DUHAMEL E. (2007), *L'UDSR ou la genèse de François Mitterrand*, CNRS éditions, p. 275.
- EBENSTEIN A O. (2003), *Friedrich Hayek : a biography*, éd. University of Chicago Press, p. 261.
- EVANSE J. (2004), *Thatcher and Thatcherism*, Routledge, 2^e éd., 176p. (ISBN 9780415270120).
- FAVENEC-HERY F et MINE M. (2008), « Faut-il abroger la durée légale du travail ? », *Controverses RDT* 2008.282
- FAVIER P. et MARTIN-ROLAND M. (1999), *La décennie Mitterrand*, Éditions du Seuil, collection L'épreuve des faits, 3 avril, (ISBN 2-02-037108-1), 2589p : 1. Les ruptures (1981-1984) - 2. Les épreuves (1984-1988) 2. Les défis (1988-1991) - 4. Les déchirements (1991-1995).
- GAUDU F et VATINET R. (2013), *Droit du travail*, Paris, Dalloz, coll. « Cours », 5^e éd., 480p. (ISBN 978-2-247-12955-3).
- GOLDBERG H. (1970), *Jean Jaurès, la biographie du fondateur du parti socialiste français*, Paris, Fayard.
- GOUIFFES P-F. (2007), *Margaret Thatcher face aux mineurs*, Privat (ISBN 978-2-7089-6880-6).
- GUERIN D. (1969), « L'autogestion ouvrière et Proudhon (1965) », in *Pour un marxisme libertaire*, Laffont, pp. 99-125.
- HALIMI S. (2008), « Colères populaires », *Le Monde diplomatique*, juin.
- HAUBTMANN P. (1982), *Pierre-Joseph Proudhon, sa vie et sa pensée*, Éditions Beauchesne (ISBN 9782701010359).
- HAYEK F-A. (1981), entretien accordé au journal chilien El Mercurio, 12 avril.
- HAYEKF. A. (1975), (préf. Christian Schmidt), *Prix et production* [« Prices and Production »], Paris, Calmann-Lévy, coll. « Perspectives de l'économie ».
- HAYEKF. A. (2010), *La route de la servitude* [« The Road to Serfdom »], Paris, PUF, coll. « Quadrige » (ISBN 978-2-13-058541-1).
- HAYEKF. A. (1948), « Wahrer und falscher Individualismus » dans *ORDO - Jahrbuch für die Ordnung von Wirtschaft und Gesellschaft*, vol. 1, pp. 19-51.
- HAYEK F. A. (2007), *Droid, legislation et liberate*, Paris, PUF, coll. « Quadrige »
- HAYEK F. A. (2008), *Nouveaux essais de philosophie, de science politique, d'économie et d'histoire des idées*, Paris, Les Belles Lettres, coll. « Bibliothèque classique de la liberté » (ISBN 978-2-251-39047-5).
- HAYEK F. A. (1994), *Hayek on Hayek : An Autobiographical Dialogue*, Chicago, The University of Chicago Press, coll. « The Collected Works of F. A. Hayek » 177p. (ISBN 978-0-226-32062-5).
- HAYEK F. A. (1948), *Individualism & Economic Order*, Chicago, The University of Chicago Press.
- HAYEK F. A. (1993), *La présomption fatale : Les erreurs du socialisme*, Paris, PUF, coll. « Liber change » & (1976) *The Mirage of Social Justice*, University of Chicago Press (ISBN 0226320839).
- HAYEKF. A. (1929), *Monetary Theory and the Trade Cycle*.
- HAYEKF. A. (1939), *Profits, Interest and Investment*.
- HAYEKF. A (1955), *The Political Ideal of the Rule of Law Le Cairo*, National Bank of Egypt.

- HAYEK F. A. (1941), *The Pure Theory of Capital*.
- HOFFMANN S, ROSS et Malzacher S., *L'Expérience Mitterrand*, PUF, coll. « Recherches politiques » 198 G8 [Version française des actes du colloque américano-français de science politique tenu en 1986] INA. (1999), « L'amitié Thatcher/Pinochet ne se dément pas », *Soir* 3, 26 mars.
- JAURES J. (1901), *Comment se réalisera le socialisme ?*.
- JAURES J., *De la réalité du monde sensible* (sa thèse).
- JAURES J., Jaurès, l'intégrale des articles de 1887 à 1914 publiés dans *La Dépêche* (Privat, 2009), édition mise au point par Rémy Pech, Rémy Cazals, Jean Fauray, et Alain Boscus ; Stefan Zweig, Jaurès in "Hommes et destins", Paris, Belfond, 1999, article de 1916 ; Louis Soulé, La Vie de Jaurès, Toulouse, Librairie de la Dépêche, 1917.
- JAURES J., « Un combat pour L'Humanité » et « Plaidoirie de Jean Jaurès lors du procès de Gérauld-Richard, le 4 novembre 1894 », sur jaures.eu
- JAURES J. (1898), *Vers la république sociale ; Préface à L'Application du système collectiviste de Lucien Deslinières*.
- JAVILLIER J-C. (1982), *Les réformes du droit du travail depuis le 10 mai 1981*, LGDJ.
- JENKINS P. (1991), *La Révolution de Madame Thatcher, ou la fin de l'ère socialiste*, Robert Laffont, 430p. (ISBN 978-2221066447).
- JOHANSSON A., « La détermination du temps de travail effectif, 11 décembre 2004 », Th Strasbourg, dir. prof. R. de Quenaudon & M. F. Meyer.
- JOURDAIN E. (2009), *Proudhon : un socialisme libertaire*, Éditions Michalon.
- JOXE P. (2014), « La loi Macron est une « déconstruction du droit social » », *L'Humanité*, Lundi, 22 Décembre.
- JOXE P. (2006), *Pourquoi Mitterrand ?*, Paris, Points, coll. « Points : document » (n°P1555) (ISBN 978-2-7578-0146-8, OCLC 470711259).
- KRIVINE J., « Le rôle ambiguë de l'administration du travail dans le contentieux des licenciements économiques », dr ouvr janv. 2015.19 ; CAA Versailles 4° ch 16 sept 2014 : dr ouvr 2015 44.
- LACOUTURE J., *Mitterrand, une histoire de Français*, éd. du Seuil, « Points ».
- LANXADE T., Président du pôle entrepreneuriat du MEDEF sur RFI.
- LE GOFF J. (2004), (préf. Philippe Waquet), *Du silence à la parole, Une histoire du droit du travail des années 1830 à nos jours*, Presses universitaires de Rennes, coll. « L'univers des normes », (réimpr. 2006), broché, 621p. (ISBN 2-86847-943-X).
- LE GOFF J. (2001), *Droit du travail et société*, vol. Tome I : Les relations individuelles de travail, Rennes, Presses universitaires de Rennes, broché, 1015p. (ISBN 9782868475510).
- LÉGÉ P. (2009), « Le mirage du libéralisme hayékien », *Revue Française de Socio-Économie* 1/2009 (n°3), pp. 77-95.
- LIVINGSTONE K. (2013), (ancien maire de Londres) « Mort de Thatcher : la Grande-Bretagne entre larmes et ressentiment » : *Le Point*, 8 avril.
- LOISEAU H. (2002), « 1985-2000 : quinze années de mutation du secteur public d'entreprises », *Insee Première*, n 860, juillet (lire en ligne).
- MAILLY J-C. (2014), « Projet de loi Macron: «Un fourre-tout libéral» qui va « fragiliser les droits des salariés » », *20 minutes*, déc.
- MELKA P. (2010), *Jean Jaurès, un combat pour L'Humanité. Etude de sa pensée politique*, éditions La Compagnie Littéraire.
- MEXANDEAU L. (2005), *Histoire du Parti socialiste*, éd. Tallandier, p. 386.
- MINE M. et MARCHAND D. (2014), *Le droit du travail en pratique*, Paris, Eyrolles, coll. « Références », 26° éd., 703p. (ISBN 978-2-212-55578-3).

- MITTERRAND F. (1981), *Ici et maintenant* (livre d'entretiens avec Guy Claisse), éd. Fayard ; *Politique II*, éd. Fayard
- MITTERRAND F. (1971), *La Convention des institutions républicaines : François Mitterrand et le socialisme*, Paris, Presses universitaires de France, 92-[1] p. (textes recueillis par Danièle Loschark) 1973.
- MITTERRAND F. (1974), *La Rose au poing*, éd. Flammarion.
- MITTERRAND F. (1971), *Ma part de vérité* (livre d'entretiens avec Alain Duhamel), éd. Fayard.
- MITTERRAND F. (1977), *Politique I*, éd. Fayard.
- MITTERRAND F. (1971), *Un socialisme du possible*, éd. du Seuil.
- OURAOU M. (2007), *Les Grands Discours socialistes français du XX^e siècle*, éd. Complexe, p. 140.
- PEILLON V. (2000), *Jean Jaurès et la religion du socialisme*, Grasset.
- PELISSIER J., LYON-CAEN A., JEAMMAUD A., Dockès E. (2008), (préf. Gérard Lyon-Caen), *Les grands arrêts du droit du travail*, Paris, Dalloz, coll. « Grands arrêts », juillet, broché, 992 p. (ISBN 978-2-247-07783-0).
- PEREIRA I. (2012), « De la notion de force chez Proudhon », Institut de Recherche, d'Étude et de Formation sur le Syndicalisme et les Mouvements sociaux, 23 juillet.
- PESKINE E et WOLMARK C. (2013), *Droit du travail 2014*, Paris, Dalloz, coll. « HyperCours », 8^e éd., 720p. (ISBN 978-2-247-13026-9).
- POIRIER, M. (2013), « A propos de la retranscription gouvernementale de l'ANI du 11 janvier 2013 : « sécurisation de l'emploi » ou « sécurisation des décisions patronales ? », *Droit Ouvrier*, p. 240, 10 pages.
- POLITIS. (2014), « Les grands débats à gauche depuis Jaurès », hors-série, juin.
- PREGRESSE V. (2015), Interview Europe 1 dimanche mars.
- PRODI R. (2013), (Économiste et ancien président de la Commission européenne) « La Thatcher ha cambiato il mondo ma ha preparato la crisi globale », *Il Sole 24 Ore*, 9 avril.
- PROUDHON P.-J., Articles écrits de 1847 à 1850, dans *Le Représentant du Peuple*, *Le Peuple*, *La Voix du Peuple*, *Le Peuple*, (de 1850) recueillis partiellement dans 3 volumes de *Mélanges* de l'édition Lacroix (t. XVII, XVIII, XIX), puis en Appendice à divers volumes de l'édition Rivière).
- PROUDHON P.-J. (1870), « Contradictions politiques, théorie du mouvement constitutionnel au XIX^e siècle (L'Empire parlementaire et l'opposition légale) », lettre à M. Rouy en faveur de l'abstention.
- PROUDHON P.-J., Lettres choisies et annotées, par D. Halévy et L. Guilloux, Grasset, 1925 ; Carnets, *La Grande Revue*, 1^{er} et 25 août, 25 septembre 1908
- PROUDHON P.-J. (1865), Œuvres posthumes *De la Capacité politique des classes ouvrières ; Du principe de l'art et de sa destination sociale*.
- PROUDHON P.-J. (1865), *Théorie de la propriété, suivie du projet d'exposition perpétuelle*.
- PROUDHON P.-J. (1837), *De l'utilité de la célébration du dimanche, considérée sous les rapports de l'hygiène publique, de la morale, des relations de famille et de cité*, Besançon.
- PROUDHON P.-J. (1865), *De la Capacité politique des classes ouvrières*.
- PROUDHON P.-J. (1850), « Intérêt et principal, entre M. Proudhon et M. Bastiat sur l'intérêt des capitaux », *La Voix du Peuple*.
- PROUDHON P.-J. (1852), *La Révolution sociale démontrée par le coup d'État du 2 décembre*.
- PROUDHON P.-J. (1853), *Philosophie du progrès, programme, lettres à M. Romain Cornut, De l'idée du progrès, De la certitude et de son Critérium*, Sainte-Pélagie (1851).
- PROUDHON P.-J. (1848), « Programme révolutionnaire adressé aux électeurs de la Seine », *Le Représentant du Peuple*, 31 mai, 1^{er} et 5 juin.
- RAYJ-E. (2013), *Droit du travail, droit vivant 2013/2014*, Paris, Éditions Liaisons, 22^e éd. (ISBN 978-2-87880-966-4).
- REBERIOUX M. (1994), *Jaurès : la parole et l'acte*, Gallimard.
- RENTOUL J. (2013), « Margaret Thatcher saved the British economy, but at too high a social cost », *The Independent*, 23 avril.
- RICHEVAUX M., « La durée du travail et ses assouplissements », *University Valahia Law Study*, *Revue de la Faculté de droit université Valahia de Targoviste* n°22, pp. 118-173.

- RICHEVAUX M. (2001), « Lois Aubry relatives à la réduction du temps de travail ou l'irrésistible ascension de la flexibilité », *Innovations* n°13, 2001-1.159-172.
- SANTINI J-J. (1989), « Les privatisations en France : éléments d'analyse et bilan », *L'Actualité économique*, vol°65, n°1, mars, pp. 21-52.
- SERGEANT J-C. (1994), *La Grande-Bretagne de Margaret Thatcher, 1979-1990*, PUF, 266p. (ISBN 978-2130465102).
- SERGEANT Jean-Claude, « *L'Angleterre et l'Amérique, La « relation spéciale » : anatomie d'un rapport ambigu* », Hérodote, n°109.
- SEVENO M. (1981), *Les premiers jours de Mitterrand : l'état de grâce*, Paris, Stock, coll. « Les Grands sujets », 272p. (ISBN 978-2-2340-1538-8, OCLC 8709487).
- SIMON H. (1987), Grève des mineurs en Grande-Bretagne (mars 1984-mars 1985), Acratie.
- SUPIOT A. (2007), Critique du droit du travail, Presses universitaires de France, coll. « Quadrige. Essais, débats » (ISBN 978-2-13-055975-7).
- THATHER M., *Mémoires*, t. I: "10, Downing Street", Albin Michel, 1993, 624p. (ISBN 978-2226065902) ; *Mémoires*, t. II : « Les chemins du pouvoir », Albin Michel, 1995, 786p. (ISBN 978-2226078353).
- VILLEVIEILLE J-F. (1973), « La ratification par la France de la Convention européenne des Droits de l'homme », *Annuaire français de droit international*, Volume 19, Numéro 19, pp. 922-927.

Histoire et genèse de la civilisation kazakhe

Yerengaip S. OMAROV

Université KainarAlmaty, Kazakhstan

yerengaip_omarov@gmail.ru

Résumé

Cet article, sur la base de nouveaux matériaux historiques, y compris des données de la génétique, considère la dynamique de la genèse, de la civilisation kazakh. Dans ce travail, ne critiquant pas d'autres avis, on considère la variante d'auteur d'origine que le terme « kazakh » de kazak (kas-sak), a existé, probablement, avant Jésus Christ, on se penche aussi sur la question sur l'origine du statehood kazakh, et également formation et genèse de la civilisation kazakh.

Mots-clés

histoire, Asie Centrale, Kassites, Kassaks et Massaguètes, Scythes et Saks, Huns, Attila, Kazakh civilisation, khanat Kazakh, Avar, Khazar, civilisation steppique, nomade, démocratie militaire, urbaine, agricole et fluviale.

Abstract

In the article on the base of the new historical materials, including data of genetics, is considered genesis, content and historical dynamics of the Kazakh civilization, underlining. That it more organically synthesized the best beautiful of the six types of civilizations, due to it preserved its identity, sources of the growth and evolution development. In the work, not criticizing other opinions, is considered the author variant of the origin the term «kazakh» from kazak (kas-sak), which, probably, existed B.C., is lighted up the question on origin of the Kazakh statehood, and also formation and genesis of the Kazakh civilization.

Key words

Central Asia, Kassites, Kassaks and Massaguètes, Scythian and Saks, Huns, Attila, Kazakh Kazakh civilization, khanat, Avar, Khazar, civilization, steppe, nomad, military democracy, urban, agricultural and river.

Classification JEL

Z19.

Depuis longtemps la science historique étudie le problème de la formation du peuple kazakh, tandis que la civilisation kazakhe en tant que problème scientifique n'a été posée que tout récemment (Omarov Ye. S.) [1]. Le processus de formation du peuple kazakh et les spécificités des relations sociales sont aussi assez bien étudiées. Les raisons pour lesquelles les habitants de cet Etat se nommaient «kazak» ne provoquent pas de grands débats. Cette question est profondément étudiée dans l'«Histoire du Kazakhstan» en multi-volumes (Almaty, 1997, V.2), ainsi que dans la monographie «Les kazakhs» consacrée à ce problème et publiée en 1998 par l'Institut de développement du Kazakhstan et dans l'article «Les kazakhs - héritiers du kaganat Khazar» [2]. La formation et la genèse de la civilisation

kazakhe sont simultanément liées à la formation de l'ethnie kazakhe et de la structure de l'Etat.

Dans ce travail, sans critiquer les autres visions, l'auteur étudie l'origine du terme «kazak» provenant du kassak (kas sak) qui, peut être, avait existé avant J.C., la question de l'origine de la structure de l'Etat kazakh, ainsi que la formation et la genèse de la civilisation kazakhe (kassak).

Dans l'article cité ci-dessus [2] la formation de la structure de l'Etat kazakh est considérée en tant que restitution du kaganat Khazar qui avait été nommé khanat kazakh à la mémoire des khazars, l'auteur conclut par affirmer que le peuple kazakh avait été formé au VII^{ème} siècle et faisait partie d'autres Etats. L'étude de cette question et son analyse a été effectuée en tenant compte des aspects terminologique, historique, psychologique, géographique, étatique et juridique. Dans la formation du peuple kazakh participèrent les ethnies telles que: les Saks (Massaks-Massaguètes, Kassaks, Arsaks), les Scythes, les Huns d'Europe, les Huns blancs, les Kanglys, les Ouïssounes, les Turks, les Kypchaks. A la formation du khanat, le peuple kazakh avait pu choisir n'importe quel nom des ethnies énumérées. Dans l'article est proposée une conception méthodologique : les peuples ne disparaissent pas et n'apparaissent pas de rien.

