

## Yann Moulier Boutang

Professeur de sciences économiques COSTECH

[yann.moulier.boutang@utc.fr](mailto:yann.moulier.boutang@utc.fr) or

[yann.m.boutang@gmail.com](mailto:yann.m.boutang@gmail.com)

**La question des dispositifs de confiance  
dans le cas des immobilisations immatérielles peu  
ou non codifiables**

**PEUT-ON ÉVALUER LA CONFIANCE ?**

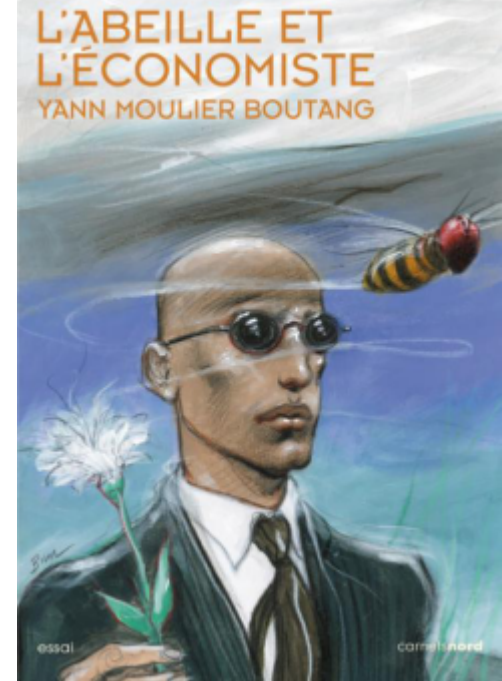
**Codification de la confiance et valeur économique**

**Séminaire Organisation/Innovation/International**

**GE90**

**Journée commune avec le séminaire Phiteco**

**Mercredi après midi, 25 janvier 2012**



# Sommaire

0. Introduction : la position du problème
1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ?
2. . À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises
3. Conclusions et directions ce recherche

# Introduction (1)

- **Les limites**
- On n'étudiera pas ici les causes de la confiance au sens des « peurs, attrait et tentation » mis en évidence par la méthode Pat Miroir de Gilles Le Cardinal Professeur à l'UTC, mais les mécanismes, les dispositifs, les milieux, les plis, les écosystèmes de la confiance au sens où ils constituent à leur tour une partie ou un sous-système ou une couche primordiale d'un écosystème de l'innovation.
- **Les deux déplacements de la valeurs**
- Vers les immatériels
- Des immatériels 1 aux immatériels 2
- La raison : crise d'exécution des DPI.

# Introduction (2)

- Les vieilles techniques de valorisation économique reposant sur l'exploitation des droits de la propriété intellectuelle rencontrent de fortes oppositions dans les pays émergents (Inde, Chine, Brésil) pour trois raisons principales :
- a) **le coût élevé des licences** qui absorbent les gains tirés des avantages comparatifs classiques du Sud (salaire, conditions de travail, fiscalité des profits) ;
- b) **le caractère incomplet des DPI** qui ne comprennent pas les implicites de l'usage des DPI (savoir faire ou know how, formation de la main d'œuvre) ;
- c) **la disponibilité des principaux contenus couverts par les DPI grâce aux technologies numériques**. Ce n'est donc pas seulement le prix économique des DPI qui est en question, mais aussi leur efficacité sans la partie implicite qui en accompagne nécessairement l'utilisation.

# Introduction (3)

- La question de la valeur économique par excellence devient alors :
- la capture d'une valeur économique devient-elle impossible ?
- Est-elle vouée à une pure et simple révélation (disclosure) dans le domaine public ou bien à demeurer protégée par le secret ?
- Mais dans ce cas, le secret est une condition impossible à évaluer en soi en dehors de la valeur marchande des produits et services vendus sur le marché par l'entreprise.
- Toutefois on n'est pas débarrassé pour autant des conditions de mise en œuvre de ce secret industriel, qui suppose au préalable, sauf à supporter un coût démesuré, une confiance à plusieurs niveaux pour mettre en place et conserver ce secret permettant d'éviter les difficultés de mise en œuvre des DPI.

