



CAHIER de RECHERCHE N°5

ESCPAU | THE LITTLE **BIG** SCHOOL

décembre **2005**



Préambule

« Ecrire n'est pas l'élément neutre de la Recherche mais au contraire contribue à la révéler. Alors, considérer dès le départ l'écriture comme ressort essentiel du travail à effectuer permettra d'en déployer toute la potentialité formatrice.

Une telle démarche ne va pas de soi. Aussi, il convient de la mettre largement à l'épreuve, d'en expérimenter les effets dans d'autres contextes, d'accompagner sa recherche avec elle et de mettre à profit différentes rencontres possibles autour d'elle, le retour de la part des autres étant essentiel pour savoir ce que l'on a écrit ».

L'écriture produit ou modifie la pensée et ses formes.

Yves REUTER

Composition et présentation du Comité de Lecture

Monsieur **Gérard HIRIGOYEN**

Président du Pôle Universitaire de Bordeaux

Monsieur **Paul LE CANNU**

Professeur à l'Université de Paris I - Panthéon Sorbonne

Monsieur **Gérard DENIS**

Professeur et Doyen de l'Université de Pau et des Pays de l'Adour

Monsieur **Bertrand SAPORTA**

Professeur Emérite de Sciences de Gestion à l'Université Montesquieu-Bordeaux IV

Monsieur **Christian PRAT DIT HAURET**

Maître de Conférences à l'Université Montesquieu-Bordeaux IV

Monsieur **Thierry POULAIN REHM**

Maître de Conférences à l'Université Montesquieu-Bordeaux IV

Monsieur **ALI YAKHLEF**

Professeur à l'Université de Stockholm

Madame **Anne NELSON**

Professeur en Systèmes d'Informations à High Point University

Sommaire

**Le développement jurisprudentiel
de l'obligation de mise en garde du banquier** Page 5

Par Nicole Bourdallé et Jérôme Lasserre Capdeville

**Le transfert d'identification à la marque
dans le cadre des alliances de marques** Page 21

Par Marie-Hélène Abbo, Pierre Ghewy et Laurent Sié

**Une analyse comparée des politiques
d'extraction de la valeur des investisseurs
institutionnels en Europe** Page 43

Par Hervé Campo

**A Preliminary Examination of Faculty
Reluctance to Use Technology
in the Classroom** Page 71

Par Nathalie Hirigoyen et Anne Nelson

**A Preliminary Study of Policy Statements
and Practices in Areas of Global Education** Page 85

Par Anne Nelson et William Nelson

Le développement jurisprudentiel de l'obligation de mise en garde du banquier

Par **Nicole Bourdallé**
Docteur en droit
Professeur
Responsable du Département Juridique
et de la Recherche au Groupe ESCPAU

Jérôme Lasserre Capdeville
Docteur en droit
Chargé d'enseignement
Université de Pau et des pays de l'Adour

La responsabilité du banquier est sujette à de fréquentes évolutions. C'est ainsi que l'obligation de conseil du professionnel s'est vue substituée, récemment, par un devoir de mise en garde. Celui-ci évoqué implicitement, comme explicitement, par un certain nombre de décisions depuis une vingtaine d'années, a été affirmé par plusieurs arrêts de la première chambre civile de la Cour de cassation du 12 juillet 2005. Ces derniers suscitent cependant encore des controverses quant au contenu à attribuer au devoir de mise en garde, même s'il demeure possible de proposer une définition conceptuelle du contenu du devoir en question. Néanmoins, au-delà de cette incertitude, le développement de l'obligation de mise en garde a pour intérêt de répondre efficacement au besoin de protection des plus faibles en présence d'opérations risquées, sans pour autant être attentatoire, à la différence du devoir de conseil, au principe de non-ingérence, c'est-à-dire une norme de comportement essentielle pour le banquier.

1. L'accroissement considérable du champ d'action des professionnels, l'apparition de nouveaux métiers, la naissance d'obligations inédites, a été concomitante avec l'extraordinaire demande de responsabilité qui caractérise le monde contemporain. La clientèle, qui a tendance à créditer les professionnels de pouvoirs plus étendus qu'ils n'ont en réalité, n'hésite pas, en effet, en cas d'insatisfaction, à se retourner en justice contre eux. Le banquier n'échappe pas à ce constat, comme en atteste une jurisprudence abondante visant le banquier dispensateur de crédit.

2. La responsabilité du banquier, qui repose pour une grande part sur les règles du droit commun, présente certaines spécificités. En effet, cherchant à adapter les règles de droit commun à l'activité bancaire, la jurisprudence a dégagé, au cours du XX^{ème} siècle, des principes propres à la profession de banquier, permettant aux magistrats d'apprécier le caractère fautif ou non des agissements. Ces principes fixent ainsi les limites que le professionnel ne peut franchir sans engager sa responsabilité : il s'agit classiquement du devoir de secret, du devoir de non-ingérence, du devoir de vigilance, du devoir d'information ou encore du devoir de mise en garde¹. Si certains de ces principes ont été repris par le législateur, tel le secret bancaire, les autres demeurent majoritairement de nature simplement jurisprudentielle, comme le principe de non-ingérence.

3. De plus, la responsabilité du banquier est sujette à de fréquentes évolutions tant en raison des orientations nouvelles prises par le législateur que du fait de la jurisprudence. C'est ainsi qu'en matière de crédit l'article L. 650-1 du Code de commerce, découlant de la loi du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises², est venu prévoir que : « *Les créanciers ne peuvent être tenus pour responsables des préjudices subis du fait des concours consentis, sauf les cas de fraude, d'immixtion caractérisée dans la gestion du débiteur ou si les garanties prises en contrepartie de ces concours sont disproportionnées à ceux-ci* ». Par cette disposition, qui vise tous les créanciers qui octroient des concours, le législateur a eu la volonté de favoriser l'obtention de crédits aux entreprises tout en mettant un terme à la crainte d'une condamnation pour soutien abusif³. Outre cette évolution d'origine légale, la responsabilité du banquier est susceptible de varier au gré des revirements jurisprudentiels. C'est ainsi qu'un principe comme le devoir de conseil du banquier a perdu, à la vue d'un certain nombre d'arrêts récents, une grande part de son importance au bénéfice du devoir de mise en garde.

(1) Sur l'ensemble de ces devoirs, F. BOUCARD, Les obligations d'information et de conseil du banquier, éd. P.U.A.M., 2002, préf. D. LEGEAIS.

(2) Loi n°2005-845 du 26 juillet 2005 de sauvegarde des entreprises, J.O., 27 juillet 2005, p.12187.

(3) Jusqu'alors, lorsqu'une entreprise bénéficiaire d'un concours bancaire était mise en redressement ou en liquidation judiciaire, la responsabilité de la banque pour octroi de crédits abusifs était souvent recherchée par les organes de la procédure collective ou par la personne qui s'était portée caution des dettes de l'entreprise envers la banque. Ainsi, la responsabilité de la banque pouvait être caractérisée lorsqu'elle avait pratiqué une politique de crédit ruineux pour l'entreprise devant nécessairement provoquer une croissance continue ou insurmontable de ses charges financières, et lorsqu'elle avait apporté un soutien artificiel à une entreprise dont elle connaissait, ou aurait dû connaître, si elle s'était informée, la situation irrémédiablement compromise. V. par ex., Cass. com., 7 janvier 2004, J.C.P., 2004, IV, 1399 ; Cass. com., 17 mars 2004, Juris-Data, n°2004-023168 ; Cass. com., 22 mars 2005, Banque et droit, 2005, n°102, p.71, obs. BONNEAU, R.T.D. Com., 2005, p.578, obs. LEGEAIS, B.R.D.A., 2005, n°10, p.18, J.C.P., 2005, éd. E, 1676, n°32 et s., obs. STOUFFLET et MATHEY.

4. Or, cette dernière évolution présente aussi un intérêt incontestable pour le banquier, dans la mesure où, si elle est avérée, l'étendue de son obligation se réduit. En effet, bien que ces devoirs que sont le conseil, la mise en garde, mais aussi l'information, soient proches, ces termes présentent des différences de degré qui font varier l'étendue de l'obligation mise à la charge du professionnel. Ainsi, l'obligation d'information impose au banquier « *de fournir des indications sur l'objet du contrat ou l'opération envisagée par les moyens adéquats* »⁴ afin que le choix du cocontractant soit effectué en pleine connaissance de cause. Il s'agit donc de la simple transmission de données objectives, c'est-à-dire de la diffusion de renseignements bruts dénués de toute appréciation subjective. Il en va différemment avec l'obligation de conseil qui impose au professionnel, outre d'informer son partenaire, de lui faire part de son opinion quant à l'opportunité d'effectuer l'opération en question⁵. Le conseil suppose alors une appréciation de nature à orienter la décision de l'autre partie⁶. Il se distingue ainsi du devoir de mise en garde se situant entre l'information et le conseil, puisqu'il consiste à attirer l'attention du cocontractant sur un aspect négatif du contrat ou de la chose objet du contrat⁷.

5. Toutefois, malgré cette différence terminologique, la frontière entre ces obligations n'est pas toujours facile à tracer. C'est ainsi qu'une partie de la doctrine⁸, comme certains arrêts⁹, ne font pas de distinction entre l'obligation d'information et l'obligation de conseil du banquier en les utilisant indifféremment. Or, cela est critiquable dans la mesure où elles n'ont pas la même étendue. Cette confusion se rencontre encore à l'égard du devoir de mise en garde, puisque la majorité des auteurs le rattache au devoir de conseil¹⁰. Pourtant, seul ce dernier implique une appréciation subjective de la part du professionnel. L'obligation de mise en garde serait, dès lors, plutôt une « obligation d'information renforcée », puisque, à l'image de l'obligation d'information « classique », elle ne tend pas à inciter directement le cocontractant à agir dans un sens, mais se borne à lui présenter objectivement l'opération projetée tout en soulignant les dangers et les risques éventuels.

6. Or, aujourd'hui, la jurisprudence tend à opérer une distinction plus nette entre ces trois obligations. Des arrêts récents ont préféré se fonder expressément sur le devoir de mise en garde du banquier, plutôt que sur celui de conseil, alors que l'obligation d'information était jugée, à elle seule, insuffisante. Ainsi, un devoir de mise en garde, créé de façon prétorienne, se développe à l'heure actuelle à la charge du banquier. Il convient dès lors de se demander ce que recouvre concrètement ce devoir autonome de mise en garde (I) et les raisons de son développement dans la jurisprudence bancaire (II).

(4) G. CORNU, Vocabulaire juridique, Association Henri Capitant, P.U.F., Paris, 2004, 7^{ème} éd., p.480.

(5) M. FABRE- MAGNAN, De l'obligation d'information dans les contrats. Essai d'une théorie, éd. L.G.D.J., 1992, n°11 et n°471 ; J. GHESTIN, Traité de droit civil. La formation du contrat, éd. L.G.D.J., Paris, 1993, n°594 ; R. SAVATIER, Les contrats de conseil professionnel en droit privé, D., 1972, chronique, p.140, n°10 ; Defrénois, 1995, p.1418, F. TERRE, Ph. SIMLER et Y. LEQUETTE, Droit des obligations, éd. Dalloz, 2005, n°258.

(6) Cette obligation de conseil a été reconnue dès les années soixante-dix par la doctrine (M. SAVATIER, op. cit., n°1 ; M. VASSEUR, Droit et économie bancaire, fascicule 1, Les cours de droit, 1979-1980, p.295 et s.) et la jurisprudence (V. par ex., Cour d'appel de Rouen, 12 mars 1969, J.C.P., 1969, II, 16074, obs. GAVALDA ; Cass. com., 9 avril 1973, J.C.P., 1973, II, 17555, note GAVALDA ; Cour d'appel de Rennes, 9 juillet 1975, J.C.P., 1978, I, 2902, n°6, obs. GAVALDA et STOUFFLET).

(7) M. FABRE- MAGNAN, op. cit., n°11 et n°467 ; J. GHESTIN, op. cit., n°594 ; A. GOURIO, Le prêteur est-il réellement tenu d'une obligation de conseil envers le particulier emprunteur ?, Revue de droit bancaire et financier, 2001, n°1, p.52.

(8) V. par ex., M. VASSEUR, Des responsabilités encourues par le banquier à raison des informations, avis et conseils dispensés à ses clients, Banque, 1983, p.943 et s. ; P. LECLERCQ, L'obligation de conseil du banquier dispensateur de crédit, R.J.D.A., 1995, n°4, p.322 et s. ; F. GRUA, Les contrats de base de la pratique bancaire, éd. Litec, Paris, 2001, n°42 et s. ; F. BOUCARD, Les devoirs généraux du banquier, Juris-Classeur, Commercial, fascicule 343, 2003, n°33 et s. ; J.-F. CLEMENT, Le banquier, vecteur d'informations, R.T.D. Com., 1997, p.209 et s.

(9) V. par ex., la jurisprudence rendue en matière d'assurance groupe, infra, n°24.

(10) V. par ex., T. BONNEAU Droit bancaire, collection Domat droit privé, éd. Montchrestien, Paris, 2005, 6^{ème} éd., n°419 ; S. PIEDELIEVRE, Droit bancaire, collection Thémis droit privé, éd. P.U.F., Paris, 2003, n°115 ; P. LECLERCQ, op. cit., p.322 et s. ; J. STOUFFLET, Retour sur la responsabilité du banquier donneur de crédit, in Mélanges Michel CABRILLAC, éd. Dalloz, Paris, 1999, p.526 ; C. WILLEMS, De la mise en garde à la dissuasion contractuelle, Droit et patrimoine, 2002, n°109, p.42 ; X. DELPECH, D., 2005, aff., p.2278.

I. La création prétorienne d'une obligation de mise en garde

Evoquée implicitement, comme explicitement, par certains arrêts depuis une vingtaine d'années, l'obligation de mise en garde du banquier a récemment été affirmée par la Cour de cassation (A). Son développement s'est accompagné de précisions quant à son contenu (B).

A. L'affirmation progressive d'une obligation de mise en garde

Longtemps pressenti (1), le devoir de mise en garde du banquier est expressément évoqué aujourd'hui par la jurisprudence (2).

1. Une obligation pressentie

7. Depuis plusieurs décennies, la jurisprudence intervient, de plus en plus fréquemment, au nom de l'équité et de la bonne foi, pour corriger les comportements des contractants et atténuer les inégalités engendrées par la supériorité technique ou économique de l'une des parties. Le développement spectaculaire de l'obligation d'information et de conseil constitue certainement la manifestation la plus flagrante de cette quête d'équilibre et de justice contractuelle¹¹. A côté de ces deux devoirs, celui de mise en garde a fait une discrète apparition en droit bancaire. Il en a été plus particulièrement ainsi en présence d'opérations sur instruments financiers. En effet, en ce domaine, il est fréquemment rappelé par la jurisprudence, depuis les années soixante-dix, que « *quelles que soient les relations contractuelles entre un client et sa banque, celle-ci a le devoir de l'informer des risques encourus dans les opérations spéculatives sur les marchés à terme, hors le cas où il en a connaissance* »¹². Il s'agit ainsi, sans le nommer expressément, d'un devoir de mise en garde à la charge du banquier. Cette solution n'est guère surprenante dans la mesure où la spéculation en bourse peut se révéler ruineuse, particulièrement pour les non-initiés. Il est à noter que, plus récemment, certains arrêts se sont expressément référés au devoir de mise en garde du banquier en la matière¹³.

(11) V. par ex., Y. PICOD, *Le devoir de loyauté dans l'exécution du contrat*, éd. L.G.D.J., 1989 ; M. FABRE-MAGNAN, *De l'obligation d'information dans les contrats. Essai d'une théorie*, éd. L.G.D.J., 1992.

(12) Cass. com., 5 novembre 1991, Bull. civ., 1991, IV, n°327. Dans le même sens, V. par ex. Cass. com., 28 octobre 1974, J.C.P., 1976, II, 18251, obs. BOITARD, D., 1976, juris., p.373, note DECAMME ; Cass. com., 23 février 1993, Bull. civ., 1993, IV, n°68, D., 1993, juris., p.424, note NAJJAR ; Cass. com., 18 mai 1993, D., 1994, juris., p.142, note NAJJAR, Gaz. pal., 1994, 1, p.85, note PIEDELIEVRE ; Cour d'appel de Paris, 23 mai 2000, D., 2000, aff., p.685, note NAJJAR ; Cass. com., 22 mai 2001, Juris-Data, n°2001-009673 ; Cour d'appel de Caen, 20 juin 2002, R.J.D.A., 2003, n°392 ; Cass. com., 25 mars 2003, Droit et patrimoine, 2003, n°473, p.1.

(13) V. par ex., Cass. com., 14 mars 2000, R.J.D.A., 2000, n°668 ; Cass. com., 22 mai 2001, Juris-Data, n°2001-009673 ; Cour d'appel d'Orléans, 13 mars 2003, Juris-Data, n°2003-215376 ; Cour d'appel d'Angers, 19 novembre 2004, Juris-Data, n°2004-266921 ; Cour d'appel de Paris, 1er avril 2005, Juris-Data, n°2005-273662. Cette solution figure, désormais, à l'article 322-64 du règlement général de l'Autorité des marchés financiers (J.O., 24 novembre 2004, p.19749) aux termes duquel « le devoir d'information et de conseil comporte la mise en garde contre les risques encourus ».

(14) V. par ex., Cass. com., 18 février 1997, Bull. civ., 1997, IV, n°52 ; Cass. com., 24 septembre 2003, Bull. civ., 2003, IV, n°137, R.T.D. Com., 2004, p.142, obs. LEGEAIS, Banque et droit, 2004, n°93, p.56, obs. BONNEAU.

(15) V. par ex. Cass. com., 20 septembre 2005, D., 2005, aff., p.2588, obs. DELPECH, Banque et droit, 2005, n°104, p.76, obs. RONTCHEVSKY, J.C.P., 2006, éd. E, 1146, note LEGEAIS. Ce qui est sanctionné dans ce cas c'est « l'asymétrie d'information » entre le créancier et la caution. C'est donc l'obligation d'information, voire de mise en garde, qui semble visée ici. T. BONNEAU, Banque et droit, 2004, n°98, p.57.

(16) V. par ex., Cass. com., 11 mai 1999, J.C.P., 1999, éd. E, p.1730, note LEGEAIS, Revue de droit bancaire, 1999, n°75, p.184, obs. CREDOT et GERARD ; Cass. com., 10 octobre 2000, R.J.D.A., 2001, n°71 ; Cass. com., 26 mars 2002, Banque et droit, 2002, n°84, p.46, obs. BONNEAU, R.T.D. Com., 2002, p.523, obs. CABRILLAC, D., 2002, aff., p.1341, obs. LIENHARD, J.C.P., 2002, éd. E, 852, note GOURIO ; Cass. com., 19 novembre 2002, R.T.D. Com., 2003, p.151, obs. LEGEAIS ; Cass. com., 1er juillet 2003, R.T.D. Com., 2003, p.793, obs. LEGEAIS ; Cass. com., 7 janvier 2004, J.C.P., éd. E, 2004, 736, n°21, obs. STOUFFLET ; Cass. com., 18 février 2004, R.T.D. Com., 2004, p.583, obs. LEGEAIS ; Cass. com., 18 mai 2005, Banque et droit, 2005, n°103, p.71, obs. BONNEAU ; Cass. com., 12 juillet 2005, R.J.D.A., 2005, n°1270 ; Cass. com., 22 novembre 2005, Juris-Data, n°2005-030928.

(17) Cass. civ. 1^{ère}, 27 juin 1995, Defrénois, 1995, p.1416, obs. MAZEAUD, J.C.P., 1996, éd. E, I, p.772, note LEGEAIS, R.T.D. Com., 1996, p.100, obs. CABRILLAC, Revue de droit bancaire et de la bourse, 1995, p.185, obs. CREDOT et GERARD, D., 1995, juris., p.621, note PIEDELIEVRE ; E. SCHOLASTIQUE, Les devoirs du banquier dispensateur de crédit au consommateur. A propos d'un arrêt de la 1^{ère} chambre civile de la Cour de cassation, Defrénois, 1996, p.689 et s.

8. La même évolution est à constater à l'encontre du banquier dispensateur de crédit. Depuis une dizaine d'années, les emprunteurs dans l'impossibilité de rembourser leur crédit, ont parfois reproché au banquier prêteur de ne pas les avoir conseillé de manière pertinente. Les magistrats ont donc été amenés à se demander si le banquier devait juger l'opportunité du crédit consenti, et s'il n'était pas, par conséquent, tenu à un devoir de conseil à l'égard de l'emprunteur. Les arrêts rendus par la chambre commerciale et la première chambre civile de la Cour de cassation ont divergé sur cette question.

Pour la chambre commerciale, tout d'abord, la banque n'est pas tenue à une obligation de conseil à l'égard de l'emprunteur¹⁴, sauf lorsqu'elle dispose sur sa situation financière, ou sur les risques encourus, des informations que lui-même ignore, ce qui ne devrait se rencontrer qu'exceptionnellement¹⁵. Il incombe, dès lors, à l'emprunteur de mesurer le risque pris en s'engageant¹⁶. En revanche, la première chambre civile a estimé, quant à elle, par un arrêt du 27 juin 1995¹⁷, que le banquier était effectivement tenu au respect d'une obligation de conseil. Néanmoins, même si beaucoup ont vu dans cet arrêt la consécration de cette obligation¹⁸, il est à noter que la Cour reprochait précisément à l'établissement de crédit de pas justifier « avoir mis en garde les emprunteurs sur l'importance de l'endettement qui résulterait de ces prêts ». On peut donc penser que les magistrats opéraient ici une confusion entre deux devoirs distincts, le conseil et la mise en garde, qui n'impliquent pourtant pas les mêmes obligations¹⁹. Cette jurisprudence a pourtant été fréquemment réaffirmée par les juridictions du fond²⁰.

Cette divergence entre les deux chambres, contraire à la sécurité juridique, rendait dès lors nécessaire une clarification : le banquier dispensateur de crédit est-il ou non tenu à une obligation de conseil ? La première chambre civile a, semble-t-il, répondu par la négative par un arrêt du 8 juin 2004²¹ en mettant à la charge du professionnel, certes de façon implicite, une simple obligation de mise en garde²². Elle n'entendait, dès lors, pas s'aligner sur la jurisprudence de la chambre commerciale précitée. Néanmoins, la solution de cet arrêt manquant quelque peu de certitude²³, il était important que cette jurisprudence soit précisée, et ce d'autant plus que les juridictions du fond demeuraient contradictoires²⁴. C'est ce qu'a essayé de faire la Cour de cassation par les arrêts rendus le 12 juillet 2005.

2. Une obligation affirmée

9. La Cour de cassation a tenté, par quatre arrêts du 12 juillet 2005²⁵ rendus en formation plénière, de préciser sa position en matière de responsabilité du banquier dispensateur de crédit. Il convient d'évoquer plus particulièrement parmi ceux-ci l'arrêt *Epoux Jauleski*²⁶ qui a reconnu expressément à la charge du banquier une obligation de mise en garde autonome. En l'espèce, une banque avait consenti à des époux, au profil modeste, un prêt pour l'acquisition d'une maison d'habitation. Suite

(19) V. par ex., J. MESTRE, R.T.D. Civ., 1996, p.385 ; D. MAZEAUD, Defrénois, 1995, p.1416 ; S. PIEDELIEVRE, D., 1995, juris., p.623 ; M. CABRILLAC, R.T.D. Com., 1996, p.101 ; D. LEGEAI, J.C.P., 1996, éd. E, II, 772 ; X. DELPECH, D., 2005, aff., p.78., B. PARANCE, D., 2005, aff., p.3096.

(18) Certains ont ainsi cru voir dans cet arrêt la volonté de limiter l'obligation de conseil du banquier à une simple mise en garde, T. BONNEAU, Droit bancaire, éd. Montchrestien, Paris, 2005, 6ème éd., n°419 ; D. LEGEAI, J.C.P., 1996, éd. E, II, 772 ; D. MAZEAUD, Defrénois, 1995, p.1416.

(20) V. par ex., Cour d'appel de Versailles, 5 avril 1996, Juris-Data, n°1996-041820 ; Cour d'appel d'Orléans, 23 mars 2000, Juris-Data, n°2000-116045 ; Cour d'appel de Paris, 1er juin 2001, Juris-Data, n°2001-154612 ; Cour d'appel d'Aix-en-Provence, 31 janvier 2002, Juris-Data, n°2002-169969 ; Cour d'appel de Paris, 10 septembre 2002, Juris-Data, n°2002-19202 ; Cour d'appel de Lyon, 30 janvier 2003, Juris-Data, n°2003-210207 ; Cour d'appel de Rennes, 23 octobre 2003, Juris-Data, n°2003-227793 ; Cour d'appel de Dijon, 29 janvier 2004, Juris-Data, n°2004-232108 ; Cour d'appel de Bordeaux, 13 mai 2004, Juris-Data, n°2004-242432.

(21) Cass. civ. 1ère, 8 juin 2004, Bull. civ., 2004, I, n°166, J.C.P., 2004, éd. E, 1442, note LEGEAI, R.J.D.A., 2004, n°1367, Banque et droit, 2004, n°98, p.56, obs. BONNEAU, J.C.P., 2005, éd. E, 782, n°39, obs. STOUFFLET, J.C.P., 2004, II, 10142, note DAGORNE-LABBE, Gaz. pal., 2005, p.1183, note BOUCHARD.

(22) En effet, alors que la demande de l'emprunteur était fondée sur « un manquement au devoir de conseil », la Cour d'appel de Rennes a préféré se prononcer en matière de mise en garde. Or, si la Haute juridiction a cassé cet arrêt, ce n'est aucunement en raison du recours à cette notion.

(23) Pour un premier courant doctrinal, la Cour de cassation retiendrait ici la responsabilité de la banque sur la base d'un manquement à son devoir de conseil (T. BONNEAU, Banque et droit, 2004, n°98, p.57 ; Y. DAGORNE-LABBE, J.C.P., 2004, II, 10142 ; F.-J. CREDOT et Y. GERARD, Revue de droit bancaire et financier, 2005, n°6, p.14 ; R.J.D.A., 2004, n°1367 ; D., 2004, aff., p.1897 ; Droit et patrimoine, 2004, n°526, p.2), alors que pour d'autres auteurs, auxquels nous adhérons, la solution serait fondée sur le non-respect du devoir de mise en garde (D. LEGEAI, J.C.P., 2004, éd. E, 1442). D'autres encore ne prennent pas partie (J. STOUFFLET, J.C.P., 2005, éd. E, 782, n°39 ; B. PARANCE, D., 2005, aff., p.3094).

(24) V. par ex., se fondant sur l'« obligation d'information et de conseil », Cour d'appel de Douai, 12 juillet 2004, Juris-Data, n°2004-284361 ; sur la mise en garde, Cour d'appel d'Aix-en-Provence, 24 mars 2005, Juris-Data, n°2005-273777 ; sur l'obligation d'information seule, Cour d'appel de Paris, 30 juin 2005, Juris-Data, n°2005-279046, J.C.P., 2005, IV, 3213.

(25) Références communes aux quatre arrêts, J.C.P., 2005, II, 10140, note GOURIO, Banque et droit, 2005, n°104, p.80, obs. BONNEAU, D., 2006, panorama, p.167, obs. D.R.M., D., 2005, aff., p.2276, obs. DELPECH, Revue Lamy droit civil, 2005, n°21, p.15, note PIEDELIEVRE, D., 2005, aff., p.3094, note PARANCE, Revue de droit bancaire et financier, 2005, p.20, obs. LEGEAI, B.R.D.A., 2005, n°20, p.11, Droit et patrimoine, 2006, n°145, p.123, obs. AYNES et DUPICHOT, R.T.D. Com., 2005, p.829, obs. LEGEAI, Droit et patrimoine, 2005, n°143, p.98, obs. MATTOUT et PRÜM, D., 2006, panorama, p.167, obs. MARTIN et SYNNET, Revue de droit bancaire et financier, 2005, n°6, p.14, obs. CREDOT et GERARD.

(26) V. supra, note 25.

à une défaillance dans leur paiement, les époux avaient assigné la banque pour octroi fautif du prêt. La Cour d'appel de Paris leur a donné raison et la Cour de cassation a rejeté le pourvoi intenté contre ce dernier arrêt, au motif que la Cour d'appel avait légalement justifié sa décision en déclarant « *que la banque avait méconnu ses obligations à l'égard de ces emprunteurs profanes en ne vérifiant pas leurs capacités financières et en leur accordant un prêt excessif au regard de leurs facultés contributives, manquant ainsi à son devoir de mise en garde* ». Si certains ont cru percevoir dans cette décision un retour à la solution de l'arrêt de la 1ère chambre civile du 27 juin 1995²⁷, c'est pourtant bien l'obligation de mise en garde, et non plus celle de conseil, qui est expressément visée. Il s'agit, dès lors, d'une reconnaissance explicite d'un devoir autonome de mise en garde²⁸. Deux autres décisions rendues le même jour, l'arrêt *Epoux Seydoux*²⁹ et l'arrêt *Guigan*³⁰, ont néanmoins limité le champ d'application de ce devoir aux cas où l'emprunteur est un profane en refusant de le retenir en présence d'emprunteurs avertis³¹. La solution figurant dans l'arrêt *Epoux Jauleski* a récemment été confirmée par la jurisprudence³².