Du point de vue de cette conception, certains faits nouveaux confirment que les kazakhs en tant que kassaks (Kaïssaks) [3] avaient existé avant J.C. et, peut être, avait habité l'Asie Centrale méridionale [4].

L'histoire de l'ancien Kazakhstan est étroitement liée à l'histoire de Khorezm (la République Soviétique Socialiste Autonome de Karakalpakie jusqu'à 1936 faisait partie de la République Soviétique Socialiste (RSS) Kazakhe), dont la tradition historique a été sauvegardée par les efforts d'Al-Birouni. La science historique possède des renseignements directs concernant l'anéantissement barbare de la littérature scientifique khorezmienne, l'extermination et le bannissement de savants détenteurs de l'ancienne tradition culturelle locale par le chef de l'armée arabe Kouteyba ibn-Mousslim en 712 avant J.C. Dans le livre sur la chronologie des peuples archaïques, Abou Raïkhan Al-Birouni [5] écrit (5, p. 7): «Et par tous les moyens Kouteyba dissipa et extermina tous ceux qui connaissaient l'écriture des khorezmites, qui détenaient leurs mythes, tous les savants qui étaient parmi eux, de sorte que tout cela sombra dans les ténèbres, et il n'y a pas de connaissances véritables sur ce qui a été connu de leur histoire lors de l'avènement de l'Islam chez eux». De ce fait avait été anéantie l'histoire des kassaks anciens et des massaguètes. L'histoire des kassaks-kazakhs est reconstituée par les historiens et les archéologues.

Néanmoins, faisons une analyse étymologique de ce maigre matériel qui est à notre disposition. L'origine du terme «kazak» de «khazar» a été soumise à une étude critique dans l'«Histoire de la RSS Kazakhe», vol.1, 1957. A. Margoulan aborda de plus près la solution de cette question dans son article «Notes de "Tanbaly tas"», en démontrant la cohabitation des tribus kazakhs et khazars sur les rives de la mer Caspienne et dans le Caucase septentrional, A. Bernschtamm conclut de même sur leurs racines ethniques communes [6].

Ce qui nous intéresse ici c'est la transformation du mot Kazar en Kazak. De plus si l'on prend en considération les limites temporelles et le déplacement naturel des dialectes, alors le mot ar

qui signifie roux, joues rouges (clair) aurait pu être remplacé petit à petit par ak - blanc. Grosso modo, la langue, les coutumes, les mœurs, la mentalité et les traditions des kazars et des kazakhs coïncident, par exemple: la polygamie, l'aminguérisme, le nomadisme, le caractère belliqueux.

Tout Etat désire devenir une grande puissance pour qu'on le respecte, pour qu'on s'y rattache afin d'utiliser sa force et son autorité. Sur ce plan, le khanat khazaro-kazakh avait bien fait en choisissant un nom ancien. L'Etat grandissait, s'élargissait avec de nouveaux tribus et territoires. La Chine, la Russie et d'autres pays limitrophes le respectaient. Plus tard, d'autres tribus faisant partie des jouzes s'étaient alliés au khanat kazakh (khazar). Ils auraient pu aussi se rattacher aux ouzbeks, aux nogai, etc. Une succession s'était manifestée aussi dans la symbolique. Par exemple, le drapeau du khanat kazakh était de couleur bleue, comme celui du khanat khazar, et trois étoiles sur le côté comme celui de l'empire des Huns blancs-éphtalites [7].

Les termes « kazak » (cosaque), « kazaquer » étaient passés dans la langue russe des langues turques, ils sont indissolublement liés au mot « kazakh ». V. Dale, L. Boudagov, les Kharouzines, I.L. Popov en parlèrent [2]. Cela veut dire que tous les hommes de « longue volonté » ou les « personnes passionnaires » comme les appela L. Goumilev, des serfs fugitifs, des aventuriers, des guerriers solitaires, des brigands se nommaient kazaks ayant en vue les khazars-kazakhs.

D'autre part, les kazaks de Russie étaient aussi des kazakhs qui restèrent sur le territoire de l'Ukraine et de la Russie. Plus tard ils étaient au service du tsar en tant que mercenaires et progressivement étaient entrés dans l'armée régulière. Les kazakhs, pour ne pas confondre ses deux noms, les avaient appelés « orys-kazakh », ce qui veut dire « kazakh russe ». Cela explique peut-être le fait que jusqu'au XVI^e siècle les kazaks n'avaient pas fait la guerre aux kazakhs.

Les khazars avaient généralement peuplé le delta de la Volga et de l'Oural et les bords de la mer Caspienne (à cette époque, on avait nommé la mer Caspienne la Mer Khazarienne), de l'Aral. Outre l'élevage du bétail et l'art militaire, ils étaient agriculteurs, meilleurs vignerons, avaient été des représentants éminents de la civilisation fluviale, ils élevaient les poissons et péchaient [8]. A. Bernshtam écrit [5]: "Dans le kaganat khazar (VI –VIII s.) on rencontre parfois le nom « kazakh » comme un cas fortuit. Les formes archaïques de « caspes », de « saks », de « khazars » disparaissent et des formes de langues turques apparaissent « kazakh ». Une montée régulière du niveau de la mer Caspienne les avait contraints à abandonner les villes prospères inondées, à déménager et à se disperser parmi les peuples turcs apparentés, probablement sous le nom de kazakh. D'un pays « Kazakhie », d'un peuple «kazakh» écrit l'écrivain Firdouïsi (935-1020), auteur du poème « Shakhnamé ». En 1228, en Inde, un auteur arabe Mohammed Al-Aoufy, dans le livre "Recueil de récits et légendes choisis", informe que « les Karlyks d'Altai se divisent en 9 oulouss. 3 tribus des Tchiguils et 3 tribus des Kazakhs vivent parmi eux » (VIII s.).

Selon un écrivain arménien Moussa Khorénid, les kazakhs avaient habité les rives méridionales de la Koura bien avant notre ère, à l'époque du règne du roi iranien Valériès (216-197). Dans la livre persan 'Khoudit al-alaam' (982), on parle d'un Etat Alan et de ses

peuples. A notre avis le passage où est écrit que « dans le pays Alan il y a un oulous kassakh » représente un intérêt particulier.

Biruni énumère 22 rois de la dynastie d'afriguides, de 305 à 995, en précisant certaines dates de leur règne. Ils avaient régné sur Khorezm. « Voici leur généalogie, selon laquelle le pouvoir passait strictement du père au fils: 1) Afrig; 2) Bagra (une autre variante Bagzat), 3) Sakhkhassak, 4) Askadjamouk; 5) Askadjavar 1; 6) Sakhr 1; 7) Shaïsh; 8) Khamgari (une autre variante Khangari ou Khangiri); 9) Bouzgar; 10) Arsamoukh (une autre variante Artamoukh); ce dernier, selon Biruni, avait régné du temps du prophète Mohammed, c.t.d. en 622 après J.C. environ... » [5]. C'est le troisième roi - Sakhkhassak, c.a.d. Sak-kassak qui nous intéresse. Cela veut dire, qu'il y avait eu des saks qui s'étaient nommés kassaks et avaient habité Khorezm.

Akhinjanov S.M. dans son livre « Les kypchaks dans l'histoire du Kazakhstan médiéval », à la page 200 donne les renseignements tirés de « Khoudoud al-Alam »: « Kas est la ville principale de Khorezm, les portes dans le Tourkestan de Gouzes, un dépôt de marchandises des Turks de Tourkestan, de Maverannakhre et de la région des khazars, lieu où se réunissent les marchands ». L'histoire de Saks qui s'appellent Kas est relatée dans le livre [9], écrit par un auteur supposé Shadyman Axmetuly .

Une curieuse légende sur les origines de la ville de Kas est exposée dans le livre de Tolstov⁵ [5]. En 925-942 un géographe arabe al-Makdisi avait raconté une légende sur les origines de khorezmites « ... dans l'ancienneté, - informe al-Maksidi - le roi d'Orient se fâcha contre 400 personnes de son Etat, de ses valets favoris, et ordonna de les conduire dans un lieu éloigné des sites à 100 farsakhs (environ 600 km), ce fut l'endroit (où se trouve maintenant une ville) Kas (capitale de Khorezm ancien, actuellement une ville de Chabbaz). Beaucoup de temps avait écoulé, le roi envoya des messagers pour qu'ils l'informent de la situation des bannis. En arrivant chez les derniers, les messagers virent qu'ils étaient vivants, qu'ils s'étaient construit des huttes, qu'ils péchaient et mangeaient du poisson, qu'ils possédaient une grande quantité de bois. Quand ils eussent rentrés chez le roi, ils l'avaient mis au courant de tout cela, il leur demanda: « Comment appellent-ils la viande? » Ils répondirent: « khor (ou khvar) ». Il demanda: « Et le bois? » Ils répondirent: « Rasm ». Il dit: « Ainsi je leur laisse le lieu où ils habitent et leur donne le nom Khorasm (Khvarasm) ». Il ordonna de conduire chez eux 400 jeunes filles turques, et il y a une ressemblance avec les turks jusqu'à nos jours ». De cette façon, selon cette légende, s'était formé le peuple ou l'Etat kassak.

Les kas saks avaient visiblement occupé de vastes territoires pour se séparer en grands-kassaks et en petits-kakass, khakass.

Oljas Souleyménov, dans son livre « Langue de l'écriture » parle pour la première fois d'un peuple singulier, les kassaks. Selon lui ce peuple avait vécu au VI-ème siècle avant J.C. Oljas Souleïménov reçut ces données après le déchiffrement détaillé de l'inscription connue sur la pierre Bekhistoun qui se trouve en Iran actuel. Le roi Daryi, le petit-fils de Cyrus, qui avait perdu la guerre menée contre la reine des Saks Tomiris, décide de venger son grand-père et envahit la terre des Saks et d'autres Etats voisins. Daryi, pour se glorifier devant le monde entier, avait écrit sur une pierre-stèle, se dressant sur une pente raide. Voici ce qui y est écrit: « c'est nous, le peuple kassak-kazak »[4]. On peut considérer cette inscription comme une preuve de la première mention sur les kazakhs en tant qu peuple ou Etat. Maintenant, sachant

d'où viennent les kassaks, on peut définir l'âge éventuel de la civilisation kazakhe, autrement dit, le laps de temps de la civilisation créée par les Saks, les Scythes, les Huns que l'on peut définir comme civilisation kazakhe. Cette civilisation appartient de plein droit aux autres peuples turks, seulement les kazakhs avaient conservé son nom, en modifiant kassaks en kazakhs.

Les kassaks selon toute évidence proviennent des kassites, nomades guerriers qui avaient régné sur l'Etat Shoumer. Pendant 200 ans ils y régnaient ensemble, ensuite pendant 400 ans les kassites désignaient leurs rois. Peu à peu les kassites-kassates s'étaient renommés en Kassaks ou Kas. L'hypothèse selon laquelle les kazakhs sont issus des Shoumers et des Ariens [10] partage O. Souleyménov, les savants turcs, européens et kazakhs ainsi qu'un grand connaisseur de civilisations mondiales A. Toïnbi.

Nous connaissons tous bien les Saks-Massaguètes. On peut les appeler autrement – les Massaks. Nous sommes ces Massaks et Kassaks. Les Massaks ce sont de grands Saks, les Kassaks sont des petits Saks. A cette époque déjà les Saks se divisaient en différentes catégories, comme aujourd'hui en jouzes. Les anciens Kypthaks se divisaient de même en Sary Kypthaks, Kara Kypthaks et Kouba Kypthaks. Les noms des Massaks et des Kassaks (kaks) figurent sur les anciennes cartes (voir p. 182 dans le livre [11]), et dans l'arbre généalogique (ill. 2). Sur la carte du monde selon Hérodote sont indiqués d'autres Saks phissaguètes (voir p. 21 [12]) ou pissaguètes. Ce sont des Saks pi, qui apparemment vivaient aussi près de la mer, d'où le nom de la mer Caspienne, ce qui signifie Kas+pi.

Selon la version d'Oljas Souleymenov, le mot kassak signifie en grec « sak homme ». La première syllabe « ka » ou « kha » signifie en grec « homme ». A l'époque de la reine des Saks Tomiris, les femmes portaient des vêtements d'homme, montaient à cheval et faisaient la guerre au même titre que les hommes et plus tard on les avait appelé amazones. Les gouverneurs de la Parphie, un Etat des Saks, étaient originaires du clan Arsak ou Arshak (250 av. J.C.), si cela est vrai, alors ce sont les troisièmes ou quatrièmes Saks. Le mot Arsak signifie Sak blanc (ar - blanc). La capitale de leur Etat était la ville de Nissa près d'Ashkhabad. A cette époque, probablement, les Kassaks et les Massaguètes faisaient partie de la Parphie. Oljas Souleymenov confirme mon opinion que les kazakhs sont des kassaks, et il en parle dans son livre [13].

A. N. Bernshtam, savant soviétique, célèbre connaisseur d'histoire, d'archéologie, d'ethnographie du peuple kazakh postula que c'était de l'union de deux tribus (celle des kas et des saks) qu'avait pris ses origines le nom kas-sak (transcription russe 'kaïssak'), actuellement le nom national des kazakhs [14].

M.I. Ivanine, l'historien des guerres de la Russie, écrivait que les kazakhs "avaient formé, sans aucun doute, des troupes légères des kazaks" dans l'armée de Gengis khan. Selon les données des annales russes les Kaï, les Kaëptchi, les Kaï-Saks avaient été connus avant le XII siècle (V. Bartold).

Dernièrement il y a eu des données toutes neuves sur les Kassaks. Les missionnaires de l'Islam - des Kojas, au VIII s. [15] (p. 90), avaient écrit dans leurs journaux de voyage à propos de l'Etat Kassak et celui de Tarsak, qui se trouvaient territorialement dans la région du Kazakhstan méridional. On avait cité ci-dessus le livre des kassaks [9].

Ce nom est aussi mentionné au X^e siècle dans un ouvrage d'un écrivain arabe Maskhoudi. Z.U. Toghan, scientifique turc, remarque que le mot "kazakh" est cité dans des livres de l'écrivain arabe Ibini Adkham al-oufi.

Constantin Porphyrogénète, célèbre Empereur byzantin (905-959) avait appelé « Kazakhie » le territoire à l'est du fleuve Koubagne, où à cette époque habitaient les Kypchaks. Si les Kypchaks ne s'étaient pas nommés kazakhs d'où est-ce que Constantin avait-il pris ce nom? A cette époque le phénomène des cosaques n'existait guère. A. Margoulan écrit /2/ que le mot « kazakh » est très répandu parmi les ethnies du Caucase du Nord et provient selon toute évidence des khazars-kypchaks. Selon M.P. Peliot, académicien français les kazakhs avaient peuplé les bords d'Aral et de la mer Caspienne (VIII^e siècle), en témoignent les faits de la culture matérielle et autres sources. Selon Firdoussi les kazakhs vivaient au nord de la mer d'Aral. Le mot « kazakh » s'était conservé dans les sources écrites orkhontes (A. Margoulan) /2/. Ainsi au VII^{ème} siècle, le chef de l'armée arabe, Akhnab ibn-Kaïss dirigea son armée contre les kazakhs.

Cela étant dit, on peut en conclure, que les kazakhs avaient été connus à travers le monde entier au VII^{ème} siècle déjà, ce qui coïncide chronologiquement à l'épanouissement du kaganat Khazar. Probablement, la population de l'Etat Khazar avait commencé à se nommer « kazakhs » et, petit à petit, ce nom s'était répandu de la Koubagne jusqu'à l'Altaï (les karlouks), de la Sibérie jusqu'à l'Afghanistan (les khazaréens). A partir du X^e siècle ce processus avait connu une progression encore plus grande.

On racontait et écrivait presque toujours que les kazakhs sont des turks, et ce n'est que tout récemment que l'on a soulevé la question concernant le fait que nous sommes les héritiers des Huns, des Saks et des Scythes. Cependant jusqu'à présent nous évitons de nous associer à l'histoire d'Avar et de Khazar. Entre temps tous les historiens occidentaux, y compris la Turquie, en parlant de l'histoire des turks, racontent sur les kaganats d'Avar et de Khazar, c'est-à-dire ils ne les séparent pas des autres peuples turks.

Pour faire le bilan de tout ce qui a été dit, on peut en tirer les conclusions suivantes:

- les Kassites sont les ancêtres des Kassaks et des Massaguètes.
- Les Kassaks - nom archaïque des Kazakhs, ces derniers avaient été mentionnés pour la première fois en VI^{ème} siècle av. J.C.
- L'Etat des Kassaks était situé dans les deltas des fleuves Amoudaria et Syrdaria y compris le territoire actuel du Kazakhstan.
- Le peuple Kazakhe s'était formé au VII^{ème} siècle et faisait partie d'autres Etats.
- Le kaganat Khazar doit être considéré en tant que premier Etat kazakh.
- A partir des VI-VII-èmes siècles les Khazars avaient commencé à se nommer Kazakhs.
- Probablement le territoire de l'Etat Khazar avait été beaucoup plus grand qu'on en parle dans la science historique.
- Les Kypchaks - ossature principale des Kazakhs, deuxième nom médiéval des Kazakhs.

Dans cet article nous ne discutons pas de l'ethnonyme « kazak » qui remonte au groupe de sons 'hasah' de l'inscription Bekhistone du VI^{ème} siècle av. J.C. (voir l'annexe I).

Ce fut A. Bernshtam qui parla de la dérivation de l'ethnonyme « kazakh » de « khazari » et, de toute évidence, R. Badirlénov et, surtout, A. Margoulan en étaient fermement persuadés. Pourtant ils n'ont pas réussi à l'argumenter jusqu'au bout ou la censure les en a empêché.