# Introduction (4)

- Quels sont les dispositifs possibles alternatifs au renforcement des droits de propriété intellectuelle au domaine des immatériels 2 et au secret pur et simple ?
- L'une des solutions : déplacer l'exercice des droits de propriété sur les actifs immatériels 2 ; contournement grâce aux technologies numériques des dispositifs juridiques de formation d'un monopole temporaire ou carrément non codifiable) sur un **métaniveau** : celui des parts du capital évalué à l'ensemble des actifs y compris les ressources intellectuelles ou immatériels.
- Ce n'est plus le périmètre des immatériels qui est défendu dans ce cas, (il est inassignable à des limites précises et/ou respectée) **mais celui du milieu qui les produit**. Donc celui qui est **défini par l'actif le plus global possible de l'entreprise** : le capital comme condition générale de production du capital intellectuel lui-même éventuellement évaluable, mais inexécutable directement.

# Introduction (5)

- La discussion porte alors sur **la part du capital intellectuel** non codifiable directement possédé par le partenaire A et sa transposition en part de capital d'une nouvelle entité capitalistique A ∪ B.
- On aura reconnu la forme juridique soit de **la participation proportionnée la contribution productive des partenaires**, soit celle du joint venture dans laquelle pour des raisons x ou y que nous verrons, ces derniers décident de travailler sur une base d'égalité 50% / 50 %.
- Evidemment cette solution largement mise en œuvre dans les solutions empiriques actuelles qui tiennent déjà compte sur le caractère de plus en plus insatisfaisant des combinaisons reposant sur des délégations directes des droits d'exploitation de brevets soit celles, indirectes, de licences se heurte ensuite à deux types de problèmes.
- **Le premier problème est celui de l'évaluation du capital intellectuel.** En reculant au méta niveau n'a-t-on pas déplacé le problème sans le résoudre ?

# Introduction (6)

- **A notre sens, non.**
- Car les actifs pris en compte dans le calcul du capital intellectuel incluent à la fois :
  - A) **des actifs aval** comme les performances de l'entreprise sur le marché (comme on dit qu'un bon pommier se reconnaît à ses pommes) ou à défaut à des espérances de gains sur le marché,
  - B) mais aussi **des actifs amont** qui ne dépendent pas de l'exécution de plus en plus hasardeuse de droits de la propriété intellectuelle, mais de la qualité de la main d'œuvre, de la qualité des réseaux de fournisseurs, de la qualité de l'organisation et enfin de la coopération qui ne se réduit pas à la coordination .
-



# Introduction (7)

- La tendance actuelle de la comptabilisation plus fine des immatériels ou intangibles visent à désagréger le goodwill en exigeant que les éléments objectifs de la survalueur soit identifiés et séparables de l'écart d'acquisition qui relève lui d'une logique de l'opportunité commerciale . Il ne s'agit pas d'un aspect marginal : le good will financier ou survalueur touchant les entreprises du secteur non exclusivement financier variait couramment entre 100 % et 130 % de la valeur de l'actif total dès 2004 dans une étude menée sur 33 sociétés du Cac 40 . C'est pourquoi il est de plus en plus difficile d'admettre qu'il s'agit d'un écart d'évaluation purement spéculatif et que la définition du Goodwill est tautologique, comme beaucoup d'étude de ce phénomène à son origine le soutenaient vers la fin des années 1990 .
- L'évaluation de la valeur des entreprises procède non seulement de la prise en compte de la valeur des actifs in the book (dans les livres comptables) mais de ceux qui n'y figurent pas. Mais il faut ajouter également les actifs incorporels identifiés et distincts du good will

# Introduction (7)

- Le deuxième problème est celui de la mobilisation dans le cas du recours à un partenariat par formation d'une société en joint venture à un nouveau type d'immatériel qui est la confiance.
- Cet immatériel est lui-même soumis à des conditions.
- C'est à ce second problème que nous allons consacrer notre réflexion.
- Dans une première partie nous examinerons en quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance. Dans une seconde partie pour conclure, nous verrons à quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée.