10. De même, un autre arrêt du 12 juillet 2005, l'arrêt *Consorts Grimaldi*, est venu prévoir, de façon plus implicite, une obligation de mise en garde à la charge du banquier qui octroie un crédit à un client dont il détient déjà des comptes³³. En l'espèce, une banque avait consenti, à l'une de ses clientes, qui était détentrice de plusieurs comptes ouverts auprès de l'établissement, trois crédits successifs en vue de couvrir le solde débiteur de son compte de dépôt. Reprochant cependant à la banque de ne pas lui avoir proposé, au titre de son obligation de conseil, d'effectuer un virement depuis ses comptes d'épargne dont les soldes étaient suffisamment créditeurs pour couvrir le découvert, l'intéressée avait recherché la responsabilité de l'établissement de crédit. Cette action a été rejetée par la Cour d'appel de Bordeaux avant que la Haute juridiction ne casse l'arrêt au motif que la Cour d'appel n'avait pas recherché, « *si lors de la souscription de chacun des crédits consentis à X par la banque, celle-ci avait, comme y elle était tenue en tant que gestionnaire de comptes, éclairé sa cliente sur les avantages et inconvénients du choix qui s'offrait alors à cette dernière, pour couvrir le solde débiteur de son compte de dépôt, entre le recours au crédit et la mobilisation de l'épargne figurant sur ses autres comptes* ». A première vue, la qualification du devoir mis à la charge de l'établissement de crédit pourrait être délicate à déterminer. Il semble, néanmoins, et bien qu'il ne soit pas expressément cité³⁴, que c'est le devoir de mise en garde du banquier qui est le fondement de cet arrêt. En effet, l'obligation de conseil ne saurait être retenue ici³⁵, car si cette dernière figurait dans le moyen de la cliente, la Cour de cassation ne l'a pas repris. De même, la Haute juridiction n'évoque que le devoir d'éclairer l'intéressée et non de lui donner une appréciation de nature à orienter sa décision. Par ailleurs, l'obligation d'information ne saurait, elle non plus, être perçue comme fondement³⁶, dans la mesure où la banque avait bien informé sa cliente conformément à la loi. Dès lors, si ni l'obligation de conseil, ni l'obligation d'information ne pouvaient être retenue, seule l'obligation de mise en garde du banquier pouvait être envisagée, à moins de penser que la Cour de cassation ait souhaité créer ici un nouveau chef de responsabilité bancaire³⁷. Or, l'étude du contenu de cette obligation laisse penser qu'il s'agit davantage d'une application circonstanciée du devoir de mise en garde.

(27) X. DELPECH, D., 2005, aff., p.78 ; B.R.D.A., 2005, n°20, p.11 et s. ; A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140 ; J.-L. GUILLOT et M. BOC-CARA, Banque, 2005, n°673, p.96 ; T. BONNEAU, Banque et droit, 2005, n°104, p.81. Ce dernier ne différencie cependant pas l'obligation de mise en garde de celle de conseil (Droit bancaire, collection Domat droit privé, éd. Montchrestien, Paris, 2005, 6ème éd., n°419).

(28) Dans le même sens, D. LEGEAIS, J.C.P., 2005, éd. E, 1359, J.-P. MATTOU et A. PRÛM, Droit et patrimoine, 2005, n°143, p.100 ; F.-J. CREDOT et Y. GERARD, Revue de droit bancaire et financier, 2005, n°6, p.14.

(29) V. supra, note 25.

(30) V. supra, note 25.

(31) V. infra, n°17 et s.

(32) Cass. civ. 1ère, 2 novembre 2005, Juris-Data, n°2005-030521, D., 2005, aff., p.3084, obs. AVENA-ROBARDET, J.C.P., 2005, IV, 3542.

(33) V. supra, note 25.

(34) Pour une tentative d'explication personnelle de ce silence, V. infra, n°11.

(35) Dans le même sens, T. BONNEAU, Banque et droit, 2005, n°104, p.83 ; A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140 ; J.-L. GUILLOT et M. BOC-CARA, Banque, 2005, n°673, p.96 ; X. DELPECH, D., 2005, aff., p.2279 ; D. LEGEAIS, J.C.P., 2005, 1359. Contra, J.-P. MATTOU et A. PRÛM, Droit et patrimoine, 2005, n°143, p.100.

(36) Dans le même sens, D. LEGEAIS, J.C.P., 2005, éd. E, 1359. Contra, X. DELPECH, D., 2005, aff., p.2279, S. PIEDELIEVRE, Revue Lamy droit civil, 2005, n°21, p.15.

(37) En ce sens, A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140 ; B. PARANCE, D., 2005, juris., p.3101 ; B.R.D.A., 2005, n°20, p.13.

B. Le contenu de l'obligation de mise en garde

Si le contenu de cette obligation ne soulève guère d'incertitudes en matière d'opérations spéculatives sur les marchés à terme, en ce qu'elle oblige le professionnel à informer son client profane des risques prévisibles encourus du fait des opérations projetées³⁸, les arrêts rendus le 12 juillet 2005 suscitent encore des controverses quant au contenu à attribuer au devoir de mise en garde (1). Il semble pourtant possible, à la vue de ces arrêts, de proposer une définition conceptuelle du contenu du devoir en question (2).

1. Les incertitudes

11. Les quatre arrêts de la 1^{ère} chambre civile de la Cour de cassation du 12 juillet 2005 sont moins clairs qu'il n'y paraît³⁹. Ainsi, dans l'arrêt *Epoux Jauleski*, la Haute juridiction tend à regrouper deux obligations distinctes sous le devoir de mise en garde : l'obligation de s'informer sur les capacités financières du client, puis l'obligation de lui consentir un crédit adapté à celles-ci. Or, cette seconde obligation diffère totalement de la définition classique donnée à la mise en garde : accorder un prêt proportionné aux capacités de remboursement ne correspondant pas au fait d'attirer l'attention du client sur le ou les aspects négatifs de l'opération projetée. Ainsi, bien que recourant à un concept relativement clair, la mise en garde, la Cour de cassation en donne un contenu trop large.

A notre sens, cet arrêt opère une confusion malheureuse entre le devoir de mise en garde et celui de vigilance⁴⁰, également appelé devoir de surveillance, de discernement ou devoir général de prudence. En effet, seul ce dernier devoir oblige le banquier à déceler, parmi les opérations qu'on lui demande de traiter, celles qui présentent une anomalie apparente et, en présence d'une telle anomalie, de tout mettre en œuvre pour éviter le préjudice qui résulterait de la réalisation de cette opération pour le client, pour la banque elle-même ou pour un tiers. Dès lors, c'est cette obligation de vigilance qui va fonder l'obligation, pour le banquier, de consentir un crédit qui ne soit pas disproportionné à la capacité financière du client, et non pas l'obligation de mise en garde telle qu'elle est classiquement entendue⁴¹. Ce serait par ailleurs, selon nous, en raison de cette confusion entre les deux obligations, que l'arrêt *Consorts Grimaldi*, rendu le même jour, se refuse à se référer expressément au devoir de mise en garde. En effet, s'il l'avait cité, il aurait été certainement dans l'obligation de lui donner la même définition que l'arrêt *Epoux Jauleski*. Or, comme les magistrats souhaitaient en l'espèce limiter le devoir en question à la simple obligation d'éclairer la cliente sur les avantages et les inconvénients du choix qui s'offrait à elle, ils ne pouvaient plus que taire le fondement en question sous peine de donner à une même obligation deux étendues distinctes⁴².

12. Cet arrêt *Consorts Grimaldi* n'est pas, lui non plus, à l'abri de toute controverse quant à son contenu. En déclarant le banquier « *gestionnaire de comptes* »⁴³ tenu d'éclairer son client « *sur les avantages et inconvénients du choix* » qui s'offrent à lui, on peut craindre l'instauration d'une obligation nettement trop étendue à la charge du professionnel. Si l'on suit cet arrêt, la banque saisie d'une demande de prêt pourrait être dans l'obligation, de sa propre initiative, d'établir un état de l'épargne bancaire de son client dans ses comptes et d'étudier précisément la pertinence du crédit proposé à la

(38) V. par ex., Cass. com., 23 février 1993, D., 1993, juris., p.424, note NAJJAR ; Cass. com., 18 mai 1993, D., 1994, juris., p.142, note NAJJAR, Gaz. pal., 1994, 1, p.85, note PIEDELIEVRE. V. supra, n°7.

(39) Contra, D. LEGEAIS, J.C.P., 2005, éd. E, 1359.

(40) D. LEGEAIS, J.C.P., 2005, éd. E, 1359 ; F.-J. CREDOT et Y. GERARD, *Revue de droit bancaire et financier*, 2005, n°6, p.14 ; X. DELPECH, D., 2005, aff., p.2279 ; A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140. Par le passé déjà, l'examen de certaines décisions du fond, se référant à « l'obligation d'information et de conseil », permettait de relever que, sous le couvert de cette formulation, les juges mettaient parfois en œuvre l'obligation d'accorder un crédit en rapport avec les capacités financières de l'emprunteur, ce qui procédait plutôt du devoir général de vigilance du banquier, V. A. GOURIO, *Le prêteur est-il réellement tenu d'une obligation de conseil envers le particulier emprunteur ?*, *Revue de droit bancaire et financier*, 2001, n°1, p.53.

(41) En outre, la solution découlant de l'arrêt *Epoux Jauleski* paraît en contradiction avec la jurisprudence relative au banquier intervenant en matière d'opérations sur instruments financiers. En effet, si un devoir de mise en garde a aussi été imposé à ce dernier, il n'est cependant tenu que d'informer son client profane des risques prévisibles encourus du fait des opérations spéculatives projetées. Il peut paraître dès lors surprenant de soumettre, dans le même temps, le simple prêteur d'argent à une obligation plus étendue et plus sévère, alors que les opérations de crédit ne présentent pas des caractères de complexité et de risques comparables à ceux liés à des opérations spéculatives sur des marchés à terme.

(42) Il ne s'agirait donc pas, selon nous, d'un nouveau chef de responsabilité du banquier. V. supra, n°10.

(43) Sur les incertitudes entourant le recours à cette notion, A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140 ; S. PIEDELIEVRE, *Lamy Droit civil*, 2005, n°21, p.18 ; B. PARANCE, D., 2005, juris., p.3101

vue des autres choix se présentant à l'intéressé. Une telle démarche irait incontestablement au-delà du devoir de s'informer de la banque et porterait atteinte au principe de non-ingérence en vertu duquel le banquier n'a pas, sauf irrégularité grossière, à s'immiscer dans les affaires de ses clients⁴⁴. Il semble néanmoins prématuré, au-delà de cette controverse, de généraliser la solution rigoureuse de cet arrêt⁴⁵, celle-ci paraissant inspirée par le souci de sanctionner l'attitude particulièrement déloyale de la banque qui avait, en l'espèce, trompé sa cliente en lui accordant trois prêts à des taux d'intérêts élevés sans lui proposer d'utiliser l'épargne déjà constituée. On peut donc penser que les magistrats n'ont pas voulu aller aussi loin que pourrait le laisser entendre une appréciation extensive de l'arrêt. Il convient dès lors, face aux incertitudes précitées, sources d'insécurité juridique, de tenter de proposer une définition plus claire du contenu de l'obligation de mise en garde.

2. Proposition de définition

13. L'obligation de mise en garde du banquier dispensateur de crédit doit, à notre sens, être simplement définie comme le fait d'attirer l'attention du client profane⁴⁶ sur le ou les aspects négatifs du crédit qu'il lui propose⁴⁷. Concrètement, ce devoir va obliger le banquier, avant de faire une offre de crédit, à se renseigner sur les capacités financières de l'emprunteur, afin de mesurer les risques encourus, et pouvoir l'informer de ces derniers s'ils lui semblent prévisibles. Tout d'abord, concernant l'obligation de se renseigner, le banquier va interroger son client sur son patrimoine et ses revenus. Il doit, de plus, solliciter divers justificatifs, tels que des fiches de salaires, des avis d'impositions, etc. Il peut encore consulter le fichier des incidents de remboursement des crédits aux particuliers tenu par la Banque de France. Le projet financé est lui-même étudié par le professionnel. Il semble, en outre, à la vue de l'arrêt *Seydoux* du 12 juillet 2005⁴⁸, que le banquier ne doit pas seulement se référer à la situation économique de l'emprunteur au moment de la passation de l'acte, mais qu'il doit également tenir compte de l'évolution de la situation de ce dernier pendant le remboursement du crédit qui peut s'échelonner sur plusieurs années. Cette obligation de se renseigner est néanmoins limitée par le principe de non-ingérence⁴⁹. La banque n'a donc pas à diligenter des mesures d'investigation de nature inquisitoriale dès lors qu'aucun élément du dossier de prêt ne justifie *a priori* une telle démarche⁵⁰. En outre, hormis anomalies grossières, le banquier est en droit de se fier aux éléments qui lui sont communiqués⁵¹. Ainsi, une fois que le professionnel a rassemblé suffisamment d'informations sur la situation financière de l'emprunteur, il peut déterminer les risques d'endettement qui lui semblent prévisibles à la vue du crédit proposé à l'intéressé. Il va dès lors pouvoir l'informer des dangers en question⁵². Ce devoir doit, pour la jurisprudence, être accompli par le banquier octroyant le crédit, même si un autre établissement a, par le passé, lui aussi mis en garde l'intéressé⁵³.

Cette proposition d'appréciation plus limitée du contenu du devoir de mise en garde paraît plus conforme à la définition classique de celui-ci. On peut d'ailleurs se demander si les magistrats ne souhaitent pas revenir à un contenu plus étroit de l'obligation en question. En effet, un arrêt du 2 novembre 2005⁵⁴ limite le devoir de mise en garde du banquier à la seule obligation pour l'établissement, avant d'apporter son concours, de vérifier les capacités financières des emprunteurs profanes. Il n'est ainsi plus expressément affirmé que la banque soit aussi tenue de leur proposer un crédit qui leur soit adapté⁵⁵.

(44) V. infra, n°20.

(45) J.-L. GUILLOT et M. BOCCARA, Banque, 2005, n°673, p.96 ; B. PARANCE, D., 2005, juris., p.3102.

(46) Les arrêts *Epoux Seydoux* (V. supra, note 25 et infra, n°17) et *Guigan* (V. supra, note 25 et infra, n°17) excluent en effet de la protection les emprunteurs « avertis ».

(47) Hormis s'il est, dans le même temps, détenteurs de comptes ouverts au nom de l'emprunteur, V. infra n°14.

(48) V. supra, note 25 et infra, n°17.

(49) V. infra, n°20.

(50) V. par ex., Cour d'appel de Paris, 22 avril 2005, *Juris-Data*, n°2005-271388.

(51) V. par ex., Cour d'appel de Paris, 9 novembre 1995, *Revue de droit bancaire et de la bourse*, 1996, n°54, p.52, obs. CREDOT et GERARD ; Cour d'appel de Nancy, 15 mai 2003, *Juris-Data*, n°2003-232169, J.C.P., 2004, IV, 2025 ; Cour d'appel d'Aix-en-Provence, 5 mars 2003, *Juris-Data*, n°2003-231443 ; Cour d'appel de Rouen, 11 mai 2004, J.C.P., 2005, éd. E, 782, n°41, obs. STOUFFLET ; Cour d'appel de Douai, 29 septembre 2005, *Juris-Data*, n°2005-290025 ; Cass. civ. 3ème, 9 novembre 2005, J.C.P., 2005, IV, 3593, *Juris-Data*, n°2005-03642.

(52) Dans tous les cas, pour être jugée efficace, cette mise en garde devra être précise, complète et accessible à son destinataire. Il est recommandé au banquier de compléter l'information orale par une information écrite afin de se constituer une preuve du respect de son obligation.

(53) Cette solution découle de l'arrêt du 8 juin 2004, V. supra, n°8.

(54) Cass. civ. 1ère, 2 novembre 2005, *Juris-Data*, n°2005-030521, D., 2005, aff., p.3084, obs. AVENA-ROBARDET, J.C.P., 2005, IV, 3542.

(55) *Contra*, V. AVENA ROBARDET, obs. sous Cass. civ. 1ère, 2 novembre 2005, D., 2005, aff., p.3084.

14. Ce devoir de mis en garde paraît, toutefois, devoir être entendu plus largement lorsque le crédit en question est proposé par une banque qui tient déjà plusieurs comptes ouverts au nom de l'emprunteur profane. Dans cette hypothèse, en effet, l'établissement de crédit va devoir, à la vue de l'arrêt *Consorts Grimaldi* du 12 juillet 2005⁵⁶ et du principe de non-ingérence, procéder à l'analyse traditionnelle du dossier de crédit, mais aussi observer d'une façon générale si son client n'a pas d'autres solutions qui se présentent à lui à côté de la demande de prêt. A la vue de ces informations, la banque pourra, outre informer son client sur les modalités du prêt et sur les dangers prévisibles qu'il encourt, lui présenter les différents choix qui s'offrent à lui et les avantages et inconvénients globaux de chacun d'eux⁵⁷. Cette solution, sans être attentatoire au principe de non-immixtion, n'est pas contraire à la solution retenue par l'arrêt *Consorts Grimaldi* puisque, dans cette affaire, on pouvait reprocher à la banque d'avoir accordé à sa cliente trois prêts à des taux d'intérêts élevés sans même lui proposer d'utiliser l'épargne constituée. Ainsi, une recherche globale et une délivrance d'informations générales de la part professionnel auraient été, semble-t-il, suffisantes. Néanmoins, le client ne pouvant pas toujours se satisfaire d'une telle généralité, il appartient au banquier, selon nous, de proposer à l'emprunteur une étude plus minutieuse de ses affaires, étude nécessitant son accord mais impliquant aussi un coût. Dans ce cas, le banquier procéderait à une authentique analyse patrimoniale rémunérée par l'intéressé ayant exprimé son accord. Cette solution serait plus conforme au fait que la banque est, avant tout, une activité de commerce.

15. La proposition de définition du contenu de l'obligation de mise en garde présentée ci-dessus, soulève encore des interrogations. Tout d'abord, le client peut-il passer outre la mise en garde ? La réponse est nécessairement positive. En effet, si l'emprunteur persiste dans son projet et accepte définitivement l'offre, il manifeste sa volonté en pleine connaissance de cause. L'établissement ne peut alors interférer dans cette décision, sous peine de se voir reprocher une ingérence dans les affaires de son client. Néanmoins, il ne faut pas perdre de vue qu'en matière de crédit, c'est d'abord le client qui dépose une demande de prêt auprès d'un ou de plusieurs établissements de crédit et le banquier bénéficie, à ce stade, de la liberté d'octroyer ou de refuser un crédit en fonction de la capacité financière de l'intéressé. Ce n'est dès lors que s'il consent à faire une offre de crédit, ce qu'il ne fera probablement pas si la situation de l'emprunteur n'est pas en adéquation avec ce dernier, qu'il devra mettre en garde l'intéressé des risques de l'opération. Celui-ci sera alors libre de tenir compte ou pas de la mise en garde en acceptant ou en refusant le prêt personnalisé proposé.

Mais, le banquier est-il dans l'obligation de refuser le crédit lorsque celui-ci apparaît dépasser les capacités financières de l'emprunteur ? Il convient de répondre par la négative si l'on se fonde sur la définition du devoir de mise en garde proposée plus haut, puisque, dans ce cas, le seul fait pour le banquier dispensateur de crédit d'avoir averti l'emprunteur des risques encourus du fait du crédit accordé, suffit à faire échapper le professionnel à l'engagement de sa responsabilité⁵⁸. La réponse à cette interrogation devient, en revanche, positive, si l'on joint à cette obligation de mise en garde une obligation plus sévère : l'obligation de vigilance⁵⁹. En effet, si la jurisprudence vient à superposer ces deux obligations, ce qui est plus que probable⁶⁰, le banquier devra refuser d'octroyer le crédit qui lui est demandé par un client profane, si celui-ci est jugé excessif⁶¹ à la vue de la situation financière de l'emprunteur⁶².

(56) V. infra, n°12.

(57) Cette information ne saurait cependant porter directement sur l'opportunité de l'opération de crédit en elle-même, A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140 ; D. LEGEAIS, R.T.D. Com., 2005, p.821 ; T. BONNEAU, Banque et droit, 2005, n°104, p.83 ; B.R.D.A., 2005, n°20, p.13. Il est vrai néanmoins que le fait de révéler les dangers et les risques d'une opération peut avoir indirectement un effet dissuasif.

(58) Il en va différemment si le banquier est aussi détenteur de compte ouvert au nom de son client puisque, dans ce cas, il devra en outre informer globalement ce dernier sur les avantages et les inconvénients des diverses solutions qui s'offrent à lui à côté du recours au crédit (V. infra, n°14). Dès lors, en l'espèce, ce crédit peut ne pas présenter de risques particuliers, car non excessif, et pourtant permettre l'engagement de la responsabilité du banquier car se révélant désavantageux pour le client.

(59) V. supra, n°11.

(60) En effet, ce développement s'inscrit, certes par anticipation, dans l'exigence plus générale de « prêt responsable » consacrée dans la proposition de directive relative au crédit aux consommateurs. Cette proposition, récemment révisée, a été présentée par la Commission le 10 octobre 2005. V. infra, n°24.

(61) L'appréciation de ce caractère excessif s'avère en pratique fort délicate. A. GOURIO, Qu'est-ce qu'un crédit excessif ?, Revue de droit bancaire et financier, 2001, n°1, p.55 ; D. LEGEAIS, Responsabilité du banquier, Juris-Classeur, Commercial, fascicule 346, 2005, n°18.

(62) Le droit bancaire constitue, depuis quelques années déjà, un terrain d'élection de ce principe de proportionnalité, obligeant le banquier dispensateur de crédit à ne pas exiger de l'emprunteur, comme de la caution, un engagement qui ne soit pas disproportionné par rapport à ses facultés de remboursement. V. par ex., Cass. com., 17 juin 1997, Bull. civ. 1997, IV, n°188, D., 1998, juris., p.208, note CASEY, R.T.D. Civ., 1998, p.100, obs. MESTRE, J.C.P., 1997, éd. E, II, 1007, note LEGEAIS ; Cass. civ. 1ère, 9 juillet 2003, Bull. civ. 2003, I, n°167, J.C.P., 2003, II, 10167, note CASEY, J.C.P., 2003, I, 176, n°4, obs. SIMLER, Revue de droit bancaire et financier, 2003, p.286, obs. LEGEAIS. Cette solution a été consacrée en matière de cautionnement par la loi n°2003-721 du 1er août 2003 (D., 2003, p.2055) à l'article 341-4 du Code de la consommation. La disproportion est encore prévue au nouvel article L. 650-1 du Code de commerce qui prévoit, comme exception à l'irresponsabilité de principe du créancier qui octroie des concours à une entreprise concernée par une procédure de prévention ou de règlement de ces difficultés, le cas où les garanties obtenues par le créancier sont disproportionnées par rapport au crédit consenti. V. supra, n°3.

Il est à souhaiter, néanmoins, que la jurisprudence vienne clarifier cette situation en précisant quelle est l'obligation exacte qu'elle met à la charge du banquier dispensateur de crédit à un profane : un simple devoir de mise en garde entendu strictement comme c'est le cas en matière d'opération spéculative sur les marchés à terme⁶³, un devoir entendu là encore strictement mais accompagné d'un devoir de vigilance, ou alors une obligation de mise en garde au contenu extrêmement large comme dans l'arrêt *Jaulski* ? Les deux premières solutions contribueraient salutairement à la sécurité juridique et éviteraient de faire de l'obligation de mise en garde, comme l'arrêt *Epoux Jaulski* précité le laisse craindre, une obligation « fourre tout ».

Cependant, si l'évolution du devoir de mise en garde ne s'est pas faite à ce jour avec toute la clarté souhaitée, il demeure manifeste que cette obligation a pour intérêt de répondre au besoin de protection des plus faibles en matière bancaire sans porter atteinte pour autant à d'autres obligations à la charge du professionnel.

II. Une création prétorienne pragmatique

Le mouvement général de protection des consommateurs a touché depuis bientôt 30 ans le monde bancaire, par l'intermédiaire plus particulièrement des lois du 10 janvier 1978 et 13 juillet 1979 sur le crédit à la consommation et le crédit immobilier. Ainsi, le développement du devoir de mise en garde s'inscrit dans cette évolution, puisqu'il tend à la protection des plus faibles (A), sans pour autant être contraire au principe de non-ingérence, c'est-à-dire une norme de comportement essentielle pour le banquier (B).

A. Une obligation protectrice des plus faibles

Le développement récent de l'obligation de mise en garde du banquier laisse penser que, pour la jurisprudence, l'obligation d'information déjà à la charge du professionnel est insuffisante (1) pour protéger de façon satisfaisante les plus faibles, c'est-à-dire les profanes, en présence d'opérations risquées (2).

1. Une obligation d'information insuffisante

16. Le déséquilibre dans les relations entre professionnels et consommateurs tient pour une bonne part à l'inégalité de leur information. La jurisprudence a donc mis à la charge des premiers une obligation d'information au bénéfice des seconds⁶⁴. Les établissements de crédit ont donc été tenus de respecter cette obligation dans un nombre croissant d'hypothèses. Dans d'autres cas encore, c'est la loi elle-même qui a prévu cette obligation à la charge des banquiers⁶⁵.

D'une façon générale, l'article L. 111-1 du Code de la consommation impose à tout professionnel, vendeurs de biens ou prestataires de services, de mettre, avant la conclusion de tout contrat, « *le consommateur en mesure de connaître les caractéristiques du bien ou du service* ». Concernant plus spécifiquement le banquier, il en va de la sorte, à titre d'illustration, en matière d'ouverture de compte de dépôt⁶⁶ ou en matière de chèque⁶⁷. Il convient de citer, encore, l'article L. 313-22 du Code moné-

(63) V. supra, n°7. Semble s'orienter en ce sens, Cass. civ. 1ère, 2 novembre 2005, Juris-Data, n°2005-030521, D., 2005, aff., p.3084, obs. AVENA-ROBARDET, J.C.P., 2005, IV, 3542.

(64) Le rapport sur l'avant projet de réforme du droit des obligations soumet d'ailleurs les parties à la conclusion d'un contrat à une obligation de renseignement (article 1110 du projet), qu'il pose comme une exigence générale dont il précise le contenu et les sanctions. P. CATALA, Bref aperçu sur l'avant-projet de réforme du droit des obligations, D., 2006, chronique, p.537.

(65) Ch. GAVALDA et J. STOUFFLET, op. cit., n°182 ; T. BONNEAU, op. cit., n°417 et s. ; S. PIEDELIEVRE, Les nouvelles relations contractuelles entre les banquiers et les consommateurs, J.C.P., 2005, 1134.

(66) Article L. 312-1-1 du Code monétaire et financier.

(67) Article L. 131-71 du Code monétaire et financier. V. par ex., Cass. com., 31 mai 2005, D., 2005, aff., p.1693, obs. DELPECH, Banque et droit, 2005, n°103, p.68, obs. BONNEAU.

taire et financier prévoyant à la charge des « établissements de crédit ayant accordé un concours financier à une entreprise, sous la condition du cautionnement par une personne physique ou morale », une obligation d'informer la caution sur « le montant du principal et des intérêts, commissions, frais et accessoires restant à courir au 31 décembre de l'année précédente » ainsi que les possibilités et mode de dénonciation de la garantie. Cette obligation d'information se rencontre en outre, bien évidemment, en matière de crédit à la consommation⁶⁸ et de crédit immobilier⁶⁹. C'est ainsi, par exemple, que pour l'article L. 313-2 du Code de la consommation, le taux effectif global « doit être mentionné dans tout écrit constatant un contrat de prêt »⁷⁰, le défaut d'écrit constatant le TEG conduisant à substituer le taux légal au taux convenu⁷¹. Ces exemples témoignent ainsi d'une tendance générale qui domine aujourd'hui la relation banquier-client et qui ne cesse de se renforcer⁷².

Cependant, il arrive parfois que la transmission d'une information objective ne suffise pas, à elle seule, à éclairer suffisamment le client qui doit prendre une décision en connaissance de cause. Il en va de la sorte lorsque l'opération présente certains risques ou dangers pour l'intéressé, tel en matière de crédit ou d'opérations spéculatives sur les marchés à terme, d'où le recours à une obligation plus large comme le devoir de mise en garde. Néanmoins, ce dernier ayant pour fondement l'inégalité d'information existant entre le banquier et sa clientèle, il n'a pas lieu d'être en l'absence d'une telle inégalité. C'est ainsi que seul le contractant profane, c'est-à-dire celui qui n'est pas en possession des informations de nature à éclairer la portée de son engagement, va pouvoir bénéficier du devoir en question.