Le problème de corrélation et de coopération de Khazars- Kazakhs exige une approche complexe de son étude, compte tenu de la méthodologie moderne, avec l'aide de l'historiographie occidentale et d'une profonde interprétation des acquisitions de la science historique nationale.

Les civilisations formées dans le processus d'évolution historique ne restent pas inchangées. Elles sont exposées à des contradictions internes, à une puissante influence des conditions extérieures, surtout à l'époque de la globalisation. Voici pourquoi les tentatives qui visent à imposer un certain cycle universel, des principes unifiés de la dynamique interne valable pour toutes les civilisations jusqu'à présent n'ont pas eu de succès. Comme l'affirment les connaisseurs de cette question E. Rashkovskiy et V. Khoros, la majorité de scientifiques modernes ne partagent pas les constructions proposées par N. Y. Danilivskiy, O. Shpengler, A. J. Toïnbi et autres. Ils considèrent la position de F. Brodel et de ses continuateurs plus réalistes, selon ces derniers dans n'importe quel système de civilisation actuelle en vigueur il existe des niveaux archaïque, contemporain et celui d'axe au moins, qui reproduisent des stades historiques du développement civilisateur.

En même temps l'analyse de l'historiographie du problème et les nouvelles approches n'excluent pas les autres opinions qui contribuent à révéler la vérité et l'essence de la question.

Ainsi E. Huntington, parmi les facteurs principaux qui déterminent l'évolution civilisatrice et culturelle de la société, analysa les facteurs géographiques, climatiques, biologiques, démographiques, physiologiques, etc. [16]. Cela va sans dire que les premiers hommes n'avaient été sédentaires, dans la recherche de la nourriture et des lieux d'habitation confortables ils étaient venus à pied de l'Afrique en Asie Centrale, ensuite en Europe et ce processus avait commencé il y a environ 80 000 ans [17].

Au cours d'un siècle et demi dans les préférences de la société occidentale dominait l'idée du monisme civilisateur, la priorité étant donnée à la civilisation occidentale. Cette dominante s'appuyait sur les faits suivants : le règne colonial séculaire de grands pays de l'Occident et les arguments idéologiques du colonialisme comme un moyen d'initier aux valeurs humaines universelles les autres civilisations. Naturellement cette initiation s'effectuait par le feu et le fer et avait apporté d'innombrables malheurs au grand nombre de peuples du monde.

Par conséquent, la « Méthodologie civilisatrice », dans le domaine de la science élaborait des explications bien fondées de l'hégémonie européenne dans le monde en bloquant toutes les autres opinions et conceptions, les points de vue des scientifiques progressifs, non contaminés par l'eurocentrisme.

Pourtant, dans la science académique, la notion de « civilisation » commença à être utilisée de plus en plus dans la formulation de lois naturelles et historiques et de principes d'accélération et du développement de la société humaine variée. La civilisation en tant que catégorie et méthode comprend plusieurs théories, examinons de plus près l'une d'elles, celle du milieu qui, à mon avis, est plus rationnelle quand on veut analyser la civilisation kazakhe.

Dans le livre d'E. Huntington « Forces motrices de la civilisation » /16/, édité à l'Université d'Iyél « avec la consultation de plusieurs professeurs américains » est exprimée l'opinion concernant ce qu'est la civilisation, en quoi consistent ses rythmes et la dynamique historique.

Ce n'est pas facile de donner la définition correcte de la civilisation tout comme de définir la date exacte du passage de la société humaine archaïque de la barbarie au mode de vie civilisé. Grosso modo on peut dire que la civilisation apparaît là où il existe une division du travail plus profonde, où les hommes commencent à cultiver la terre, passent au mode de vie sédentaire, instaurent une certaine forme de gestion, créent et apprennent l'écriture.

Cette thèse est une erreur commune de l'époque qui relève du principe vicieux d'Eurocentrisme. Si aujourd'hui les peuples européens sont civilisés cela signifie, voudrait dire, qu'ils sont descendants des premiers cultivateurs, pourtant de nos jours cette thèse est réfutée par les études du génome ADN des peuples européens avec l'exactitude de 100% /17/. Il en résulte que parmi les européens d'aujourd'hui il n'y a que 20 % qui descendent des cultivateurs venus en Europe il y a 10 000 ans, tandis que 80% d'européens descendent des chasseurs natifs de l'Europe de 40 000 ou 50 000 ans. Ce n'est qu'une hypothèse que pourtant des savants européens eux-mêmes avaient prouvé expérimentalement et l'avaient reconnu en tant que fait scientifique en 2001 [18] (auparavant on croyait que 80% d'européens étaient des cultivateurs).

L'étude de la genèse des civilisations suppose une analyse de plusieurs facteurs qui influencent sa formation, surtout au stade initial. Certains n'ont pas été confirmés, d'autres suscitaient de grandes discussions. Examinons, par exemple, le facteur racial et celui de l'environnement [19]. A l'Ouest, une explication « raciste » de phénomènes sociaux était très populaire au 19^{ème} siècle et ce jusqu'au milieu du 20^{ème} siècle. La science a depuis longtemps démontré l'absurdité d'une telle approche dans quelque domaine que ce soit, et surtout en ce qui concerne la genèse des civilisations. Pour cette raison on ne va pas s'attarder sur le facteur racial, pour ceux qui s'y intéresseront, nous recommandons les travaux d'A. J. Toïmbi. D'autant plus que les dernières recherches de la génétique ont démontré que nous descendons tous d'une seule mère ayant vécu en Afrique il y a 150 000 ans /18/. Il y a 80 000 ans ses descendants ont traversé la mer Rouge dans la région de Bab-El du détroit de Mandeb pour arriver au Yémen d'aujourd'hui et ensuite s'étaient répandus à travers le monde, y compris l'Europe en passant par l'Asie Centrale [20]. Ainsi la science a démontré que le facteur racial n'avait pas de preuve à l'appui.

De notre point de vue le facteur qui a favorisé la formation de la civilisation, est celui du milieu historique d'habitat ou simplement la théorie du milieu. Par conséquent, on va examiner les principales civilisations en comparaison avec la civilisation kazakhe dans la dynamique historique.

Civilisation fluviale. Il existe une hypothèse selon laquelle il y a une relation de cause et de conséquence entre les paysages de la steppe d'Eurasie* et de la vallée du Nil bas, du territoire pris entre Amoudaria et Syrdaria et des spécificités propres aux sociétés d'Egypte antique et nomade. La vie des nomades selon les observations de voyageurs helléniques du 18-17 s. avant J.C. dans les terres septentrionales, de la mer Noire et sur la côte de la mer d'Azov était monotone ce qui caractérise encore la vie des sociétés vestiges de nos jours.

Pourtant ils n'ont pas pu voir les Scythes et les Saks peuplant l'Asie Centrale et le territoire pris entre Amoudaria et Syrdaria. La vie des nomades de la steppe eurasiennne représentait un continuum; ils bâtissaient déjà les villes, les canaux d'irrigation, connaissaient les principes de l'astronomie et des mathématiques. C'est pourquoi il faut comparer les sociétés entières qui existent indépendamment les unes des autres et non pas les parties isolées d'un tout unique. Seule la naissance des sociétés semblables dans les conditions identiques peut servir de preuve que la théorie du milieu explique vraiment la genèse des civilisations comme dans le cas de la zone fluviale d'habitat.

En prenant pour un tout unique la steppe eurasiennne y compris l'Asie Centrale et sa périphérie on peut lui comparer le territoire qui lui ressemble le plus selon les conditions d'habitat. Ce territoire s'étend du littoral occidental du golfe Persique jusqu'au littoral oriental de l'océan Atlantique et du plateau méridional iranien, de l'Anatolie, de la Syrie, et de l'Afrique de Nord-Ouest jusqu'au massif septentrional de Yémen et de l'Abyssinie, et de la zone forestière septentrionale de l'Afrique tropicale. Appelons cette steppe de steppe d'« Afrasie » pour l'étudier ensuite en tant qu'un tout indépendant [19]. Et maintenant posons cette question décisive: est-ce que la ressemblance des conditions géographiques des steppes d'Eurasie et d'Afrasia prédétermine la ressemblance analogique des sociétés apparues dans ces territoires? La réponse est affirmative. Le nomadisme caractérise ces deux territoires c'est ce qui était prédit par la théorie du milieu. Ce fait devient évident si l'on compare les animaux domestiques eurasiens et africains apprivoisés par nos ancêtres. Dans les deux cas on avait apprivoisé le chameau (l'animal qui n'aurait pas pu survivre à l'état sauvage). Le fait que le chameau bactrique apprivoisé dans la steppe d'Eurasie et le chameau arabe apprivoisé dans la steppe d'Afrasia représentent deux espèces différentes montre que ces deux succès de domestication avaient été obtenus indépendamment l'un de l'autre. Avant le nomadisme ces deux sociétés avaient été des descendants de chasseurs et représentèrent en premier la civilisation protofluviale, ils consommaient les fruits de mer ainsi que la viande des animaux sauvages et oiseaux. Mais il y a bien sûr des différences. Dans les steppes d'Eurasie le nomadisme était utilisé en tant que puissante force militaire avec les éléments de la démocratie militaire. En outre, les troupeaux de nomades eurasiens se composaient principalement de chevaux et de races bovines, tandis que les troupeaux de nomades afrasiens n'avaient que des moutons et des chèvres car dans les conditions africaines il n'y a pas de pâturages vastes et abondants, par contre les uns et les autres utilisaient des chameaux et des chevaux en tant que moyen de transport.

L'analyse de la vie des tribus dans les vallées de grands fleuves montre que la civilisation fluviale engendre en particulier les sociétés nomadiques et l'agriculture. En effet, la domestication d'animaux et de plantes était plus difficile pour l'humanité que la domination sur la nature inanimée. La domestication d'animaux est un art plus élevé qui nécessite beaucoup d'effort et d'intelligence.

La vallée du Nil Bas s'inscrit de façon organique dans le système général de la steppe d'Afrasia, le climat en Egypte est le même que dans les terres voisines, à part cette exception que le grand fleuve ravitaille abondamment en eau la vallée et ennoblisse le sol avec le limon alluvial [18]. Les créateurs de la civilisation égyptienne connaissaient et utilisaient consciemment les possibilités potentielles de ces facteurs. Leur société représentait un contraste frappant avec la steppe d'Afrasia nomade. Alors surgit une question: le milieu

naturel créé par le Nil en Egypte est-il vraiment un facteur positif grâce auquel la civilisation égyptienne avait surgi? Pour confirmer ou réfuter cette thèse il faut prouver que la civilisation fluviale pouvait surgir dans d'autres territoires indépendants où existait un milieu analogue. S'adressons au territoire voisin – la vallée basse du Tigre et de l'Euphrate. Les conditions sont presque identiques : la steppe d'Afrasië au climat sec, avec un approvisionnement en eau suffisant et une couche de limon fertile. Toutes les comparaisons faites nous pouvons affirmer que la civilisation fluviale recherchée y était apparue, celle de Shumer qui ressemble tant à la civilisation égyptienne [19].

Le même exemple fournit la vie des tribus dans la vallée des fleuves Amoudaria et Syrdaria – pays natal de la troisième civilisation fluviale, à savoir civilisation aryenne ou sakh.

Il existe au moins une demi-douzaine d'exemples de milieux de type nilien mais seulement quatre d'entre eux sont de type de civilisation fluviale. Il est difficile d'accepter l'opinion de A. J. Toïmbi selon laquelle: «la genèse des civilisations égyptienne et shumérienne dans un tel milieu est plutôt une exception qu'une règle, par conséquent, le facteur de milieu ne peut être considéré en tant que facteur positif qui conditionne l'apparition des ces deux civilisations». A part l'Asie Centrale (le territoire pris entre Amoudaria et Syrdaria) le delta de la Volga et de l'Oural peut servir d'exemple explicite de la quatrième civilisation fluviale. De l'antiquité jusqu'au X^{ème} s. après J.C. le niveau de la mer Caspienne avait été de 14-15 inférieure par rapport au niveau actuel [21] (v. p. 215, ill. 2 les amplitudes du niveau de la mer Caspienne). A cette époque dans le delta de la Volga et de l'Oural vivaient les kimers, les scythes, les sarmates. Au 3^{ème} siècle les Sakhs-Sarmates avaient été délogés par les güns. A partir du 4^{ème} siècle y apparaissent des khazars, le peuple complètement différent: les pêcheurs et les agriculteurs (v. 7 p. 218). Mais ils étaient aussi belliqueux et avec un haut niveau de développement de la civilisation. Ils étaient soit dans la confédération des güns soit au contraire après la chute de l'empire d'Attila les güns eux mêmes avaient fondé l'Etat khazar [22]. Cette question a besoin d'une précision. Khazary c'est le nom de l'Etat, le peuple s'appelait kassa, kassaki, kazaki, il faut croire que c'est eux qui avaient créé une civilisation fluviale dans la basse contrée caspienne. Pourtant la civilisation fluviale existait déjà avant eux dans la même Asie Centrale! Depuis des temps immémoriaux on y construisait des bateaux, pêchait et élevait artificiellement des poissons ([20], p. 218).

La civilisation fluviale de protokazakhs a été fondée par les tribus kangüi qui entraient dans l'Avesta [23]. Le terme « kangüi » est identique à celui de « kangkhoi » d'Avesta qui est lié au radical iranien « kan », d'où le mot ouzbek et tadjik « kan » - canal, qui peut être traduit comme « pays d'aryks » ou «pays des canaux», en turc ancien – « kan el ». Kang est en des noms anciens de la Syrdaria, de ce fait on peut désigner le pays natal des kangars kenguers au delta de la Syrdaria, de l'Amoudaria et autres fleuves et bassins. Kangüi est un des plus anciens et plus grands Etats du Kazakhstan avec une civilisation fluviale prononcée. Au Shäouelder près de Shymkent se trouve un bateau qui a 2000 ans.

La deuxième grande ethnie de protokazakhs qui avait créé une civilisation fluviale est celle des ogüzs. « Ogüz » en turc ancien « ügüz » désigne «fleuve», « daria » ou « grande eau ». Les ogüzs-güzs et kangly avaient créé de grands empires dans l'Asie Centrale, les khazars en Eurasie s'étaient d'abord basés sur une civilisation fluviale. L'hypothèse sur la civilisation fluviale des protokazakhs fut exprimée pour la première fois par l'auteur dans l'ouvrage ci-

dessous [24]. Le nom des kazakhs – kaïsakhs désigne « les sakhs qui vivent près de la mer ». Le terme ancien de la mer – kaï, en chinois et japonais – kaï ou khai.

Les nomades. L'analyse des ADN mitochondriales et les données archéologiques ont montré que les hommes primitifs avaient d'abord été ramasseurs, pêcheurs, chasseurs et seulement après étaient devenus agriculteurs. Dans la steppe caspienne en particulier l'agriculture complétait la chasse et ces deux formes de la vie économique coexistaient parallèlement pendant longtemps [19] (v. p. 191). Mais les hommes vivaient encore près des fleuves et des bassins en combinant la civilisation fluviale.

A. J. Toïmbi écrit qu'en Eurasie les premières sécheresses avaient obligé l'homme-chasseur à devenir agriculteur, les sécheresses répétées avaient rencontré l'agriculteur et l'éleveur de bétail pour qui la chasse devenait une activité secondaire ([19], p. 191). Les eurasiens ont fait un bon en avant vers l'élevage mobile. La vie a démontré que le passage au mode de vie nomade était une réponse au changement du climat et sauvegardait la population des ethnies anciennes de la région en question.

J'y aurais rajouté que l'apparition du nomadisme est due non seulement aux cataclysmes de la nature mais aussi à l'évolution de la perception de soi de l'homme, la conscience de se trouver sur le sommet « intellectuel » du monde naturel de l'époque. Il se peut qu'en raison d'un concours de circonstances fortuit l'homme avait compris de manière consciente que beaucoup d'animaux sauvages peuvent être apprivoisés et transformés en animaux domestiques, comme une réserve d'assurance de nourriture nécessaire.

En comparant la civilisation nomade à la civilisation agricole, A. J. Toïmbi fait remarquer le fait qu'il y a plus d'avantages dans le nomadisme [19] (p. 192)...

... « Premièrement, la domestication d'animaux est un art plus élevé que la domestication des plantes car c'est une victoire de l'intelligence humaine et de volonté sur un matériel moins docile. Autrement dit, un berger est plus grand virtuose que l'agriculteur et cette idée est exprimée dans un passage célèbre de la mythologie syrienne: « Adam a appelé Eve, sa femme, et elle a conçu et mis au monde Caïn et dit: j'ai acquis un homme de Dieu. Et a encore mis au monde son frère, Abel. Et Abel était pâtre de moutons, Caïn était agriculteur. Quelques temps après Caïn a apporté les fruits de la terre à Dieu à titre de don, et Abel aussi a apporté les premiers-nés de son troupeau et de leur lards, et Dieu a recueilli Abel et son don, et n'a pas recueilli Caïn et son don » [23]. Le haut pilotage de domestication d'animaux fut lié à l'équitation, en témoignent les légendes préhistoriques sur le centaure – moitié homme moitié cheval [25]. Depuis on appelle les nomades le peuple qui a assimilé l'équitation. Notre scientifique Mourat Aouezov exprime aussi l'idée de la civilisation hippo-nomade.

L. N. Goumilev, scientifique russe, considérait que: « depuis 3000 ans de son existence la culture des nomades par rapport aux ethnies de la Méditerranée et de la région orientale avait subi une évolution créatrice. Les nomades du Sahara eurasiatique avaient conservé leur civilisation du 6^{ème} s. av. J.C. jusqu'au 18^{ème} s. ap. J.C. ». A son avis les nomades avaient beaucoup contribué à la civilisation mondiale. Les origines de la civilisation kazakhe remontent selon toute évidence aux temps des aryens qui s'étaient déplacés de la Grande steppe dans la Mésopotamie et avaient créé l'Etat Shoumer (v. ouvrage [19], p. 69).