# 1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ? (1)

- Supposons que une firme B souhaite accéder aux ressources immatérielles non codifiables (immatériels 2) qui appartiennent ou paraissent à la disposition d'une firme A ; que ni A ni B ne puissent et/ou ne souhaitent accéder à des formes codifiées de connaissances (brevets, acquisitions de droit d'utiliser des marques). A parce qu'elle craint que les droits de la propriété intellectuelle ne puissent pas être mis en œuvre correctement par l'entreprise B et ou par le pays où l'accord serait réalisé et que la diffusion numérique soit l'occasion d'une dissémination sans contrôle de sa part, ni obtention de revenu; la firme B, de son côté ne souhaitant pas procéder à ces acquisitions d'immatériels 1 (brevets, marques, droit d'auteur courant des programmes informatiques) soit que cela soit trop cher pour elle, soit parce qu'elle estime que seule l'appropriation par elle d'immatériels 2 (tels le know how, la contextualisation, les relations ou réseaux implicites des outils et des connaissances spécifiques, la formation et l'apprentissage) constitue une garantie d'amélioration durable de sa position dans la division mondiale du travail.
- La solution qui peut satisfaire tant l'entreprise A au capital  $K_A$  formée de son capital matériel  $k_{mA}$  et de son capital immatériel  $k_{iA}$ , que B au capital  $K_B$  formée de son capital matériel  $k_{mB}$  et de son capital immatériel  $k_{iB}$  (avec dans chacune  $k_m + k_i = K=1$ ) consistera alors à chercher une solution globale (packaging) par la formation d'une société C commune à A et à B de capital total  $K$  où est le capital total de la nouvelle société et où  $k_{iC} = k_{iA} + k_{iB} = 1$ .

# 1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ? (2)

- Cette question est distincte de l'éventuelle clé de répartition du capital matériel  $K_mC$  dans l'entreprise C issue du partenariat A ∪ B. Ici, malgré les variantes que peuvent introduire les différents cas de répartition des investissements matériels respectifs des deux type de firme dans le partenariat, nous nous attacherons essentiellement aux cas de figure créés par les variations de  $K_i$ , du capital intellectuel. On raisonnera donc ici à  $k_m A$  et  $K_m B$  et  $k_m C$  constants.
- $K_A$  et  $K_B$  qui donnent la clé de répartition du capital entre les deux entreprises seraient faciles à déterminer si le capital intellectuel respectif des deux entreprises était évaluable ex ante comme peuvent l'être facilement les investissements matériels et dans une moindre mesure les immatériels 1 tels que les revenus générés par l'exploitation de brevet, de droits d'auteur (en particulier sur, les programmes informatiques), les cessions de droit d'utiliser les marques, les appellations d'origine protégées ou les certificats d'obtention végétales.

# 1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ? (3)

- Remarquons au passage que le nombre ou la qualité des DPI sont des immatériels 1 quand ils génèrent des revenus d'exploitation industrielle, mais lorsqu'ils font l'objet d'estimation de dommages causés lors de procès juridiques intentés conduisant ou ne conduisant pas (le plus souvent) à un jugement, mais à un compromis, ou les brevets n'ayant fait l'objet d'aucune exploitation industrielle, c'est-à-dire ayant pour fonction d'handicaper les recherches des concurrents, relèvent plutôt des immatériels 2 malgré leur codification.