2. La protection des profanes

17. On aurait pu penser, à la vue du développement du droit de la consommation, que l'obligation de mise en garde précitée puisse bénéficier à tout emprunteur particulier n'agissant pas dans le cadre de son activité professionnelle. Or, la jurisprudence ne l'a pas entendu ainsi. En effet, dans l'arrêt *Epoux Jaulleski* du 12 juillet 2005⁷³, les magistrats ont pris soin de constater que les intéressés, qui avaient effectué un emprunt pour l'acquisition d'une maison d'habitation destinée à la location, n'avaient que de « très modestes ressources ». Ils étaient alors qualifiés d'« emprunteurs profanes », et il était reproché à la banque d'avoir manqué à son devoir de mise en garde à leur égard. Cette solution devait alors être opposée à deux autres arrêts ayant été rendus le même jour, les arrêts *Guigan et Epoux Seydoux*⁷⁴, les magistrats ayant refusé, dans ces derniers, de retenir une quelconque faute du banquier dispensateur de crédit, considérant que les intéressés étaient des emprunteurs avertis. Il s'agissait ainsi, dans l'arrêt *Guigan*, d'un président d'un conseil d'administration, principal actionnaire d'une société, ayant financé un apport en compte courant dans cette société, et dans l'arrêt *Epoux Seydoux*, de cadres supérieurs ayant créé une société ayant pour objet la réalisation d'opérations immobilières. C'est, dès lors, la qualité d'emprunteur profane ou averti qui permet de bénéficier ou pas de l'obligation de mise en garde du banquier.

18. Il convient d'adhérer à cette solution qui permet de mieux prendre en compte la réalité des faits à la différence de la distinction classique entre le professionnel et le consommateur. Ainsi tout emprunteur particulier n'agissant pas dans le cadre de son activité professionnelle n'est pas forcément profane, et, à l'inverse, le professionnel qui contracte un prêt en dehors de sa sphère d'activité mérite une protection s'il n'a pas de connaissance particulière en la matière. Il est dès lors préférable que l'existence et l'étendue de l'obligation du banquier résultent, comme c'est le cas dans les arrêts précités du 12 juillet 2005, du degré de connaissance qu'est supposé avoir l'emprunteur de la portée de son engagement⁷⁵. Cette distinction entre profane et averti se rencontre d'ailleurs déjà dans le domaine des opé-

(68) Articles L. 311-1 et s. du Code de la consommation. V. par ex. concernant la publicité des crédits, article L. 311-4 du code. De même, concernant l'offre préalable, articles L. 311-10 à L. 311-12 du code.

(69) Articles L. 312-1 et s. du Code de la consommation. A. GOURIO, Information du consommateur et crédit immobilier, Les petites affiches, 1999, n°128, p.11 et s.

(70) V. par ex., Cass. com., 5 octobre 2004, R.T.D. Com., 2005, p.153, obs. LEGEAIS, R.J.D.A., 2005, n°185, Banque et droit, 2005, p.68, obs. BONNEAU ; Cass. com., 19 octobre 2004, Revue de droit bancaire et financier, 2005, n°1, p.14, obs. CREDOT et GERARD, Banque et droit, 2005, p.67, obs. BONNEAU.

(71) Cass. civ. 1ère, 21 janvier 1992, Bull. civ., 1992, I, n°22, J.C.P., 1992, I, 3591, n°5, obs. FABRE-MAGNAN ; Cass. com., 9 novembre 1993, R.J.D.A., 1994, n°62 ; Cass. com., 12 mars 2002, R.J.D.A., 2002, n°796.

(72) V. par ex. l'ordonnance du 6 juin 2005 relative à la commercialisation à distance des services financiers auprès des consommateurs, R.T.D. Com., 2005, p.816, obs. LEGEAIS.

(73) V. supra, note 25.

(74) V. supra, note 25.

(75) V. ex., Cass. com., 18 mai 2005, Banque et droit, 2005, p.71, obs. BONNEAU, Defrénois, 2005, p.1425, note PIEDELIEVRE.

rations sur instruments financiers⁷⁶, ainsi qu'en matière de cautionnement lorsqu'il s'agit d'appliquer le principe de proportionnalité à des cautions non dirigeantes⁷⁷.

En outre, en introduisant de la sorte une modulation de la responsabilité de l'établissement prêteur en fonction du degré de connaissance qu'est supposé avoir l'intéressé, la première chambre civile de la Cour de cassation tend à s'aligner, concernant l'emprunteur averti, sur la jurisprudence de la chambre commerciale rendue en ce domaine⁷⁸. En revanche, s'agissant de la responsabilité à l'égard de l'emprunteur profane, les arrêts du 12 juillet 2005 pérennisent la divergence de jurisprudence avec cette chambre⁷⁹.

19. Cette distinction entre emprunteur averti et emprunteur profane soulève néanmoins encore des incertitudes. En effet, à partir de quels critères peut-on estimer être en présence de l'un d'eux ? Il semble, à la vue des arrêts précités, que deux circonstances principales soient prises en compte par les magistrats pour apprécier le degré de connaissance du client emprunteur : il s'agit de la catégorie professionnelle et de l'assise financière⁸⁰. Cette solution se justifie par le fait qu'une personne haut placée dans une société ou ayant des revenus conséquents, sera plus facilement perçue comme habituée à effectuer des opérations bancaires et, plus particulièrement, des opérations de crédit. Elle sera, par conséquent, présumée plus apte à juger du bien-fondé des opérations économiques financées par le prêt litigieux. Il ne s'agit cependant que de simples présomptions qui pourront être renversées à la vue des circonstances de fait. D'autres éléments devront donc être pris en considération par les magistrats, telles que la bonne foi des parties, la fréquence des opérations, l'âge de l'emprunteur ou encore le montant du prêt⁸¹. Il appartiendra alors aux banques, dans chaque affaire, de veiller à rassembler un faisceau d'indices permettant par la suite aux juges du fond d'apprécier le bien fondé de la qualification retenue. Cette solution, qui fait naître un risque de disparité de jurisprudence, a néanmoins pour intérêt de permettre aux juges de tenir compte des circonstances de fait de chaque espèce.

Protégeant ainsi les plus faibles, le devoir de mise en garde permet, dans le même temps, de ne pas porter atteinte au principe de non-ingérence du banquier.

B. Une obligation conforme au principe de non-ingérence

20. Le principe de non-ingérence⁸², ou de non-immixtion, impose aux établissements de crédit de ne pas intervenir dans les affaires de leurs clients, soit en s'informant sur leurs affaires, soit en réalisant de leur propre chef des opérations pour le compte des clients. Il place donc l'établissement bancaire dans une position de neutralité. Cette règle, dégagée par un arrêt de la Cour de cassation du 28 janvier 1930 et souvent réaffirmée depuis⁸³, présente ainsi une double finalité : d'une part, la protection du client contre les ingérences du banquier dans ses propres affaires et, d'autre part, la préservation de l'établissement de crédit contre les actions en responsabilité qui pourraient être engagées contre lui dans les hypothèses où l'opération effectuée se révélerait préjudiciable pour le client ou pour les tiers⁸⁴.

(76) Th. BONNEAU et F. DRUMMOND, *Droit des marchés financiers*, éd. Economica, Paris, 2005, 2ème éd., n°63, 381 et 469. V. par ex., Cass. civ. 1ère, 13 octobre 1998, R.J.D.A., 1999, n°184 ; Cass. com., 11 mai 1999, R.J.D.A., 1999, n°710 ; Cour d'appel de Toulouse, 22 mars 2005, Juris-Data, n°2005-284128 ; Cour d'appel de Pau, 13 décembre 2005, Juris-Data, n°2005-291618. Dans ce dernier arrêt, la qualité d'averti a été retenue car, si l'intéressé était saisonnier dans l'hôtellerie, il faisait de la spéculation à titre d'activité principale.

(77) D. LEGEAIS, *Responsabilité du banquier*, Juris-Classeur, Commercial, fascicule 346, 2005, n°35 et s. V. par ex., Cass. com., 8 octobre 2002, Bull. civ., 2002, IV, n°136 ; Cass. com., 25 mars 2003, *Revue de droit bancaire et financier*, 2003, p.207, obs. LEGEAIS ; Cass. com., 21 juin 2005, *Revue de droit bancaire et financier*, 2005, n°5, p.20, obs. LEGEAIS, *Droit et patrimoine*, 2005, n°143, p.100, obs. MATTOUT et PRÜM.

(78) V. supra, n°8.

(79) Toute évolution n'est cependant pas à écarter. On pourrait très bien imaginer que, dans le futur, la chambre commerciale décide, elle aussi, de se référer à la distinction entre emprunteur profane et emprunteur averti.

(80) Dans le même sens, Cass. civ. 1ère, 2 novembre 2005, Juris-Data, n°2005-030521, D., 2005, aff., p.3084, obs. AVENA-ROBARDET. Le caractère profane des époux emprunteurs semblait découler de leur faible assise financière, leur avis d'imposition pour l'année 1995 ne mentionnant aucune ressource imposable.

(81) D. LEGEAIS, J.C.P., 2005, éd. E, 1359 ; S. PIEDELIEVRE, *Revue Lamy droit civil*, 2005, n°21, p.17 ; A. GOURIO, J.C.P., 2005, II, 10140.

(82) J. LASSERE CAPDEVILLE, *Que reste-t-il au XXI^{ème} siècle du devoir de non-ingérence du banquier ?*, Banque et droit, 2005, n°100, p.11 et s.

(83) V. par ex., Cass. civ., 28 janvier 1930, R.T.D. Civ., 1930, p.369, obs. DEMOGUE ; Cass. com., 25 avril 1967, J.C.P., 1967, II, 15306, note GAVALDA ; Cass. com., 30 octobre 1984, Bull. civ., 1985, IV, n°285 ; Cass. com., 30 janvier 1990, Banque, 1990, n°505, p.535, obs. RIVES-LANGES ; Cass. com., 21 septembre 2004, *Revue de droit bancaire et financier*, 2005, p.12, obs. CREDOT et GERARD ; Cass. com., 8 mars 2005, R.J.D.A., 2005, n°876 ; Cass. com., 27 septembre 2005, Juris-Data, n°2005-030037, *Revue de droit bancaire et financier*, 2005, n°6, p.17, ob. LEGEAIS.

(84) Il est à noter que l'article L. 650-1 du Code de commerce prévoit, à titre d'exception à l'irresponsabilité de principe du créancier qui octroie des concours à une entreprise concernée par une procédure de prévention ou de règlement de ces difficultés, l'hypothèse de l'immixtion. Cependant, cette dernière ne sera retenue que si elle est « caractérisée ». Cette disposition laisse dès lors un pouvoir considérable au juge. D. LEGEAIS, *Les concours consentis à une entreprise en difficultés* (C. com., article L. 650-1), J.C.P., 2005, éd. E, 1510, n°14

Or, ce principe serait incontestablement violé si l'on admettait une obligation de conseil à la charge du banquier⁸⁵. En effet, cette dernière, tendant à inciter le destinataire de l'information à suivre l'avis qu'on lui propose, implique une immixtion du banquier dans les affaires de son client. Pourtant, malgré cette violation, la jurisprudence a, à de nombreuses reprises, fait référence à une obligation de conseil à la charge du banquier dispensateur de crédit⁸⁶, comme l'illustre l'arrêt de la première chambre civile de la Cour de cassation du 27 avril 1995⁸⁷. La doctrine⁸⁸, elle-même, a considéré de façon quasi unanime⁸⁹ que le banquier était soumis à un tel devoir. On peut néanmoins se demander si tous ces auteurs partagent encore cette opinion depuis les arrêts du 12 juillet 2005 précités.

21. La substitution du devoir de conseil du banquier par celui de mise en garde permet dès lors un équilibre entre la nécessité de protéger les plus faibles sans pour autant obliger le banquier à s'immiscer dans les affaires de son client. Une telle ingérence n'est, en effet, pas toujours souhaitée par les clients eux-mêmes⁹⁰ et risque, si elle venait à être admise, à imposer au professionnel la détection de toutes les fraudes commises sur les comptes de ses clients, quelles soient apparentes ou pas. Le développement de l'obligation de mise en garde est donc particulièrement opportun⁹¹.

22. Mais n'y a-t-il pas, dès lors, une réapparition du risque d'atteinte au principe de non-ingérence si l'on admet la présence d'une obligation de vigilance à côté de l'obligation de mise en garde ?⁹² Il convient, selon nous, de répondre négativement à cette interrogation. En effet, l'obligation de vigilance du banquier, qui ne cesse de se développer⁹³, oblige simplement le professionnel, cela a été noté, à déceler, parmi les opérations qu'on lui demande de traiter, celles qui présentent une anomalie apparente et, en présence d'une telle anomalie, de tout mettre en œuvre pour éviter le préjudice qui en résulterait. Dès lors, en matière d'octroi de crédit, le devoir d'information à la charge du banquier ne saurait se confondre avec une obligation d'investigation ou d'enquête minutieuse, puisque ce n'est qu'en présence d'une irrégularité apparente, ou d'informations alarmantes, que la vigilance du banquier devra s'intensifier au point de déroger au devoir de non-ingérence. Cette solution est alors conforme à une jurisprudence bien établie estimant que seul le constat d'une anomalie grossière légitime la levée du principe de non-immixtion⁹⁴. Le devoir de vigilance n'est donc pas, par nature, attentatoire à ce dernier.

Le développement de l'obligation de mise en garde, superposée ou non à une obligation de vigilance, permet ainsi de préserver les intérêts de toutes les parties en présence. Il s'agit, dès lors, d'une illustration du fait que le droit demeure un instrument au service des hommes, grâce à la jurisprudence dont le pragmatisme lui permet de s'adapter aux modifications des données.

(85) V. par ex., Cass. com., 13 décembre 2005, Juris-Data, n°2005-031397. Ce dernier casse un arrêt ayant retenu une obligation de conseil à la charge d'un banquier dispensateur de crédit, dans la mesure où la banque « ne doit pas s'immiscer dans les affaires de ses clients ».

(86) V. par ex., Cour d'appel de Bourges, 1^{er} mars 1988, D., 1989, som. com., p.195, obs. VASSEUR ; Cour d'appel de Paris, 13 juillet 1988, Banque, 1988, p.929, obs. RIVES-LANGE ; Cass. com., 4 juin 1991, Revue de droit bancaire et financier, 1992, n°32, p.151, obs. CREDOT et GERARD ; Cour d'appel de Paris, 17 mai 1995, Juris-Data, n°1995-022111 ; Cour d'appel de Versailles, 5 avril 1996, Juris-Data, n°1996-041820 ; Cour d'appel d'Orléans, 23 mars 2000, Juris-Data, n°2000-116045. V. supra, note 20.

(87) V. supra, n°8.

(88) V. par ex., J. CALAIS-AULOY et F. STEINMETZ, Droit de la consommation, éd. Dalloz, Paris, 2003, 6^{ème} éd., n°53 ; F.-J. CREDOT, L'octroi de crédits et l'obligation de conseil du banquier, Droit et patrimoine, 1994, n°1, p.34 et s. ; F. GRUA, Les contrats de base de la pratique bancaire, éd. Litec, Paris, 2001, n°42 et s. ; Ch. GAVALDA et J. STOUFFLET, Droit bancaire. Institutions. Comptes. Opérations. Services, éd. Litec, Paris, 2005, 6^{ème} éd., n°188 et 189 ; J.-F. CLEMENT, Le banquier, vecteur d'informations, R.T.D. Com., 1997, p.209 et s. ; D. LEGEAIS, L'obligation de conseil de l'établissement de crédit à l'égard de l'emprunteur et de sa cation, in Mélanges AEDBF-France, Banque éditeur, 1999, p.257 et s. ; R. ROUTIER, La responsabilité du banquier, éd. L.G.D.J., Paris, 1997, n°120 et s. ; Ph. LE TOURNEAU, Droit de la responsabilité et des contrats, Dalloz action, Paris, 2004, n°5285 et n°5296 ; F. BOUCARD, Les devoirs généraux du banquier, Juris-Classeur, Commercial, fascicule 343, 2003, n°33 et s. ; T. BONNEAU Droit bancaire, collection Domat droit privé, éd. Montchrestien, Paris, 2005, 6^{ème} éd., n°419. L'auteur définit cependant cette obligation comme le devoir de mise en garde (V. supra, note 10). Il en va de même pour S. PIEDELIEVRE, Droit bancaire, collection Thémis droit privé, éd. P.U.F., Paris, 2003, n°115.

(89) Contra, J.-L. RIVES-LANGES et M. CONTAMINE-RAYNAUD, Droit bancaire, collection Précis droit privé, éd. Dalloz, Paris, 1995, n°175 ; A. GOURIO, Le prêteur est-il réellement tenu d'une obligation de conseil envers le particulier emprunteur ?, Revue de droit bancaire et financier, 2001, n°1, p.52.

(90) Un sentiment de discrétion existe, en effet, au fond de chaque individu, V. J. CARBONNIER, Transparence, in Flexible droit, éd. L.G.D.J., Paris, 2001, 10^{ème} éd., p.320.

(91) C'est ainsi qu'il convient de limiter scrupuleusement le contenu de cette obligation par le principe de non-ingérence, V. supra, n°14.

(92) V. supra, n°15.

(93) Comme, par exemple, en matière de lutte contre le blanchiment d'argent.

(94) Pour un exemple récent, Cass. civ. 1^{ère}, 2 novembre 2005, Lamy Droit des affaires, 2006, n°1, p.36. En l'espèce, un faisceau d'indices auraient dû alerter le banquier et lui permettre de détecter les fraudes commises par un comptable indélicat.

Conclusion

23. Si la consécration puis le développement de l'obligation de conseil du banquier constituait, pour un auteur⁹⁵, « *l'une des évolutions majeures du droit de la responsabilité bancaire* » des années quatre vingt dix, on peut imaginer, à la vue de ce qui précède, que l'obligation de mise en garde sera celle de la fin des années deux mille. En effet, et bien que la prudence s'impose en la matière tant la jurisprudence manque encore de clarté, on peut affirmer que le banquier intervenant en matière d'opérations spéculatives sur les marchés à terme comme le banquier dispensateur de crédit est tenu, à l'égard de ses clients profanes, à un devoir de mise en garde sur les dangers potentiels de l'opération envisagée. Ce devoir paraît, en outre, quelque peu renforcé si le banquier est aussi détenteur de comptes ouverts au nom de l'emprunteur, puisqu'il devra, dans ce cas, informer globalement ce dernier sur les avantages et les inconvénients des diverses solutions qui s'offrent à lui à la place du crédit, sans pour autant pouvoir s'ingérer dans ses affaires. Ce devoir risque, par ailleurs, d'être fréquemment couplé, en pratique, à une obligation de vigilance, imposant plus particulièrement au professionnel de ne pas proposer de crédit disproportionné au regard des facultés contributives de son client.

En résumé, le devoir de conseil du banquier a aujourd'hui été substitué par une obligation de mise en garde à l'étendue encore incertaine et devant trouver sa place à côté du devoir de vigilance.

24. Cependant, l'obligation de conseil du banquier a-t-elle totalement disparu pour autant ? Il convient de répondre par la négative⁹⁶, cette obligation apparaissant encore fréquemment à la charge du banquier en matière d'assurance groupe, c'est-à-dire dans les cas où l'établissement de crédit souscrit un contrat collectif pour assurer le risque de décès, d'invalidité, voire de chômage de l'emprunteur⁹⁷. Toutefois, l'analyse des arrêts rendus permet de constater que les magistrats font le plus souvent œuvre simplificatrice lorsqu'ils évoquent ensemble les obligations d'information et de conseil sans les distinguer, alors qu'en définitive, seul un manquement au premier devoir est reproché à l'intéressé⁹⁸. En outre, il est à noter que depuis une loi du 15 décembre 2005⁹⁹, ayant transposé en droit interne une directive du 9 décembre 2002 sur l'intermédiation en assurance, une obligation de conseil est expressément prévue à la charge de l'intermédiaire en assurance¹⁰⁰. Elle s'applique donc au banquier.

Dès lors, un retour de l'obligation du conseil, consacrée par le législateur, n'est pas à exclure à l'encontre du banquier dispensateur de crédit. Ce retour pourrait d'ailleurs être réalisé par la transposition en droit interne d'une future directive relative au crédit à la consommation. Cette dernière, encore en état de projet¹⁰¹, exige du professionnel qu'il propose à son client un « prêt responsable », c'est-à-dire, pour l'article 9 de la proposition, un prêt pour lequel le prêteur « *est censé avoir estimé* » que le consommateur sera « *raisonnablement à même de respecter ses obligations contractuelles de remboursement du crédit* ». Ainsi, le texte du projet prévoit à la charge du prêteur une obligation générale de conseil¹⁰² visant à n'offrir à son client consommateur que le ou les types et montants de crédit qu'il serait en mesure de rembourser, en tenant compte, entre autre, de sa situation financière¹⁰³. Par conséquent, aujourd'hui écartée par la jurisprudence au bénéfice du devoir de mise en garde, l'obligation de conseil pourrait être demain réintroduite par la loi.

(95) D. LEGEAIS, L'obligation de conseil de l'établissement de crédit à l'égard de l'emprunteur et de sa caution, in Mélanges AEDBF-France, Banque éditeur, 1999, p.257.

(96) Certains arrêts rendus par des juridictions du fond font encore référence à l'obligation de conseil du banquier dispensateur de crédit, V. par ex., Cour d'appel de Lyon, 29 septembre 2005, Juris-Data, n°2005-283283 ; Cour d'appel de Paris, 26 janvier 2006. Ce dernier reprochait pourtant à la banque de ne pas avoir attiré « l'attention du partenaire sur sa situation », c'est-à-dire un manquement à son devoir de mise en garde.

(97) V. par ex., récemment, Cass. civ. 2ème, 3 juin 2004, Banque et droit, 2005, n°104, p.87, obs. BONNEAU ; Cass. civ. 2ème, 13 janvier 2005, Responsabilité civile et assurances, 2005, comm. n°112 ; Cass. com., 8 mars 2005, R.J.D.A., 2005, n°877 ; Cass. civ. 2ème, 7 avril 2005, Responsabilité civile et assurances, 2005, comm. n°199 ; Cass. com., 19 avril 2005, Responsabilité civile et assurances, 2005, comm. 198 ; Cass. civ. 2ème, 15 décembre 2005, Juris-Data, n°2005-031289, J.C.P., 2006, IV, 1128 ; Cass. com., 17 janvier 2006, n°03-17.088, inédit.

(98) En outre, des fautes qualifiées de manquement à une obligation de conseil mériteraient souvent une autre qualification. D. LEGEAIS, Les obligations et la responsabilité d'un banquier souscripteur d'une assurance de groupe, Revue de droit bancaire et financier, 2001, n°5, p.319.

(99) Loi n°2005-1564 du 15 décembre 2005 portant diverses dispositions d'adaptation au droit communautaire dans le domaine de l'assurance, J.O., 16 décembre 2005, p.19348.

(100) L'intermédiaire en assurances ou en réassurances doit, avant tout contrat, « donner des indications quant à la fourniture du contrat » ainsi que « préciser les exigences et les besoins du souscripteur éventuel ainsi que les raisons qui motivent le conseil fourni quant à un produit d'assurance déterminé (...) ».

(101) V. supra, note 60.

(102) B. STAUDER, Le « prêt responsable ». L'exemple de la nouvelle loi suisse sur le crédit à la consommation, in Etudes de droit de la consommation. Liber amicorum. Jean CALAIS-AULOY, éd. Dalloz, Paris, 2004, p.1030.

(103) Cependant, une confusion apparaît à nouveau, selon nous, entre l'obligation de conseil et l'obligation de vigilance du banquier. Il n'est donc pas certain que la transposition de cette directive tend, en définitive, à la sécurité juridique.

Le transfert d'identification à la marque dans le cadre des alliances de marques

Présenté dans la perspective du 22^{ème} Congrès de l'AFM de Nantes

Par **Pierre Ghewy**

Docteur en sciences de gestion,
Maître de Conférences à l'Université du Littoral Côte d'Opale
CEMCO-LabRII CNRS 3604

Laurent Sié

Professeur de marketing du Groupe ESCPAU
Responsable du MBA de Stockholm

Marie-Hélène Abbo

Professeur de marketing
Responsable du département marketing du Groupe ESCPAU

Résumé

Les alliances de marques ont été essentiellement étudiées selon une approche cognitive. Le développement des travaux sur la relation consommateur-marque et notamment ceux sur l'identification à la marque permet d'apporter à cette pratique une approche relationnelle. La question posée est celle du transfert d'identification entre les marques alliées.

Mots clés

alliance de marques, identification, transfert

Abstract

In the past, research into brand alliances has had a mainly cognitive approach. Recent development of research carried out on the customer brand relationship, in particular those concerned with how the consumers identify with the brand, has allowed the introduction of a relational approach to this practice. This article deals with the question of how identification is transferred between associated brands.

Keywords

brand alliances, identification, transfer.

Introduction

Les travaux qui traitent de la problématique des alliances de marques sont encore peu nombreux. Cependant, l'essor de cette pratique, probablement dû à la prise de conscience par les managers de la valeur du capital-marque, a incité des auteurs à s'intéresser à ce type d'alliance. Les contributions disponibles sur les alliances de marques adoptent toutes, selon des angles différents, une approche essentiellement marketing. Ceux de Samu, Krishnan et Smith (1999) abordent la problématique de la coopération entre deux marques dans le domaine de la publicité. Rao et Rueckert (1994) étudient, quant à eux, les circonstances pour lesquelles l'alliance est une stratégie appropriée pour la gestion d'une marque et mettent en évidence les bénéfices et les coûts de telles coopérations. Ils tentent aussi d'analyser les implications de ces décisions en fonction des différents types d'alliés afin de déterminer, suivant les objectifs de la marque, les caractéristiques d'un bon allié. Les travaux de Cegarra et Michel (2000) clarifient la notion d'alliance de marque en la distinguant, comme le font Samu, Krishnan et Smith (1999), de celle du co-branding. Cegarra et Michel (2003) étudient l'évolution des attributs associés aux marques alliées. Les travaux de Park, Jun et Shooker (1996) étudient, enfin, l'efficacité de l'utilisation d'une combinaison de deux marques existantes comme nom de marque pour un nouveau produit.

La synthèse de ces différents travaux met en évidence leur approche essentiellement cognitive. Or, si durant la dernière décennie, le marketing s'est focalisé sur la relation avec le consommateur (Deighton, 1996; Morgan and Hunt, 1994; Sheth and Parvatiyar, 1995; Webster, 1992), récemment, les travaux académiques se sont intéressés à la relation marque-consommateur (Fournier, 1998 ; Marketing Science Institute, 2002). Ce nouveau courant de recherche suppose que, pour un commerce profitable, la construction d'une relation client-marque forte est indispensable. D'ailleurs, selon Escalas et Bettman (2003), l'ensemble des associations que les consommateurs font à la marque est un élément important du capital-marque. De telles associations incluent les images de la marque et les bénéfices psychologiques pour le consommateur. L'identification du consommateur à la marque peut ainsi être envisagée comme une manifestation psychologique du capital-marque. Il en résulte des attitudes fiables envers la marque, une forte loyauté à la marque et donc un intérêt indéniable pour les managers (Gummesson, 2002). La connexion de la personne à la marque peut même être considérée comme un avantage concurrentiel inimitable.

Il paraît intéressant, à la suite de ces travaux sur les alliances et sur l'identification à la marque, de s'interroger sur l'impact que peut avoir une marque invitée à une alliance sur la relation qu'entretient la marque d'accueil avec ses consommateurs. La modification des associations à la marque engendrée par l'alliance (Michel et Cegarra, 2003) peut être supposée avoir pour effet une modification de la relation des consommateurs avec la marque. Plus précisément, ce qui est étudié dans cette recherche est la variation de l'identification à la marque suite à une alliance de marques. Y-a-t-il transfert d'identification d'une marque à l'autre ? L'intérêt de cette problématique est souligné par les travaux de Escalas et Bettman (2003). Selon ces auteurs, les connexions de la personne à la marque forment un lien impliquant directement la personne. Cette relation à la marque est plus stable que la connaissance de la marque, fluctuant au gré de ses associations. L'objectif recherché est aussi de déterminer, à partir de variables facilement identifiables, le type de marque avec laquelle un manager peut allier sa marque. Le modèle conceptuel de cette étude se focalise ainsi sur les variables de la connaissance et de la variation de la connaissance de la marque d'accueil. En effet, Algesheimer, Dholakia, & Herrmann (2005) montrent que les consommateurs ont une identification d'autant plus forte qu'ils connaissent la marque. De plus, selon ces mêmes auteurs, l'intérêt d'identifier le niveau de connaissance qu'ont les consommateurs de la marque pour sa gestion est, qu'en plus d'être observable par les managers, il leur permet de fixer des objectifs marketing spécifiques.

L'alliance de marques étudiée, dans cette recherche, est de type symbolique, selon la typologie de Michel et Cegarra (2002). L'intérêt de ce choix est que, dans ces alliances plus que dans les autres, la cohérence des marques a un rôle important dans le résultat du partenariat (Michel, 2004). Les marques impliquées dans l'alliance étudiée sont Peugeot et Quiksilver, respectivement accueil et invitée.