La notion de la civilisation nomade est souvent employée par les archéologues scientifiques kazakhs tels que: A. Margoulan, K. Akishev, K. Baïpakov. Le terme « société de nomades » est utilisé principalement par les scientifiques S. Tolybekov et D. Kshibekov. Ces dernières années K. Baïpakov et M. Kozybayev crurent plus correct d'utiliser dans le Sahara eurasiens la notion de la civilisation steppienne à la place de la civilisation de nomades.

Au Kazakhstan les études de monuments archéologiques permettent de reconstruire les processus de relations réciproques entre les différentes traditions culturelles. Le territoire de l'Asie Centrale et d'Eurasie était un des centres de la synthèse historico-culturelle. La reconstruction de l'essence et du contenu de la coopération entre les populations nomades et sédentaires montre que la pénétration et l'enrichissement culturels réciproques entre les différentes tribus et peuples tracèrent une ligne magistrale du processus mondial. A la base d'une telle synthèse se trouvent les civilisations et autres acquisitions culturelles des peuples du Kazakhstan [12]. Et il y a beaucoup d'exemples de synthèse analogues.

Baïpakov K. M. considère que les termes « culture nomade », « civilisation nomade » ne sont pas très réussis. Il serait plus cohérent de parler de la « culture et civilisation steppiennes », ce qui présuppose non seulement le nomadisme mais aussi la sédentarité, non seulement l'élevage mais aussi l'agriculture et l'urbanité [26]. Il a été démontré que les sakhs, les üssünis, les turcs, les kazakhs ne sont pas seulement nomades. Ce n'est que ce soi-disant « nomadisme d'exception » qui donne matière aux discussions concernant les terres vides du Kazakhstan, le caractère éphémère de la culture des nomades. Le nomadisme n'est qu'une partie de l'économie steppienne, des us et coutumes, de la civilisation steppienne, au caractère propre, du Kazakhstan. Cette opinion partagea aussi M. K. Kozybayev [27].

Civilisation urbaine. « Civilis » désigne du latin : citoyen, citadin ou civilisation urbaine. De ce fait il paraît nécessaire de citer la fameuse phrase de l'historien grec antique disant que « pour qu'il y ait une civilisation il suffit d'une seule ville ». Si l'on commence le décompte historique à partir de la ville d'Arkhaïm, alors la terre où vivaient les kazakhs compterait près de 300-400 villes. Sur le territoire de l'Etat Shoumer il y avait les villes telles que: Ourouk (deuxième nom Orkhon), Or, Om, Lagash, Samara, Souza, Issyn, Mary, Babylone etc. Chaque ville était comme un Etat à part avec un territoire adjacent. Les villes sur l'espace eurasiens avaient surgi un peu plus tard c'est pourquoi la plupart d'entre elles portaient les noms shoumeriens (Samara, Mary, Sozak, Orsk, Omsk etc.). On vient de fêter dernièrement les 1500 ans de la ville de Turkestan et le bimillénaire de Taraz.

La théorie civilisatrice considère les villes comme prémisses et fondement de base de la civilisation. Pour O. Shpengler les villes qu'il considérait à travers l'existence de l'« âme » et de façon indirecte à travers le nombre de la population et les liens interurbains, se révèlent comme un trait important de la civilisation [28] (v. p. 93). A son tour, A. Toïmbi évitait d'établir un lien organique entre ville et civilisation, il insistait (en XII^e volume « Conception de l'histoire ») sur l'existence de la « civilisation nomadique ». Les efforts d'A. Toïmbi suscitent un grand respect pour son courage, bien que la « civilisation nomade » fut entrée dans le nombre de civilisations « retardées ». Ce n'est qu'aujourd'hui qu'on apprend que, dans l'histoire, il n'y avait jamais eu de nomades en état pur, de même que les kazakhs n'avaient jamais été des nomades « purs ».

Civilisation militaro-démocratique ou civilisation militaro-nomade. Dans les armées de Kassaks, Saks, il y avait des artisans bien expérimentés qui produisaient l'armement militaire, les sabres, les coites de mailles, les flèches sifflantes, les arches, etc, il y avait aussi des forgerons et artisans qui fabriquaient des selles et d'autres objets mais ils vivaient sur les sites isolés, près du quartier général. Ces sites étaient bien gardés, surtout les secrets technologiques de fabrication de produits d'artisanat. Il y avait des spécialistes expérimentés en minéraux, propriétés du sol. Il y avait parmi eux, en parlant en termes d'aujourd'hui, des agronomes, des agrotechniciens, des sélectionneurs, des géologues et constructeurs de puits, de digues, et d'autres constructions hydrotechniques.

Beaucoup de chefs d'armée d'Europe avaient étudié avec grand intérêt la tactique militaire d'Attila. A ce propos, il n'en avait jamais fait le secret et, de son vivant, avait enseigné son art aux princes d'Europe. Ça prouve bien le niveau élevé de l'art militaire des Huns, leurs acquisitions indiscutables sur le plan culturel et civilisateur. Ils se dirigeaient vers l'Occident affaiblis et peu nombreux, n'ayant fait la guerre qu'avec les Alans et plusieurs tribus s'étaient alliés aux Huns bénévolement. Leurs mérites dans l'art militaire sont hautement qualifiés. Ils sont mentionnés dans une série des livres militaires d'élite «Attila et les ordres nomades» (auteur: David Nicollé, Londres, 1997). Dans ce livre il est écrit: «La tactique militaire d'Attila et ses méthodes de mener la guerre sont décrits dans les annales grecques, en outre, il connaissait bien les méthodes stratégiques et tactiques. Il n'avait pas été un bandit, mais un grand chef d'armée et chef des tribus intelligent. Le monument d'Attila est présenté aux photos. La ville de La Cheppe en France. Les Huns n'étaient pas avides de sang comme les légionnaires romains et étaient plus disciplinés qu'eux. Les Huns avaient été coupables devant la civilisation européenne parce qu'ils avaient un physique différent, une mentalité et une culture différentes. Les européens avaient appris l'art de faire la guerre et la chevalerie chez les Huns, ainsi que la cavalerie, imitaient les vêtements et les armements. Aux III-IV-èmes siècles les forgerons arabes n'hésitaient pas à apprendre à fabriquer les armes chez les Saks, les Huns, les Khazars, les Bulgares et les Kiptchaks (probablement il s'agit de l'acier du Damas - Ye.Omarov.). Comme le nota El-Djahiz, un historien arabe, au IX^e siècle « le rôle et l'importance des Turks dans la guerre peut être comparé au rôle de la Chine dans les arts et de la Grèce dans les sciences ».

Pour les Huns et les Saks une grande importance joue l'épée en tant que symbole et Dieu de la guerre, les Alans, les Scythes, les Huns et même le roi Arthur de la lignée des Scythes-Sarmates considéraient le symbole de la guerre l'épée enfoncée dans la terre ou dans une fissure d'une pierre.

Ainsi, de nos jours, la science fait usage des notions telles que « civilisation steppique » et « civilisation nomade », une contribution importante à la recherche sur ces civilisations ont apporté les chercheurs scientifiques de l'Institut de l'histoire et d'ethnologie de l'Académie des sciences de la République du Kazakhstan, à la tête duquel se trouve l'académicien M. K. Kozybayev. De notre part, en continuant l'étude de ce problème, nous avons introduit une nouvelle notion, celle de « civilisation militaro-démocratique » [29], qui caractérise plus pleinement le mode de vie de la majorité de Kazakhs anciens et que l'on appelle parfois "démocratie militaire". La démocratie militaire était une forme de gouvernement chez les khazars anciens, où le peuple pouvait condamner à mort un kaghan pour une grande défaite militaire. La même situation était chez les khans de Khiva. Dans la région d'habitat des Kazakhs il y avait eu beaucoup de villes avec leur culture urbaine spécifique, ou la civilisation

urbaine, et a les civilisations agricole et fluviale qui l'accompagnaient. Une synthèse de civilisations cités ci-dessus s'est révélée de façon la plus réussie sur les terres kazakhes, peut-être du fait que les ancêtres des kazakhs avaient su combiner tous ces cinq types de civilisations en créant de ce fait une civilisation kazakhe particulière. Y contribuait la situation géographique avantageuse, la richesse et la diversité de ressources naturelles, le réseau de communications bien développé, les revenus provenant du commerce et de la garde de la route de soie, c'est-à-dire l'utilité économique. Tout de même, à mon avis, en analysant les spécificités de la civilisation kazakhe on devrait s'appuyer aussi sur l'histoire de la steppe kazakhe et du territoire adjacent nommé l'espace d'Eurasie.

Il est difficile de définir clairement la notion stricte de la civilisation. De facto, la civilisation est une communauté culturelle qui possède un certain génotype social, un stéréotype social qui s'était approprié un grand espace géographique suffisamment autonome, suffisamment clos et qui, de ce fait, avait acquis une place ferme dans l'histoire mondiale.

Conformément à cette définition de la notion de la civilisation, la civilisation kazakhe répond à toutes les conditions et y correspond de façon adéquate. Pour la première fois on évoqua la notion de la civilisation kazakhe au cours des conférences internationales et dans la revue « Civilisation kazakhe » [1].

La civilisation kazakhe, répond aux principes suivants de la catégorie « civilisation »:

- a) il y a un territoire clos - un territoire qui est suffisamment autonome;
- b) l'écriture y existe depuis les temps immémoriaux (runique, sogdique, sak, etc.);
- c) la culture urbaine sur le territoire du Kazakhstan a sa propre histoire de 3-4 mille ans, où était développé la science, l'artisanat etc.;
- d) la nation kazakhe a su conserver sa langue, une communauté culturelle d'hommes qui constituent la nation et qui possèdent un certain génotype social, un stéréotype social sur lesquels n'avait pas réussi à influencer le voisinage de 3 grandes nations - russe, chinoise et le monde islamique;
- e) les Kazakhs occupaient une place ferme dans l'histoire mondiale à l'antiquité, au moyen âge et ce jusqu'à l'époque actuelle;
- f) on peut reporter les origines de la nation kazakhe et donc de la civilisation kazakhe au VI^{ème} siècle av. J.C. minimum, quand le roi Daryi I avait gravé sur la pierre-stèle de Békhistoun (l'Iran) l'inscription dans laquelle l'ethnonyme khassak avait été mentionné.

L'élément le plus important d'une civilisation est un système économique assurant la stabilité, la capacité adaptative, l'attractivité et la vitalité d'une telle civilisation. Le rôle de ce facteur auto organisant tient, sans doute, une place centrale dans la formation et le maintien de n'importe quelle civilisation. De ce point de vue il est de droit de parler de la civilisation Kazakhe car elle génère un système économique particulier, une structure socio-politique de la société et d'autres éléments importants de la vie sociale. Le fondement même de toute civilisation nomade - la cavalerie ou un cavalier-guerrier armé - est le fait de l'utilité socio-économique car les cavaliers constituaient une couche militaire et étaient le symbole et le fondement de l'Etat, un moyen d'assurer la sécurité nationale. C'était très prestigieux d'être cavalier-guerrier, seul un membre privilégié de la société pouvait l'être, parfois un grand guerrier jouissant de l'autorité. Il est à noter que cette communauté socio-culturelle (civilisation kazakhe) n'avait conservé son identité et sa capacité d'évoluer au cours de plusieurs siècles que grâce à un certain système d'équilibre de tous les éléments qui la

composent. La catégorie de civilisation kazakhe se trouve au tout début de sa formation, bien que, à en juger d'après son âge historique elle est en position égale avec beaucoup d'autres civilisations si l'on commence le décompte aux Aryens et Shoumers. Il est à remarquer que, d'après A.J. Toïnbi, la civilisation Shoumer est une société génétiquement proche de la civilisation Kazakhe, qui, à son tour, répond à toutes les conditions qui forment la catégorie de « civilisation », et plus précisément de civilisations locales. Il est dans l'ordre des choses que le nouveau a toujours ses adeptes et ses opposants. Pour la première fois le terme de la civilisation kazakhe fut désigné à la remise du certificat d'enregistrement 693-G du 31 mai 1991 de la revue « Civilisation kazakhe ». Sur le plan scientifique, j'avais présenté des rapports sur la civilisation kazakhe aux conférences internationales qui s'étaient déroulées à Almaty en l'an 2000 et en Australie au 1^{er} congrès international de la civilisation globale (Sydney, du 10 au 19 juin). Petit à petit la notion trouva un soutien dans les milieux scientifique de la République du Kazakhstan, par exemple, dans le livre d'A. Nyssanbayev [30] (v. p. 76) et dans nombre d'articles publiés dans la revue « Civilisation kazakhe ».

Dans le livre « Le Grand Larousse » [31], on donne une définition de la civilisation « c'est un état de développement social, économique, politique et culturel de certaines sociétés que l'on considère comme un idéal pour les autres ».

1. L'idéal principal avait été créé par les Kazakhs bien avant le khanat Kazakh, c'est pourquoi quand un nouvel Etat se formait toutes les ethnies qui se croyaient être Kazakhs s'étaient alliés à Janibeck et Kireï. Comme leur quantité était énorme, on avait du se séparer en 3 jouzes. Il y avait eu d'autres ethnies alliées qui reconnurent le khanat Kazakh, on les avait attribués au 4^{ème} jouze sous le nom de Kourama, c.t.d. mixte.

Les ethnies principales - les ailis (en russe les tribus) du peuple kazakh actuel étaient les anciens grands empires et Etats. Ce sont: Kanly, Ouïssoungnes, Arghynes, Argous - ancien empire de Huns blancs, Bériches - khagans du khanat Khazar, Kypchaks, Déchty-Kiptchak, Konrates, Koushans, Kireïs, Jalaïryrys, Doulates - ossature princiale du khanat Khazar, Adaï – Daï anciens, etc..

2. Les Kazakhs avaient été un idéal pour les kazaks russes, ou en a parlé plus haut.

3. Il est à noter que les textes kazakhs ou kypchaks (kipchak ou cumana) ainsi que la langue avaient été pratiqués pendant un siècle et demi sur le territoire de l'Ukraine (en premier lieu à Lvov et Kaménets - Podolsk, en général, dans plus de 70 colonies), de la Pologne, de la Roumanie, de la Moldova, de la Crimée et de la Turquie au XVI-XVII-èmes siècles [32]. La langue Kypchak avait été la plus utilisée sur le territoire de la partie de l'Ukraine actuelle qui, à l'époque, faisait partie de la Pologne. Cela s'explique par les conditions favorables à la migration arménienne dans cette région [32]. Une partie de Kypchaks se servaient de l'écriture runique, et une minorité de l'écriture arménienne.

Les Arméniens qui habitaient parmi les Kypchaks et se trouvaient sous leur domination, avaient subi une assimilation en oubliant souvent leur langue maternelle. Les habitants de colonies arméniennes mentionnées en Ukraine se nommaient Arméniens, mais dans la plupart des cas ne connaissaient pas leur langue, alors ils parlaient, écrivaient et priaient en kypchak, de leur plein gré!

La première vague de la migration arménienne (300-400 familles) en Ukraine occidentale et de la Rive droite, d'après les nombreuses sources, avait commencé en XIV^e s. de la Crimée et de la Bessarabie, elle se composait principalement d'Arméniens – Kiptchakophones [32]. Cela avait été de coutume en Europe de cette époque-là, les Kiptchaks, les Koumans avaient été un idéal.

4. Gengis khan avait appelé un jeune fonctionnaire du khanat Naïman (Kazakhe la tribu) Tata-Ton pour créer une structure gouvernementale et une écriture de jeune Etat mongol. Il l'a chargé d'apprendre l'écriture, la gestion d'Etat, l'art militaire, la politique et la culture à ses propres enfants et à son entourage proche (V. le rapport de J.Oshan dans la présente conférence où il fait références aux sources mongoles anciennes). Leurs autres instituteurs avaient été Shynkaï issu des Kéreïs, il y avait aussi les représentants de tribus kazakhes telles que: Karloks, Kanlys, Merkites, Jalaïryrs. Les tribus kazakhes ainsi que les acquisitions de la civilisation kazakhe avaient servi d'exemple à suivre pour les Mongols. [29 et 33]

Littérature

1. Omarov Ye.S. Dans la revue «Civilisation kazakhe» // Civilisation kazakhe, №1, 20
2. Omarov Ye.S. (1999), « Les kazakhs - héritiers du kaganat Khazar », *Vestnik de l'Université KAINAR*, №1, pp. 3-9.
3. Kojanouly M. (1999), ««Kas» sozy elementy men kelgen...», *Vestnik de l'Université KAINAR*, №2, pp. 3-8.
4. Omarov Ye.S. (1999), «Shoumers, kassites, hassaks = protosaks», *Vestnik de l'Université KAINAR*, №1, pp.14-18.
5. Tolstov S.N. (1948), *Sur les traces de la civilisation d'ancien Khorezm*, M.: éd. AN URSS, 327p.
6. Kazakhtar (1998), kazakhs V. 6: Institut de développement du Kazakhstan, Almaty.
7. Omarov Ye.S. (1998), « Ephtalites - Huns blancs », *Vestnik de l'Université KAINAR*, №1, pp. 3-11.
8. Omarov Ye. S. (2003), « Genèse de la civilisation kazakhe », *Vestnik de l'Université KAINAR*, №2, pp. 4-11.
9. Shadyman Axmetuly (2005), *Le pays ancien uycun. Urumqy. La Chine. La maison d'édition des nationalités*, p. 390.
10. Omarov Ye. S. (1999), « Shoumers - kassites - hassahi = protosaks (protoscythes) », *Vestnik de l'Université KAINAR*, №1, Almaty.
11. (2001), *Histoire de l'Ancien Orient*, Sous la rédaction de V. I. Kouzitchin. M., Vischaïa shkola, 462p.
12. Rtvéladzé E. (1999), *La grande route de soie. Dictionnaire encyclopédique*, Ed. «Ouzbekiston milliy encyclopediassy», Tashkent, 280p.
13. Souleymanov O. O. (1998), *Le langage de la lettre*, Almaty-Rome, «San Paolo».
14. Akhimjanov M. B. (1971), « Origine et formation du peuple kazakh », résumé de la thèse de doctorat, Almaty, 18p.
15. Zhandarbek Z.Z. (2002), *Les modèles nasab-nama. L'histoire des Turks. (Sur le kazakhe)*, Almaty, Daik-Press, p.168.
16. Huntington E. (1945), *Mainsprings of Civilization*, N.Y., p. 3.
17. Adam et Eve (sans auteur, de l'internet) et Kalmanovitch Dmitri. V-chromosome et puissance (<http://www.guardian.co.uk/archive/article/0.4273,4240155,00.html>)
18. Bryan Sykes (2001), *The seven daughters of Eve*, London, Bantam press.
19. Toïmbi A. J. (2001), *Conception de l'histoire*, Recueil, M.: Rolf, 640p.
20. Omarov Ye. S. (2002), « De la genèse des turquismes dans les langues arabe et juive », *La civilisation kazakhe*, № 2, pp. 101-103.