# 1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ? (4)

- 1.1.6. Laissons pour l'instant de côté cette difficulté et contentons-nous des enseignements purement formels en terme de typologie de ce modèle. Il est facile de voir que 5 cas peuvent se présenter :
- 1.1.6.1. Le cas où  $k_{iA} = K$  avec  $k_{iB} = 0$  ou négligeable.
- 1.1.6.2. Le cas symétrique où  $k_{iB} = K$  avec  $k_{iA} = 0$ . Ce sont les solutions de coin la première revient aux solutions classiques d'investissement d'une firme d'un pays développés dans les pays émergents ou en voie de développement.
- 1.1.6.3. Le cas où  $k_{iA} > k_{iB}$  où la majorité du capital intellectuel est dans l'entreprise de type A.
- 1.1.6.4. Le cas où  $k_{iA} < k_{iB}$  où l'entreprise de type B elle-même détentrice d'un capital intellectuel non négligeable est demandeuse d'une partie ou de la totalité du capital d'une entreprise de type A.
- 1.1.6.5. Enfin le cas où  $k_{iA} = k_{iB}$  (constat sur lesquels les deux partenaires se mettent d'accord ou bien convention passée entre les deux qui tombent d'accord de faire comme si c'était le cas.)

# 1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ? (5)

- La difficulté c'est que les tentatives d'évaluation du capital intellectuel aussi bien pour les entreprises des pays développés que pour celles des pays émergents ne sont guère satisfaisantes .
- Les entreprises des pays développés font entrer dans leur estimation de « leur » capital intellectuel (c'est-à-dire de ce qui échappe à la simple rémunération du travail, elle éminemment codifiée et évaluable) des éléments qui relèvent des « propriétés » (au sens de caractéristiques) qui relèvent plutôt des externalités positives et sur lesquelles leur « titre de propriété » (au sens de la possession privée d'un actif) est plus problématique ainsi que le montre les débats croissants sur l'attribution des droits de propriété sur l'invention et l'innovation.
- L'hypothèse que la codification surestime le capital intellectuel appartenant en propre à l'entreprise A est parfaitement plausible.

# 1. En quoi et comment les partenariats industriels supposent-ils la confiance ? (6)

- Et on voit bien quelle est la difficulté pour la firme B (comme d'ailleurs pour le pays auquel appartient la firme B). Si la firme B et le pays B achètent ou valident le prétendu capital intellectuel affiché par la firme A, en l'absence de l'environnement sociétal, écologique et macro-économique au sein duquel ce capital intellectuel avait la valeur affichée, une fois transplanté, ce capital vaudra beaucoup moins. C'est un peu comme si vous achetiez un rossignol dont le chant est mélodieux la nuit et que vous lui demandiez de chanter de jour ou sous l'eau !!
- Pour les pays demandeurs de technologie et de transfert de connaissances et/ou de savoir-faire, le capital intellectuel est-il nul ? comme le postule la vieille théorie des avantages comparatifs pour laquelle le seul apport de B sera en capital (investissement dans les équipements matériels) en salaire de main d'oeuvre non qualifiée autrement dit que  $k_i B = 0$ . Dans ce cas, il ne s'agit pas de partenariat). Et si  $k_i B$  est considéré comme très petit cela devrait induire des participations négligeables ou très minoritaires des firmes de type B. dans le capital total ou immatériel de la firme C.



## 2. À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises (1)

- Et on voit bien quelle est la difficulté pour la firme B (comme d'ailleurs pour le pays auquel appartient la firme B). Si la firme B et le pays B achètent ou valident le prétendu capital intellectuel affiché par la firme A, en l'absence de l'environnement sociétal, écologique et macro-économique au sein duquel ce capital intellectuel avait la valeur affichée, une fois transplanté, ce capital vaudra beaucoup moins. C'est un peu comme si vous achetiez un rossignol dont le chant est mélodieux la nuit et que vous lui demandiez de chanter de jour ou sous l'eau !!
- Pour les pays demandeurs de technologie et de transfert de connaissances et/ou de savoir-faire, le capital intellectuel est-il nul ? comme le postule la vieille théorie des avantages comparatifs pour laquelle le seul apport de B sera en capital (investissement dans les équipements matériels) en salaire de main d'oeuvre non qualifiée autrement dit que  $k_{iB} = 0$ . Dans ce cas, il ne s'agit pas de partenariat). Et si  $k_{iB}$  est considéré comme très petit cela devrait induire des participations négligeables ou très minoritaires des firmes de type B. dans le capital total ou immatériel de la firme C.