La première partie de cette étude présente le cadre théorique qui positionne la recherche dans le paradigme relationnel. Le modèle conceptuel est ensuite présenté avec les hypothèses de la recherche. La méthodologie, la mesure des variables, l'analyse du modèle et la validation des hypothèses sont présentées dans la troisième partie. Enfin, les résultats et les limites de l'étude sont discutés dans la quatrième partie.

1. Le transfert d'identification et la relation client-marque

L'identification à la marque est mesurée suivant le degré d'intégration par le consommateur des attributs et valeurs de la marque (Escalas & Bettman, 2000). La qualité de cette relation, selon Fournier (1998), est déterminée tant par le consommateur lui-même que les actions de la marque. Le construit de la relation est multi-facettes. Il inclut des aspects cognitifs, affectifs et conatifs (Park, Kim et Kim, 2002). L'intérêt du processus d'identification pour les consommateurs est qu'il leur permet de bâtir leur identité, la renforcer et la communiquer au travers des produits qu'ils consomment (Huffman, Ratneshwar, & Mick, 2000 ; Escalas, 2004). Cette assertion, valable pour les produits, s'étend aux marques consommées (Escalas et Bettman, 2003 ; Fournier, 1998). Il résulte de cette construction de l'identité, un lien entre la marque et le consommateur. La qualité perçue de cette relation est supposée être associée à sa stabilité et à la satisfaction des parties (Fournier, 1998). Ce concept d'identification est à distinguer de celui de congruence marque-concept de soi (Sirgy, 1982) qui en constitue, selon Salerno (2002) l'une des sources.

Cette recherche se focalise sur le transfert d'identification plus que sur l'identification elle-même. Les travaux sur le transfert entre marques associées dans une alliance de marques montrent que leur perception est améliorée (Grossman, 1997). Les résultats sont similaires pour les associations de marques avec des célébrités (Till, 1998).

L'identification s'intègre dans le paradigme relationnel (Salerno, 2002). En marketing, l'échange est un concept clé. Les définitions du marketing posées par de nombreux auteurs (Hakansson, 1982 ; Pandya et Dholokia, 1992 ; Houston et Gassenheimer, 1987 ; Kotler, 1991 ; Webster, 1992 ; Heide et John, 1992 ; Gundlach et Murphy, 1993) le destinent d'ailleurs à gérer les échanges, générateurs de valeur pour l'entreprise. Le paradigme relationnel n'est pas seulement réservé à l'échange client-fournisseur. Il a également vocation à décrire les relations entre entreprises. Il a ainsi « pour objectif de se focaliser sur la gestion des partenariats stratégiques et le positionnement de l'entreprise entre ses fournisseurs et ses clients dans la chaîne de valeur afin de délivrer une valeur supérieure aux clients » (Flambard-Ruaud et Llosa, 1999). Selon Bagozzi (1978), c'est la possibilité de maximiser une fonction d'utilité jointe au lieu de maximiser de façon jointe des fonctions d'utilité individuelles qui motive les partenaires à s'engager dans une relation. La coopération ainsi créée permet la réalisation d'objectifs non réalisables indépendamment par les parties isolées (Van de Ven, 1976). L'objet de l'échange n'est plus la simple transaction mais d'établir une relation durable avec le consommateur (Vernette, 2000) ou son partenaire, même si, dans le cas des alliances de marques, la durée du partenariat n'est pas toujours l'objectif premier. L'approche relationnelle correspond d'autant mieux à l'étude des alliances de marques que les partenaires sont de nature équivalente. Hormis les relations de pouvoir, ils sont sans relation hiérarchique (Ghewy, 2001). L'étude du transfert de l'identification entre deux marques alliées se positionne donc à double titre dans le paradigme du marketing relationnel. L'identification à la marque s'intéresse en effet à la relation du consommateur avec la marque (Salerno, 2002 ; Rodhain, 2004) et l'alliance de marque à celle des entreprises alliées (Morgan et Hunt, 1994).

2. Le modèle conceptuel et les hypothèses

Le modèle conceptuel de la recherche est présenté figure 1. Il associe, comme indiqué précédemment, les variables de la connaissance et de l'identification. Son but est de mettre en évidence l'impact de la marque invitée sur la marque d'accueil. Les liens supposés entre les variables sont présentés dans les hypothèses.

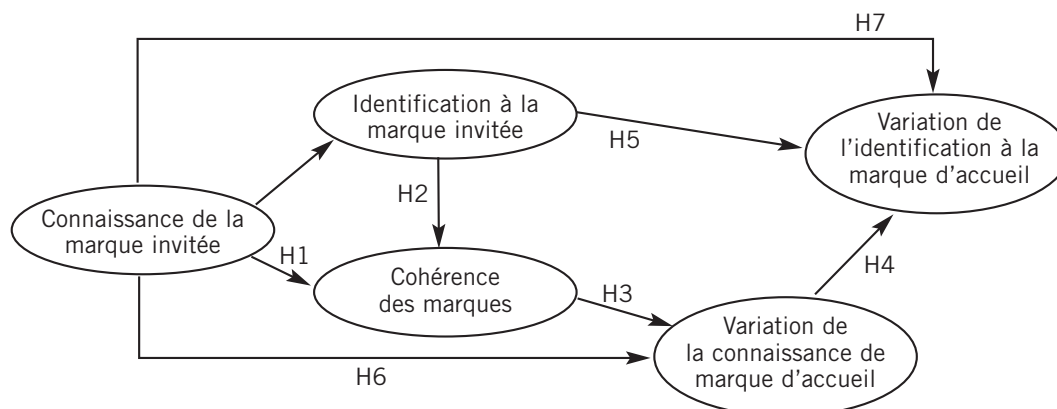


Figure 1 : Modèle conceptuel du transfert d'identification entre marques dans le cadre des alliances de marques

2.1 - Connaissance de la marque invitée (H1), Identification à la marque invitée (H2) et cohérence des marques

La cohérence perçue des marques suppose que les personnes concernées par l'alliance connaissent et aient établi une relation avec les marques alliées. En effet, selon Lange et Törn (2002), cette cohérence se définit à partir de la perception qu'ont les consommateurs des marques potentiellement associées dans un ensemble de marques à consommer. Il faut cependant noter que la cohérence des marques, dans le cas d'alliances symboliques, ne signifie d'ailleurs pas forcément qu'elles soient similaires (Michel, 2004). Elles peuvent être complémentaires. Ainsi, il est possible de poser l'hypothèse selon laquelle, dans le cadre des alliances de marques, la connaissance de la marque invitée a un impact sur la cohérence perçue des marques (H1).

Concernant l'identification à la marque, un de ses fondements est le rapprochement des valeurs du consommateur de celles qu'il associe à la marque (Rokeach, 1973 ; Khale, 1983 ; Schwartz, 1994 ; Jolibert et Baumgartner, 1997 ; Aurifeille et Jolibert, 1998 ; Valette-Florence, 1988). En complément de ces travaux, dans le cadre des extensions de marques, Park, Kim et Kim (2002) montrent que les personnes ayant une bonne relation à la marque acceptent plus positivement les extensions que celles qui ont une faible relation avec elle. La cohérence des marques peut donc également se percevoir à partir de l'identification des consommateurs à leurs marques. L'hypothèse posée est donc que l'identification à la marque invitée influence la perception de la cohérence des marques (H2).

2.2 - Cohérence des marques et variation de la connaissance de la marque d'accueil (H3)

Les bénéfices à rechercher, dans le cadre d'une alliance de marques sont avant tout d'ordre marketing. Dans cet objectif, la compatibilité des marques doit faire une place plus importante, sans qu'elle soit exclusive, à la complémentarité plutôt qu'à la similarité. En effet, pour conquérir des parts de marché, toute nouvelle offre se doit d'avoir un avantage concurrentiel. L'alliance de marques ne déroge pas à

cette règle (Ghewy et Liquet, 2002). Son ou ses objectifs, hormis les objectifs stratégiques et commerciaux propres à l'entreprise doivent principalement être d'apporter, par l'association des marques, quelque chose de plus au consommateur et donc un avantage concurrentiel à l'entreprise. Pour ce faire, son atout, par rapport à des offres de marques isolées est de pouvoir cumuler les attributs des produits et des marques des deux entreprises partenaires (Ghewy, 2001). Michel (2004), indique d'ailleurs que pour que le consommateur perçoive une plus-value à l'alliance des marques et qu'ainsi celle-ci réussisse, il faut qu'il y ait une cohérence entre les images des marques alliées. Les deux marques doivent partager des valeurs communes. Dans le cas contraire, la complémentarité des marques s'affaiblit, l'alliance perd de son intérêt et risque d'être rejetée par les consommateurs ciblés par manque de consistance de concept (Ganassali et Didellon, 1996). Ainsi, il est possible d'envisager que la cohérence des marques alliées favorise une variation positive de la connaissance de la marque d'accueil (H3). Cette hypothèse est confortée par les travaux sur l'extension de marque, stratégie proche de celle des alliances de marques (Cegarra et Michel, 2001). Ceux-ci montrent qu'il existe un lien positif entre la cohérence perçue de la marque avec son extension et l'évaluation de l'extension (Lane et Jacobson, 1997 ; Keller et Aaker, 1992 ; Meyers-Levy, Louise et Curren, 1994).

2.3 - Variation de la connaissance de la marque d'accueil et variation de l'identification à la marque d'accueil (H4)

Comme cela a déjà été évoqué, l'identification à la marque dépend de la proximité des valeurs du consommateur de celles associées à la marque (Salerno, 2002). De même, Escalas et Bettman (2000) indiquent que, plus les associations à la marque sont liées au concept de soi, plus elles sont significatives du niveau d'intégration du consommateur à la marque. Huffman, Ratneshwar et Mick (2000) démontrent d'ailleurs que, pour affirmer leur identité, les personnes utilisent des produits et des marques qui reflètent leur propre image. Il résulte de ce processus d'identification un lien entre la marque et la personne. Algesheimer, Dholakia, et Herrmann (2005) ont ainsi montré, dans le cadre des communautés associées aux marques, que les consommateurs ont une identification à la marque d'autant plus forte qu'ils la connaissent. Ce lien peut être variable. Escalas (2004), démontre l'existence d'un lien positif entre l'identification à la marque et l'attitude envers la marque. Ainsi une modification des associations à la marque est supposée avoir un impact sur l'identification des consommateurs à la marque. L'hypothèse posée est donc qu'une variation positive de l'identification à la marque d'accueil est d'autant plus probable que l'évaluation de la connaissance de la marque d'accueil et de ses associations est positive (H4).

2.4 - Identification à la marque invitée et variation de l'identification à la marque d'accueil (H5)

Dans une alliance de marque, l'attitude envers une marque seule est corrélée à l'attitude envers l'alliance des marques (Simonin et Ruth, 1998). Les deux marques ne sont pas évaluées indépendamment. De plus, les travaux de Park, Kim et Kim (2002), dans le cadre des extensions de marques, indiquent que la qualité perçue par le consommateur de sa relation avec la marque a un impact significatif et positif sur la qualité de la relation qu'il aura avec l'extension. En d'autres termes la qualité de la relation à la marque est un déterminant de la relation avec l'extension. En effet, ces auteurs montrent, dans leur étude des extensions de marque dans des catégories similaires, que lorsque la relation à la marque est faible, l'extension est évaluée plus positivement et inversement.

L'alliance de marques pouvant être considérée comme un certain type d'extension de marque (Cegarra et Michel, 2001), il est possible de supposer que le degré d'identification du consommateur à la marque alliée détermine la qualité de la relation que le consommateur développe avec l'autre marque. Ainsi, la variation de l'identification à la marque d'accueil est d'autant plus forte que l'identification à la marque invitée est forte (H5).

2.5 - Connaissance de la marque invitée, variation de la connaissance de la marque d'accueil (H6) et Variation de l'identification à la marque d'accueil (H7)

Les connaissances des consommateurs sur les marques sont enregistrées dans la mémoire à long terme et organisées tel un réseau de nœuds connectés par des liens associatifs (Martindale, 1991). Ces connaissances peuvent évoluer par le biais d'associations et de l'apprentissage (Rumelhart et al., 1986), ce que Shimp et al. (1991) décrivent comme un apprentissage associatif. Selon les travaux de Brown et Dacin (1997), dans le cadre d'associations entre des marques et des causes charitables, cette pratique affecte la manière dont les consommateurs évaluent les produits de l'entreprise. Ces rapprochements entre marques et causes enrichissent et modifient l'attitude des consommateurs grâce au mélange des attributs des marques et des causes supportées (Murdock, 1985). Le niveau de modification de l'attitude dépend du degré de connaissance de ces attributs. Michel et Cegarra (2003) précisent la nature de ces changements par leurs travaux sur le territoire de marque et sa modification. Ainsi, dans le cadre des alliances de marques, les associations à la marque invitée viennent perturber celles de la marque d'accueil. Il est donc possible de poser l'hypothèse selon laquelle, la variation de la connaissance de la marque d'accueil est d'autant plus forte que la marque invitée est connue (H6).

De plus, selon Algesheimer, Dholakia, & Herrmann (2005), la connaissance de la marque est révélatrice du degré de relation du consommateur avec celle-ci. Plus les consommateurs la connaissent, plus ils s'y identifient. L'hypothèse posée est donc que la variation de l'identification à la marque d'accueil est d'autant plus forte que la marque invitée est connue (H7).

Le lien entre la connaissance de la marque invitée et l'identification à la marque invitée n'est pas traité comme une hypothèse. Algesheimer, Dholakia, et Herrmann (2005) ont montré, dans le cadre des communautés associées aux marques, que les consommateurs ont une identification à la marque d'autant plus forte qu'ils la connaissent.

III. La méthodologie et la mesure des construits

3.1 - Le recueil des données

L'étude du transfert d'identification dans le cadre des alliances de marques a été réalisée par questionnaires auprès de 432 consommateurs potentiels. La réponse au questionnaire s'est faite en face à face. Deux questionnaires ont été posés à chaque personne à 10 jours d'intervalle avec présentation d'un stimulus avant le 2ème questionnaire (Michel, 2000). Une même personne est donc interrogée deux fois.

3.2 - La mesure des construits

Les échelles de mesure utilisées pour cette recherche sont de type Likert en 7 points. Elles sont présentées dans leur intégralité en annexe 1. Les items des échelles anglaises de connaissance, d'associations et de cohérence des marques ont subi une double traduction.

L'échelle de la cohérence perceptuelle des marques utilisée est celle de fit produit de Keller et Aaker (1992), détournée pour l'adapter au fit marque à laquelle a été ajoutée l'item utilisé par Simonin et Ruth (1998). L'échelle de l'identification à la marque est celle développée par Salerno A. (2002). L'item 5,

inversé, a été supprimé suite à l'analyse factorielle, conformément aux recommandations de l'auteur. Les échelles de mesure des associations et de la connaissance de la marque proviennent des travaux de Washburn et Plank (2002). Les échelles utilisées, issues de l'analyse factorielle ne sont pas les mêmes pour la marque invitée et la marque d'accueil. Pour la première, l'échelle utilisée est composée des items préconisés par cet auteur, sauf le premier. La seconde échelle de mesure mixe les deux derniers items de la connaissance de la marque aux deux premiers items des associations à la marque.

Les échelles de mesure de la variation de la connaissance de la marque et de la variation de l'identification à la marque sont obtenues, dans le modèle structurel, à partir de la soustraction des items du questionnaire 2 et de ceux du questionnaire 1 : item (n+1) – item (n).

3.3 - Les scores d'identification aux marques étudiées

Le degré d'identification à la marque est calculé avant l'alliance des marques sur la base des items du questionnaire 1. Il est obtenu par de la somme des réponses aux items divisée par le nombre de ces mêmes items.

Les deux marques ne sont pas caractérisées par les mêmes scores d'identification à la marque. Il existe un décalage entre elles. Les personnes interrogées ont une identification plus forte à la marque invitée qu'à la marque d'accueil. La marque d'accueil et la marque invitée ont respectivement des scores de 1,93 avec un écart-type de 1,21 et de 2,12 avec un écart-type de 1,41 pour une note maximale possible de 7. Les marques étudiées ont une identification à la marque assez faible.

3.4 - L'analyse des données

Comme le préconise Churchill (1979), un pré-test du questionnaire a été réalisé afin de contrôler la validité des échelles utilisées et la compréhension des items. Ce premier échantillon de convenance comprend 51 personnes.

L'optimisation de la qualité des échelles est réalisée par l'utilisation de la démarche préconisée par Evrard, Pras et Roux (2000). Une analyse factorielle a d'abord été réalisée afin de vérifier la validité des échelles et de confirmer les facteurs recherchés. Sa lecture a parfois nécessité l'emploi d'une rotation non orthogonale, Oblimin directe avec un coefficient Delta égal à 0 (Gruen, Summer et Acito, 2000). La cohérence interne des échelles est mesurée par l'alpha de Cronbach (Bagozzi, 1996). Les construits utilisés dans le modèle, après analyse factorielle, sont unidimensionnels. Leurs indices de fiabilité sont : Connaissance de la marque invitée, Alpha = 0,8475, Identification à la marque invitée, Alpha = 0,9522, Cohérence perceptuelle des marques, Alpha = 0,9131, Identification à la marque d'accueil, Alpha = 0,9078 pour l'enquête 1 et 0,9336 pour l'enquête 2, Connaissance de la marque d'accueil, Alpha = 0,7099 pour l'enquête 1 et 0,7161 pour l'enquête 2, Variation de la connaissance de la marque d'accueil, Alpha = 0,6172 et enfin, Variation de l'identification à la marque d'accueil = 0,7932.

3.5 - L'analyse structurelle du modèle

S'agissant d'un modèle structurel, toutes les hypothèses sont testées à la fois. La méthode du Maximum de vraisemblance, préconisée par défaut, est employée. Les liens de régression sont testés avec le ratio critique que fournit le logiciel AMOS.

Des indices de modification sont demandés (Singh, 2000) afin de vérifier que la structure théorique est bien complète du point de vue de sa confrontation empirique. Les chemins non significatifs sont éliminés afin d'arriver à un modèle parcimonieux. Les résultats des calculs sont présentés dans la figure 2 et dans les tableaux 1 et 2.

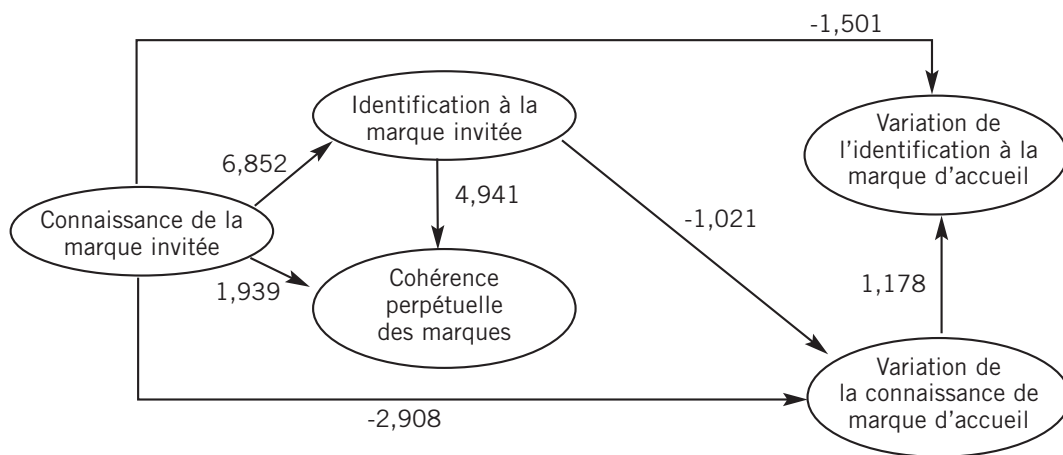


Figure 2 : modèle issu des calculs

CMIN/DF	RMR	GFI	AGFI	RMSEA
2,105	0,125	0,919	0,898	0,051

Tableau 1 : Indices d'ajustement du modèle

Les indices d'ajustement du modèle sont dans les limites préconisées (Pedhazur et Pedhazur Schmelkin, 1991 ; Hart, 1994 ; Judge et Hulin, 1993 ; Browne et Cudeck, 1993).

Seules les relations significatives sont présentées dans le tableau 2 qui récapitule les indices de relation entre les variables. Parmi les relations du modèle calculé, 3 sont significatives, 2 sont limites et 2 ne sont pas significatives.

	Variables	Estimate	S.E.	C.R.	P
H1	Cohérence des marques ↔ Connaissance de Quiksilver	0,069	0,036	1,939	0,052
H2	Cohérence des marques ↔ Identification à Quiksilver	0,292	0,047	4,941	0,000
H4	Variation de l'identification à Peugeot ↔ Variation de connaissance de Peugeot	0,074	0,063	1,178	0,239
H6	Variation de la connaissance de Peugeot ↔ Connaissance de Quiksilver	-0,098	0,033	-2,908	0,004
H7	Variation de l'identification à Peugeot ↔ Connaissance de Quiksilver	- 0,035	0,024	- 1,501	0,133
/	Identification à Quiksilver ↔ Connaissance de Quiksilver	0,269	0,040	6,852	0,000
M.I.	Variation de la connaissance de Peugeot ↔ Identification à Quiksilver	- 0,046	0,045	- 1,021	0,307

Tableau 2 : les hypothèses du modèle

Le modèle indique que plus les personnes interrogées connaissent la marque invitée, moins ils sont sensibles à la variation de la variable de connaissance de Peugeot (C.R. = -2,908 ; P = 0,004). L'hypothèse 6 d'un lien entre les deux variables est vérifiée. Ce phénomène est conforté par la relation ente les variables de connaissance de Quiksilver et de variation d'identification à Peugeot (C.R. = -1,501 ; P = 0,133), même si ce lien n'est pas significatif (hypothèse 7 non validée). Plus les personnes interrogées connaissent Quiksilver, moins elles perçoivent une variation de leur identification à Peugeot. La relation non significative entre la variation de la connaissance de Peugeot et celle de la variation de l'identification à Peugeot, hypothèse 4, (C.R. = 1,178 ; P = 0,239) semble confirmer ces deux premières relations. Plus les personnes interrogées perçoivent une variation forte de leur connaissance de la marque Peugeot, plus

la variation perçue de leur identification à cette marque est forte. Cette relation est non significative. Il n'est pas possible d'en tirer de conclusion. Si la connaissance de la marque invitée a un impact sur l'identification à la marque invitée (C.R. = 6,852 ; P = 0,000), la relation équivalente post alliance, pour la marque d'accueil, n'est pas vérifiée. La variation de l'identification à Peugeot ne semble pas provenir de la variation de la connaissance de cette marque.

Enfin, plus l'identification à la marque invitée est forte, hypothèse 2, (C.R. = 4,941 ; P = 0,000) et plus les personnes interrogées connaissent la marque invitée, hypothèse 1, (C.R. = 1,939 ; P = 0,052), plus les deux marques alliées sont perçues comme cohérentes. Les deux hypothèses sont validées. La cohérence des marques est testée avant la présentation du stimulus. Cela montre, qu'a priori, les consommateurs ne rejettent pas l'alliance des deux marques étudiées. La variable de la cohérence des marques n'a cependant pas de lien significatif avec celle de la variation de la connaissance de la marque d'accueil. L'hypothèse 3 n'est pas vérifiée. La cohérence des marques, dans cette étude, ne semble pas avoir un effet significatif sur la modification de la relation du consommateur à la marque. Ce résultat peut s'expliquer par le fait que la recherche s'intéresse à la relation du consommateur à la marque et pas à son contenu cognitif, comme le proposent Michel et Cegarra (2003). En effet, Till et Nowak (2000), dans le cadre de leur étude sur les alliances entre des marques et des causes charitables, montrent que des changements de l'attitude envers une marque peuvent s'opérer sans que les croyances spécifiques à la marque ne soient modifiées.

Le lien entre l'identification à la marque invitée et la variation de l'identification à la marque d'accueil n'est pas significatif et a été éliminé durant l'optimisation du modèle. L'hypothèse 5 n'est pas vérifiée. De même pour l'hypothèse 3 d'un lien entre la cohérence des marques et la variation de la connaissance de la marque d'accueil.

L'analyse du modèle fait apparaître une nouvelle relation (M.I.) entre les variables de l'identification à la marque invitée et la variation de la connaissance de la marque d'accueil. Ce lien n'est pas significatif (C.R. = -1,021 ; P = 0,301). Il semble indiquer que plus les personnes s'identifient à la marque invitée, moins elles perçoivent une variation de la connaissance de la marque d'accueil. Ce résultat conforte le lien de cette variable avec la connaissance de la marque invitée, hypothèse 6 déjà traitée.

Il apparaît au travers des résultats de ce modèle qu'a priori, les personnes interrogées acceptent l'alliance des marques. Celles-ci sont perçues comme cohérentes avant alliance. Malgré cela, ces mêmes personnes perçoivent une modification d'autant plus faible de leur relation avec la marque d'accueil qu'elles connaissent la marque invitée et s'y identifient. Ainsi il semble que l'on puisse allier deux marques cohérentes et ne pas avoir d'impact sur la perception ni sur la relation à la marque d'accueil.

Ces premiers résultats sont à rapprocher des scores d'identification à la marque calculés précédemment. Il semble ainsi que lorsque l'identification à la marque invitée est plus forte que l'identification à la marque d'accueil, respectivement 2,12 et 1,93, la personne interrogée se recentre sur la marque caractérisée par l'identification la plus forte au détriment de la performance de l'alliance pour la marque d'accueil.

Le modèle structurel de la recherche se focalise sur le transfert de connaissances et d'identification entre la marque invitée et la marque d'accueil. Ces premiers résultats incitent à analyser, sur la base de ce modèle, les liens existants avec les variables déjà testées et celles impliquant la marque d'accueil. Ces liens sont mis en évidence à partir de régressions multiples et sont analysés dans les résultats complémentaires.

3.6 - Les résultats complémentaires

Comme pour Quiksilver, la connaissance de la marque d'accueil, avant l'alliance, favorise l'identification à cette dernière ($T = 4,947$; $Sig = 0,000$). Les personnes interrogées s'identifient d'autant plus à Peugeot qu'ils connaissent cette marque.

Comme pour Quiksilver également, les personnes considèrent les marques d'autant plus cohérentes qu'ils s'identifient à Peugeot ($T = 5,472$; $Sig = 0,000$). La cohérence des marques est donc perçue essentiellement à partir de l'identification. Ce lien, entre la marque d'accueil, Peugeot, et la cohérence des marques, est plus fort que pour la marque invitée, Quiksilver ($T = 5,395$; $P = 0,000$). Ce résultat peut être mis en relation avec les scores d'identification à la marque, plus forts, dans cette étude, pour la marque invitée. Il semble ainsi que les personnes interrogées acceptent d'autant mieux l'alliance d'une marque avec une autre qu'ils s'identifient plus à la marque invitée qu'à la marque d'accueil. Autrement dit, une identification plus faible à une marque semble signifier une perméabilité plus forte de la marque et donc une acceptation plus grande des caractéristiques de la marque partenaire.

Enfin, il apparaît que la connaissance de la marque d'accueil, Peugeot, a un impact significatif sur la variation de la connaissance de cette même marque ($T = -13,691$; $Sig = 0,000$) ainsi que sur la variation de l'identification à Peugeot ($T = -3,383$; $Sig = 0,001$). De plus, l'identification à Peugeot a aussi un impact significatif sur la variation de l'identification à Peugeot ($T = -5,912$; $Sig = 0,000$). Ces trois relations sont négatives et signifient respectivement que plus les personnes interrogées connaissent la marque d'accueil, moins la variation de la connaissance et de l'identification à cette marque est forte. Cela signifie aussi que plus elles s'identifient à Peugeot moins la variation de l'identification à cette marque est forte. A l'inverse donc, moins les personnes connaissent ou s'identifient à la marque d'accueil, plus leur connaissance de cette marque et leur identification varient, ce que confirme l'analyse typologique. Peugeot étant caractérisée par un score de notoriété très élevé parmi les individus de l'échantillon, l'analyse indique que les résultats escomptés par cette marque semblent alors devoir être d'autant plus minorés.

L'analyse laisse entrevoir ainsi que l'issue de l'alliance de marques Peugeot / Quiksilver aboutit à une faible performance de Peugeot en terme de modification de la connaissance de sa marque et de sa relation au consommateur. Toutes les personnes interrogées ne sont cependant pas égales dans leur relation à la marque. Il semble ainsi intéressant de chercher à distinguer dans l'échantillon les comportements différents afin de comprendre ce qui les motive. C'est ce qui est recherché au travers de l'analyse typologique proposée ci-après.

IV - La typologie des répondants

Le but de la recherche est de mettre en évidence l'impact de la marque invitée sur la variation de connaissance et d'identification à la marque d'accueil perçue par les personnes interrogées. L'analyse typologique hiérarchique est donc réalisée sur les variables à expliquer : la variation de la connaissance de la marque d'accueil et la variation de l'identification à la marque d'accueil. La typologie est tout d'abord élaborée et commentée de manière descriptive. Les résultats de ces analyses sont ensuite discutés.

A la suite des recommandations de Chandon, Lemaire et Pouget (1980), la méthode d'agrégation choisie est la méthode de Ward. Elle utilise l'indice d'agrégation de la moyenne des distances de Sokal et Michener (1958) qui permet d'obtenir une bonne optimisation des moindres carrés. L'algorithme de Ward (1963) agrège à chaque itération deux classes de telle sorte que la partition obtenue ait une inertie intra classe minimale.