21. Goumylev L. N. (1996), *La découverte de Khazar* comp. et rédac. gén. de A. I. Kourkchi, M: Di-Dik, 640p.
22. Omarov Ye.S. (2014), "Bref history of the Kazakh civilization", *La monographie*, Almaty, Arda, p. 240.
23. Tolstov S. P. (1948), *Sur les traces de la civilisation khôrezmienne antique*, Moskov-L., éd. AN URSS, 323p.
24. Omarov Ye. S. (2002), « Les fondements de la civilisation kazakhe », *Civilisation kazakhe*, №2-3. - pp. 4-16.
25. Eldessov (2003), « La silhouette du centaure », *Prostor*, №4. pp. 145-154.
26. Baïpakov K. M. (2003), « La civilisation steppienne du Kazakhstan: la coopération des cultures d'élevage et sédentaires », *Civilisation kazakhe*, №2-3. pp. 42-50.
27. (2001), *L'étude comparative de la civilisation. Les morceaux choisis*, A fait B.S.Erasov, Moskov, Aspect Press, 556p.
28. (2001), *L'étude comparative des civilisations: Morceaux choisis* /Rédigé par B. S. Erassov, p.h.d. – M., Aspect Presse, 556p.
29. Omarov Ye. S. (2014), "Basis of the Kazakh civilization" (Sur le kazakhe), *La monographie*, Almaty, p. 456.
30. Nyssanbayev A. (2002), *Globalisation et développement stable du Kazakhstan*, Almaty, 264p.
31. (2002), *Globalisation. Conflit ou dialogue entre les civilisations?* -M., p. 135.
32. (2001), *Psaltier Arménien – Kypchak*, A. Garkavets, E. Khourchoudian, Almaty, éd. Decht et Kypchak, p. 656 (v.p. XVII)
33. Omarov Ye. S. (2008), *La civilisation kazakhe*, Pékin. La Chine. La maison d'édition des nationalités.

Annexe I [13]

Un commandant britannique des armées coloniales en Iran, Rowllingson était passionné des « antiquités persanes ». Il a eu l'honneur de découvrir un bas-relief sur une roche dans les montagnes de Békhistoune, non loin d'un camp d'été des Achéménides. Le commandant déchiffra aussi les inscriptions cunéiformes syllabiques iraniennes du VI^e s. av. J.C.

Le bas-relief représentait le grand Daryi assis sur le trône. Neuf personnes se tiennent debout devant lui - ce sont des conjurés captifs qui complotaient contre le shakhinshakh. Le neuvième n'est pas un Perse. Il porte un chapeau pointu. Au-dessus de sa tête on voit l'inscription sk-un-ha-s-ak.

Rowllingson reconnut l'ethnonyme qu'Hérodote avait mentionné 'o Sakos – « Sak » – « les nomades de l'Asie Centrale »: 'o (ko) – est un article du genre masculin; - os - la terminaison du genre masculin.

Après avoir déterminé les deux derniers signes (s-ak), le chercheur a réuni les signes restants, en proposant de compter cette combinaison de sons d'anthroponyme: skunha-sak. De cette façon Skunha-Sak entra dans l'historiographie.

Chaque nom avait été un mot-notion auparavant. Dans l'onomastique mondiale on ne trouve pas de correspondances à skunha. Ni dans les dictionnaires.

L'inscription ne sera pas endommagée si nous essayons de répartir les syllabes autrement: skun hasak. Titre de noblesse et ethnonyme « Chef (chef d'armée) hassak ». La forme initiale aurait pu être iskun kasak. Littéralement: « deuxième kassakh » et si l'on prend en

considération la sonorisation de consonnes entre deux voyelles, alors oralement ce sera « kazak ».

L'ethnonyme pouvait se prononcer dans des dialectes comme kozak. Ce qui a aboutit en ancien grec à une nouvelle repartition ko sak(os) - 'o sak(os). Pour le moment croyons possible que l'ethnonyme kazak (kazak; gazak, gzak, ko/ilk) trouve son précurseur dans la combinaison de sons hasak de l'inscription de Békhistoune du VI^e siècle av. J.C. Skun hasak – « Chef (chef d'armée) hassak ».

Image : Le monument d'Attila est présenté aux photos. La ville de La Cheppe en France



Conseils de rédaction des articles

1. Structure du texte

Résumé

L'auteur propose un résumé en français et en anglais qui n'excède pas 250 mots. Il limite son propos à une brève description du problème étudié et des principaux objectifs à atteindre. Il présente à grands traits sa méthodologie. Il fait un sommaire des résultats et énonce ses conclusions principales.

Mots-clés

Ils accompagnent le résumé. Ne dépassent pas 5-6 mots et sont indiqués en français et en anglais.

Classification JEL

Elle est disponible à l'adresse: <http://www.aeaweb.org/jel/guide/jel.php>

Introduction

- La problématique: l'auteur expose clairement la question abordée tout au long de l'article et justifie son intérêt. Il formule des hypothèses qui sont des réponses provisoires à la question.

- La méthodologie et les principaux résultats : l'auteur précise la raison du choix d'une méthode particulière et les outils utilisés de collecte de l'information, si nécessaire. Il cite ses principaux résultats. Il annonce son plan.

Développements

- Le contexte : l'auteur situe la question posée dans son environnement théorique en donnant des références bibliographiques et en évoquant les apports d'autres chercheurs.

- La méthode: l'auteur explique en détails comment il a mené son étude et quel est l'intérêt d'utiliser ses outils de collecte de données par rapport aux hypothèses formulées.

- Les résultats (si le papier n'est pas uniquement conceptuel): l'auteur présente un résumé des données collectées et les résultats statistiques qu'elles ont permis d'obtenir. Il commente les tableaux et graphiques.

- La discussion: l'auteur évalue les résultats qu'il obtient. Il montre en quoi ses résultats répondent à la question initiale et sont en accord avec les hypothèses initiales. Il compare ses résultats avec les données obtenues par d'autres chercheurs. Il mentionne certaines des faiblesses de l'étude et ce qu'il faudrait améliorer en vue d'études futures.

Conclusion

L'auteur résume en quelques paragraphes l'ensemble de son travail. Il souligne les résultats qui donnent lieu à de nouvelles interrogations et tente de suggérer des pistes de recherche susceptibles d'y apporter réponse.

Bibliographie

Il reprend tous les livres et articles qui ont été cités dans le corps de son texte.

2. Conseils techniques

Mise en page:

- Document Word, Format B5 (18,2 x 25,7 cm);
- Marges: haut 2,22 cm, bas 1,90 cm, gauche 1,75 cm, droite 1,75 cm, reliure 0 cm, entête 1,25 cm, bas de page 1,25 cm;

Style et volume:

Arial, taille 12 pour le titre de l'article et pour le reste du texte Times New Roman, taille 11 (sauf pour le résumé, les mots-clés et la bibliographie qui ont la taille 10), simple interligne, sans espace avant ou après, alignement gauche et droite. Le texte ne doit pas dépasser 12 pages au maximum en format B5 du papier. Le titre de l'article, l'introduction, les sous-titres principaux, la conclusion et la bibliographie sont précédés par deux interlignes et les autres titres/paragraphes par une seule interligne.

Titres:

Le titre de l'article est en gras, aligné au centre. Les autres titres sont alignés gauche et droite; leur numérotation doit être claire et ne pas dépasser 3 niveaux (exemple: 1. – 1.1. – 1.1.1.). Il ne faut pas utiliser des majuscules pour les titres, sous-titres, introduction, conclusion, bibliographie.

Mention des auteurs:

Sera faite après le titre de l'article et 2 interlignes, alignée à droite. Elle comporte: **Prénom, NOM** (en gras, sur la première ligne), *Nom de l'institution* (en italique, sur la deuxième ligne), e-mail du premier auteur (sur la troisième ligne).

Résumé et mots-clés:

Leur titre est écrit en gras, italique, taille 10 (***Résumé, Mots-clés, Abstract, Key words***). Leur texte est rédigé en italique, taille 10. Les mots-clés sont écrits en minuscules et séparés par une virgule.

Notes et citations:

Les citations sont reprises entre guillemets, en caractère normal. Les mots étrangers sont mis en italique. Les pages de l'ouvrage d'où cette citation a été extraite, doivent être précisées dans les notes. Les notes apparaissent en bas de page.

Tableaux, schémas, figures:

Ils sont numérotés et comportent un titre en italique, au-dessus du tableau/schéma. Ils sont alignés au centre. La source (si c'est le cas) est placée en dessous du tableau/schéma/figure, alignée au centre, taille 10.

Présentation des références bibliographiques:

- Dans le texte : les citations de référence apparaissent entre parenthèses avec le nom de l'auteur et la date de parution. Dans le cas d'un nombre d'auteurs supérieur à 3, la mention *et al.* en italique est notée après le nom du premier auteur. En cas de deux références avec le même auteur et la même année de parution, leur différenciation se fera par une lettre qui figure aussi dans la bibliographie (a, b, c, ...).

- A la fin du texte : pour *les périodiques*, le nom de l'auteur et le prénom sont suivis de l'année de la publication entre parenthèses, du titre de l'article entre guillemets, du nom du périodique (sans abréviation) en italique, du numéro du volume, du numéro du périodique dans le volume et numéro des pages. Lorsque le périodique est en anglais, les mêmes normes sont à utiliser avec toutefois les mots qui commencent par une majuscule. Pour *les ouvrages*, on note le nom et le prénom de l'auteur suivis de l'année de publication entre parenthèses, du titre de l'ouvrage en italique, du lieu de publication et du nom de la société d'édition. Pour *les extraits d'ouvrages*, le nom de l'auteur et le prénom sont à indiquer avant l'année de publication entre parenthèses, le titre du chapitre entre guillemets, le titre du livre en italique, le lieu de publication, le numéro du volume, le prénom et le nom des responsables de l'édition, le nom de la société d'édition, et les numéros des pages concernées. Pour *les papiers non publiés*, les thèses etc., on retrouve le nom de l'auteur et le prénom, suivis de l'année de soutenance ou de présentation, le titre et les mots « rapport », « thèse » ou « papier de recherche », qui ne doivent pas être mis en italique. On ajoute le nom de l'Université ou de l'Ecole, et le lieu de soutenance ou de présentation. Pour *les actes de colloques*, les citations sont traitées comme les extraits d'ouvrages avec notamment l'intitulé du colloque mis en italique. Si les actes de colloques sont sur CD ROM, indiquer : les actes sur CD ROM à la place du numéro des pages. Pour *les papiers disponibles sur l'Internet*, le nom de l'auteur, le prénom, l'année de la publication entre parenthèses, le titre du papier entre guillemets, l'adresse Internet à laquelle il est disponible et la date du dernier accès.

INSTITUT CEDIMES

Réseau Académique International Francophone

ALBANIE – ALGERIE – BELGIQUE – BOSNIE-HERZEGOVINE – BULGARIE – BURUNDI – CAMEROUN – CANADA – CHINE – CONGO Brz – CONGO Kin – CROATIE – ETATS-UNIS – FRANCE – GRECE – HAÏTI – IRAN – ITALIE – JAPON – KAZAKHSTAN – LIBAN – MACEDOINE (ERY) – MADAGASCAR – MALI – MAROC – POLOGNE – ROUMANIE – RUSSIE Occ. – RUSSIE Ori. – TUNISIE – TURQUIE – UKRAINE – VIETNAM

QUELLE HISTOIRE ?

Le premier CEDIMES a été créé, en 1972, par le Professeur Emérite **Jacques AUSTRUY** au sein de l'Université Panthéon-Assas (Paris II). Ce Centre d'Etudes sur le Développement International et les Mouvements Economiques et Sociaux s'est internationalisé en 1992 pour devenir un Institut présidé par **Claude ALBAGLI**. Son siège est, aujourd'hui, à l'Université Paris-Est. Il regroupe plus d'une trentaine de CEDIMES nationaux établis en Europe, Afrique Amérique et Asie. Ces centres ne constituent pas des filiales, mais **un réseau de partenaires**. Près de 2.500 chercheurs s'y sont inscrits ces 20 dernières années. Depuis le début du nouveau siècle, l'Institut a bénéficié de quatre parrainages prestigieux Prix Nobel, ancien chef d'Etat, Premier Ministre ou Chancelier de l'Académie Française.

QUELS BUTS ?

Ce réseau académique a pour tâche de mûrir une réflexion pluridisciplinaire avec une triple orientation :

Le premier axe porte sur les possibilités de **développement durable** avec la prise en compte des liens entre les structures économiques, sociales et culturelles. L'analyse du renouvellement de la **pensée du développement** en constitue un aspect important.

Le second aborde la **mondialisation** à partir des mécanismes de transition. Un accent particulier est porté sur les processus d'intégration et leurs liens avec les périphéries immédiates sous leurs aspects commerciaux, géopolitiques et démographiques.

Le troisième relève des **dynamiques entrepreneuriales** avec la transformation des structures et de leur logique sous l'impulsion de la mondialisation, les interférences des processus culturels et les effets des nouvelles techniques de communication.

QUEL ESPRIT ?

Le réseau CEDIMES est un lieu de rencontres, d'échanges et de partage où chacun vient, porteur de ses spécificités, mais à l'écoute de celles des autres pour mieux comprendre et les prendre en compte dans l'appréhension de la globalisation.

En utilisant **le français** comme référence, ce réseau s'inscrit dans la francophonie. Dans un espace de convivialité, sa communauté scientifique composée de chercheurs confirmés et d'enseignants de renom, mais aussi de jeunes chercheurs, combine une approche académique rigoureuse à la richesse d'une pensée scientifique internationale diversifiée.

QUELLES ACTIONS ?

♦ *L'organisation de forums*

- Un *colloque international fédérateur* annuel centré sur les axes majeurs est organisé avec l'un des CEDIMES. Ils ont pu se tenir au Mali, en Croatie, en Roumanie, en France, à Madagascar, au Canada, en Turquie, en Ukraine...
- Des *colloques régionaux* sur des thèmes plus pointus ou à portée plus locale sont lancés à l'initiative des CEDIMES nationaux ou sont labellisés par l'Institut, pour valoriser une équipe et son ouverture internationale.

♦ *La diffusion des connaissances*

- Le réseau de l'Institut CEDIMES participe à des *cursus universitaires* en Licence et Master en Economie et Gestion à Paris, en Afrique subsaharienne, en Europe orientale, en Asie centrale et en Extrême-Orient.
- La mise en place de *collèges doctoraux* réguliers à Paris et au Maghreb permet de stimuler une élite estudiantine internationale et d'accompagner ces jeunes doctorants dans leurs recherches.
- Des *Universités d'été* en Chine sont organisées annuellement en Chine dans l'une des grandes universités du Yunnan.
- La création d'un *Campus Européen Francophone* pour les Sciences de Gestion avec diplôme française pour la rentrée universitaire 2015.

♦ *La mise en place d'outils*

- L'annuel *CONJONCTURE*, en partenariat avec le quotidien « *Les Echos* », a passé au crible les cinq dernières années du siècle.
- *Les Cahiers du CEDIMES* offre une *revue scientifique* semestrielle à comité de lecture.
- La collection *Mouvements Economiques et Sociaux* (MES) publie travaux d'auteurs et compilations collectives au rythme d'environ deux ouvrages annuels, depuis deux décennies.

QUELLE VALORISATION ?

Depuis 2008, *quatre Prix Internationaux de la Recherche* (du mémoire Master aux travaux post-doctorat), portant sur « *les processus de développement* », couronnent chaque année, des études originales avec le soutien d'institutions publiques et parapubliques prestigieuses ainsi que des universités. Les Prix sont délivrés aux Lauréats à la Sorbonne.