## 2. À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises (2)

- Tout se passe comme si on se heurtait à une sorte de cercle vicieux qu'on formulera de la façon suivante :
- Comment évaluer ou mesurer des immatériels 2 (incodifiables ou mal codifiables ou mal codifiés dans la période) sans les réduire à des immatériels 1 et donc se retrouver dans les mêmes difficultés évoquées précédemment ?
- Et si l'on cherche à éviter de dénaturer dans l'évaluation (mesure, estimation ?) les immatériels 2, quelle estimation « à la louche » retenir ?
- Les cas où il n'existe pas du tout d'immatériels identifiés dans les livres comptables qu'ils se traduisent par un goodwill ou par des immatériels dûment répertoriés, ne sont pas des exceptions, tant s'en faut. Et pourtant, il leur faut agir en situation d'incertitude, d'information incomplète. La recherche d'une solution optimale conforme à une rationalité substantielle est hors de portée. C'est une solution satisfaisante (satisficing) qui sera recherchée.

## 2. À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises (3)

- Les agents économiques qui souhaitent développer des transactions parce les firmes de type A, comme les firmes de type B, ont de bonnes raisons de chercher à s'entendre. Dans ce cas, le constat comptable des immatériels de type 2, ou leur probabilité d'existence anticipée sont remplacés par une confiance procédurale.
- On a là un bel exemple de la rationalité limitée de Herbert Simon qui l'emporte dans les situations où l'information suffisante fait défaut ou lorsque les capacités de traitement sont limitées et qui se substitue à la rationalité substantielle. On voit pourquoi la confiance s'exprimera mieux dans des arrangements qui font l'hypothèse d'une équi-répartition du capital immatériel même si elle paraît irréaliste.

## 2. À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises (4)

- Les agents économiques qui souhaitent développer des transactions parce les firmes de type A, comme les firmes de type B, ont de bonnes raisons de chercher à s'entendre. Dans ce cas, le constat comptable des immatériels de type 2, ou leur probabilité d'existence anticipée sont remplacés par une confiance procédurale.
- On a là un bel exemple de la rationalité limitée de Herbert Simon qui l'emporte dans les situations où l'information suffisante fait défaut ou lorsque les capacités de traitement sont limitées et qui se substitue à la rationalité substantielle. On voit pourquoi la confiance s'exprimera mieux dans des arrangements qui font l'hypothèse d'une équi-répartition du capital immatériel même si elle paraît irréaliste.

## 2. À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises (7)

- 2.2.4. En raisonnement statique, il peut sembler aberrant que  $kiB$  soit égal à  $kiA$ . En dynamique sachant que les transactions s'étendent sur une durée longue, une telle supposition :
  - a) fonctionne comme un signal de confiance ;
  - b) est une assurance que le partenaire B ne fera pas défaut en cours de route (une assurance par conséquent contre l'opportunisme ex post) ;
  - c) valorise les capacité d'apprentissage des connaissances nécessaires à la mise en œuvre des technologies. Or, si l'on se situe dans le cadre d'une théorie interactionniste des relations interculturelles et énéactique de la cognition et si l'on tient compte de l'analyse des situations réelles d'apprentissage, on ne peut plus faire l'impasse sur le rôle actif de l'apprenant.