La typologie à 4 familles répartit les individus de la manière suivante : famille 1, 97 individus, famille 2, 294, famille 3, 22 et la 4, 19. Les populations des familles ne sont pas homogènes. L'explication, comme l'indiquent les analyses ultérieures, tient aux caractéristiques des marques étudiées et notamment le niveau de notoriété de la marque d'accueil, Peugeot. Il en ressort des comportements différents représentés sur le mapping, figure 3.

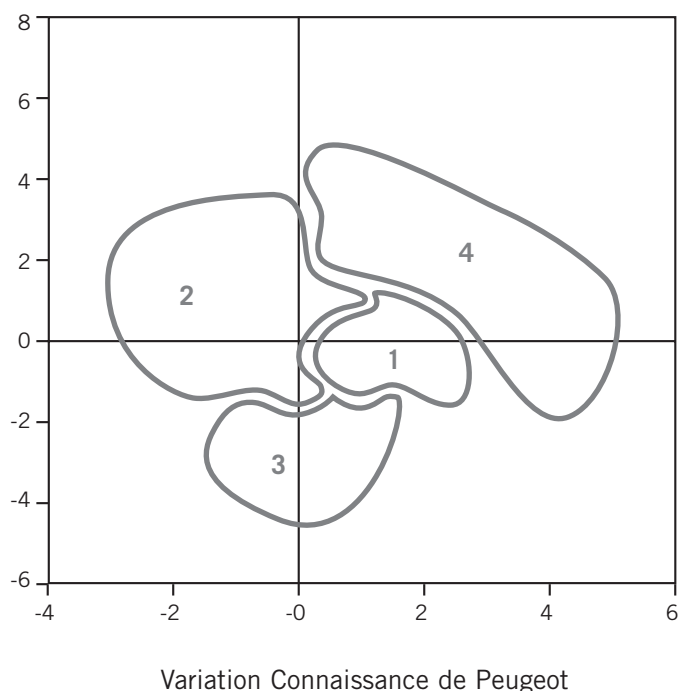


Figure 3 : Répartition des individus selon les variables expliquées

Cette carte perceptuelle montre que les familles 1 et 2 sont proches du centre du mapping. Elles ont une variation de l'identification à Peugeot sensiblement similaire. Elles se distinguent sur la variation de la connaissance. Les individus de la famille 1 perçoivent une variation de la connaissance plus forte que ceux de la famille 2. La comparaison des familles 3 et 4 montre un comportement plus tranché. Les individus de la famille 3 ont une évolution moyenne de leur connaissance de Peugeot mais la plus faible variation de leur identification à Peugeot. La famille 4 connaît, elle, l'évolution la plus forte des identifications à Peugeot et pour certains de ses individus, la variation la plus forte des connaissances à Peugeot. Ces deux dernières familles ne représentent cependant que 9,49% des personnes interrogées.

Le test de différence de moyenne, présenté dans le tableau 3, permet d'identifier parmi les variables explicatives, celles qui ont un impact significatif sur les variables expliquées.

		Somme des carrés	ddl	Moyenne des carrés	F	Signification
Connaissance de Peugeot	Inter-groupe	120,675	3	40,225	55,478	,000
	Intra-groupe	310,325	428	,725		
	Total	431,000	431			
Connaissance de Quiksilver	Inter-groupe	32,914	3	10,971	11,796	,000
	Intra-groupe	398,086	428	,930		
	Total	431,000	431			
Connaissance à Peugeot	Inter-groupe	67,015	3	22,338	26,267	,000
	Intra-groupe	363,985	428	,850		
	Total	431,000	431			
Connaissance à Quiksilver	Inter-groupe	7,257	3	2,419	2,443	,064
	Intra-groupe	423,743	428	,990		
	Total	431,000	431			
Cohérence des marques	Inter-groupe	4,468	3	1,489	1,494	,215
	Intra-groupe	426,532	428	,997		
	Total	431,000	431			

Tableau 3 : test de différence de moyenne sur les familles d'individus issus de la typologie et les variables explicatives du modèle

Les familles d'individus ont des comportements différents pour les variables de connaissance de Peugeot, de connaissance de Quiksilver et d'identification à Peugeot. Le test de Scheffé, présenté en annexe 2 permet, pour les variables discriminantes, de déterminer les comportements relatifs des quatre types de personnes interrogées.

Familles	Population	Scores de connaissance		Identification à Peugeot
		Peugeot	Quiksilver	
1	97	4,90	5,04	1,64
2	294	5,94	5,01	1,90
3	22	6,09	4,50	3,89
4	19	3,25	2,23	1,50

Tableau 4 : Score des familles sur les variables explicatives

La comparaison des tableaux de Scheffé (en annexe 2) et des tableaux 4, 5 et 6 permet d'expliquer les différences de comportements des types de personnes identifiés.

- Le comportement des familles selon la variable de connaissance de Peugeot : les types évoluent par paire. Les familles 2 et 3 ont des comportements significativement différents des familles 1 et 4. Ces deux dernières familles ont les scores les plus élevés sur cette variable.
- Le comportement des familles selon la variable de connaissance de Quiksilver :
Les familles 1, 2 et 3 ont des comportements significativement différents de la famille 4 qui a le score le plus faible de connaissance de Quiksilver.
- Le comportement des familles selon la variable d'identification à Peugeot :
Les familles 1, 2 et 4 ont des comportements significativement différents de la famille 3 qui a le score le plus fort d'identification à Peugeot.

Il apparaît que la famille 4 se distingue comme celle ayant les scores les plus faibles sur les trois variables explicatives. La famille 3 connaît, elle, le mieux Peugeot et s'y identifie le plus.

Ward Method		Connaissance de Peugeot	Connaissance de Quiksilver	Identification à Peugeot
1	Moyenne	-,5349369	7,944527E-02	-,2389390
	N	97	97	97
	Ecart-type	,8379828	,9811759	,8303386
2	Moyenne	,2712368	6,868712E-02	-2,09004E-02
	N	294	294	294
	Ecart-type	,,7894952	,9571245	,9719225
3	Moyenne	,3708637	-,1792151	1,6374234
	N	22	22	22
	Ecart-type	,6477214	1,0348485	,8483251
4	Moyenne	-1,8954602	-1,2609195	-,3527114
	N	19	19	19
	Ecart-type	1,6910567	,9056350	,5728024
Total	Moyenne	2,818926E-18	-2,73219E-17	4,130810E-17
	N	432	432	432
	Ecart-type	1,0000000	1,0000000	1,0000000

Tableau 5 : comparaison des moyennes des variables explicatives discriminantes

Familles	Connaissance de Peugeot	Connaissancede Quiksilver	Identificationà Peugeot
1	3 ^{ème}	1 ^{ère}	3 ^{ème}
2	2 ^{ème}	2 ^{ème}	2 ^{ème}
3	1 ^{ère}	3 ^{ème}	1 ^{ère}
4	4 ^{ème}	4 ^{ème}	4 ^{ème}

Tableau 6 : Classement des familles selon les variables explicatives discriminantes

La famille 1, caractérisée par la meilleure connaissance de Quiksilver, voit ses individus évoluer positivement sur la seule variable de la connaissance de Peugeot. C'est la deuxième famille pour l'évolution de cette variable (tableau 7). La connaissance de la marque partenaire a une influence sur la performance de l'alliance des marques. Cette première famille régresse pour la variable d'identification à Peugeot.

La famille 2, sans caractéristique particulière est bien positionnée dans le centre du mapping. Elle est peu sensible aux effets de l'alliance. Elle représente 68% de l'échantillon. Sa position en milieu de classement dans le tableau précédent, explique l'inertie des résultats de l'échantillon total.

La famille 3, comprenant les personnes qui connaissent le mieux Peugeot et s'y identifient le plus, voit leur connaissance de leur marque varier faiblement mais son identification régresser fortement. Les individus de cette famille prennent de la distance vis-à-vis de la marque d'accueil, Peugeot.

La famille 4, dernière sur les trois variables explicatives discriminantes, a les progressions positives les plus fortes sur les deux variables expliquées.

La faiblesse des populations des familles 3 et 4, les plus perturbées par l'alliance des deux marques, ne permet pas d'optimiser les résultats du modèle structurel calculé par un nouveau test de ce modèle sur ces seuls individus.

Famille	Variation de la connaissance de Peugeot	Variation de l'identificationà Peugeot
Echantillon total	0,2257	-0,00617
1	1,1881	-1,1581
2	-0,2645	0,07937
3	0,2727	-2,2348
4	2,8421	2,0263

Tableau 7 : variation par famille des variables à expliquer

Le recul constaté pour la famille 1 et surtout la 3, l'est également pour l'échantillon total de l'étude.

Les caractéristiques des quatre familles d'individus sont décrites dans le tableau en annexe 3. Dans ce tableau, les familles 1 et 2 ne se départagent pas sur la base des caractéristiques étudiées (consommation des marques, sexe, âge ou profession).

La famille 3, caractérisée par la plus faible variation de l'identification à Peugeot, comprend la plus grande proportion de personnes consommatrices actuelles de Peugeot. Elle a la même proportion de consommateurs de Quiksilver que les deux premières familles.

La famille 4, caractérisée par une forte variation de la connaissance de la marque Peugeot et de la variation d'identification à Peugeot, a la plus faible proportion de consommateurs actuels de Peugeot (10,5%) et la plus faible identification à cette marque. Ils sont aussi 78,9 %, dans cette famille à ne pas être consommateurs de Quiksilver.

V - La discussion des résultats

La relation des consommateurs à leurs marques dépend de variables telles que la connaissance et l'identification à la marque. L'étude met en évidence le lien entre ces variables cognitives et relationnelles. Le modèle montre que s'il n'existe pas de transfert direct d'identification entre les marques invitées et d'accueil, il existe un lien (non significatif) entre la variation de la connaissance de la marque d'accueil et la variation de l'identification à cette marque. Le choix de participer à une alliance de marques doit donc se prendre au regard des objectifs de l'entreprise bien sûr mais aussi des caractéristiques des marques. Le défaut de transfert d'identification, voire le rejet de la marque d'accueil par certains des types d'individus identifiés, ne signifie cependant pas qu'il n'y ait pas transfert d'attributs cognitifs mais une prise de distance vis-à-vis des marques concernées. Le choix du partenaire d'une alliance de marque doit donc prendre en compte les déséquilibres éventuels d'identification à la marque et de connaissance de la marque entre les partenaires potentiels. Ainsi, un score d'identification à la marque d'accueil inférieur à celui de la marque invitée semble impliquer une désidentification à la marque d'accueil. Ainsi, l'attrance que cherche à provoquer l'alliance Peugeot-Quiksilver sur les populations des passionnés de glisse (Michel, 2004) semble détériorer la relation de ces derniers avec Peugeot.

De plus, pour des entreprises dont les marques sont déjà fortes, il apparaît que la participation à des alliances de marques peut être de peu d'intérêt. Il semble également que plus les consommateurs s'identifient à la marque d'accueil, moins ils sont sensibles à l'alliance des marques.

L'approche relationnelle adoptée pour cette recherche permet de montrer que les coopérations entre marques ont globalement un impact faible sur la relation que les consommateurs entretiennent avec leurs marques. En ce sens, cette recherche est complémentaire des travaux de Michel et Cegarra (2003) qui ont une approche cognitive et étudient les conséquences de l'alliance de marques sur les associations à la marque. De plus, l'étude présente met en évidence l'importance de la variable d'identification pour l'évaluation de la cohérence des marques. Cette dernière variable n'a de lien significatif ni avec la variation de la connaissance de la marque d'accueil ni avec celle de la variation de son identification. Ainsi, quel que soit le degré de cohérence des marques, il semble que cette variable ne détermine pas l'évolution de l'attitude envers la marque d'accueil. Cela rejoint les travaux de Michel et Cegarra (2003) qui ne valident que partiellement le lien entre la cohérence perceptuelle des marques et l'évaluation du produit co-marqué.

En conclusion, il faut souligner que l'alliance des marques a essentiellement un effet avéré sur les non-consommateurs des deux marques (famille 4) qui ont une faible connaissance des deux marques et une faible identification à Peugeot. Ils connaissent les plus fortes variations de leur niveau de connaissance et d'identification à Peugeot. Il apparaît ainsi que, pour toucher des non-clients, il semble préférable de s'associer à une marque ne partageant pas la même cible. Le choix d'une telle marque permet ainsi de s'adresser à des clients « semi inaccessibles » dans le sens où aucune des deux marques n'aurait pu les toucher seule. Ce dernier constat semble expliquer la multiplication des alliances contractées par certaines marques dont Peugeot fait partie.

5.1 - Les limites de la recherche

Une première limite de la recherche concerne le niveau relativement faible de l'identification aux marques étudiées. Une seconde limite tient au fait que l'analyse structurelle suppose que les variables latentes soient normales. Il s'avère que concernant les variables de connaissance des marques, la normalité n'est pas optimale. Les marques Peugeot et Quiksilver étant très connues, les réponses aux items de l'échelle de connaissance des marques ne présentent pas une répartition gaussienne harmonieuse. Cela participe à l'instabilité du modèle mise en évidence par la probabilité P ($P = 0,000$) qui mesure la probabilité d'accepter l'hypothèse nulle, c'est-à-dire le bon ajustement. Cette probabilité est à nuancer dans le sens où elle est influencée par la taille de l'échantillon. En effet, « Utiliser de grands échantillons (...) augmente la probabilité de rejeter le modèle », selon Pedhazur et Pedhazur Schmelkin (1991). Enfin, l'étude de l'alliance de Peugeot et de Quiksilver a pu être perturbée par l'existence réelle de cette alliance entre ces deux marques.

5.2 - Les propositions de futures recherches

Compte tenu des limites identifiées, il serait intéressant de poursuivre l'étude du transfert d'identification et de connaissance entre marques en l'étendant à d'autres alliances. Celles-ci devraient être caractérisées par des marques de niveaux d'identification et de connaissance différents de celui des marques Peugeot et Quiksilver.

Il serait également intéressant d'établir un modèle général des transferts de connaissance et d'identification entre les marques alliées impliquant des variables concernant plus généralement la marque d'accueil. L'insertion du concept de l'identification sociale dans le modèle doit pouvoir également apporter une information complémentaire.

Annexes

Annexe 1 : Les échelles de mesure

Mesure de la cohérence perceptuelle des marques : (Keller et Aaker, 1992)

- (Marque Invitée) correspond à (Marque Hôte)- (Marque invitée) est logique avec (Marque Hôte)
 - (Marque invitée) est appropriée à l'univers de (Marque Hôte)
- + L'item utilisé par Simonin et Ruth (1998) :
- (Marque invitée) et (Marque Hôte) se complète bien.

Mesure de l'indentification à la marque : (Salerno, 2002)

- Marque X est une partie importante de moi-même.
- Marque X fait partie de qui je suis.
- Marque X est une partie importante de mon image.
- C'est assez important pour l'image que j'ai de moi-même d'utiliser Marque X-
- Marque X reflète assez bien qui je suis.
- J'ai un lien fort avec Marque X (item modifié).

L'item 5 (Cette marque est très peu liée à la façon dont je me perçois (-) a été supprimé suite à l'analyse factorielle et conformément aux recommandations de l'auteur.

Connaissance de la marque et de ses associations : (Washburn et Plank, 2002)

Connaissance de la marque

- Je sais que X existe.
- je sais à quoi ressemble X.
- Je sais reconnaître X parmi d'autres marques concurrentes.

Associations à la marque

- certaines caractéristiques de X me viennent rapidement à l'esprit.
- Je peux rapidement me rappeler des signes ou du logo de X.
- J'ai des difficultés à me représenter X.

Annexe 2 : Test de Scheffé sur les familles d'individus issus de la typologie et les variables explicatives du modèle

Scheffe

Variable dépendante	Ward Method (I)	Ward Method (J)	Différence de moyenne(I-J)	Erreur standar	signification	Intervalle de confiance à 95%	
						Borne inférieure	Borne supérieure
Connaissance de Peugeot	1	2	-,8061736*	9,97E-02	,000	-1,086009	-,5263384
		3	-,9058006*	,2010771	,000	-1,470152	-,3414489
		4	1,3605233*	,2136253	,000	,7609534	1,9600933
	2	1	,8061736*	9,97E-02	,000	,5263384	1,0860089
		3	-9,9627E-02	,1882110	,964	-,6278679	,4286140
		4	2,166970*	,2015617	,000	1,6009852	2,7324088
	3	1	,9058006*	,2010771	,000	,3414489	1,4701522
		2	9,962695E-02	,1882110	,964	-,4286140	,6278679
		4	2,2663239*	,2666798	,000	1,5178489	3,0147990
	4	1	-1,3605233*	,2136253	,000	-1,960093	-,7609534
		2	-2,1666970*	,2015617	,000	-2,732409	-1,6009852
		3	-2,2663239*	,2666798	,000	-3,014799	-1,5178489
Connaissance de Quiksilver	1	2	1,075815E-02	,1129263	1,000	-,3061857	,3277020
		3	,2586604	,2277418	,732	-,3805294	,8978502
		4	1,3403647*	,2419540	,000	,6612864	2,0194431
	2	1	-1,0758E-02	,1129263	1,000	-,3277020	,3061857
		3	,2479022	,2131694	,717	-,3503882	,8461927
		4	1,329066*	,2282906	,000	,6888763	1,9703369
	3	1	-,2586604	,2277418	,732	-,8978502	,3805294
		2	-,2479022	,2131694	,717	-,8461927	,3503882
		4	1,0817043*	,3020440	,005	,2339748	1,9294339
	4	1	-1,3403647*	,2419540	,000	-2,019443	-,6612864
		2	-1,3296066*	,2282906	,000	-1,970337	-,6888763
		3	-1,0817043*	,3020440	,005	-1,929434	-,2339748
Identification à Peugeot	1	2	-,2180387	,1079813	,255	-,5211035	8,503E-02
		3	-1,8763625*	,2177689	,000	-2,487562	-1,2651630
		4	,1137723	,2313587	,971	-,5355690	,7631137
	2	1	,2180387	,1079813	,255	-8,50E-02	,5211035
		3	-1,6583238*	,2038347	,000	-2,230415	-1,0862326
		4	,3318110	,2182937	,511	-,2808616	,9444836
	3	1	1,8763625*	,2177689	,000	1,2651630	2,4875620
		2	1,6583238*	,2038347	,000	1,0862326	2,2304150
		4	1,9901348*	,2888174	,000	1,1795275	2,8007421
	4	1	-,1137723	,2313587	,971	-,7631137	,5355690
		2	-,3318110	,2182937	,511	-,9444836	,2808616
		3	-1,9901348*	,2888174	,000	-2,800742	-1,1795275

* La différence de moyennes est significative au niveau .05.

Annexe 3 : Les caractéristiques des individus de chaque famille

Caractéristiques	Famille 1	Famille 2	Famille 3	Famille 4
Consommateur de Peugeot (en %)	Consommateur actuel : 24,7	Consommateur actuel : 29,9	Consommateur actuel : 31,8	Consommateur actuel : 10,5
	Consommateur passé : 25,8	Consommateur passé : 26,2	Consommateur passé : 31,8	Consommateur passé : 47,4
	Non consommateur : 49,5	Non consommateur : 43,9	Non consommateur : 36,4	Non consommateur : 42,1
Consommateur de Quiksyilver (en %)	Consommateur actuel : 40,2	Consommateur actuel : 40,1	Consommateur actuel : 40,9	Consommateur actuel : 5,3
	Consommateur passé : 23,7	Consommateur passé : 22,4	Consommateur passé : 27,3	Consommateur passé : 15,8
	Non consommateur : 36,1	Non consommateur : 37,4	Non consommateur : 31,8	Non consommateur : 78,9
Sexe (en %)	Hommes : 46,4	Hommes : 50	Hommes : 63,6	Hommes : 42,1
	Femmes : 53,6	Femmes : 50	Femmes : 36,4	Femmes : 57,9
	- de 25 : 1	- de 25 : 3,1	- de 25 : /	- de 25 : 5,3
Age (en %)	de 15 à 24 : 37,1	de 15 à 24 : 30,6	de 15 à 24 : 22,7	de 15 à 24 : 15,8
	de 25 à 34 : 18,6	de 25 à 34 : 23,8	de 25 à 34 : 22,7	de 25 à 34 : 15,8
	de 35 à 44 : 11,3	de 35 à 44 : 9,5	de 35 à 44 : 9,1	de 35 à 44 : 10,5
	de 45 à 64 : 29,9	de 45 à 64 : 27,9	de 45 à 64 : 27,3	de 45 à 64 : 47,4
	+ de 65 : 21,6	+ de 65 : 5,1	+ de 65 : 18,2	+ de 65 : 5,3
En année	Moyenne : 33,96	Moyenne : 35,8	Moyenne : 43,77	Moyenne : 42,33
Profession (en %)	Agriculteurs : 1	Agriculteurs : 1,7	Agriculteurs : /	Agriculteurs : /
	Commerçants : 9,3	Commerçants : 7,1	Commerçants : 18,2	Commerçants : /
	Cadres : 13,4	Cadres : 15,3	Cadres : 9,1	Cadres : 21,1
	Intermédiaires : 1	Intermédiaires : 5,8	Intermédiaires : 4,5	Intermédiaires : 5,3
	Employés : 18,6	Employés : 20,4	Employés : 18,2	Employés : 26,3
	Ouvriers : 2,1	Ouvriers : 2,7	Ouvriers : /	Ouvriers : 5,3
	Retraités : 7,2	Retraités : 8,2	Retraités : 22,7	Retraités : 15,8
	Sans activité : 47,4	Sans activité : 38,4	Sans activité : 27,3	Sans activité : 26,3

Bibliographie

- Algesheimer R., Dholakia U.M., et A Herrmann (2005)**, The Social Influence of Brand Community: Evidence from European Car Clubs, *Journal of Marketing*, 69, July, 19-34
- Aurifeille J.M. et A. Jolibert (1998)**, Des valeurs individuelles aux comportements d'achat, XIV^{ème} Journées Nationales des IAE, Valeur, marché et organisation, 1, éd. J.P. Bréchet, Nantes, 213-226
- Bagozzi R. P. (1978)**, Marketing as exchange : a theory of transactions in the marketplace, *American behavioral scientist*, 21, March-April, 535-556
- Brown T.J. et P.A. Dacin (1997)**, The company and the product: corporate associations and consumer product responses, *Journal of Marketing*, Vol. 61, January, 68-84.
- Browne M. W. & R. Cudeck (1993)**, Alternative ways of assessing model fit, in Bollen K. A. & J. S. Long [eds.] *Testing structural equation models*, Newbury Park, California : Sage, 136-162
- Cegarra J-J. & G. Michel (2000)**, Co-branding : clarification du concept et proposition d'un modèle d'évaluation, Actes du 16^{ème} congrès de l'AFM, Montréal.
- Cegarra J-J. et G. Michel (2001)**, Co-branding : clarification du concept, *Recherche et Applications en Marketing*, 16, 4, 57-69
- Chandon J.L., Lemaire J. & Pouget J. (1980)**, Construction de l'ultramétrie la plus proche d'une dissimilarité au sens des moindres carrés, *Rairo*, Vol. 14, n°2, in Leleux G., Diday E., Govaert G., Lechevalier Y. & Ralambondrainy H. (1989), *Classification automatique des données - Environnement statistique et informatique*, Dunod informatique, Paris, France.
- Churchill G. A. (1979)**, A paradigm for developing better measures of marketing constructs, *Journal of Marketing Research*, Vol. XVI, 64-73
- Cova B. et R. Salla (1994)**, Marketing et échange : dix années de ré-enchassement de la théorie de l'échange, X^{ème} Congrès de l'AFM, Paris, 387-412
- Escalas J.E. (2004)**, Narrative Processing: Building Consumer Connections to Brands, *Journal of Consumer Psychology*, 14(1&2), 168-180
- Escalas J.E. et J.R. Bettman (2000)**, "Using narratives to discern self-identity related consumer goals and motivations. In Ratti Ratneshwar, David Mick, & Cynthia Huffman (Eds.), *The why of consumption: Perspectives on consumer motives, goals, and desires* (pp.237-258). New York: Routledge.
- Escalas J.E. et J.R. Bettman (2003)**, You are what they eat: The influence of reference groups on consumer connections to brands, *Journal of Consumer Psychology*, 13, 339-348
- Evrad Y., Pras B. & Roux E. (2000)**, *Market - études et recherches en marketing*, Dunod, Liège, Belgique.
- Flambard-Ruaud S. et S. Llosa (1999)**, Marketing relationnel et marketing des services : une profonde complicité, in *Faire de la recherche en marketing ? ouvrage collectif Cefag-Fnege coordonné par B. Pras, Vuibert, Paris.*
- Fournier S. (1998)**, Consumers and Their Brands: Developing Relationship Theory in Consumer Research, *Journal of Consumer Research*, 34 (March), 343-373
- Ganassali S. & Didellon L. (1996)**, Le transfert comme principe central du parrainage, *Recherche et Applications en Marketing*, Vol. XI, N° 1, 37-48
- Ghewy P. (2001), Les facteurs de réussite des alliances de marques, Thèse de Doctorat de Sciences de Gestion, I.A.E., Lille.
- Ghewy P. et J.C. Liquet (2002)**, L'impact des approches marketing et organisationnelles sur la performance des alliances de marques - Proposition pour caractériser la prédisposition à la coopération, Actes du 18^{ème} Congrès de l'AFM, Lille.
- Grossman R.P. (1997)**, Co-branding in advertising: developing effective associations, *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 6 No. 3, 191-9.
- Gruen T. W., J. O. Summers et F. Acito (2000)**, Relationship marketing activities, commitment, and membership behaviors in professional associations, *Journal of Marketing*, Vol. 64, July, 34-49
- Gummesson E. (2002)**, "Total Relationship Marketing", Oxford: Butterworth Heinemann.
- Gundlach G. T. & P. E. Murphy (1993)**, Ethical and legal foundations of relational marketing exchanges, *Journal of Marketing*, Vol. 57, October, 35-46
- Hakansson H. (1982)**, *International marketing and purchasing of industrial goods : an interaction approach*, John Wiley & Sons : Chichester
- Hart P. M. (1994)**, Teacher quality of work life : integrating work experience, psychological distress and morale, *Journal of Occupational and Organizational Psychology*, Vol. 67, n° 2, 109-132

- Heide J. B. & G. John (1992)**, Do norms matter in marketing relationship ?, *Journal of Marketing*, Vol. 56, n°2, April, 32-44
-
- Houston F. S. et J. B. Gassenheimer (1987)**, Marketing and exchange, *Journal of Marketing*, Vol. 51, October, 3-18
-
- Huffman C., Ratneshwar S., & D.G. Mick (2000)**, Consumer goal structures and goal-determination processes: An integrative framework, In Ratneshwar S., Mick D.G., & C. Huffman (Eds.), *The why of consumption: Contemporary perspectives on consumer motives, goals, and desires* (pp. 9-35). New York: Routledge.
-
- Jolibert A. et G. Baumgartner (1997)**, Values, motivation , personal goals revisited, *Psychology and marketing*, 17, 7, 675-688
-
- Judge T. A. & C. L. Hulin (1993)**, Job satisfaction as a reflection of disposition : a multiple source causal analysis, *Organizational Behavior and Human Decision Processes*, Vol. 56, n° 3, 388-421
-
- Keller K.L. et D.A. Aaker (1992)**, The effects of sequential introduction of brand extensions, *Journal of Marketing Research*, 29, 3, 314-317
-
- Khale L.R. (1983)**, *Social value and social echange : Adaptation to life life in America*, New-York, Praeger.
-
- Kotler P. (1991)**, Philip Kotler explores the new marketing paradigm, *Marketing Science Institute Review*, Spring, 4-5
-
- Lane V. & R. Jacobson (1997)**, The reciprocal impact of brand leveraging, feedback effects from brand extension, *Marketing Letters*, 8, 3, 261-271
-
- Lange F. et F. Törn (2002)**, "Situations and constellations : examining brand attitude and perceived fit in evaluations of brand constellations", 31ème EMAC conference, *Marketing in a Changing World*, Braga, Portugal, May
-
- Marketing Science Institute (2002)**, "2002-2004 Research Priorities," <http://www.msi.org/msi/rp0204.cfm>.
-
- Martindale C. (1991)**, *Cognitive Psychology: A Neural-Network Approach*, Brooks/Cole, Pacific Grove, CA.
-
- Meyers-Levy J., Louise T.A. et M.T. Curren (1994)**, How does the congruity of brand names affect evaluations of brand name extensions ?, *Journal of Applied Psychology*, 79, 1, 46-53
-
- Michel G (2004)**, *Au c?ur de la marque – Créer, gérer, développer et évaluer sa marque*, Dunod, Paris.
-
- Michel G. (2000)**, Stratégie d'extension de marque : son impact sur la perception de la marque, *Revue Francaise du Marketing*, n°176, 1
-
- Michel G. et J.J. Cegarra (2002)**, Les conditions de succès du produit comarqué, *Actes de l'Association Française du Marketing*, Lille, Mai.
-
- Michel G. et J-J. Cegarra (2003)**, Co-branding : Evaluation du produit co-marqué, IAE de Paris, Université de Paris I, GREGOR, 2003-03
-
- Morgan R. et S. Hunt (1994)**, The Commitment-Trust Theory of Relationship Marketing, *Journal of Marketing*, 58 (July), 20-38
-
- Murdock B.B. (1985)**, The contributions of Hermann Ebbinghaus, *Journal of Experimental Psychology: Learning, Memory, and Cognition*, Vol. 11 No. 3, 469-71.
-
- Pandya A. & N. Dholokia (1992)**, An institutional theory of exchange in marketing, *European Journal of Marketing*, Vol. 26, n°12, 19-41
-
- Park C. Whan, Sung Youl Jun & Allan D. Shooker (1996)**, Composite Branding Alliances : An Investigation of Extension and Feedback Effects, *Journal of Marketing Research*, Vol. XXXIII, November, 453-466.
-
- Park J-W., Kim K-H., J. K. Kim (2002)**, Acceptance of Brand Extensions: Intereractive influences of Product category similarity, typicality of claimed benefits, and brand relationships quality, *Advances in Consumer Research*, 29, 190-198
-
- Pedhazur E. J.& L. Pedhazur Schmelkin (1991)**, *Measurement, design, and analysis : an integrated approach*, Hillsdale, NJ : Lawrence Erlbaum Associates.
-
- Rao A. R. & R. W. Ruekert (1994)**, Brand alliances as signals of product quality, *Sloan Management Review*, Fall 1994, 87-97
-
- Rodhain A. (2004)**, La place des marques dans le processus d'identification des enfants de 10-11 ans, *Actes du XXème Congrès de l'AFM*, Mai, Saint Malo.
-
- Rokeach M. (1973)**, *The nature of human values*, New-York, Free Press.
-
- Rumelhart D.E., Hinton G.E. et J.L. McClelland (1986)**, A general framework for parallel distributed processing, in Rumelhart, D.E. and McClelland, J.L. (Eds), *Parallel Distributed Processing Volume 1: Foundations*, Bradford, Cambridge, MA.
-
- Salerno A. (2002)**, Le rôle de la congruence des valeurs marque-consommateur et des identifications sociales de clientèle dans l'identification à la marque, *XVIIIème Congrès International de l'Association Française de Marketing*, Lille.
-