INSTITUT CEDIMES
Réseau Académique International Francophone
Fondée en 1972

Président : Claude ALBAGLI

Vice-présidents : Recteur Maria NEGREPONTI-DELIVANIS & Professeur Ion CUCUI

Directeur Exécutif : Ahmed EL MOUTAOUASSET

CENTRES ou ANTENNES

ALBANIE
ALGERIE
BELGIQUE
BOSNIE-HERZEGOVINE
BULGARIE
BURUNDI
CAMEROUN
CANADA
CHINE
CONGO Brz.
CONGO Kin.
CROATIE
ETATS-UNIS
FRANCE
GRECE
HAÏTI
IRAN
ITALIE
JAPON
KAZAKHSTAN
LETTONIE
LIBAN
MACEDOINE (ERY)
MADAGASCAR
MALI
MAROC
POLOGNE
ROUMANIE
RUSSIE Occ.
RUSSIE Ori.
TUNISIE
TURQUIE
UKRAINE
VIETNAM

DIRECTEURS CEDIMES

Bardhyl CEKU
Faouzi TCHIKO
Blandine VANDERLINDEN
Milos TRIFKOVIC
Iskra CHRISTOVA-BALKANSKA
Léonard BIZIMANA
Claude BEKOLO
Zhan SU
Fang SUN
Etienne KOULAKOUMOUNA
Michael MBONEKUBE
Vinko KANDZIJA
Elie CHRYSOSTOME
Jean-Pierre AUDOYER
Maria NEGREPONTI -DELIVANIS
Narcisse FIEVRE
Ebrahim ABBASSI
Sergio CONTI
Seiji YOSHIMURA
Yerengaïp OMAROV
Baiba ŠAVRINA
Ibrahim MAROUN
Mileva GUROVSKA
Succession en cours
Issa SACKO
Ahmed EL MOUTAOUASSET
Léon OLSZEWSKI
Ion CUCUI
Nicholas OLENEV
Olga MAMTCHENKO
Samira KRIA-CHAKER
Kamil TUGEN
Petro SAPOUN
Quan LE

Le réseau CEDIMES est Partenaire de l'Agence Universitaire de la Francophonie (AUF)



Mouvements Economiques et Sociaux
Collection dirigée par Claude ALBAGLI

EN PREPARATION

**LA CULTURE ENTREPRENEURIALE
ET LES JEUNES ENTREPRENEURS VIETNAMIENS**

LE Quan

L'économie du Vietnam a été longtemps fondée sur l'agriculture. Avant 1945, c'était l'époque féodale et coloniale, les petits commerçants, les artisans et les métiers traditionnels de village représentaient les principales composantes du secteur privé. L'indépendance du pays a été proclamée en septembre 1945 par le président Ho Chi Minh, mais il faut attendre jusqu'à 1975 pour l'indépendance totale et la réunification du pays. Le modèle marxiste-léniniste avec une économie planifiée a été appliqué dans le Nord depuis 1954 et puis dans le Sud après la réunification du pays. Ce modèle a abouti à la stérilisation de l'économie privée dans le Nord durant la période 1958-1960 et puis à la nationalisation des entreprises privées dans le Sud en 1978. En 1986, la politique de rénovation, le "Doi moi", a progressivement libéré le secteur privé, limité le rôle du Gouvernement dans l'économie et favorisé l'investissement étranger. La promulgation de la première loi sur les entreprises privées en 1990, a permis la naissance des premiers entrepreneurs nationaux. Mais, il faut attendre jusqu'en 1999 pour en avoir une nouvelle loi plus libérale. L'année 2006 a réunis plusieurs événements nationaux marquant une libération juridique et idéologique totale envers le secteur privé vietnamien.

Tous les éléments politiques, économiques et éducatifs ont été réunis pour montrer que le Vietnam d'aujourd'hui porte en soi un bagage historique défavorable au développement de l'entrepreneuriat. Certes, plusieurs traces de son histoire existent encore et donc des programmes d'actions d'aujourd'hui devraient bien en prendre en compte. Une étude quantitative est réalisée par en juillet 1999 sur la perception du public vis-à-vis l'image des entrepreneurs vietnamiens. Les résultats de cette étude ont montré que dans la perception commune du public, l'image des entrepreneurs n'était guère positive. Le public ne faisait pas confiance au secteur privé et comprenait mal la contribution de ce secteur à l'économie nationale. Il pensait toujours que les entrepreneurs étaient des opportunistes, visaient le profit à courte terme et exploitaient des travailleurs.

MODELES DE DEVELOPPEMENT DE PAYS EMERGENTS

SU Zhan et LOUICIUS Michel (sous la Direction)

Ce livre collectif est réalisé essentiellement à partir de certains articles présentés au XXe colloque fédérateur du CEDIMES qui a eu lieu en novembre 2010 au Canada. Il vise à enrichir les réflexions et les débats en cours sur les caractéristiques, les impacts et la portée des voies de développement empruntées par les pays émergents.

Composé de 20 articles, ce livre est structuré en quatre parties. La première partie porte sur les caractéristiques des modes de développement adoptés par les pays émergents. Elle s'intéresse particulièrement aux stratégies d'industrialisation adoptées par les pays émergents, leur mode de gouvernance, leur niveau d'ouverture au reste du monde et leur participation à la nouvelle division internationale du travail.

La deuxième partie analyse les impacts des pays émergents sur les relations économiques internationales. Elle regroupe les principales discussions autour des impacts sur l'Union Européenne, des conséquences des modèles déséquilibrés de développement des États-Unis et de la Chine, des nouveaux enjeux des relations Sud-Sud et de la place réelle des produits «made in China» dans l'économie mondiale.

La troisième partie examine l'ensemble des défis auxquels les pays émergents font face dans leur développement. Elle analyse notamment les questions relatives au développement durable, à la distribution des richesses, à la gestion du financement, à l'éducation et au développement des capacités d'innovation.

Enfin, la quatrième partie discute des leçons que les autres pays en développement peuvent tirer des expériences des pays émergents. Elle se concentre particulièrement sur les politiques industrielles de l'État, la gouvernance des organisations publiques et le rôle de la diaspora dans le développement.

BILAN ET PERSPECTIVES D'UNE REFLEXION EN QUATRE DECENNIES 1972-2012

TSAFACK NANFOSSO Roger A. (sous la Direction de)

PREFACE DE CLAUDE ALBAGLI, PRESIDENT DE L'INSTITUT CEDIMES

Le prétexte de la commémoration des quarante années d'existence (1972-2012) du CEDIMES est apparu comme l'opportunité idoine pour marquer un temps d'arrêt et scruter avec minutie le chemin parcouru. A sa création, le « développement » tenait une place d'autant plus centrale que ce concept s'intéressait à l'ensemble des mutations économiques, techniques, démographiques, sociales, sanitaires, juridiques, institutionnelles, etc... Après son internationalisation, l'Institut CEDIMES a élargi son intérêt originel pour le développement au processus de la « mondialisation », en amont, et aux mécanismes « entrepreneuriaux » comme mode opératoire du développement, en aval. De nouvelles ramifications se sont imposées dans la réflexion à l'instar du développement durable, de l'émergence, de l'enjeu du local, des nouvelles composantes géostratégiques, etc. A l'évidence, ces éléments confrontés aux nouvelles combinaisons de la gouvernance, aux implications culturelles, à l'impact des nouveaux outils de communication et aux biais géopolitiques composent assurément un terreau riche, pertinent et stimulant.

L'Institut CEDIMES, après avoir traversé quatre décennies de questionnements scientifiques, a pris le temps d'une pause-anniversaire pour capitaliser son expertise, inventorier ses compétences, mettre en lumière ses richesses cognitives et tracer les pistes de ses nouvelles investigations. A l'analyse, il faut bien reconnaître que les travaux jusqu'à réalisés indiquent sans ambiguïté que l'Institut est un Centre d'Excellence des questions générales de développement, aussi bien au niveau national, régional, que mondial. Sa présence internationale couvrant aujourd'hui 34 pays l'autorise à prétendre humblement pouvoir véhiculer des outils et constituer un recueil de base indispensable à tout « think tank » affirmé pour se projeter sur l'avenir et prendre part à l'analyse des nouveaux défis des prochaines années.

Après 40 années d'existence, en quoi l'Institut CEDIMES a-t-il contribué à l'émergence d'analyses pertinentes ? La réponse s'articule en deux approches :

La première autour d'un « CEDIMES traditionnel », issue des contributions de ses chercheurs à travers le monde, a enrichi une maturation de son expertise avérée sur sa trilogie : mondialisation, développement et entrepreneuriat.

La seconde caractérise davantage un « CEDIMES stratégique » offrant un Institut capable de s'emparer de problématiques nouvelles en croisant les champs d'investigation de ses chercheurs par une pluridisciplinarité contribuant à tracer de nouvelles trajectoires scientifiques.

Pour en rendre compte, l'ouvrage est structuré en mettant en évidence trois éléments importants : d'abord la préoccupation scientifique centrale, ensuite les questions et thématiques spécifiques, enfin les principaux résultats obtenus à mettre au crédit de l'Institut.

30 OUVRAGES DEJA PARUS DEPUIS 2001

PRECIS DE CIVILISATION CHINOISE

ZHANG-FERNANDEZ Rong

La civilisation chinoise est classée par le célèbre philosophe allemand Oswald Spengler parmi les huit hautes civilisations qui ont fait l'histoire du monde. Vieille de cinq mille ans, cette civilisation a rayonné et continue à rayonner, pourtant il ne manque pas de caricatures, de préjugés, de clichés et des idées reçues sur cette civilisation.

L'ambition de cet ouvrage est de retracer les différents aspects de cette civilisation en proposant les principaux repères historiques, philosophiques, politiques, linguistiques et culturels. Cette description se veut à la fois panoramique et essentielle. Le regard est en même temps sur le vécu passé comme un miroir du présent et sur la réalité contemporaine pour mieux comprendre la Chine d'aujourd'hui. C'est un monde en perpétuel mouvement enraciné profondément dans ses traditions. Il est impossible de comprendre la Chine et les Chinois sans connaître son passé. Cet ouvrage s'appuie sur les travaux réalisés non seulement par des spécialistes français de la Chine, mais aussi et surtout par des spécialistes chinois dont les recherches font autorité. Ses sources puisent tant dans les statistiques chinoises officielles que dans les données internationales.

ISBN : 978-2-343-04874-1 • Décembre 2014 • 316 pages. Prix éditeur : 32 €

ASSASSINAT ECONOMIQUE DE LA GRECE

ET LE DERNIER RECOURS : LA DRACHME

NEGREPONTI-DELIVANIS Maria

Les analyses, concises, directes et souvent empreintes d'ironie, suivent pour ainsi dire jour après jour le déroulement du drame vécu par la Grèce depuis le début de la crise de la dette jusqu'à la fin de 2013. Sorte de journal de bord qui rend essentiellement compte de faits économiques, cette étude est aussi une chronique de la dette grecque et de la façon dont celle-ci est gérée. Les faits sont ainsi mis en relation les uns aux autres qu'ils aident à comprendre pourquoi et comment certaines décisions ont été prises, avec les conséquences désastreuses que l'on sait. Sont présentées les raisons qui ont conduit la Grèce dans l'impasse, la crédibilité de ses dirigeants, les mesures inefficaces, les motivations réelles des Mémoires, mais aussi les alternatives envisagées d'une façon simple et autant que possible objective, laissant à chacun la liberté de se faire une opinion.

Après un tour d'horizon de l'économie internationale, l'auteure se focalise sur la marche dramatique des événements qui touchent le pays et développés dans le corps du livre – fruit des visées communes menées et promues par des centres non grecs, et probablement même non européens qui éventuellement préparent une gouvernance mondiale.

Le corps du livre comprend quatre unités. Chacune d'elles procède d'un choix, bref recensement, analyse et critique des actes imposés par les Mémoires au cours de ces quatre dernières années. La première unité porte sur les aspects divers et douloureux de l'impasse où se trouve la Grèce et confirme le fait qu'avec les Mémoires, la Grèce ne peut espérer sortir de la crise. Dans la deuxième unité, sont stigmatisées les mesures, totalement inefficaces et parfois qualifiées même d'irrationnelles, tandis que d'autres solutions radicalement opposées et probablement beaucoup plus efficaces et moins dévastatrices pour le pays et sa population sont proposées. Dans la troisième unité, l'auteure essaye de mettre en lumière l'avenir de la Grèce et, dans une certaine mesure, celui de la

zone euro. Enfin, la quatrième unité comporte des lettres ouvertes adressées à diverses personnalités politiques, aussi bien grecques qu'étrangères ; de graves questions y sont évoquées et demandent des réponses.

Enfin, dans la conclusion, l'auteure passe en revue les ravages causés par les Mémoires et en rejette les solutions prétendument salvatrices. Le retour à la monnaie nationale et une intensification des efforts pour faire redémarrer la croissance ne se feront pas sans d'énormes difficultés, mais apparaissent néanmoins comme la seule alternative possible.

Ce livre s'adresse à un large public ne disposant pas nécessairement des connaissances spécifiques en la matière, mais appartenant à la catégorie des « citoyens européens engagés ».

ISBN : 978-2-343-03940-4 • Septembre 2014 • 236 pages. Prix éditeur 25,00 €

INSTITUTIONS DE GOUVERNANCE, CONFIANCE ET DEVELOPPEMENT APPLICATION AUX PAYS ARABES DE LA MEDITERRANEE

BEN ABDELKADER Fahmi et LABARONNE Daniel

Préface de Claude MENARD

« Plus riche qu'elle n'est développée », le PNUD faisait ce constat en 2002, dans un rapport analysant la crise de développement de cette région. Ce constat nous a conduit à rechercher l'origine de ces blocages, non pas sous le prisme des seules variables économiques, mais dans le champ des libertés politiques et des opportunités sociales et économiques dont le déni entrave le développement. Pour nous, celui-ci est un processus de transformation institutionnelle qui doit favoriser l'accès aux ressources économiques et politiques au plus grand nombre sur une base égalitaire et impersonnelle. Nous soutenons que les élites dirigeantes de cette région ont réussi à verrouiller l'accès à ces ressources et à neutraliser les institutions de gouvernance sensées délimiter leur pouvoir discrétionnaire. Cette configuration institutionnelle a favorisé la prédation et la recherche de rente privant les pays des moyens de leur développement. L'exacerbation de ces pratiques a sapé la confiance du public dans les institutions de gouvernance, a créé un sentiment général d'injustice et a constitué l'un des principaux vecteurs du soulèvement de la rue arabe.

ISBN : 978-2-343-00346-7 • février 2014 • 244 page. Prix éditeur : 25 €

ENTREPRENEURIAT, PME DURABLES ET RESEAUX SOCIAUX

Mélanges en l'honneur du Professeur Robert Paturel

LEVY-TADJINE Thierry et SU Zhan (sous la coordination)

Cet ouvrage soutenu par l'Université de Bretagne Occidentale et hommage à Robert Paturel, est une occasion de dresser un état de la recherche en Entrepreneuriat et sur la PME et de questionner leur contribution au développement économique, social et culturel des sociétés. Sur ces bases, l'ouvrage est structuré en quatre parties qui rendent compte de la naissance et de la vie d'une TPE ou d'une PME et de sa contribution au développement.

La première partie évoque l'origine de l'engagement entrepreneurial sous l'angle de l'intentionnalité, de la vision organisationnelle de l'entrepreneur potentiel et des conventions qu'il construit pour conduire son projet. La deuxième partie souligne la variété des manifestations entrepreneuriales et des processus associés. Dans la troisième partie, les contributeurs évoquent cette fois la PME ayant achevée son démarrage et questionnent ses pratiques de gestion et la stratégie de ses dirigeants (aspects traditionnels : la trésorerie, les ressources humaines et l'internationalisation, mais aussi sa stratégie de créativité, les moyens de son engagement en RSE ou la transmission de l'entreprise surtout dans les cas "hybrides" associant salariés et héritiers du fondateur). Enfin, la quatrième partie évoque les réseaux sociaux (informels ou formels tels que les pôles de compétitivité) dans lesquelles la PME peut s'inscrire et qu'il conviendrait d'encourager. Parmi ceux-ci, on interroge le statut des "acadépreneurs", universitaires contribuant à rapprocher universités et entreprises et/ou à faire évoluer enseignement et recherche.

ISBN : 978-2-336-30240-9 • octobre 2013 • 382 pages. Prix éditeur : 30 €

PROJETS ET ENTREPRENEURIAT AU SEIN DES PAYS EMERGENTS

PATUREL Robert (sous la coordination)

Le livre rassemble des travaux choisis lors du XX^{ème} congrès fédérateur du CEDIMES au Québec (novembre 2011). Il propose quelques illustrations significatives du développement de projets et de l'entrepreneuriat au sein de pays émergents. Les auteurs mettent l'accent sur les derniers résultats de leurs investigations réalisées sur des terrains de pays émergents variés puisqu'on y trouve Liban, Madagascar, Maroc, Tunisie, Turquie, Vietnam, etc.

Dans une première partie, sont exposées trois situations mettant notamment en relief le rôle des institutions de formation dans le développement de l'entrepreneuriat de divers pays, alors que dans la deuxième partie, des particularités relevées dans trois autres contrées permettent de voir comment se trouve plus ou moins stimulé leur entrepreneuriat. L'ubiquité résidentielle des entrepreneurs est ainsi abordée dans le cas du Liban et de l'Afrique, l'essaimage est retenu dans une conception propre en Tunisie et l'accès au financement joue son rôle au Vietnam. Enfin, le cas des femmes fait l'objet d'un projet d'envergure au Maroc qui essaie d'institutionnaliser l'égalité des sexes au sein de son administration publique, alors que l'entrepreneuriat féminin est analysé avec deux angles différents à Madagascar et en Turquie.

ISBN : 978-2-343-00345-0 • Avril 2013 • 316 pages. Prix éditeur 31,00 €

REGLEMENTATION ET PERFORMANCE

L'enseignement supérieur privé au Congo

KOULAKOUMOUNA Etienne

Cet ouvrage vise à examiner le rapport entre la réglementation et la performance, et montrer que la qualité est la principale dimension de la performance de l'enseignement supérieur privé. La performance passe principalement par une exigence accrue de l'amélioration de la qualité des infrastructures, des prestations du personnel enseignant, du programme d'enseignement, de l'organisation administrative.

ISBN : 3978-2-296-99767-7 • Mars 2013 • 176 pages. Prix éditeur 19,00 €

CULTURES, TECHNOLOGIE ET MONDIALISATION

KIYINDOU Alain (sous la Direction de)

Cultures, technologies mondialisation, trois termes qui s'interpénètrent et se fécondent mutuellement. Dans le « magma » de la mondialisation, les cultures se croisent, s'observent, s'imitent, se confrontent et dialoguent, quand elles ne s'ignorent, ne s'excluent ou ne se rejettent. Elles s'enchevêtrent, s'enlacent et s'écartèlent. Mais au-delà de ce brassage, que deviennent les cultures minoritaires ? Comment les réseaux techniques prennent-ils place dans des espaces particuliers et comment les cultures se construisent ou se détruisent ?

Les différentes contributions regroupées dans cet ouvrage apportent un éclairage distancié de ce bouillonnement technico-culturel, fondement de la mondialisation. Les mutations se situent à tous les niveaux, mais les auteurs prennent garde de ne pas confondre changement technologique, culturel, mondialisation au progrès social. Les bénéfices de ces évolutions sont plus complexes et inégalement répartis.