## 2. À quelles conditions et sous quelles modalités la confiance peut-elle être donnée et ou retirée entre les entreprises (8)

- Généralement, la firme A recherche elle-même l'accès à un marché ou sa proximité et/ou l'accès à des avantages en matière de main d'œuvre (disponibilité, coûts, flexibilité). Tant que KC, le capital total de l'entreprise fondée en partenariat, est supérieur à l'évaluation des ressources immatérielles mises disposition de la joint venture créée (que nous nommerons kM2) et sur laquelle les deux partenaires se sont mis d'accord, la firme A n'a pas de raison de craindre une rupture contractuelle de la part de la firme B qui peut jouir aussi du soutien du pays B au sein de C (rupture susceptible d'entraîner des dédommagements financiers s'ils ont été prévus contractuellement). La question de la confiance paraît alors suffisamment balisée.
- Mais, en cas inverse (et plus particulièrement si l'on a affaire à des entreprises travaillant essentiellement dans l'immatériel), si le capital total, KC, est assez limité (suite de la lean production limitant les immobilisations matérielles) quel peut être le garant des deux côtés ?

# 3. Conclusions et directions ce recherche (1)

- . La réponse que je vous propose n'est pas l'assurance ex ante, ni ex post, ni la confiance totale, ni l'optimisme ni la défiance, mais une confiance partagée (interindividuelle ou inter collective et/ou institution) qui est pari.
- 3.2. La confiance partagée suppose une égalité dans le partenariat (pas nécessairement une symétrie de pouvoir), une transparence sur une série d'actifs préalablement délimités ou co-construits sur une base d'égalité dans la MitBestimmung et pas une transparence générale sur n'importe quelle catégorie d'actifs.
- 3.3. La transparence sur un actif en soi ne peut pas être nécessairement créatrice ou destructrice de confiance. Par exemple au sein d'un couple une confiance (et pas seulement un degré de confiance) peut survivre au fait de l'infidélité constatée (pas à l'infidélité en pensée ce qui est une autre histoire) si les partenaires se sont mis d'accord sur le protocole à suivre dans cette éventualité (diverses modalités sont possibles de l'annonce, ou de la franchise ex post).
- 3.4. En général, l'égalité telle que définie en 2.3.4 l'emporte sur la transparence

## 3. Conclusions et directions de recherche (2)

- . La réponse que je vous propose n'est pas l'assurance ex ante, ni ex post, ni la confiance totale, ni l'optimisme ni la défiance, mais une confiance partagée (interindividuelle ou inter collective et/ou institution) qui est pari.
- 3.2. La confiance partagée suppose une égalité dans le partenariat (pas nécessairement une symétrie de pouvoir), une transparence sur une série d'actifs préalablement délimités ou co-construits sur une base d'égalité dans la MitBestimmung et pas une transparence générale sur n'importe quelle catégorie d'actifs.
- 3.3. La transparence sur un actif en soi ne peut pas être nécessairement créatrice ou destructrice de confiance. Par exemple au sein d'un couple une confiance (et pas seulement un degré de confiance) peut survivre au fait de l'infidélité constatée (pas à l'infidélité en pensée ce qui est une autre histoire) si les partenaires se sont mis d'accord sur le protocole à suivre dans cette éventualité (diverses modalités sont possibles de l'annonce, ou de la franchise ex post).
- 3.4. En général, l'égalité telle que définie en 2.3.4 l'emporte sur la transparence



### 3. Conclusions et directions de recherche (2)

- Deuxième élément, la coopération est sans doute le préalable fondateur.
- Et derrière en deuxième ligne la construction de la coopération à travers les relations interpersonnelles et les apprentissages.
- Avant dernière piste : La confiance est spot, instantanée éphémère, incertaine mais porte sur des actifs et/ou une relation soutenable, durable, de long terme
- Dernière piste : sans doute convient-il de remplacer/ compléter les problématiques de la confiance dans les institutions et ou les personnes par la confiance dans les réseaux et donc dans la relation assurée. Quelle est la confiance qui s'établit entre les acteurs du peer to peer ? qui va au delà de l'exigence de réciprocité individuelle qui existe dans l'échange symbolique et/ou marchand.