- Samu S., H. S. Krishnan & R. E. Smith (1999)**, Using advertising for new product introduction : interactions between product complementarity and promotional strategies, *Journal of Marketing*, Vol. 63, January, 57-74
-
- Schwartz S.H. (1994)**, Are there universal aspects in the structure of and contents of human values ?, *Journal of social issues*, 50, 19-45
-
- Sheth J. N. et A. Parvatiyar (1995)**, Relationship marketing in Consumer Markets : Antecedents and Consequences, *Journal of Academy of Marketing Science*, 23 (4), 255-71.
-
- Shimp T.A., Stuart E.W. et R.W. Engle, (1991)**, A program of classical conditioning experiments testing variations in the conditioned stimulus and context, *Journal of Consumer Research*, Vol. 18, June, 1-12.
-
- Simonin B.L. et J.A. Ruth (1998)**, Is a company known by the company it's keeps ? Assessing the spillover effects of brand alliances on consumer brand attitude, *Journal of Marketing Research*, Vol. 35, February, 30-42
-
- Singh J. (2000)**, Performance productivity and quality of frontline employees in service organizations, *Journal of Marketing*, April, Vol. 64, 2, 15-43
-
- Sirgy M.J. (1982)**, Self-concept in marketing behavior : a critical review, *Journal of Consumer Research*, 9, 3, 287-300
-
- Sokal R.R. & Michener C.D. (1958)**, A statistical method for evaluating systematic relationships, *Univ. Kansas. Sci. Bull.* Vol. 38, in Leleux G., Diday E., Govaert G., Lechevalier Y. & Ralambondrainy H. (1989), *Classification automatique des données - Environnement statistique et informatique*, Dunod informatique, Paris, France.
-
- Till B.D. (1998)**, Using celebrity endorsers effectively: lessons from associative learning, *Journal of Product & Brand Management*, Vol. 7 No. 5, 576-84
-
- Till B.D. et L.I. Nowak (2000)**, Toward effective use of cause-related marketing alliances, *Journal of Product & Brand Management*, VOL. 9, 7, 472-484
-
- Valette-Florence P. (1988)**, Spécificités et apports des valeurs au champ d'investigation marketing, Publication de recherche du CERAG, n°88-24, Ecole Supérieure des Affaires, Université des Sciences Sociales de Grenoble.
-
- Van de Ven A. (1976)**, On the nature, formation, and maintenance of relations among organizations, *Academy of Management Review*, 24-36
-
- Vernette, E. (2000)**, Recherches et pratiques managériales en marketing : paradoxes, postulats et incidences du concept de satisfaction des besoins du consommateur, in *Recherches et pratiques en Gestion* (dir. Amann, B. et coll.), XVe journées des IAE 2000, 147-175, Dalloz.
-
- Ward J.H. (1963)**, Hierarchical grouping to optimize an objective function, *JASA*, Vol. 58, in Leleux G., Diday E., Govaert G., Lechevalier Y. & Ralambondrainy H. (1989), *Classification automatique des données - Environnement statistique et informatique*, Dunod informatique, Paris, France.
-
- Washburn & Plank (2002)**, Measuring brand equity : an evaluation of a consumer-based brand equity scale, *Journal of Marketing Theory & Practice*, Winter, Vol. 10, 1
-
- Webster F. E. (1992)**, The changing role of marketing in the corporation, *Journal of Marketing*, Vol. 56, n°4, October, 1-17
-

Une analyse comparée des politiques d'extraction de la valeur des investisseurs institutionnels en Europe

Par **Hervé CAMPO**

Professeur au Groupe ESCPAU.

Membre du CREFF Université Montesquieu-Bordeaux IV,
et membre du GREGOR, IAE Paris 1 Panthéon La Sorbonne.

Résumé

La montée en puissance des investisseurs institutionnels dans le capital des groupes, caractérise la période de ces 20 dernières années dans l'ensemble des économies occidentales.

Face aux nombreuses zones d'ombre qui entourent notre connaissance de ces acteurs, cet article propose un éclairage de leurs pratiques de gestion, à travers une analyse comparée de nombreux traits comportementaux.

L'étude est centrée sur le panorama des investisseurs institutionnels les plus importants dans le capital de grands groupes européens cotés, de 1997 à 2002. En outre, les comportements comparés des investisseurs institutionnels allemands, américains, britanniques et français font l'objet d'une attention particulière.

En dépit de la grande diversité qui caractérise cet ensemble d'acteurs, l'analyse fait apparaître une remarquable homogénéité comportementale des politiques d'extraction de la valeur des investisseurs institutionnels.

Ce résultat d'ensemble, nourrit une discussion renouvelée sur la question de leur influence sur les groupes dans lesquels ils sont actionnaires.

Mots-clés

Investisseurs institutionnels

Pratiques de gestion

Politiques d'extraction de la valeur

Gestion collective

Abstract

The growing number of institutional investors in group capital characterises the period of the last 20 years throughout Western economies.

Faced with our patchy knowledge surrounding those concerned, this paper attempts to clarify numerous management practices by means of a comparative analysis of their different behavioural traits.

The research is centred on an overview of the largest institutional investors in the capital of large Groups quoted on the stock market from 1997 to 2002. In addition, a particular comparison is made of the behaviour between German, American, British and French institutional investors.

In spite of the great diversity characterising this ensemble of investors, the research shows a particularly similar approach to asset withdrawal by institutional investors. This general finding gives rise to renewed discussion on the question of the influence of these investors on Groups in which they are shareholders.

L'affirmation progressive des investisseurs institutionnels à l'échelle internationale, constitue une caractéristique marquante de ces vingt dernières années. Désormais, le pouvoir incontournable de ces acteurs repose, d'une part, sur leur rôle de « pivot » dans le fonctionnement des marchés financiers internationaux (Aglietta (1998), Artus (1999)), et d'autre part, sur le fait qu'ils ont acquis la première place en tant qu'actionnaires dans de nombreuses entreprises (Morin, 1998). Cependant au-delà de ce constat d'ensemble, les conséquences du fort développement de l'actionnariat institutionnel sur les entreprises, restent à ce jour mal connues. L'enjeu de ce questionnement est pourtant fondamental, pour appréhender, tant les évolutions à l'œuvre dans les structures productives, qu'à travers elles, celles qui affectent les économies tout entières. En filigrane se profile la question centrale de la relation entre la présence des investisseurs institutionnels et la performance de l'entreprise. Ces interrogations d'ensemble, imposent de faire le point sur les connaissances dont nous disposons sur ces acteurs.

Leur objectif (le pourquoi), fait l'objet d'un consensus : le but final est consacré par le discours de la création de valeur, corollaire du développement des investisseurs institutionnels (Orléan, 1999). Si l'objectif est bien le même, à savoir rentabiliser les fonds qu'ils gèrent, seuls les moyens changent. Leurs caractéristiques en termes de pratiques, (le comment), comporte toujours de nombreuses interrogations : quelques rares études empiriques se sont centrées sur les comportements de ces acteurs¹. Aucune étude ne s'est centrée spécifiquement sur les investisseurs institutionnels au niveau européen. Blair (1995) a insisté sur la complexité de ce pôle d'actionnaires, longtemps écarté par la théorie économique et la théorie organisationnelle. Face à ce champ peu défriché, à cette nouvelle « boîte noire » (Brabet, 2002), les acteurs du marché et la presse financière, à travers leurs impératifs de production de discours, se font régulièrement l'écho de la puissance de ces acteurs. Les « effets d'annonces » privilégiant la recherche de sensationnel, leur attribuent la responsabilité de l'éviction de dirigeants importants, de restructurations spectaculaires ou de brusques mouvements boursiers (Lavigne, 2002). L'importance actuelle des détentions des investisseurs institutionnels dans le capital des groupes impose à notre compréhension d'effectuer une distinction, entre ce qui relève de la réalité de leur puissance effective, et, ce qui appartient déjà au mythe, cristallisé par « l'imaginaire collectif ».

La terminologie « investisseurs institutionnels » désigne l'ensemble des acteurs qui interviennent sur le marché de la gestion collective de l'épargne. Le caractère hétérogène de cet ensemble a été amplement souligné par la littérature, à la suite des travaux de Black (1992). Parmi les nombreuses classifications proposées, nous retenons celle qui est adoptée par la *Security Exchange Commission* : les fonds de pension (*pension funds*), les banques (*banks & trusts*), les compagnies d'assurance (*insurance companies*), les organismes de placement collectif (*mutual funds*) et les sociétés de gestion (*investment advisors*).² A cette classification, nous intégrons une sixième catégorie, celle des fonds spéculatifs (*hedge funds*)³ très fortement médiatisée, notamment par son style de gestion très agressif.

Au-delà du caractère hétérogène qui caractérise le paysage institutionnel, il apparaît nécessaire de prendre en compte la dimension comportementale de ces acteurs, à travers l'examen de plusieurs variables : les styles de gestion, les rotations des portefeuilles, les pratiques de diversification géographique, et les techniques d'allocations sectorielles. En effet, ces dernières caractérisent les politiques de gestion des investisseurs institutionnels. Leur prise en compte doit permettre d'apporter des éléments de réponse aux interrogations suivantes :

- Peut-on appréhender la complexité du tissu de la gestion collective, par groupes ou catégories, afin de progresser dans notre compréhension des conséquences de cet actionnariat sur les entreprises ?
- A contrario, cette complexité impose-t-elle une vision fragmentée et parcellaire interdisant toute étude d'ensemble ?

Dans cette perspective de questionnements, cet article propose un éclairage empirique exploratoire des variables comportementales caractérisant les investisseurs institutionnels.

(1) Notamment Baudru et al. (2001), Baudru et Lavigne (2001), et Dupuy et Lung (2002).

(2) Les acteurs tels que les arbitragistes, les entreprises qui détiennent des actions pour leur propre compte (par opposition aux entreprises qui détiennent des actions pour leurs fonds de pension) et les maisons de courtage ne sont pas considérés par la SEC comme des investisseurs institutionnels ; ils ne sont donc pas tenus de déclarer leurs positions d'investissement sous la règle des 13-F.

(3) Bien que certains d'entre eux aient défrayé la chronique comme le fonds de George Soros ou dans le cas de Long Term Capital Management (LTCM), ces fonds ne sont pas bien connus dans leur mode de fonctionnement. Ils ne font pas appel à l'épargne publique, et ne sont pas soumis aux règles des organismes de contrôle américains. Ces structures échappent aux contrôles et régulations car le nombre d'associés est habituellement limité à moins de cent, ce qui les dispense des règles de l'Investment Company Act de 1940 (Jeffers et Plihon, 2002).

Après une revue critique et argumentée de la littérature, une étude descriptive d'un échantillon d'investisseurs institutionnels est menée. A partir d'un échantillon de 107 groupes européens cotés, un premier éclairage d'ensemble, est centré tout d'abord sur le panorama des 50 investisseurs institutionnels disposant du poids financier le plus important, en termes de détentions en capital, sur la période 1997-2002. Il se précise ensuite, par une analyse comportementale comparée des 20 plus importants investisseurs institutionnels par nationalités (américaine, britannique, allemande et française), sur la même période. Les résultats obtenus mettent en avant une remarquable homogénéité comportementale de ces acteurs. L'importance à accorder au caractère hétérogène des investisseurs institutionnels est ici fortement relativisée. En conclusion, ces résultats fournissent le matériau à une discussion renouvelée sur la problématique de leur influence sur les groupes dans lesquels ils sont actionnaires.

1. L'examen des comportements des investisseurs institutionnels à travers la littérature

A la fois par la diversité des statuts juridiques et des contraintes réglementaires qui pèsent sur eux, les investisseurs institutionnels constituent une mosaïque d'acteurs. Face à la complexité du tissu de la gestion collective, dresser une liste exhaustive des comportements de ces acteurs n'est pas chose aisée. Néanmoins, l'examen de la littérature fournit plusieurs éléments d'analyse qui peuvent être regroupés en trois axes. Tout d'abord, l'évolution commune des régimes de contractualisation de ces acteurs est en cause : cette évolution, consacrant l'obligation de moyens, a conduit à un très fort développement de la pratique de la délégation de gestion (1.1). Ensuite, l'analyse de leur modes de gestion sous l'angle du caractère actif ou passif (c'est à dire indexé) de leurs politiques, permet de préciser leurs comportements (1.2). Enfin, l'examen des pratiques de diversification internationale des portefeuilles complète l'analyse de ces acteurs (1.3).

1.1 - La délégation de gestion, pratique dominante des investisseurs institutionnels

Le recours croissant à la gestion déléguée a été souligné initialement, comme une pratique de gestion des fonds de pension américains (Ferone, 1997). Elle consiste à confier à des gestionnaires d'actifs extérieurs la gestion de tout ou partie des actifs⁴. Par opposition, la gestion interne consiste pour le fond à gérer lui-même l'intégralité des actifs qui lui sont confiés. Aux Etats-Unis, la logique fiduciaire induite par la loi ERISA de 1974 a constitué une évolution forte dans la gestion des fonds : elle a consacré la gestion « en expert prudent » (Barber et Guliarducci, 1993). Les évolutions récentes des cadres juridiques en Europe, notamment au Royaume-Uni, en Allemagne et en France, traduisent ce passage de l'obligation de résultats à l'obligation de moyens⁵ : ce régime contractuel constitue, désormais, le cadre dominant des obligations qui incombent aux investisseurs institutionnels. Les règles qui déterminent la répartition des risques et des rendements varient selon les institutions, néanmoins, le cadre fixé par le législateur a inscrit le primat de l'obligation de moyens dans les régimes contractuels. Le fort développement de la gestion déléguée traduit l'adaptation des investisseurs institutionnel à cette évolution. Elle a conduit au basculement des plans à prestations définies vers les plans à cotisations définies. Le recours croissant à la gestion déléguée a permis le fort développement des gérants pour le compte de

(4) Morin (1998) précise que l'on dénombre en 1998 environ 3000 gestionnaires pour le compte de tiers aux Etats-Unis ; cette industrie des mutual funds connaît une grande concentration, les dix plus importants gestionnaires contrôlent 20 % des allocations d'actifs des fonds de pension. Selon cet auteur, les fonds de pension américains délèguent 56 % de leurs actifs financiers à des gérants externes (money managers).

(5) Cette évolution juridique s'est produite au Royaume-Uni à la suite du Pension Act de 1986 (Blake, 2003) ; en Allemagne, avec les lois successives (2000, 2001 et 2002) de la réforme « Riester » (Brodersen, 2002) ; en France, notamment avec la loi Fillon (2003). Pour un développement complet, on pourra se reporter notamment à Blesson et Clerwall (2003).

tiers : « le professionnalisme requis est plus le trait des *money managers et des investment advisors*, dont la fonction est de gérer pour le compte de tiers » (Jeffers et Plihon, 2002)⁶. Par ailleurs, Ferone (1997) précise que les principes d'allocation stratégique aux Etats-Unis sont posés par le mandant : ils comprennent la répartition entre les différents types de supports financiers, le taux d'internationalisation ainsi que les éléments de placements sectoriels. Les gestionnaires ne définissent que les principes d'allocation tactique. Baudru et al. (2001), soulignent que « plus les contraintes de gestion sont fortes, plus la politique de placement est marquée par un caractère prudent ».

Au niveau européen, l'enquête en 2003 du European Institutional Asset Management Survey (EIAMS), constate que les investisseurs institutionnels européens poursuivent « leur tendance de recherche de nouveaux styles des gestion, qui demandent une délégation de gestion vers des sociétés externes spécialisées ». Selon cette enquête, la proportion de l'échantillon d'institutionnels européens interrogés qui délèguent la gestion d'actifs passe de 62% en 2002 à 85 % en 2003.⁷ De façon plus précise, une augmentation régulière du nombre moyen de gérants externes par investisseur institutionnel est observée entre l'année 2000 et l'année 2003. La tendance à cette « diversification », dépasse plus de 5 gérants externes par investisseur institutionnel interrogé.

En France, l'Observatoire Français de la Gestion des Réserves des Institutionnels (OFGRI),⁸ dans son enquête pour l'année 2002 auprès de 75 groupes institutionnels Français précise : « La totalité des institutions participantes, quelle que soit leur taille, délègue la gestion d'au moins une partie de leurs actifs ». Pour l'année 2002, le niveau moyen de délégation des actifs est de 68 % en augmentation par rapport à 2001.⁹

La tendance majoritaire et croissante de la gestion déléguée, apparaît s'imposer comme une caractéristique générale du comportement des investisseurs institutionnels à la fois aux Etats-Unis et en Europe.

1.2 - La gestion active ou la gestion passive

La gestion active consiste pour le gestionnaire à sélectionner individuellement les titres à acheter (technique du « stock picking ») ; ce mode de gestion vise à obtenir des rendements supérieurs à la moyenne du marché. A contrario, la gestion passive (ou indexée) du gestionnaire, traduit la recherche de reproduction d'un indice boursier : il organise alors son portefeuille en suivant la composition de l'indice. Des gestions mixtes combinant à la fois gestion active et gestion passive sont également réalisées.¹⁰ Aux Etats-Unis, le poids majoritaire de la gestion indicielle a été observé, notamment par Horan (1998) : ce résultat concerne un échantillon très large d'institutionnels américains, à la fois sur leur marché domestique et sur le marché international. En ce qui concerne les institutionnels européens, l'enquête de l'EIAMS 2003 met en avant que la première directive adressée aux gestionnaires externes est la gestion indexée.¹¹

(6) Ces auteurs précisent que certains mutual funds sont spécialisés dans la gestion de fonds à prestations définies, d'autres dans la gestion de fonds à cotisations définies, d'autres enfin peuvent combiner les deux types de gestion.

(7) Cependant, cette forte progression s'explique en partie par la participation à l'enquête 2003, des investisseurs institutionnels britanniques, pratiquant fortement la délégation de gestion. L'enquête est établie à partir de questionnaires retournés par 187 investisseurs institutionnels européens (75 français, 45 allemands, 26 des pays du Bénélux, 25 italiens et 16 Britanniques).

(8) L'Observatoire Français de la Gestion des Réserves des Institutionnels (OFGRI) en France et le European Institutional Asset Management Survey (EIAMS) en Europe continentale ont été créés par INVESCO respectivement en 1994 et 1999. La réalisation des enquêtes bénéficie du soutien d'un comité scientifique réunissant l'AFG, l'AF21, Euronext et INVESCO pour la France, et plus largement pour l'Europe, la Deutsche Börse Group, la Università catholica del sacro de Milan et la Borsa Italiana.

(9) En France, le niveau de délégation de gestion est très élevé pour les caisses de retraites et les groupes d'assurance. Mais ces structures font appel de plus en plus à des entités filialisées : de nombreux groupes, principalement les sociétés d'assurance et dans une moindre mesure les caisses de retraite et les institutions de prévoyance optent pour la création de leurs propres sociétés de gestion.

(10) Pour la gestion mixte Jeffers et Plihon (2002) citent l'exemple du fonds de pension CREF : indexé à 80% en 1998, et effectuant une gestion active pour le reste de son portefeuille en modifiant le poids des différentes valeurs au sein de l'indice (enhanced index ou indice amélioré).

(11) Selon cette enquête, pour l'année 2003, parmi les institutionnels qui ont recours à la délégation de gestion, 78 % adressent aux gestionnaires des recommandations détaillées. Parmi ces derniers, plus de 70 % imposent comme première directive la gestion indexée (benchmark).

Plusieurs éléments peuvent expliquer le fait que les gestionnaires des fonds soient beaucoup plus enclins à favoriser des modes de gestion axés sur l'indexation. En premier lieu, les coûts de gestion sont moins élevés puisqu'il n'est pas nécessaire de faire appel à des spécialistes (Jeffers et Plihon, 2002). Selon ces mêmes auteurs, une deuxième raison est que la responsabilité des dirigeants est mieux couverte car, aux yeux de la loi, ceux-ci peuvent faire la preuve, qu'en suivant les indices, ils ont cherché à diversifier leur portefeuille et donc à réduire le risque¹². La gestion passive des investisseurs institutionnels résulte également d'un effet de taille : en effet, la dimension des portefeuilles gérés par ces acteurs est telle qu'il leur est difficile de céder (ou d'acheter) sur le marché, une part significative de leurs titres sans affecter l'équilibre de ce dernier. Des travaux empiriques ont avancé une autre explication du rôle prépondérant de la gestion passive : il est de plus en plus difficile de « battre l'indice » en terme de rendement (Sorensen, 1998)¹³. Une autre possibilité d'explication de la préférence pour l'indexation, réside dans le fait qu'une part croissante des capitaux liés à la retraite est « entre les mains » des mêmes gestionnaires de fonds de pension ou de ceux en charge des fonds mutuels : la similarité des modes de gestion financière des fonds de pension et des fonds mutuels en découle. Baudru et Lavigne (2001) ont effectué une analyse comparative du comportement d'investisseurs institutionnels américains et français : les deux échantillons sont constitués des dix plus importants investisseurs institutionnels américains et français, dans chacune des deux zones, en mars 2001.¹⁴ Ces auteurs mettent en avant deux comportements divergents : les investisseurs institutionnels américains mèneraient globalement une politique plus active que les investisseurs français. Ces derniers « semblent suivre une politique passive de reproduction de l'indice ».

Un consensus sur le fait que les investisseurs institutionnels utilisent plus la gestion indicielle qu'une gestion très active, semble s'imposer. L'évolution du cadre juridique en faveur d'une obligation de moyens, les contraintes fiduciaires (devoir de prudence) et les difficultés à battre le marché seraient en cause. Cependant ces éléments d'ensemble ne sauraient occulter l'existence de disparités entre ces acteurs. D'autre part, le caractère relatif des politiques d'investissement « plus ou moins active », impose la prudence. La rareté des travaux empiriques fait ici défaut.

1.3 - La diversification internationale des portefeuilles

Les travaux fondateurs de la théorie du portefeuille (Markowitz, 1952), mettent en avant que les bénéfices d'une diversification internationale sont théoriquement supérieurs à ceux obtenus par une diversification nationale : moins les rendements des titres sont corrélés entre eux, plus les gains à attendre d'une diversification sont importants. La littérature fournit un consensus des avantages liés à la diversification internationale : ceux-ci augmentent avec l'indépendance des économies des pays concernés¹⁵. Cependant, les gains liés à la diversification ne seraient pas homogènes ; ils dépendraient notamment de l'état de l'économie et du marché financier national (Hasan et Simaan, 2000). Dans cette optique, plus le marché financier national est réduit plus les investisseurs ont intérêt à diversifier leurs actifs. De façon symétrique, plus le marché national est large et diversifié, moins les investisseurs ont intérêt à diversifier leurs portefeuilles à l'international. Par ailleurs, le pendant de la recherche de rentabilité, c'est à dire la diminution du risque total, doit également être prise en compte. En effet, la faible corrélation des marchés financiers, incite à la diversification internationale pour supporter un risque moindre : l'obtention des gains attendus étant égale à ceux attendus de la diversification nationale (Grubel, 1968).

(12) Dans cette optique, le comportement « moutonnier » s'explique par le fait que la majorité des investisseurs institutionnels privilégient une gestion passive en se référant aux mêmes indices boursiers.

(13) Cet auteur analysant les marchés américains, observe que la proportion des fonds investis en actions (equity funds) ayant obtenu des performances supérieures à celles de l'indice Standard & Poor's 500 a fortement diminué au cours de la période récente, pour tomber à 11% en 1997. Une interprétation de ce résultat est que le marché des actions serait devenu plus efficient au sens où, du fait de nombreux arbitrages, les cours des titres sont proches de leur valeur d'équilibre.

(14) Les données utilisées par ces auteurs proviennent de la base Shareworld de la société Thomson Financial Services. Cette base a été remplacée en 2003 par la base Thomson One Banker Ownership.

(15) Sur ce point, on pourra se reporter notamment à Levy et Sarnat (1970) et Solnik (1974).

Malgré les recommandations de la théorie financière incitant à la diversification internationale, la préférence des investisseurs institutionnels pour les titres nationaux a été observée par de nombreux travaux. French et Poterba (1991) ont été les premiers à mettre en évidence l'existence de ce « biais domestique », à travers une analyse de la composition géographique de portefeuilles d'investisseurs institutionnels américains, britanniques et japonais. Tesar et Werner (1995), ont observé ce phénomène de façon dynamique de 1970 à 1990 : la faible part des titres étrangers dans les portefeuilles d'investisseurs allemands, américains, britanniques, canadiens et japonais, est confirmée en tendance¹⁶. Baudru et Lavigne (2001) ont également mis en évidence ce biais domestique à la fois pour les investisseurs français et américains.

De façon plus précise, Jeffers et Plihon (2002), soulignent que les investisseurs américains pratiquent beaucoup plus la gestion externe dans la gestion de leurs actifs au niveau international, que sur leur marché domestique. Pour les investisseurs institutionnels européens, les résultats de l'EIAMS pour l'année 2003, confirment également la forte préférence nationale et « européenne », dans la composition géographique des portefeuilles. Un consensus d'ensemble paraît s'imposer : en dépit des gains liés à une diversification internationale, on assiste à une forte préférence des investisseurs institutionnels pour les investissements domestiques.

La littérature propose deux voies d'explications à ce phénomène. Celles-ci s'articulent autour de la distinction entre les barrières implicites et les barrières explicites. En substance, les barrières implicites comportent deux éléments : le risque politique (Kang et Stulz, 1997) et l'asymétrie l'information (Shiller et al., 1990).¹⁷ Les barrières explicites comportent principalement trois dimensions : les coûts de transaction (Mayshar, (1979), Dumas, (1992), Tesar et Werner, (1995))¹⁸, l'ensemble des taxes discriminatoires à l'investissement international (Black, (1974), Stulz, (1981)) et les aspects institutionnels (Tesar et Werner, (1995), Coën, (1999)). Cependant, la prise en compte des barrières explicites n'enrichit que très partiellement la compréhension du phénomène du biais domestique dans le comportement des investisseurs institutionnels.¹⁹

Cet examen de la littérature et des travaux empiriques, aux Etats-Unis et en Europe, met en exergue deux points principaux :

- Le recours majoritaire et croissant de la délégation de gestion complexifie l'analyse du paysage institutionnel : ces acteurs multiples, sont en relation les uns avec les autres et font partie d'un ensemble en « interconnexion ». La délégation de gestion cristallise l'existence de « filières » au sein de la gestion collective.
- Un consensus d'ensemble semble s'imposer, d'une part, sur la tendance majoritaire et croissante de la gestion indexée et, d'autre part, sur l'existence d'un « biais domestique » dans la composition géographique des portefeuilles des investisseurs institutionnels.

Cependant, ici également, ces éléments d'ensemble ne sauraient occulter des disparités plus spécifiques entre ces acteurs. A la lueur de ces différentes remarques, nous avons mené une étude sur les comportements des investisseurs institutionnels en Europe.