Avec les contributions de : AMADOR BAUTISTA Rocío, ANTIOPE Nathalie, AOUDIA Karima, AUBIN France, CAILLE Patricia, CISSOUMA TOGOLA Diama, DIBAKANA Jean-Aimé, GIADAS Marcos, KIYINDOU Alain, LAULAN Anne-Marie, LAVIGNE Michel, OUALLET Anne, SAADAOUI Linda, SMATI Nozha, YEGHNI Samia, ZOGHBI Walid

ISBN : 978-2-296-12267-3 • Juin 2010 • 180 pages. Prix éditeur : 18,00 €

LE DEVELOPPEMENT AUX PERILS DE LA FINANCE, ESSAI

TRAIMOND Pierre

Au tournant des deux millénaires, les pays émergents deviennent parties prenantes des bulles et des crises financières mondiales, qu'ils les subissent ou qu'ils les amortissent. Le développement durable remet en question les conditions de l'accumulation originelle et les étapes du développement de ces pays. Une finance des extrêmes se développe, fruit de l'usure, de la finance informelle et de la microfinance. L'informatique, le numérique, dans leur essor, constituent des vecteurs nouveaux de ces mutations mondiales. Il résulte de ces changements que certains pays émergents comme la Chine et les pays asiatiques vont s'imposer au monde à la faveur de la crise actuelle, tandis que d'autres, notamment en Afrique, ne sortiront pas des marais du sous-développement mais en seront les premières victimes.

ISBN : 978-2-296-10804-2 • Janvier 2010 • 268 pages. Prix éditeur : 26,00 €

ENTREPRENEURIAT FRANCOPHONE : EVOLUTION ET PERSPECTIVES

GASSE Yvon (sous la direction)

Cet ouvrage regroupe les textes des communications présentées lors du colloque international Vers une francophonie entrepreneuriale, qui s'est tenu en mars 2008 à Québec (Canada), et dont l'objectif était de réfléchir aux différentes problématiques en lien avec l'entrepreneuriat et la culture entrepreneuriale dans les pays francophones. Ce fut aussi l'occasion de partager entre les pays de la francophonie les expériences en matière d'entrepreneuriat, et d'identifier des mesures visant à mutualiser ce savoir-faire. L'ouvrage actualise les connaissances de l'entrepreneuriat moderne et réaffirme que le développement du potentiel entrepreneurial dans une société passe par la sensibilisation, la promotion et la mise à la disposition de moyens appropriés.

ISBN : 978-2-296-10795-3 • Décembre 2009 • 376 pages. Prix éditeur 34,00 €

LES SEPT SCENARIOS DU NOUVEAU MONDE

Préface de Jean-François LE GRAND, Sénateur, Président de Commission du Grenelle de l'Environnement

ALBAGLI Claude

*Alors que le **sommet de Copenhague** nous interpelle, pour une large part de l'humanité, la concrétisation des attentes consuméristes sont bien peu probables. Leur réalisation s'avère même infaisable au regard des ressources disponibles. Et si cela eut été possible, les conséquences écologiques de nos savoir-faire actuels n'en rendraient même pas souhaitable l'avènement. Ce constat suscite une myriade d'initiatives bien trop diverses cependant pour s'inscrire dans une même logique et faire système. L'ouvrage débusque les différentes cohérences pour parvenir à réduire l'impact de cette empreinte écologique. Les interférences dans tel paramètre du marché ou tel principe de la mondialisation, définissent **sept scénarios** :*

*L'**innovation technologique** constitue la plus optimiste des perspectives. L'adjonction de la Nature au Capital et au Travail, comme **troisième facteur** de production modifie la rationalité des calculs. Si ces deux premiers scénarios constituent des ajustements, deux autres s'appuient sur une rétentio n consumériste soit en préconisant davantage de frugalité (L'**état stationnaire**), soit en en réduisant l'accès (la **partition sociale**). Deux scénarios proposent des schémas de rupture : l'un remet en cause la mondialisation et débouche sur un monde en **alvéoles**, l'autre s'écarte du paradigme d'un bonheur consumériste au profit de nouvelles **valeurs sacralisées**. Enfin, un septième soumet la logique économique au **quitus des scientifiques**.*

*Nourrie des solives du passé (l'histoire) et des tourbillons du présent (l'actualité), cette exploration éclaire les chemins du possible. Quelles remises en cause seront acceptées ? Quel scénario finira par s'imposer ? Un monde plus écologique n'est pas nécessairement plus radieux, les scénarios oscillent des attentes du grand soir aux affres des petits matins blêmes. Mais si rien n'est décidé, l'Humanité risque de s'engager vers un funeste destin : l'**écosuicide**, un ultime scénario en quelque sorte...*

ISBN : 978-2-296-10140-1 • Novembre 2009 • 278 pages. Prix éditeur 27,00 €

L'ECONOMIE SOLIDAIRE DANS LES PAYS EN DEVELOPPEMENT

TSAFACK NANFOSSO Roger A. (sous la Direction de)

L'économie sociale et solidaire (ESS) désigne l'ensemble des activités économiques qui, dans une économie développée ou en développement n'ont pas pour motif principal le profit. Ces activités peuvent prendre des formes juridiques variées : associations, mutuelles, coopératives, groupes d'initiatives communautaires, groupements d'initiatives économiques, etc. L'ESS regroupe des activités économiques de dimensions hétérogènes, et la nature de leurs activités se caractérise également par une grande diversité (soutien scolaire, insertion sociale, sport, culture, service à la personne, finance de proximité, logement, troisième âge, parents d'élèves, développement communautaire, etc.). Indépendamment des pays et des régions, l'ESS s'est progressivement constituée pour répondre à des besoins peu ou mal pris en compte par les institutions conventionnelles, notamment par l'Etat ou le marché, tant au niveau national qu'international.

Cet ouvrage présente des travaux discutés pour une part lors du XVème colloque fédérateur de l'Institut CEDIMES organisé à Alexandrie en Egypte. L'objectif poursuivi est de proposer une analyse documentée de l'ESS en se focalisant particulièrement sur les pays en développement.

L'ouvrage regroupe les participations de Jean-Michel SERVET (Genève, Suisse), Gérard TCHOUASSI (Yaounde, Cameroun), Odile CASTEL (Rennes, France), Roger TSAFACK-NANFOSSO (Yaounde, Cameroun), Célestin MAYOUKOU (Rouen, France), Raphaël NKAKLEU avec Francis KERN et Régis LARUE de TOURNEMINE (Strasbourg, France).

ISBN : 978-2-296-04405-0 • Janvier 2007 • 146 pages. Prix éditeur : 16,00 €

DYNAMIQUE ENTREPRENEURIALE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

PATUREL Robert (sous la Direction de)

S'insérant dans la collection CEDIMES, « Dynamiques Entrepreneuriales et Développement Economique » est un ouvrage collectif, coordonné par le professeur Robert PATUREL, qui rassemble des travaux réalisés essentiellement dans le cadre du Laboratoire ERMES (Laboratoire d'Etudes et de Recherches Méditerranéennes en Management des Entreprises). Cet ouvrage offre un éclairage original sur la problématique du développement des économies en relation avec l'entrepreneuriat.

Partageant une philosophie systémique et processuelle de l'entrepreneuriat, les auteurs mettent notamment l'accent sur les dynamiques individuelles, pierre angulaire du développement économique local, régional et national. Le découpage opéré se veut respectueux d'une cohérence thématique et offre successivement aux lecteurs de voyager au cœur de la dynamique entrepreneuriale et de son accompagnement, de mieux comprendre l'essor de l'entrepreneuriat singulier et de discuter les problématiques propres à trois publics différents sur lesquels se focalise l'action des pouvoirs publics.

Ont participé à cet ouvrage, Amine CHELLY, Julien De FREYMAN, Sandrine EMIN, Yvon GASSE, Quan LE, Thierry LEVY-TADJINE, Raef MASMOUDI, Robert PATUREL, Katia RICHOMME-HUET, Jilène ZOUITEN.

ISBN : 978-2-296-02367-3 • Janvier 2007 • 320 pages. Prix éditeur : 25,50 €

JEAN-CHARLES BORDA (1733 – 1799) OU LE SYSTEME METRIQUE

TRAIMOND Pierre

Le Borda de Pierre Traimond, sans oublier combien la vie et l'œuvre du savant paraissent indissociables, vise à rappeler que cet homme de science fait encore autorité au XXIe siècle.

Le Mémoire sur les élections au scrutin, plus connu sous le nom, de paradoxe de Borda-Condorcet, continue à interroger les politologues et les économistes, comme le montre son influence sur l'école anglo-saxonne des choix publics sur le prix Nobel comme l'américain Arrow ou le britannique Sen. De manière plus générale, Borda introduit au problème non résolu du passage des choix individuels aux décisions collectives.

L'aventure du système métrique, deux fois centenaire, mérite d'être contée, mais le système décimal s'impose chaque jour davantage avec les progrès du numérique et des nanotechnologies.

ISBN : 97862629660248467 • Janvier 2006 • 210 pages. Prix éditeur : 18,5 €

MARCHES ET MARCHANDS DE VIVRES A DOUALA

TCHAWÉ Hatcheu Emile

Préface de Georges COURADE

Quel est le rôle des marchands de vivres dans l'approvisionnement de Douala ? Quelle place y occupe les marchés ? Cet ouvrage montre que les campagnes peuvent nourrir les villes d'Afrique quand existent des réseaux marchands efficaces. Plus que l'Etat, c'est le grossiste-citadin, chef du réseau et animateur de tontines, qui est le principal régulateur du système alimentaire de Douala.

L'intérêt de l'étude tient aux enquêtes approfondies réalisées auprès des commerçants, mais aussi à la méthodologie qui différencie ravitaillement et approvisionnement dans la problématique de l'alimentation urbaine africaine.

ISBN : 2-296-01132-2 • Juillet 2006 • 190 pages. Prix éditeur : 17 €

LES SCIENCES SOCIALES CONFRONTEES. AU DEFI DU DEVELOPPEMENT

GERN Jean-Pierre (sous la Direction de)

Pratiques et théories du développement sont en crise ; une partie des pays du « Tiers-Monde » sont devenus émergents, tandis que les autres subissent la pression de la mondialisation. Claude ALBAGLI en retrace l'histoire. Tandis que la Banque mondiale renouvelle sa politique (Deux artisans de ce changement, Michael M. CERNEA et Alexandre MARC, le décrivent), l'Afrique élabore un programme, le « NEPAD » dont Henri-Philippe CART fait la présentation critique. L'importance de la politique, de l'action collective au niveau de l'Etat, c'est Gérard LAFAY qui la rappelle.

Y a-t-il une spécificité des approches francophones ? Leur contribution face à la théorisation anglo-saxonne (à laquelle s'oppose Maria NEGREPONTI-DELIVANIS) c'est leur pragmatisme, ancré dans les problèmes de la pratique du développement, ce que montrent Alain REDSLOB et Philippe HUGON. En conclusion Jean-Pierre GERN rappelle que les théories datant de l'industrialisation de l'Europe offrent un regard critique sur nos conceptions actuelles.

ISBN : 2-296-00543-8 • Juin 2006 • 226 pages. Prix éditeur : 12,50 €

ISLAM FACE AU DEVELOPPEMENT

AUSTRUY Jacques

Il est toujours délicat de faire des prévisions et plus encore de proposer des solutions aux problèmes de l'avenir. Cependant l'Histoire s'accélère, comme il est devenu banal de le remarquer, et par conséquent, le meilleur moyen d'être actuel est sans doute de risquer son regard au loin. Ainsi les hypothèses sur la nature essentielle du type d'économie que peut concevoir l'Islam, si elles doivent nécessairement rester assez vagues, peuvent cependant être soumises à l'épreuve des faits dans un futur prochain.

C'est pourquoi s'interroger sur le sens d'une économie musulmane ne nous paraît pas une chimère, mais une réflexion nécessaire sur une voie possible de l'évolution dans laquelle nous sommes engagés. Pour cerner la spécificité de cette économie musulmane qui se dessine, il convient d'examiner, d'abord, les moyens dont elle peut disposer pour actualiser les fins qu'elle se propose. La nature des moyens mis en œuvre détermine, en effet, dans une large mesure, la réalité des fins poursuivies, mais, à l'inverse, la prise de conscience de la spécificité des fins peut influencer sur le choix des moyens...

ISBN : 2-296-00543-8 • Mars 2006 • 132 pages. Prix éditeur : 12,50 €

UNIVERSITES ET ENTREPRENEURIAT.

DES RELATIONS EN QUETE DE SENS

SCHMITT Christophe (sous la Direction de)

La place de l'entrepreneuriat au sein de l'université se généralise de plus en plus et ce quelque soit le pays. Mais derrière cette réalité, le sens de la relation entre Université et entrepreneuriat prend souvent des formes différentes. Dans cet ouvrage dix chercheurs s'intéressent à cette relation à travers des expériences menées dans huit pays (Belgique, France, Iran, Maroc, Mexique, Canada, Turquie, Vietnam).

Les auteurs s'attachent tout particulièrement, pour chaque pays, non seulement au sens de la relation et à son évolution mais aussi aux actions et moyens mis en œuvre au sein des universités pour la faire

vivre. Pour aborder cette relation, l'ouvrage s'articule autour de trois parties qui correspondent à l'initialisation, à l'institutionnalisation et à l'intégration de la relation.

ISBN : 2-7475-9627-3 • Décembre 2005 • 322 pages. Prix éditeur : 26 €

INTELLIGENCE ECONOMIQUE ET VEILLE STRATEGIQUE. DEFIS ET STRATEGIES POUR LES ECONOMIES EMERGENTES

GUERRAOUI Driss & RICHEL Xavier (Coordination)

Le concept d'intelligence économique est-il opérationnel pour répondre aux défis auxquels font face les économies émergentes dans le nouvel environnement concurrentiel ?

Il faut voir dans ce concept un prolongement de l'économie de la connaissance, qui elle-même indique un dépassement de la fonction de production classique : la concurrence entre firmes se déplace de plus en plus en amont, vers la conception des produits et des procédés, là où les découvertes et leur exploitation peuvent donner un avantage concurrentiel durable. L'autre approche relève de l'économie de l'information. Ce mouvement implique la mobilisation importante de ressources, notamment en formation et en capital humain, pour pouvoir dominer ces connaissances.

Les économies émergentes peuvent-elles s'engager dans ce mouvement, réaliser des raccourcis en accumulant les savoirs et les expériences ?

ISBN : 2-7475-9096-8 • Novembre 2005 • coédition ARCI • 280 pages. Prix éditeur : 25 €

LA SOCIO-EUPHÉMIE. EXPRESSIONS, MODALITES, INCIDENCES

COURTHEOUX Jean-Paul

La socio-euphémie adoucit, déguise, embellit les réalités sociales notamment dans la désignation des activités professionnelles (l'éboueur devient "technicien benniste", les élèves faibles sont dits "élèves en phase d'appropriation", les grèves sont présentées comme "mouvements sociaux"). Cet ouvrage décrit ses manifestations, caractérise ses modalités et analyse ses incidences avec entre autre ses effets pervers : pertes de sens, dispersion du langage, langue de bois, police de la parole, illusions diverses...

ISBN : 2-7475-9066-6 • septembre 2005 • 138 pages. Prix éditeur : 13 €

ENTREPRISES ROUMAINES EN TRANSITION

Etudes de cultures organisationnelles

DUPRIEZ Pierre (sous la Direction de)

Tout management est culturel. Tout acte de gestion est occasion de rencontre entre plusieurs systèmes de valeurs. D'une façon ou d'une autre, par le conflit ou par le compromis, par voie d'autorité ou de consensus, ces systèmes devront trouver le moyen de composer. Universel, ce constat est ressenti avec une acuité toute particulière dans les économies en transition. Très présentes, les références culturelles peuvent constituer un frein ou un moteur pour le développement des activités économiques. Au-delà des entreprises roumaines, la question concerne tous ceux qui ont choisi de s'investir dans les pays de l'Europe de l'Est.

ISBN : 2-7475-8714-2 • juillet 2005 • 270 pages. Prix éditeur : 23 €

GOVERNANCE, COOPÉRATION ET STRATÉGIE DES FIRMES CHINOISES

HUCHET Jean-François et RICHEL Xavier (sous la Direction de)

Les études rassemblées dans cet ouvrage visent à présenter les facteurs et les mécanismes à l'origine de la transformation de l'économie chinoise, considérée aujourd'hui comme "l'atelier du monde". Comment une économie en transition où les principaux préceptes du "consensus de Washington" sont absents a-t-elle pu connaître une si forte croissance, avec une montée en gamme qui en fait aujourd'hui une économie redoutée y compris parmi les économies les plus développées ?

ISBN : 2-7475-8056-3 • mars 2005 • 212 pages. Prix éditeur : 18,5 €

NOUVEL EMPIRE AMÉRICAIN

Causes et conséquences pour les Etats-Unis et pour le monde

TREMBLAY Rodrigue

Quelles sont les origines du mouvement impérialiste néo-conservateur aux Etats-Unis ? Qu'est-ce qui se cache derrière les visées impériales du gouvernement américain de Georges W. Bush ? Que signifie concrètement la "Doctrine Bush" d'hégémonie américaine dans le monde ? Pourquoi le gouvernement s'est-il opposé à la création de la Cour pénale internationale ? Pourquoi Georges W. Bush veut-il mettre les Nations unies au rancart, leur préférant des coalitions fortuites de pays ? Est-il possible que les Etats-Unis du XXI^{ème} siècle deviennent une menace ?

ISBN : 2-7475-6287-5 • avril 2004 • 314 pages. Prix éditeur : 27 €

CORÉE DU SUD. LE MODELE ET LA CRISE

KIM Yersu & ALBAGLI Claude (coordination)

La Corée s'est imposée dans les médias avec la coupe du monde de football. Voici un pays dont le PNB par tête d'habitant était similaire à celui du Sénégal dans les années 60 et qui, aujourd'hui, s'impose comme la 11^{ème} puissance économique de la planète. En 97 éclata toutefois une crise qui prit la plupart des opérateurs au dépourvu. Les différents auteurs coréens de cet ouvrage suivent pas à pas ce cheminement d'exception, la brusque embardée de 1997 et le ressaisissement obtenu sans tarder.

ISBN : 2-7475-6224-7 • mars 2004 • Coédition UNESCO • 212 pages. Prix éditeur : 18,5 €

CAHIER DU CEDIMES

ALBAGLI Claude (coordination)

Cet ouvrage reprend des textes présentés à l'occasion de l'Hommage réalisé en l'honneur de Jacques AUSTRUY, fondateur du CEDIMES. Ont contribué à cet ouvrage : Jean-Paul COURTHEOUX « Expressions, modalités et incidence de la socio-euphémie », Alain REDSLOB « La politique de coopération internationale de l'Union européenne », Xavier RICHET « Changements institutionnels et réorganisation industrielle, les nouveaux contours de la firme », Guy CAIRE « Crise du syndicalisme et mondialisation », Sergio CONTI « Développement local : réseaux, institutions et complexité », Yves-Marie LAULAN « Comment sauver l'Afrique du chaos ? » et Colette NEME « La notion de pouvoir chez Jacques AUSTRUY ».

ISBN : 2-7475-5779-0 • janvier 2004 • 224 pages. Prix éditeur : 19,5 €

ALTER DÉVELOPPEMENTS ET DÉVELOPPEMENTS ALTÉRÉS

ALBAGLI Claude (coordination)

Les auteurs replacent la pensée du développement dans l'histoire des idées économiques, soulignent les réussites, les paradoxes, voire les chimères de certains aspects de cette quête, prolongent l'analyse de Jacques AUSTRUY, situent le débat avec les éclairages de l'actualité. La richesse de ce contenu fait que les décideurs et les opérateurs du développement y trouveront de nombreux sujets de réflexion : un regard critique sur les tentatives de décollage, les développements altérés, mais aussi des jalons pour des alter-développements dégagés d'utopies perverses ou de doctrines plaquées.

ISBN : 2-7475-5681-6 • janvier 2004 • 208 pages. Prix éditeur : 18 €

GOVERNANCE DU DÉVELOPPEMENT LOCAL

MAYOUKOU Célestin, THUILLIER Jean-Pierre, ALBAGLI Claude et TORQUEBIAU Emmanuel (sous la Direction de)

La gouvernance du développement local part du principe qu'il serait possible d'agir au niveau local sans s'en remettre à l'autorité de l'Etat. Le rôle de l'Etat ne consiste plus à intervenir directement, mais à innover dans les techniques et outils à utiliser pour orienter et guider l'action collective. Les autorités au niveau local doivent identifier et offrir des possibilités, favoriser et créer des partenariats et jouer un rôle protecteur à l'égard de l'environnement local. Dans cette nouvelle approche, l'Etat a besoin de nouvelles formes de régulation. La décentralisation en constitue une.

ISBN : 2-7475-5363-9 • novembre 2003 • Coédition CIRAD • 244 pages. Prix éditeur : 21,2 €

MUTATIONS CONTEMPORAINES ET DÉVELOPPEMENT

ALBAGLI Claude et RAJEMISON Sahondravololona (coordination)

Préface de M. le Ministre Jean-Théodore RANJIVASON

Cet ouvrage dessine quelques pistes sur les liaisons entre la mondialisation et le développement en abordant les problèmes d'un point de vue académique et en prenant pour référence diverses situations dans les pays émergents. Si la première partie couvre quelques conséquences du changement de l'environnement économique, notamment en ce qui concerne la structure des prix, les mouvements de capitaux et les fondements du libéralisme, la seconde, étayée par des analyses nationales, illustre les impacts de ce changement en milieu africain et en Europe Centrale.

ISBN : 2-7475-4027-8 • juin 2003 • 162 pages. Prix éditeur : 13,75 €

UNE MONDIALISATION HUMANISTE

RUBY Marcel

Préface de M. le Ministre Pierre-André WILTZER

A l'heure de l'ordinateur et de la conquête du cosmos, la mondialisation est irréversible. Une globalisation libérale anarchique, sans contre-pouvoir, risque de provoquer d'immenses drames sociaux. Le Centre Solidariste a alors réuni des théoriciens de l'économie et des réalisateurs d'actions solidaires pour réfléchir sur un monde solidaire, plus respectueux, plus équitable économiquement et socialement.

ISBN : 2-7475-4325-0 • avril 2003 • 158 pages. Prix éditeur : 13,75 €

MONDIALISATION CONSPIRATRICE

NEGREPONTI-DELIVANIS Maria

La mondialisation, un terme d'un contenu remarquablement vague et qui reste intentionnellement obscur, ce qui permet toutes sortes d'interprétations. La mondialisation conspiratrice présente de nombreux aspects jusqu'ici méconnus. De nombreuses références et données statistiques ainsi qu'une argumentation économique fondée donnent une nouvelle dimension à la mondialisation qui fait de nombreuses victimes... Et peu de vainqueurs.

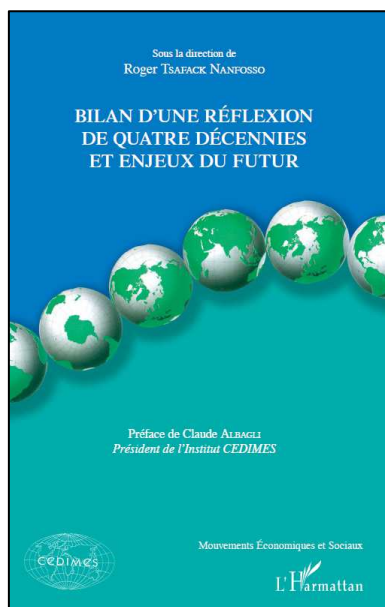
ISBN : 2-7475-3317-4 • décembre 2002 • Coédition Fondation DELIVANIS • 402 pages. Prix éditeur : 30 €

LE SURPLUS AGRICOLE. DE LA PUISSANCE A LA JOUISSANCE

ALBAGLI Claude

Les sociétés agraires n'avaient, autrefois, pas d'autres issues que d'être autosuffisantes pour survivre. La très faible productivité de leurs agricultures faisait de la captation du micro-surplus auprès de chaque cultivateur un enjeu fondamental. Mais lorsque ce résidu vivrier se transforme en part majeure de la production, il transforme toute la chaîne des cohérences et devient capable d'enclencher le processus du développement. Il ouvre les voies de la démocratie comme celle de la division sociale du travail, verrou du monde industriel...

ISBN : 2-7475-0880-3 • 2001 • 272 pages. Prix éditeur : 22,9 €



BILAN D'UNE RÉFLEXION DE QUATRE DÉCENNIES ET ENJEUX DU FUTUR

Sous la direction de Roger TSAFACK NANFOSSO

Préface de Claude Albagli, Président de l'Institut CEDIMES

Collection « Mouvements Économiques et Sociaux »
ISBN : 978-2-343-05531-2 • 19,50 € • 190 pages

Quel est l'apport scientifique du CEDIMES après quarante années d'existence ? C'est à cette question que cet ouvrage tente de répondre. En partant d'une rétrospective analytique sur la pertinence des choix problématiques arrêtés depuis 1972, une évaluation des résultats obtenus est engagée autour de huit thématiques : Yvon GASSE (Canada) pour l'entrepreneuriat et le marché, Bardyl CEKU (Albanie) pour l'entrepreneuriat et les structures, Blanche Nirina RICHARD (Madagascar) pour le développement, Jean-David AVENEL (France) pour le développement durable, Alain BIENAYME (France) pour la mondialisation, Maria NEGREPONTI-DELIVANIS (Grèce) pour les politiques économiques, Anne-Marie LAULAN (France) pour les apports des autres disciplines, et enfin, Daniela SARPE (Roumanie) pour l'aménagement territorial. Une pépinière de chercheurs labélisés CEDIMES peuvent mettre en avant leurs compétences en matière de connaissances théoriques et analytiques, tout comme leur maîtrise des outils techniques liés aux mathématiques et à l'économétrie. Dans la même lignée, peut être évoqué le développement des incubateurs dédiés à la pluridisciplinarité et donc à l'ouverture aux autres sciences capables de densifier le discours de l'Institut. L'institut CEDIMES poursuit ses analyses sur la base de celles posées par Jacques Austruy s'attachant à voir dans le développement un « scandale » pour l'esprit, un basculement d'un état dans un autre par une mutation de structure où le pouvoir, sa source, sa légitimité et ses valeurs sont au cœur du processus. Claude Albagli a poursuivi cette ligne et a transformé ce pôle de réflexions et de recherches en un réseau académique mondial s'insérant résolument dans la francophonie et doté d'outils opérationnels. Le vice-recteur Roger Tsafack Nanfosso présente un bilan lucide de ces quatre décennies pour en projeter les missions prochaines... et la résonnance avec les enjeux planétaires.

Contact promotion et diffusion

Claire Catel
Editions L'Harmattan
7, rue de l'École Polytechnique 75005 Paris
claire.catel@harmattan.fr / 01 40 46 79 22



RETROUVEZ-NOUS MAINTENANT !
<https://www.facebook.com/Editions.Harmattan>
<https://twitter.com/HarmattanParis>
<http://www.youtube.com/user/harmattan>

L'AUTEUR

Roger Tsafack Nanfosso est professeur agrégé de sciences économiques et de gestion à l'Université de Yaoundé II (Cameroun), major du concours d'agrégation CAMES (Conseil Africain et Malgache de l'Enseignement Supérieur) en sciences économiques, en 2001. Il est aujourd'hui vice-recteur de cette université et membre du conseil d'administration de l'institut CEDIMES. Son champ de recherche scientifique s'articule essentiellement autour des comportements économiques des individus et de l'analyse du marché du travail en contexte sous-développé. Il a publié plusieurs contributions dans les ouvrages collectifs et de nombreux articles dans des revues scientifiques internationales, en Afrique, en Europe et aux États-Unis. Il a reçu les insignes de Chevalier dans l'Ordre des palmes académiques françaises.

SOMMAIRE

Préface

Claude ALBAGLI (France)

Introduction - Les 40 ans du CEDIMES : quel bilan scientifique ?

Roger TSAFACK NANFOSSO (Cameroun)

CHAPITRE I - Entrepreneuriat (marchés)

Yvon GASSE (Canada)

CHAPITRE II - Entrepreneuriat (structures)

Bardhyl CEKU (Albanie)

CHAPITRE III – Développement

Blanche Nirina RICHARD (Madagascar)

CHAPITRE IV - Développement durable & RSE

Jean-David AVENEL (France)

CHAPITRE V – Mondialisation

Alain BIENAYME (France)

CHAPITRE VI - Politiques économiques

Maria NEGREPONTI-DELIVANIS (Grèce)

CHAPITRE VII - Apports des autres disciplines

Anne Marie LAULAN (France)

CHAPITRE VIII - Aménagement territorial

Daniela SARPE (Roumanie)

Conclusion - Remarques finales : « 40 ans et quoi d'autre ? »

Roger TSAFACK NANFOSSO (Cameroun)

**Vous pouvez vous inscrire à notre Newsletter électronique hebdomadaire
sur notre site www.harmattan.fr rubrique Les Editions**

BON DE COMMANDE

A retourner à L'HARMATTAN - 7 rue de l'École Polytechnique - 75005 Paris

(adresse valable pour la vente par correspondance uniquement)

Veuillez me faire parvenir exemplaire(s) du livre : *Bilan d'une réflexion de quatre décennies et enjeux du futur*

Prix unitaire de 19,50 € ; frais de port à ajouter : 3,50 euros + 1 euro par livre supplémentaire

NOM :

ADRESSE.....

.....

Ci-joint un chèque de €.

Pour l'étranger, vos règlements sont à effectuer :

- en euros sur chèques domiciliés sur banque française

- par virement en euros sur notre CCP Paris

(IBAN : FR 04 2004 1000 0123 6254 4N02 011 / BIC : PSSTFRPPPAR)

- par carte bancaire (sauf American Express) ou Paypal sur Internet à l'adresse paiement.harmattan.fr

Nous possédons plusieurs librairies
dans le 5^e arrondissement de Paris,
chacune ayant un fonds spécifique.
Afin de mieux vous orienter,
nous vous invitons à consulter notre site Internet
www.harmattan.fr rubrique : Les Librairies
Vous y trouverez nos coordonnées, horaires
d'ouverture et les thématiques de chaque librairie

**Vous pouvez aussi commander cet ouvrage directement à votre libraire habituel
ou sur notre site internet : <http://editions-harmattan.fr>**



**« Théorie et pratique du droit »
Une collection de manuels juridiques**

Cette collection de manuels juridiques s'adresse aux étudiants désireux d'apprendre et de comprendre les notions fondamentales du droit. Pour chaque matière abordée ils y trouveront l'état actuel du droit mais aussi des réflexions des auteurs sur ce qu'elle pourrait être de *lege ferenda*.

Chaque ouvrage de la collection se décompose de la façon suivante :

- ✎ des repères permettant d'introduire le cours et d'en dégager les enjeux ;
- ✎ un cours clair et accessible présentant l'essentiel des connaissances à acquérir ;
- ✎ des applications concrètes du cours permettant à l'étudiant de se préparer efficacement aux examens, mais aussi
- ✎ des réflexions permettant d'acquérir l'ouverture d'esprit indispensable à un étudiant en droit soucieux de maîtriser la matière telle qu'elle est mais telle qu'elle pourrait être.

Cette collection est dirigée par Marc Richevaux, Maître de conférences à l'Université du Littoral Côte d'Opale.

marc.richevaux@yahoo.fr à qui peuvent être envoyés des manuscrits qui sont dans cet esprit pour une éventuelle publication.

Historique des "Cahiers du Cedimes"

2007:

- Vol. 1, n°1 : *Economie du développement* ▪ *Changements organisationnels. Perspectives européennes* ▪ *Transformations économiques et sociales actuelles*
- Vol. 1, n°2 : *Economie de la transition* ▪ *Politiques monétaires et croissance* ▪ *Transformations économiques et sociales actuelles*

2008:

- Vol. 2, n°1 : *Géopolitique de la mondialisation* ▪ *Mondialisation, culture, entreprises* ▪ *Transformations sociales en Europe*
- Vol. 2, n°2 : *Pauvreté et développement* ▪ *Reformes agraires* ▪ *Finance et gouvernance*

2009:

- Vol. 3, n°1 : *Analyses macroéconomiques* ▪ *Stratégies des firmes* ▪ *Tourisme et développement durable*
- Vol. 3, n°2 : *Développement durable* ▪ *Finance et développement*

2010:

- Vol. 4, n°1 : *La crise économique et ses conséquences*
- Vol. 4, n°2 : *Développement durable et responsabilité sociale des entreprises*
- Vol. 4, n°3 : *Microéconomie du développement*
- Vol. 4, n°4 : *Logistique, transports et développement*

2011:

- Vol. 5, n°1 : *TIC Mobiles et développement*
- Vol. 5, n°2 : *Management interculturel et performance d'entreprise*
- Vol. 5, n°3 : *Le développement durable en manque de communication*
- Vol. 5, n°4 : *Les processus de développement dans le monde : Prix Cedimes 2011*

2012:

- Vol. 6, n°1 : *Varia*
- Vol. 6, n°2 : *Chine*

2013:

- Vol. 7, n°1 : *Les limites de la mondialisation*
- Vol. 7, n°2 : *Développement et structures territoriales*

2014:

- Vol. 8, n°1 : *Education, formation, citoyenneté*
- Vol. 8, n°2 : *Economie et gouvernance*

2015:

- Vol. 9, n°1 : *La Grèce et l'euro*

Adresse Internet de la revue:

<http://www.cedimes.com/index.php/publications/les-cahiers-du-cedimes.html>

Procédure à suivre pour publier

* Envoi du document en français ou en anglais par mail à M. Marc RICHEVAUX (Directeur de publication) : marc.richevaux@yahoo.fr ou au rédacteur en chef invité du numéro thématique (voir les appels à articles en cours sur le site www.cedimes.com).

* Les documents envoyés doivent respecter les conseils de rédaction indiqués dans la revue.

* L'auteur est invité à rejoindre le réseau CEDIMES si ce n'est pas encore le cas.

* Notification des résultats de l'évaluation à l'auteur qui doit effectuer les modifications demandées (le cas échéant).

* La parution du nouveau numéro est annoncée sur le site Internet du CEDIMES.

Institut Cedimes

Université Valahia de Târgoviște

Publication semestrielle

Articles du numéro précédent des Cahiers du Cedimes
Vol. 9, N° 1, 2015

La Grèce face à l'euro (*G. Lafay, France*)

Compte-rendu de la journée-conférence organisée par la Fondation Dimitri et Maria Delivanis, qui a eu lieu à l'Université Macédonienne le 12 novembre 2014
(*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

L'avenir de l'euro (*D. Plihon, France*)

Celui qui contrôle les dettes des nations contrôle le monde entier
(Néocolonialisme – Le Cas de la Grèce) (*G. Hadjiconstantinou, Grèce*)

S'occuper du désastre de l'euro (*C. Lapavítsas, Grèce*)

Le Nœud gordien de la dette (*N. Iglessis, Grèce*)

Quelle solution pour la Grèce ? (*G. Lafay, France*)

La Grèce toujours dans l'impasse – Peut-elle en sortir ?
(*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

Violence et truchage en vue du résultat des élections (*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

Le cycle du désastre de la Grèce s'achève (*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

À la recherche de notre dignité nationale perdue (*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

Les conséquences de la crise de l'endettement du Sud Européen
sur le marché du travail (*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

Lendemain d'élections. (*Conférence de presse*) (*M. Negreponti-Delivanis, Grèce*)

Épilogue : le gouvernement Tsipras va-t-il réussir ? (*G. Lafay, France*)

ISSN 2110 - 6045