(16) Cependant, ces auteurs observent, une augmentation de la diversification internationale à partir de 1980, pour les investisseurs allemands, britanniques et japonais. Ils constatent cependant, que cette diversification ne semble pas s'effectuer sur des marchés faiblement corrélés au marché national.

(17) Pour un développement complet de la littérature sur ce point, on pourra notamment se reporter à Heath et Tversky, (1991), French et Poterba (1991), Tesar et Werner (1995), Cao et Brennan (1997), Coval et Moskowitz (1999), Huberman (2001).

(18) Pour une présentation complète se reporter notamment à Hamet (2001). Il est à noter que des travaux remettent en cause le pouvoir explicatif des coûts de transaction sur l'existence du biais domestique (Domowitz et al., 2001) et (Warnock, 2002).

(19) Ce constat est souligné notamment par French et Poterba (1991), Cooper et Kaplanis (1994) et Tesa et Werner (1995). Le pouvoir explicatif de l'asymétrie d'information, apparaît plus pertinente : cependant aucune étude à notre connaissance n'est centrée sur ce point.

2 - Une analyse des comportements des investisseurs institutionnels en Europe

L'objectif de cette étude exploratoire est de proposer un éclairage du comportement des investisseurs institutionnels présents dans un large échantillon de groupes européens cotés. L'analyse vise à dégager tant l'existence de similarités comportementales, que de différences à travers plusieurs variables : des variables d'identification (natures juridiques et nationalités) et des variables comportementales (les styles de gestion, les rotations des portefeuilles, les pratiques de diversification internationale et les techniques d'allocations sectorielles des portefeuilles des investisseurs institutionnels). L'examen de ces variables permet de caractériser les politiques d'extraction de la valeur de ces acteurs.

A partir d'un échantillon de 107 groupes européens, l'étude empirique est conduite en deux temps : une première étape d'ensemble est centrée sur l'analyse des 50 plus importants investisseurs institutionnels dans le capital de ces groupes sur 5 années : 1997, 1998, 1999 et 2001, 2002. La sélection a été faite en agrégeant pour chaque année, les détentions en capital des investisseurs institutionnels dans chacun de ces groupes. Le panorama établi recense les 50 plus importants sur l'ensemble de la période de 5 années. Ce choix, certes restrictif, permet néanmoins d'isoler les investisseurs institutionnels qui disposent du poids financier le plus important dans le capital des groupes, sur cette période. Cette analyse fournit un premier éclairage d'ensemble sur les caractéristiques comportementales des investisseurs institutionnels. Une deuxième étape mène une analyse comparée des vingt plus importants investisseurs institutionnels, par nationalités (américaine, britannique, allemande et française) dans le capital des groupes européens.

2.1 - Le panorama des 50 plus importants investisseurs institutionnels dans l'échantillon des groupes européens

Afin de disposer des comptages des détentions en capital des investisseurs institutionnels, nous avons procédé en deux temps :

- tout d'abord, nous avons extrait à la date du 31 décembre 2002, la liste de l'intégralité des groupes européens cotés au New York Stock Exchange²⁰ ; puis ont été éliminés les groupes ayant des activités financières, ainsi que ceux pour lesquels les bases de données *Sharewatch* (pour les années 1997, 1998 et 1999) et *Thomson One Banker Ownership*²¹ (pour les années 2001 et 2002) ne donnaient pas d'information. L'annexe 1 recense l'échantillon ainsi constitué, composé de 107 groupes européens, répartis dans quatorze pays.
- dans un deuxième temps, pour chacun des groupes de l'échantillon ainsi constitué, et pour chaque année de la période, nous avons effectué le comptage de l'intégralité des détentions (en % du capital des groupes) des investisseurs institutionnels. Pour chaque année, nous avons établi la liste des 50 investisseurs institutionnels ayant les détentions cumulées les plus importantes. L'annexe 2 présente le panorama des 50 plus importants investisseurs institutionnels sur les deux périodes, 1997-1999 et 2001-2002.

(20) Afin de bénéficier des données de la Security Exchange Commission : l'amendement de 1978 à The Securities and Exchange Act of 1934 impose aux institutions gérant plus de 100 millions de dollars de déclarer leurs avoirs à la SEC.

(21) Pour les années 1997, 1998 et 1999 la base de données *Sharewatch*, s'avère être la plus homogène et la plus détaillée. L'auteur tient à remercier ici les membres du LEREPS Toulouse I et Y.Lung IFREDE Bordeaux IV, pour lui avoir permis l'accès à cette base. Plusieurs recherches Morin (1998), Bigay (1999), Lafont-Debaere (2003) sur la structure de propriété ont utilisé cette base. Pour les années 2001 et 2002, la base *Thomson One Banker Ownership* également éditée par la société Thomson Financial Service a été utilisée. Cette base « glissante » contient un historique de 27 mois, et a remplacé la base de données *Shareworld* utilisée notamment par Baudru et Lavigne (2001), Baudru et al. (2001), Dupuy et Lung (2001).

2.1.1. Nationalités, catégories juridiques : quel critère pertinent ?

L'examen des nationalités des cinquante investisseurs institutionnels les plus importants de 1997 à 2002 met en avant la forte présence (76%) des investisseurs institutionnels anglo-saxons (Royaume-Uni 52 % et Etats Unis 24 %) dans le capital des groupes européens. Les investisseurs institutionnels allemands (12 %), pèsent deux fois plus que les investisseurs français (6%), et quatre fois plus que les investisseurs institutionnels danois, norvégiens et suisses (chacun respectivement à hauteur de 2 %).

Le tableau 1 présente la répartition de cet échantillon par catégories juridiques. Il met en avant la prédominance à 48% des sociétés de gestion (*investment advisors*),²² gérant les fonds pour le compte d'autres investisseurs institutionnels. Les fonds de pension apparaissent comme catégorie minoritaire à hauteur de 6 %. Ce résultat peut apparaître surprenant. Cependant, la faiblesse relative des avoirs gérés par les fonds de pension s'explique par la très forte délégation de gestion pratiquée par cette catégorie d'acteurs. En effet les bases de données disponibles, recensent les détentions « finales » des investisseurs institutionnels dans le capital des groupes. L'identité des détenteurs « amont », c'est à dire de ceux qui ont délégué la gestion de plans d'encours n'apparaît pas. Cette identité est masquée. En ce sens le phénomène croissant de la délégation de gestion constitue un obstacle important dans l'analyse de l'ensemble « investisseurs institutionnels » sous l'angle de leurs natures juridiques : les montants des détentions dans le capital des groupes par catégories juridiques sont donc très fortement biaisés. Le critère de la nature juridique doit donc être utilisé de façon très prudente. Ce point a été relevé initialement par Gompers et Metrick (1999) suite au fort développement de la gestion déléguée aux Etats-Unis (tableau 2).

2.1.2. Les styles de gestion et les rotations de portefeuilles

La base Thomson One Banker Ownership établit une classification des styles de gestion des investisseurs institutionnels en plusieurs catégories. A partir des définitions de ces différents styles, nous avons élaboré une typologie (tableau 3), selon les 5 critères suivant : intérêt pour les firmes sous évaluées, disposition à payer un multiple important du PER²³, importance accordée aux dividendes, importance du court terme et du long terme. Chacun de ces critères reçoit l'attribut faible, moyen ou fort selon les explications fournies par la base de données. Cette typologie est ordonnée de gauche à droite, du style de gestion le plus passif (*Index*) au style de gestion le plus actif (*Agressive Growth*). Les éléments suivants apparaissent :

- les deux styles qui caractérisent majoritairement (à 66 %) les investisseurs institutionnels sont *Core Growth* (36 %), et *Core Value* (30 %). L'importance du moyen à long terme prédomine dans ces deux styles de gestion. L'intérêt pour les firmes sous évaluées est de faible à fort. La disposition à payer un multiple important du PER est forte pour 36% et faible pour 30 %. L'importance accordée aux dividendes est moyenne dans les deux styles de gestion. Ces deux styles principaux sont situés au centre du tableau synthétique élaboré. Ils traduisent relativement aux autres styles de gestion proposés, une position intermédiaire entre le style le plus passif et le style le plus actif.
- Le style *Garp* est utilisé par 18% des investisseurs de l'échantillon (intérêt moyen pour les firmes sous-évaluées, faible disposition à payer un multiple important du PER, faible importance accordée aux dividendes forte importance du long terme).
- Le style *Index* ne représente que 8 % des styles de gestion ; le style *Growth* 6 % et *Agressive Growth* uniquement 2%.

(22) Ces sociétés gèrent chaque fonds individuellement pour un client particulier (à la différence des organismes en placement collectif (OPC) selon les termes du mandat de gestion. Chaque société de gestion a son propre style de gestion. Ces sociétés gèrent des fonds pour l'ensemble des autres catégories lorsque celles-ci n'interviennent pas en direct.

(23) Le PER ou Price Earnings Ratio est mesuré par le ratio cours de l'action/bénéfice par action.

Deux résultats d'ensemble se dégagent. Tout d'abord dans leur majorité ces acteurs adoptent un style de gestion « intermédiaire », entre le style « strictement passif » et le style « strictement agressif » (l'importance du moyen-long terme prédomine). Ensuite, seulement 2% de ces acteurs accordent une importance forte au court terme, catégorie fréquemment mise en avant par la presse et les milieux politiques.

La prise en compte des rotations (tableau 4) affine l'analyse :

- La rotation modérée (durée de détention des titres en portefeuille comprise entre un an et demi et 3 ans), tous styles de gestion confondus caractérise 54 % des investisseurs institutionnels. Cet horizon d'investissement est assimilable au moyen terme.
- La rotation faible (durée de détention des titres supérieure à 3 années) concerne 30 % des institutionnels. Cette durée est assimilable au long terme.
- La rotation forte (durée de détention inférieure à 1 an et demi) caractérise seulement 16 % des institutionnels. Cette durée est assimilable au court terme.

Pour 84 % d'entre eux, ces acteurs privilégient un horizon de moyen à long terme dans leurs politiques de placement. Ces résultats ne corroborent pas l'hypothèse de « court-termisme »²⁴ des investisseurs institutionnels. La durée de détention moyenne pondérée, (prenant en compte le poids de chaque classe de rotation des portefeuilles de cet échantillon d'investisseurs institutionnels) est de 2.96 années.

2.1.3. Analyse des techniques d'allocations sectorielles

Le tableau 5 recense la répartition des portefeuilles des investisseurs institutionnels dans 11 secteurs d'activité au 31 décembre 2001.

Ces résultats traduisent les préférences des investisseurs institutionnels pour les trois premiers secteurs suivants : le secteur financier, le secteur des biens de consommation cycliques et le secteur de la santé. Le secteur des services aux collectivités (eau, gaz, électricité...) est le secteur où les investisseurs institutionnels investissent le moins en moyenne. Les valeurs médianes sont très proches des valeurs des moyennes arithmétiques dans ces 4 secteurs d'activité : ce résultat traduit une homogénéité de comportement dans ces 4 secteurs d'activité.

Afin de préciser ces résultats d'ensemble, nous avons comparé les profils comportementaux de ces acteurs selon les quatre nationalités dominantes en termes de détentions dans le capital des groupes européens de 1997 à 2002.

2.2. - Une Analyse comportementale comparée des investisseurs institutionnels américains, allemands, britanniques et français.

Au-delà de son aspect opérationnel direct, quel sens peut-on accorder au critère de la nationalité, notamment concernant ces acteurs experts de la gestion financière à l'échelle internationale ?

Plusieurs éléments peuvent plaider en faveur de la pertinence de ce critère : tout d'abord des spécificités culturelles, notamment celles qui concernent la problématique de l'asymétrie d'information doivent être prises en compte. Ensuite, le consensus empirique sur le « biais domestique » dans les diversifications internationales des portefeuilles de ces acteurs, témoigne de l'existence de comportements « nationaux ». Un troisième élément, celui du cadre juridique doit certainement être également intégré. En effet, le cadre juridique, dans lesquels ces acteurs interviennent, conditionne leurs obligations, et par voie de conséquence influence leurs comportements²⁵.

(24) Ce point de vue, dénommé également l'hypothèse de « myopie » des investisseurs, met en avant les incitations qui pèsent sur les gérants institutionnels et les conduisent à rechercher des performances à court terme, au détriment de l'investissement de long terme. Pour ce champ de la littérature, on pourra se reporter notamment à Drucker (1986), Mitroff (1987), Lowenstein (1988), Graves (1988), Hill et al (1988), Graves et Waddock (1990), Shleifer et Vishny (1990) Porter, 1992) Blinder (1992), Thurow (1993).

(25) Ce point renvoie notamment au débat sur la convergence internationale des systèmes de gouvernance. On pourra se reporter à Caby (2004).

Dans cette optique, les comportements des investisseurs institutionnels sont analysés à travers les variables comportementales suivantes : les montants des actifs gérés, les natures juridiques, les styles de gestion et les rotations des portefeuilles, les pratiques de diversification géographique, et les techniques d'allocation sectorielle.

2.2.1. La comparaison des montants d'actifs gérés dans le monde

Le tableau 6 recense le total des montants des actifs gérés dans le monde par ces investisseurs institutionnels à la date du 31/12/2001.

Les écarts sont considérables : les rapports entre d'un côté, les montants des actifs gérés par les institutionnels allemands, français, britanniques et de l'autre, par les institutionnels américains sont respectivement voisins de 1 à 10, de 1 à 7, et de 1 à 3.

2.2.2. Analyse comparée des investisseurs institutionnels par natures juridiques

Sous réserve des remarques effectuées précédemment concernant la pertinence du critère «statut juridique », le tableau 7 présente la répartition par catégories des quatre nationalités d'investisseurs institutionnels.

Il met en avant deux traits principaux : d'une part, de fortes similarités existent entre les institutionnels Allemands et Français, et, d'autre part, les différences sont plus marquées entre les institutionnels anglo-saxons.

- Pour les institutionnels allemands et français, on observe une forte similarité de la répartition par natures juridiques. La catégorie dominante est celle des banques, dans des proportions proches. L'absence de sociétés de gestion/fonds spéculatifs est commune aux institutionnels allemands et français. D'autre part, la proportion cumulée des sociétés de gestion et des compagnies d'assurance est identique (elle représente 40% des institutionnels des deux pays). Les institutionnels français sont répartis de façon homogène entre ces deux catégories (à hauteur de 20 %). Pour les institutionnels allemands, les sociétés de gestion représentent un poids légèrement supérieur (30%), et les compagnies d'assurance un poids relatif moindre (10%).
- Les différences sont plus marquées entre les investisseurs institutionnels anglo-saxons : pour les institutionnels américains, les sociétés de gestion sont majoritaires (à 65%). Puis interviennent les banques à hauteur de 15% et les compagnies d'assurances à hauteur de 10 %. Les catégories fonds de Pension et sociétés de gestion/fonds spéculatifs représentent le même poids, chacune à hauteur de 5%. Concernant les institutionnels britanniques, la catégorie dominante est celle des compagnies d'assurance qui représentent 40 % de l'échantillon. Les deux catégories sociétés de gestion et sociétés de gestion/fonds spéculatifs interviennent dans la même proportion, chacune à hauteur de 25%. Enfin les Banques et les fonds de pension représentent chacune le même poids, à hauteur de 5%.

2.2.3. Analyse de la répartition géographique des portefeuilles des investisseurs institutionnels

Le tableau 8 précise la répartition géographique des portefeuilles des investisseurs institutionnels au niveau mondial, par zones, au 31/12/2001.

L'existence d'un fort « biais domestique » pour chacune des nationalités est observée. Un comportement quasiment identique est observable pour les institutionnels européens (ils investissent environ 83 % de

leurs portefeuilles en Europe et environ 11% aux Etats-Unis)²⁶. Les investisseurs allemands investissent légèrement plus aux Etats-Unis que les investisseurs britanniques. Les investisseurs américains pratiquent une diversification internationale plus importante (68 % aux Etats-Unis et 23.51 % en Europe). Ces résultats valident la forte préférence des investisseurs institutionnels, toutes nationalités confondues, pour les entreprises de leur territoire national²⁷.

Il est à noter que les institutionnels britanniques ne sont pas plus « ouverts » sur les Etats-Unis, que leurs homologues allemands et français. La proximité de la langue et de la culture britannique et américaine ne semblent pas avoir ici, un pouvoir explicatif important.

2.2.4. Analyse comparée des styles de gestion des investisseurs institutionnels par nationalités

Nous avons utilisé le test non paramétrique de Kruskal-Wallis²⁸ pour tester les différences de distribution de chacune des variables « style de gestion » selon les quatre groupes de nationalités. Ce test indique qu'il n'y a aucune différence significative entre les styles de gestion utilisés selon les groupes d'investisseurs institutionnels, allemands, américains, britanniques et français.

L'analyse comparée des styles de gestion (tableau 9) met en avant, d'un côté, des similitudes importantes entre les institutionnels européens, et d'autre part, des différences comportementales plus marquées entre ces derniers et les institutionnels américains.

De façon synthétique, les styles de gestion majoritaires pour chacune des nationalités se positionnent au centre de la typologie, entre le style strictement passif et le style strictement actif (ou agressif). Les investisseurs institutionnels européens adoptent entre-eux, des styles de gestion fortement similaires (notamment français et allemands) : les styles de gestion *Core Growth* et *Core Value* mis en avant précédemment dominant ici également. Les différences entre les investisseurs institutionnels européens et les investisseurs institutionnels américains sont plus marquées : ces derniers utilisent un plus large éventail de styles de gestion (7 contre 4). Les styles de gestion *Core Value* et *Garp* dominent à 65% pour les institutionnels américains (le style *Garp* peut également être qualifié de style « intermédiaire » dans la typologie). D'autre part le style *index* est observé pour les britanniques et les américains dans une proportion identique (15%). Le plus large éventail des styles de gestion des américains, se retrouve dans l'utilisation des deux styles les plus agressifs (à hauteur cumulée de 10%) ; ces deux derniers styles de gestion *Agressive growth* et *Core Value* ne sont pas utilisés par les investisseurs institutionnels européens.

2.2.5. L'analyse comparée des rotations de portefeuilles

Nous avons testé la distribution des différentes rotations des investisseurs institutionnels selon leur groupe d'appartenance. La variable rotation des portefeuilles (en années) ne suivant pas une loi normale²⁹ nous avons effectué le test de Kruskal-Wallis ainsi que plusieurs tests de comparaisons multiples³⁰. Aucun de ces tests n'indique de différences significatives des rotations de portefeuilles selon les quatre groupes de nationalités.

La répartition des rotations de portefeuilles pour les quatre groupes d'investisseurs institutionnels est présentée dans le tableau 10.

(26) Les données disponibles concernent ici les zones et non pas les pays, à l'exception des Etats-Unis. Cependant le comptage effectué des détentions institutionnelles dans le capital des groupes européens, valide la forte présence des institutionnels dans les entreprises ayant la même nationalité.

(27) California Public Employees Retirement Sytem, (CALPERS), fondé le 1er janvier 1932, le plus grand fond de pension public aux Etats-Unis n'est pas présent dans la liste des vingt plus importants investisseurs institutionnels dans l'échantillon des groupes européens. En effet, seulement 0.01 % de son portefeuille est investi en Europe ; aux Etats-Unis cette proportion est de 99.65 %, en Asie 0.02 %, Australasie 0.01 %, Afrique et Amérique centrale et sud 0%.

(28) Analyse de variance par les rangs.

(29) Par le test de Kolmogorov-Smirnov et le test d'aplatissement et de symétrie.

(30) Les tests suivant ont été effectués : Test de Tukey, Test de Scheffé, Test de LSD, Test de Bonferroni, Test de Sidak, Test de Gabriel, Test de Hochberg, et Test t de Dunnett. Les tableaux n'ont pas été reportés ici pour ne pas alourdir cette présentation.

Les résultats font apparaître pour chaque nationalité, une prédominance de la rotation faible à modérée, traduisant un horizon d'investissement majoritairement sur le moyen-long terme.

La moyenne arithmétique des rotations moyennes pondérées, (afin de prendre en compte le poids de chaque catégorie de rotation à l'intérieur de chaque nationalité), pour l'ensemble des quatre vingt institutionnels est de 2,595 années, (soit 947.17 jours). Cet horizon d'investissement moyen, toutes nationalités confondues, est compris dans la classe « modérée » de rotation. Ce résultat est similaire à celui observé à l'étape précédente. De façon plus précise, les investisseurs institutionnels ont une rotation faible à modérée à 85% pour les allemands, à 65% pour les français, à 75% pour les britanniques et à 85% pour les américains.

Cependant la comparaison par nationalités fait apparaître des différences : les institutionnels américains ont l'horizon moyen d'investissement le plus court. En effet, la rotation moyenne pondérée des investisseurs américains est la plus faible : 2.24 années (819.97 jours) ; la plus forte est celle des institutionnels allemands : 2.79 années (1020.27 jours). Les institutionnels français et britanniques ont respectivement une rotation moyenne pondérée de 2.7 années (985.32 jours) et 2.63 années (962.69 jours). Les institutionnels britanniques et français sont les plus proches en termes de rotations moyennes de portefeuilles (écart moyen de 22.63 jours). Les institutionnels allemands sont plus proches des français (écart moyen de 34.95 jours) que des britanniques (écart moyen de 57.58 jours). L'écart moyen entre les britanniques et les américains (142.72 jours) est plus important que les écarts moyens entre institutionnels européens.

Cette analyse en termes de moyennes est à compléter par l'analyse de la dispersion afin de faire ressortir les valeurs extrêmes : les institutionnels français sont ceux qui ont le poids le plus important de rotation élevée (à 35%). L'écart type des rotations en années, est également le plus important pour les français, il traduit donc une dispersion plus importante en termes de rotations de portefeuilles. La rotation de 0.61 la plus faible pour les institutionnels français est celle d'AXA Investment Managers Paris. La rotation la plus forte, de 14.29 années, pour les institutionnels français est celle de CDC IXIS Asset Management. Les institutionnels Français sont ceux qui ont la proportion de rotation élevée la plus importante (35%) par rapport aux Etats-Unis (25%) et Allemagne (15%) et Royaume-Uni (15%). Ce résultat peut apparaître surprenant, dans la mesure où il traduit un « court-termisme » plus fréquent pour les institutionnels Français que pour les institutionnels anglo-saxons. En ce sens, ce résultat ne corrobore pas la « passivité des institutionnels Français » mise en avant notamment par Baudru et Lavigne (2001)³¹. L'écart type le plus faible est celui des institutionnels allemands : ils apparaissent comme les plus homogènes en termes de rotations des portefeuilles. Les institutionnels britanniques et américains avec un écart-type respectivement de 1.85 et 2.2, ont une position intermédiaire.

La question qui se pose alors, est de caractériser le degré plus ou moins actif des politiques d'extraction de la valeur de ces acteurs. L'intégration de données sectorielles permet de préciser l'analyse.

2.2.6. Analyse des allocations sectorielles

L'étude de l'allocation sectorielle est menée en deux temps :

• **tout d'abord**, nous cherchons à observer la répartition (concentration/dispersion) des allocations d'actifs entre les secteurs d'activité par groupe de nationalité. En effet, ce caractère permet de caractériser une politique sectorielle plus active (lorsqu'une concentration plus forte sur certains secteurs est observée), par opposition à une politique plus passive (lorsqu'une plus grande dispersion traduisant une plus grande homogénéité sur l'ensemble des secteurs est observée).

(31) Cette observation est toutefois à relativiser dans la mesure où ces auteurs analysent la concentration des titres en portefeuille des investisseurs institutionnels.

' dans un second temps, nous cherchons à observer s'il existe des préférences sectorielles : c'est à dire à mettre en avant quels sont les secteurs dans lesquels les institutionnels investissent le plus. Cette caractéristique dégagée pour chaque nationalité, permet d'effectuer des comparaisons des politiques sectorielles d'extraction de la valeur adoptées par ces acteurs.

• **L'analyse comparée du degré plus ou moins actif des politiques sectorielles :**

Afin de caractériser les techniques d'allocations sectorielles, nous avons déterminé pour chaque investisseur institutionnel, le degré de concentration des actifs en portefeuille par secteurs, en calculant l'écart type qui lui est associé.

L'écart type mesure la dispersion sectorielle des portefeuilles, plus il est important plus l'investisseur institutionnel a un degré de dispersion de ces actifs important : ce résultat traduit une politique d'allocation sectorielle plus homogène entre les différents secteurs d'activité. De façon symétrique, un écart-type faible traduit une dispersion plus faible, donc une plus grande concentration sur certains secteurs d'activité : ce résultat traduit une politique d'allocation sectorielle moins homogène entre les différents secteurs d'activité.

Puis afin de diminuer la portée des valeurs extrêmes, nous avons calculé la moyenne géométrique de ces écarts-types pour chacune des nationalités. En effet l'objectif est de caractériser un comportement moyen par nationalité d'investisseur. Les résultats obtenus sont les suivants :

	Allemands	Français	Britanniques	Américains
Moyenne géométrique des écarts types	6.74	6.56	5.63	5.34

Deux profils d'ensemble semblent se dégager : les investisseurs institutionnels français et allemands ont en moyenne, un portefeuille moins concentré sur certains secteurs (allocation plus homogène) que leurs homologues américains et britanniques.

Cependant, ces résultats traduisent-ils des profils moyens significativement différents ?

Le test d'ajustement de Kolmogorov et Smirnov et le test d'aplatissement et de symétrie indiquent que la variable dépendante « écart-type » ne suit pas une loi normale. Nous avons effectué plusieurs tests non paramétriques afin de tester l'existence d'une différence significative entre les quatre groupes de nationalités. Les résultats du test de Kruskal-Wallis (tableau 11) ne mettent en avant aucune différence significative. Nous avons effectué également de nombreux tests de comparaison multiples³² : aucune différence significative n'a été détectée pour chacun de des tests.

Nous concluons donc à une absence de différence significative dans les techniques d'allocations sectorielles des investisseurs institutionnels Américains, Allemands, Britanniques et Français. Les investisseurs institutionnels anglo-saxons ne mènent pas une politique sectorielle significativement plus active que les investisseurs institutionnels Allemands et français.

• **L'analyse comparée des préférences sectorielles**

Les tableaux 12 à 15 recensent les allocations sectorielles en pourcentage des portefeuilles : de fortes similitudes tant quantitatives que qualitatives apparaissent dans les politiques sectorielles d'extraction de la valeur des investisseurs institutionnels américains, britanniques, allemands et français.

- Sur le plan quantitatif : une forte préférence sectorielle est observée pour chacune des quatre nationalités (les trois premiers secteurs pour chaque groupe représentent entre 46 et 48% environ de l'ensemble alloué aux différents secteurs). Cette proportion est remarquablement similaire dans chacun des groupes : 46.33% pour les français, 48.81% pour les allemands, 47.32% pour les britanniques et 48.942 % pour les américains. Si l'on étend l'observation du poids cumulé, aux six premiers secteurs d'activité dans le portefeuille de chaque groupe d'investis-

(32) Les tests suivant ont été effectués :Test de Tukey, Test de Scheffé, Test de LSD, Test de Bonferroni, Test de Sidak, Test de Gabriel, Test de Hochberg, et Test t de Dunnett. Les tableaux n'ont pas été reportés ici pour ne pas alourdir cette présentation.

seurs institutionnels, on observe également une similarité remarquable entre 70 et 75% (pour les français 70.94 %, pour les allemands 73.09 %, pour les britanniques 73.96 % et pour les américains 75.38%). De façon quantitative, les techniques de composition des portefeuilles au niveau des trois premiers secteurs, mais également au niveau des six premiers, apparaissent remarquablement similaires.

- Sur le plan qualitatif des similitudes fortes apparaissent également : le secteur financier est le premier secteur en termes de poids dans le portefeuille de chaque groupe d'investisseur. Le secteur des biens de consommation cycliques est retenu dans les trois premiers secteurs de chacun des groupes. Pour les français, britanniques et américains ce secteur constitue le deuxième secteur dans lequel ils investissent. Par contre, les allemands investissent en deuxième position dans le secteur technologie. Le troisième secteur est différent pour chacun des groupes : pour les français les biens de consommation durables, pour les allemands le secteur des biens de consommation cyclique ; pour les britanniques, l'énergie et pour les américains la technologie. D'autre part qualitativement, les institutionnels français, britanniques et américains investissent le plus dans les deux premiers secteurs Finance et Biens de consommation cycliques.

CONCLUSION

Les résultats empiriques de ce panorama des investisseurs institutionnels présents dans le capital de grands groupes européens, mettent en avant de fortes similitudes comportementales. Dans leur grande majorité, les styles de gestion utilisés par ces acteurs sont situés au centre de la typologie proposée : ils traduisent un comportement d'ensemble médian entre les deux extrêmes « strictement » passives et « strictement » agressives. L'analyse des rotations des portefeuilles de ces acteurs met en avant la prédominance d'un horizon de moyen à long terme. De très fortes similitudes ont été constatées entre les comportements des investisseurs institutionnels européens. Les différences avec leurs homologues américains sont plus marquées. Les différents tests réalisés mettent en avant une absence de différences significatives des variables styles de gestion et rotations des portefeuilles selon les quatre nationalités. De même, aucune différence significative n'a pu être mise en avant, dans la comparaison des techniques d'allocations sectorielles des quatre groupes de nationalités. Une forte similitude de comportement tant qualitative que quantitative se dégage de l'analyse des préférences sectorielles.

En dépit de la diversité des natures juridiques et des différentes nationalités qui composent « l'ensemble » des investisseurs institutionnels, une remarquable homogénéité des pratiques est ici mise en avant. Cette homogénéité de comportement traduit leurs exigences communes en matière de création de valeur. Elle nourrit la problématique de leur influence sur les groupes dans lesquels ils sont actionnaires. En effet, les choix méthodologiques, certes réducteurs, effectués pour sélectionner des échantillons d'investisseurs institutionnels, permettent toutefois d'isoler ceux qui ont la capacité d'influer sur les décisions des groupes, en détenant de façon concentrée, une part non négligeable du capital. En ce sens, la forte homogénéité comportementale qui est mise en avant dans cette étude cristallise la mécanique de l'influence.

Cette question fondamentale, a été traitée à ce jour, essentiellement sous le prisme de la gouvernance d'entreprise, c'est à dire du contrôle. En effet, la gouvernance, issue de la réunion de différents courants théoriques tels que la théorie de l'agence, la théorie des coûts de transaction et la théorie de l'enracinement (Alexandre et Paquerot, 2000), traite principalement de la répartition des pouvoirs à l'intérieur de la firme. L'idée directrice de la gouvernance, dont les fonds de pension se font « les propagandistes », est que l'on peut juger de la capacité d'une firme à créer de la valeur selon la manière dont les pouvoirs sont répartis à l'intérieur du cadre de l'organisation (Orléan, 1999).

Cependant, dans la grande majorité des cas les investisseurs institutionnels exerceraient beaucoup plus une forte influence qu'un contrôle véritable : plusieurs éléments convergent en ce sens. Tout d'abord, si leur poids global est considérable, les prises de participations individuelles en termes de détentions en pourcentage dans le capital des groupes européens sont dans la quasi-totalité des cas inférieures à 1% du capital.³³ Le comptage empirique réalisé dans cette étude le confirme. D'autre part, les détentions en capital des investisseurs institutionnels ne sont jamais réellement additionnées les unes aux autres, car il s'agit d'acteurs très différents, ou lorsqu'ils se ressemblent, ils sont farouchement en concurrence, et donc incapables de s'entendre³⁴. Les investisseurs institutionnels sont très nombreux, individuellement ils détiennent de très faibles participations ; par contre lorsque leurs participations sont agrégées leur poids est considérable, ils sont en concurrence farouche les uns avec les autres, ils représentent « l'archétype capitaliste », (Batsch, 2000), donc « le chacun pour soi ».

Ces divers éléments, militent en faveur du passage d'une logique de contrôle à une logique d'influence, des investisseurs institutionnels sur les entreprises. L'influence, phénomène plus large et plus diffus que celui du contrôle, est peut-être également plus complexe ; elle constitue une piste de recherche future, pour enrichir la compréhension de la relation entre la présence des investisseurs institutionnels et les comportements des groupes.

Annexes

Annexe 1 : Echantillon des 107 Groupes Européens, répartis dans 14 pays.

ABB Ltd (Suisse)	KLM Royal Dutch Airlines (Pays bas)
Adecco SA (Suisse)	Koninklijke Philips Electronics N.V. (Pays bas)
Alcatel (France)	Lafarge (France)
Allied Domecq (Royaume-Uni)	Metso Corporation (Finlande)
Alstom (France)	Nokia Corporation (Finlande)
Altana (Allemagne)	Norsk Hydro (Norvège)
Amersham (Royaume-Uni)	Novartis AG (Suisse)
AstraZeneca (Royaume-Uni)	Novo-Nordisk (Danemark)
Aventis S.A. (France)	Pearson (Royaume-Uni)
BASF (Allemagne)	Pechiney (France)
Bayer(Allemagne)	Petroleum Geo-Services (Norvège)
Benetton Group (Italie)	Pfeiffer Vacuum Technology (Allemagne)
BG Group (Royaume-Uni)	Portugal Telecom. SGPS, S.A. (Portugal)
BOC Group (The) (Royaume-Uni)	Premier Farnell (Royaume-Uni)
BP (Royaume-Uni)	Publicis Groupe S.A. (France)
British Airways (Royaume-Uni)	Reed Elsevier (Pays bas)
British Energy (Royaume-Uni)	Repsol YPF (Espagne)
British Sky Broadcasting Group (BSkyB) (Royaume-Uni)	Rhodia (France)
BT Group (Royaume-Uni)	Rio Tinto (Royaume-Uni)
Bunzl (Royaume-Uni)	Royal Ahold (Pays bas)

(33) Ce constat effectué par plusieurs auteurs, notamment (Kechidi, 2001 ; Ponssard, 2002).

(34) Demarigny (1994) souligne notamment que considérés dans leur ensemble, les investisseurs institutionnels parce qu'ils sont divisés entre eux, sont finalement neutres en termes de contrôle.

Cable and Wireless (Royaume-Uni)	Royal Dutch Petroleum Company (Pays bas)
Cadbury Schweppes (Royaume-Uni)	Royal KPN (Pays bas)
Carlton Communications (Royaume-Uni)	Sanofi-Synthélabo (France)
Celltech Group (Royaume-Uni)	SAP (Allemagne)
Ciba Specialty Chemicals Holding Inc. (Suisse)	Schering (Allemagne)
Coca-Cola Hellenic Bottling Company S.A. (Grèce)	Scottish Power (Royaume-Uni)
Compagnie Générale de Géophysique (France)	Serono S.A. (Suisse)
Corus Group (Royaume-Uni)	SGL CARBON (Allemagne)
DaimlerChrysler (Allemagne)	Shell Transport and Trading Company (Royaume-Uni)
Delhaize Group (Belgique)	Siemens (Allemagne)
Deutsche Telekom (Allemagne)	Smedvig (Norvège)
Diageo (Royaume-Uni)	Smith & Nephew (Royaume -Uni)
Ducati Motor Holding (Italie)	Sodexo Alliance, SA (France)
E.ON (Allemagne)	Spirent (Royaume-Uni)
Elan Corporation (Irlande)	STMicroelectronics (France)
Endesa (Espagne)	Stora Enso Oyj (Finlande)
ENEL (Italie)	Suez (France)
ENI (Italie)	Swisscom AG (Suisse)
Enodis (Royaume-Uni)	Syngenta AG (Suisse)
EPCOS (Allemagne)	TDC (Danemark)
Fiat (Italie)	Telecom Italia (Italie)
France Telecom (France)	Telefónica S.A. (Espagne)
Fresenius Medical Care (Allemagne)	Telekom Austria (Autriche)
Gallaher Group (Royaume-Uni)	Thomson S.A. (France)
GlaxoSmithKline (Royaume-Uni)	Tomkins (Royaume -Uni)
Groupe Danone (France)	Total Fina Elf S.A. (France)
Gucci Group (Pays bas)	TPG (Pays bas)
Hellenic Telecommunications Organization S.A. (Grèce)	Unilever (Royaume-Uni)
Imperial Chemical Industries (Royaume-Uni)	United Utilities (Royaume-Uni)
Imperial Tobacco Group (Royaume-Uni)	Upm-Kymmene (Finlande)
Infineon Technologies (Allemagne)	Vivendi Environnement (France)
International Power (Royaume-Uni)	Vodafone Group (Royaume-Uni)
Ispat International (Pays bas)	Wolseley (Royaume-Uni)

Annexe 2 : Les 50 premiers investisseurs institutionnels de 1997 à 2002 dans le capital des groupes.

(classement par ordre alphabétique)

Investisseurs Institutionnels	Nature Juridique	Pays
Arbejdsmarkedets Tillægspension (ATP)	Pension Fund	Danemark
AXA Investment Managers UK Ltd.	Insurance Company	Royaume-Uni
Barclays Global Investors (UK) Ltd.	Invest Advisor / Hedge Funds	Royaume-Uni
Brandes Investment Partners, LLC	Investment Advisor	Etats-Unis
Capital Research & Management Company	Investment Advisor	Etats-Unis
CDC IXIS Asset Management	Bank & Trust	France
College Retirement Equities Fund	Pension Fund	Etats-Unis
Cominvest Asset Management GmbH	Bank & Trust	Allemagne
Co-operative Insurance Society Ltd.	Insurance Company	Royaume-Uni
Crédit Agricole Asset Management S.A.	Bank & Trust	France
Deka Investment GmbH	Bank & Trust	Allemagne
Deutsche Asset Management Investmentgesellschaft m	Bank & Trust	Allemagne
Deutsche Asset Management Limited	Investment Advisor	Royaume-Uni
dit Allianz Dresdner Asset Management	Bank & Trust	Allemagne
DWS Investment GmbH	Investment Advisor	Allemagne
Ecureuil Gestion	Investment Advisor	France
Fidelity Investment Services Ltd.	Investment Advisor	Royaume-Uni
Fidelity Management & Research	Investment Advisor	Etats-Unis
Franklin Templeton Investment Corp.	Investment Advisor	Etats-Unis
Gartmore Investment Management p.l.c.	Invest Advisor / Hedge Funds	Royaume-Uni
Goldman Sachs Asset Management International	Investment Advisor	Royaume-Uni
Harris Associates L.P.	Investment Advisor	Etats-Unis
Henderson Global Investors Ltd.	Invest Advisor / Hedge Funds	Royaume-Uni
Hermes Pension Management Ltd.	Pension Fund	Royaume-Uni
HSBC Asset Management (Europe) Limited	Invest Advisor / Hedge Funds	Royaume-Uni
Insight Investment Management	Insurance Company	Royaume-Uni
INVESCO Asset Management Limited	Investment Advisor	Royaume-Uni
ISIS Asset Management plc (Scotland)	Investment Advisor	Royaume-Uni
J.P. Morgan Fleming Asset Management (UK) Limited	Investment Advisor	Royaume-Uni
Janus Capital Management LLC	Investment Advisor	Etats-Unis
Legal & General Investment Management Ltd. (UK)	Insurance Company	Royaume-Uni
M & G Investment Management Ltd.	Insurance Company	Royaume-Uni
Merrill Lynch Investment Managers (UK) Ltd.	Invest Advisor / Hedge Funds	Royaume-Uni
Morgan Stanley Investment Management Ltd. (UK)	Investment Advisor	Royaume-Uni
Morley Fund Management Ltd.	Insurance Company	Royaume-Uni
Newton Investment Management Ltd.	Investment Advisor	Royaume-Uni
Norges Bank	Bank & Trust	Norvège
Putnam Investment Management	Investment Advisor	Etats-Unis
Schroder Investment Management Ltd. (SIM)	Investment Advisor	Royaume-Uni
Scottish Widows Investment Partnership Ltd.	Insurance Company	Royaume-Uni
Standard Life Investments Ltd.	Insurance Company	Royaume-Uni
State Street Global Advisors (UK) Ltd.	Investment Advisor	Royaume-Uni
Teachers Investment Management Ltd.	Insurance Company	Etats-Unis
Templeton Investment Counsel, LLC	Investment Advisor	Etats-Unis

Investisseurs Institutionnels	Nature Juridique	Pays
Threadneedle Asset Management Ltd.	Investment Advisor	Royaume-Uni
Teachers insurance & Annuity Association (TIAA)	Insurance Company	Etats-Unis
UBS Global Asset Management (Switzerland)	Investment Advisor	Suisse
UBS Global Asset Management (UK) Ltd.	Bank & Trust	Royaume-Uni
Union Investment Group	Investment Advisor	Allemagne
Wellington Management Company, LLP	Investment Advisor	Etats-Unis

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableaux

Tableau 1 : Répartition des 50 premiers investisseurs par natures juridiques.

(en % par ordre décroissant)

Natures Juridiques	%
Sociétés de gestion (Investment Advisors)	48,00%
Compagnies d'assurance (Insurance Company)	20,00%
Banques (Bank & Trust)	16,00%
Sociétés de gestion / Fonds spéculatifs (Invest Advisor / Hedge Funds)	10,00%
Fonds de Pension (Pension Funds)	6,00%
Total	100,00%

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 2 : L'importance relative des investisseurs institutionnels (en %) selon les encours de gestion.

(en % par ordre décroissant)

	Banques	Cies d'assurance	Fonds Mutuels	Sociétés de gestion	Fonds de Pension
1994	25,1	9,7	13,2	42,6	10,1
1995	22,4	10	22,2	36,2	9,4
1996	21,6	9,4	25,3	37,2	9,1

Source : Gompers et Metrick (1999) "Institutional investors and equity prices"

Remarques : Les fonds de pension prédominent en tant qu'organismes collecteur d'épargne. Mais en termes de gestion de cette épargne, on assiste à une délégation croissante de cette épargne en faveur des sociétés de gestion et des fonds de mutuels. Ce tableau illustre le mécanisme de la délégation de gestion : il regroupe le pourcentage des avoirs déclarés à la SEC par les gestionnaires d'actifs gérant plus de 100 millions de dollars (obligation de déclarer toutes les positions supérieures à 10.000 actions ou supérieures à 200.000 dollars). Il est établi non pas à partir de l'encours des investisseurs institutionnels mais à partir des avoirs des gérants : ainsi par exemple lorsqu'un fonds de pension va déléguer la gestion d'un plan d'encours à une société de gestion pour 200 millions de dollars, cet encours apparaît comme relevant de la catégorie société de gestion; rien ne sera recensé dans la catégorie des fonds de pension.

Tableaux 3: Typologie des styles de gestion des investisseurs institutionnels.

(Ordonnée de gauche à droite, du style le plus passif au style le plus agressif)

Critères	Styles de gestion	Index	Yield	GARP	Core Growth	Core Value	Growth	Deep value	Agressive Growth
Intérêt pour les firmes sous-évaluées									
Fort						X			X
Moyen			X				X	X	
Faible		X	X		X				
Disposition à payer un multiple important du PER									
Fort					X		X		
Moyen									
Faible		X	X	X		X		X	X
Importance accordée au dividende									
Fort			X						X
Moyen					X	X	X		
Faible		X		X				X	
Importance du court-terme									
Fort								X	X
Moyen						X	X		
Faible		X	X	X	X				
Importance du Long-terme									
Fort		X	X	X	X				
Moyen						X	X		
Faible								X	X

Répartition des styles de gestion des 50 Investisseurs Institutionnels	8%	0%	18%	36%	30%	6%	0%	2%
--	----	----	-----	-----	-----	----	----	----

Source : Gompers et Metrick (1999) "Institutional investors and equity prices"

Tableau 4 : Analyse des styles de gestion et des rotations des 50 plus importants investisseurs institutionnels

Styles de gestion	Répartition (par ordre décroissant)	Rotation des portefeuilles		
		Faible	Modérée	Forte
Core Growth	36,00%	10,00%	16,00%	10,00%
Core Value	30,00%	10,00%	18,00%	2,00%
Garp	18,00%	8,00%	8,00%	2,00%
Index	8,00%	2,00%	6,00%	-
Growth	6,00%	-	4,00%	2,00%
Aggressive Growth	2,00%	-	2,00%	-
Total	100,00%	30,00%	54,00%	16,00%

(-) signifie aucun style des gestion n'est associé à la rotation

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 5 :
Répartition des allocations sectorielles des 50 plus importants investisseurs institutionnels au 31/12/2001.

(En % des portefeuilles)

Secteurs	% Moyen	% Médian	Ecart types	% Minimum	% Maximum
Biens de consommation cycliques	14,28	14,48	4,26	6,08	35,15
Biens de consommation durables	9,20	8,98	3,07	4,25	19,86
Secteur de "firmes diversifiées"	4,87	3,71	3,70	2,27	23,32
Energie	8,66	8,45	2,57	2,74	14,17
Financier	21,07	21,295	4,04	14,44	30,47
Santé	9,83	9,4	2,75	5,18	17,41
Industrie	7,92	7,53	1,85	5,15	12,48
Matériaux	5,02	4,35	2,46	1,46	15,77
Technologie	7,97	7,2	5,30	1,01	24,30
Services Télécommunication	7,01	6,77	3,13	1,30	21,65
Services aux collectivités	3,37	2,95	1,70	0,00	9,55

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 6 : Montant total des actifs gérés dans le monde par les 20 premiers investisseurs institutionnels de chaque nationalité

(en milliards de dollars américains).

Allemagne	France	Royaume-Uni	Etats-Unis
303,069	396,87	921,035	2935,524

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 7 :
Répartition des 20 premiers investisseurs institutionnels de chaque nationalité selon les statuts juridiques

Natures Juridiques	Nationalité			
	Allemagne	France	Royaume-Uni	Etats-Unis
Banques	55,00%	60,00%	5,00%	15,00%
Compagnies d'assurance	10,00%	20,00%	40,00%	10,00%
Sociétés de gestion / Fonds spéculatifs	0,00%	0,00%	25,00%	5,00%
Sociétés de gestion	30,00%	20,00%	25,00%	65,00%
Fonds de Pension	5,00%	0,00%	5,00%	5,00%
<i>Total</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 8 : Répartition géographique des portefeuilles des 20 premiers investisseurs institutionnels de chaque nationalité

(en % des portefeuilles)

	Allemagne	France	Etats-Unis	Royaume-Uni
Afrique	0,05%	0,11%	0,10%	0,27%
Asie	5,26%	5,22%	5,65%	3,34%
Australasie	0,39%	0,11%	0,68%	0,38%
Europe	82,29%	83,48%	23,51%	83,96%
Moyen-Orient	0,05%	0,04%	0,15%	0,05%
Etats-Unis	11,53%	10,48%	67,99%	10,56%
Amérique centrale et sud	0,27%	0,35%	1,62%	0,60%
<i>Total</i>	<i>99,84%</i>	<i>99,79%</i>	<i>99,70%</i>	<i>99,16%</i>

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 9 : Analyse comparée des styles de gestion des 20 premiers investisseurs institutionnels de chaque nationalité.

Styles de gestion	Nationalité			
	Allemagne	France	Royaume-Uni	Etats-Unis
Aggressive Growth.	0,00%	0,00%	0,00%	5,00%
Core Growth	50,00%	50,00%	55,00%	5,00%
Core Value	15,00%	10,00%	20,00%	40,00%
Deep Value	0,00%	0,00%	0,00%	5,00%
GARP	30,00%	25,00%	0,00%	25,00%
Growth	5,00%	15,00%	10,00%	5,00%
Index	0,00%	0,00%	15,00%	15,00%
<i>Total</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>	<i>100,00%</i>

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 10 : Analyse comparée des rotations des portefeuilles des 20 premiers investisseurs institutionnels de chaque nationalité.

Rotations des portefeuilles par catégories	Nationalité			
	Allemagne	France	Royaume-Uni	Etats-Unis
Forte	15,00%	35,00%	25,00%	15,00%
Taux de rotation annuel moyen (en %)	119,67%	105,85%	80,20%	90,67%
Rotation Moyenne (nombre d'années)	0,84	0,94	1,24	1,10
Modérée	40,00%	40,00%	50,00%	60,00%
Taux de rotation annuel moyen (en %)	45,00%	49,00%	46,90%	44,50%
Rotation Moyenne (nombre d'années)	2,22	2,02	2,13	2,24
Faible	45,00%	25,00%	25,00%	25,00%
Taux de rotation annuel moyen (en %)	25,22%	16,00%	19,80%	33,80%
Rotation Moyenne (nombre d'années)	3,96	6,25	5,05	2,95

Total des rotations des portefeuilles				
Rotation Moyenne Pondérée (en années)	2,795	2,700	2,638	2,247
Rotation Moyenne Pondérée (en jours)	1020,27	985,32	962,69	819,97
Ecart Type des rotations en années	1,41	3,08	1,85	2,2
Minimum des rotations en années	0,47	0,61	0,99	1,01
Maximum des rotations en années	6,67	14,29	7,14	11,11

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 11 : Test de Kruskal-Wallis sur la variable écart type des allocations sectorielles selon l'appartenance aux groupes de nationalités.

(avec SPSS 11.0)

Rangs

ECARTYPE		N	Rang moyen
	Groupe 1 : Institutionnels français	20	42,900
	Groupe 2 : Institutionnels Allemands	20	42,700
	Groupe 3 : Institutionnels Britanniques	20	35,100
	Groupe 4 : Institutionnels Américains	20	41,300
	Total	80	

	ECARTYPE		
Khi-deux	1,496		
ddl	3		
Signification asymptotique	0,683		

Tableau 12 : Allocations sectorielles des investisseurs institutionnels français au 31/12/2001.

(en % des portefeuilles)

Secteurs	% moyen alloué (par ordre décroissant)	Cumul croissant des % moyens alloués
Finance	26,13	26,13
Biens de consommation cycliques	14,27	36,23
Biens de consommation durables	10,10	46,34
Technologie	8,35	54,69
Santé	8,15	62,84
Secteur « Diversifié »	8,11	70,95
Energie	7,72	78,67
Industrie	6,23	84,89
Services de Télécommunications	5,10	89,98
Matériaux	3,28	93,27
Services aux collectivités	1,97	95,24

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 13 : Allocations sectorielles des investisseurs institutionnels allemands au 31/12/2001.

(en % des portefeuilles)

Secteurs	% moyen alloué (par ordre décroissant)	Cumul croissant des % moyens alloués
Finance	28,19	28,19
Technologie	11,58	39,77
Biens de consommation cycliques	9,04	48,82
Energie	8,61	57,43
Santé	7,85	65,29
Services de Télécommunication	7,80	73,09
Industrie	7,23	80,33
Biens de consommation durables	5,60	85,93
Secteur « Diversifié »	5,25	91,18
Matériaux	5,15	96,38
Services aux collectivités	3,23	99,56

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 14 : Allocations sectorielles des investisseurs institutionnels britanniques au 31/12/2001

(en % des portefeuilles)

Secteurs	% moyen alloué (par ordre décroissant)	Cumul croissant des % moyens alloués
Finance	22,91	22,91
Biens de consommation cycliques	14,68	37,59
Energie	9,73	47,32
Biens de consommation durables	9,54	56,87
Santé	9,06	65,93
Industrie	8,04	73,97
Services de Télécommunication	7,92	81,89
Matériaux	4,98	86,86
Technologie	4,44	91,31
Secteur "Diversifié"	4,19	95,50
Services aux collectivités	3,59	99,09

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Tableau 15 : Allocations sectorielles des investisseurs institutionnels américains au 31/12/2001

(en % des portefeuilles)

Secteurs	% moyen alloué (par ordre décroissant)	Cumul croissant des % moyens alloués
Finance	19,46	19,46
Biens de consommation cycliques	16,09	35,56
Technologie	13,38	48,94
Santé	11,47	60,42
Biens de consommation durables	7,79	68,21
Industrie	7,17	75,38
Energie	6,55	81,94
Services de Télécommunication	5,28	87,22
Matériaux	5,28	92,50
Secteur « Diversifié »	4,87	97,37
Services aux collectivités	2,29	99,67

Source : données extraites de la base Thomson One Banker Ownership

Bibliographie

- AGLIETTA M.**, « Le capitalisme de demain », Notes Fondation Saint-Simon, novembre 1998.
- ALEXANDRE H. et PAQUEROT M.**, « Efficacité des structures de contrôle et enracinement des dirigeants », Finance Contrôle Stratégie, (vol 3, n°2, juin 2000), p.5-29.
- ARTUS P. et DEBONNEUIL M.**, « Crises, recherche de rendement et comportements financiers, l'interaction des mécanismes micro-économiques et macro-économiques », Rapport au Conseil d'Analyse Economique : « L'architecture financière internationale », la Documentation Française, 1999.
- BATSCH L.**, Commentaire de « Les fonds de pension et le rôle des actionnaires importants dans le gouvernement des entreprises », de BURKART O. et CHARLÉTY P. p. 155-183 in Fonds de pension aspects économiques et financiers, Etudes coordonnées par BISMUT C. et EL MEKKAOUI DE FREITAS N., Economica, édition 2000.
- BAUDRU D. et LAVIGNE S.**, « Investisseurs institutionnels et gouvernance sur le marché financier français », Revue d'Economie Financière, (octobre 2001), p.91-105.
- BAUDRU D., LAVIGNE S. et MORIN F.**, « Les investisseurs institutionnels internationaux : une analyse du comportement des investisseurs américains », Revue d'Economie Financière, (n°61, mai 2001), p.121-134.
- BLACK B.S.**, « Agents watching agents: The promise of institutional investor voice », UCLA Law Review, (39, 1992), p.811-893.
- BLACK F.**, « International Capital Market Equilibrium with Investment Barriers », Journal of Financial Economics, (1(4), 1974), p.337-352.
- BLAIR M.M.**, « Ownership and Control, » The Brooking Institution, Washington D.C., 1995.
- BLAKE D.**, « Pension Schemes and Pension Funds in the United Kingdom », Birkbeck College, University of London, Clarendon Press, deuxième édition, 2003.
- BLESSON C. et CLERWALL U.**, « La montée en puissance des investisseurs institutionnels : implications réglementaires », Etude du BIPE pour le rapport d'information n°367 (2002-2003), fait au nom de la délégation du Sénat pour la planification déposé le 25 juin 2003.
- BLINDER A.**, « More Like Them ? », American Prospect, (3, 1992), p.51-62.
- BRABET J., « La main invisible des investisseurs institutionnels », Revue Française de gestion, (vol 28/141, 2002), p.203-223.
- BRODERSEN H.**, « La réforme des retraites en Allemagne », Problèmes Economiques, (n°2.788, 11 décembre 2002), p.7-14.
- CABY J.**, « La convergence internationale des systèmes de gouvernance des entreprises : faits et débats », in Management Européen, 2004.
- CABY J. et HIRIGOYEN G.**, « Création de valeur et gouvernance de l'entreprise », Economica, 3^{ème} édition 2005.
- CAO H et BRENNAN L.**, « International Portfolio Investment Flows », Journal of Finance, (52(5), 1997), p.1851-1880.
- COËN A.**, « Analyse du phénomène de préférence pour les titres nationaux et implications sur la gestion de portefeuille internationale », Thèse de Sciences de Gestion, 1999, Université de Grenoble, ESA, CERAG.
- COVAL J.D et MOSKOWITZ A.**, « Home Bias at Home : Local Equity Preference in Domestic Portfolios », Journal of Finance, (54, 1999), p.2045-2079.
- DEMARIGNY F.**, « Les investisseurs institutionnels des actionnaires neutres ? », Revue d'Economie Financière, Hiver 1994, p.109-118
- DUMAS B.**, « Dynamic Equilibrium and the Real Exchange Rate in a Spatially Separated World », Review of Financial Studies, (5, 1992), p.153-180.
- DUPUY C. et LUNG Y.**, « Les investisseurs institutionnels dans l'industrie automobile : focalisation géographique et stratégies industrielles », Journées d'Etude du LEREPS, Toulouse, 29 Juin 2001.
- DRUCKER P.F.**, « To end the raiding roulette game », Across The Board, (23(4), 1986), p.30-39.
- EUROPEAN INSTITUTIONAL ASSET MANAGEMENT SURVEY (EIAMS)**, 4th Consolidated Report of the Management of Institutional Assets by Investors in Benelux, France Germany, Italy and the united Kingdom, June 2003
- FERONE G.**, « Le système de retraite américain, les fonds de pension. » Editions Montchrétien, La bibliothèque d'Economie Financière, 1997.
- FRENCH K.R et POTERBA S.**, « Investor Diversification and International Equity Markets », American Economic Review, (81, 1991), p.222-226.
- GOMPERS P.A et METRICK A.**, « Institutional investors and equity prices », Quaterly Journal of Economics, forthcoming 1999.
-

- GRAVES S.**, « Institutional Ownership and Corporate R&D in the Computer Industry », *Academy of Management Journal*, (31, 1988), p.417-428.
- GRAVES S et WADDOCK E.L.**, « Institutional Ownership and Control : Implications for Long Term Corporate Strategy », *Academy of Management Executive*, (4, 1990), p.75-83.
- GRUBEL H.G.**, « Internationally Diversified Portfolios », *American Economic Review*, (58, 1968), p.1299-1314.
- HAMET J.**, « La cotation des titres d'une entreprise française sur un marché étranger et ses conséquences pour l'actionnaire », *Presses Universitaires de France*, 1ère édition, novembre 2001.
- HASAN I et SIMAAN R.W.**, « A Rational Explanation for Home Country Bias », *Journal of International Money and Finance*, (19, 2000), p.331-361.
- HEATH C. et TVERSKY T.A.**, « Preference and Belief : Ambiguity and Competence in Choice under Uncertainty », *Journal of Risk and Uncertainty*, (4, 1991), p.5-28.
- HILL C .W.L., HITT M.A et HOSKISSON R.E.**, « Declining U.S competitiveness : Reflections on a crisis », *Academy of Management Executive*, (2(1), 1988), p.51-60.
- HORAN S.**, « A comparison of indexing and beta among pension and non pension assets », *The Journal of Financial Research*, Fall,1998.
- HUBERMAN G.**, « Familiarity Breeds Investment », *Review of Financial Studies*, (14(3), 2001), p.659-680.
- JEFFERS E. et PLIHON D.**, « Les investisseurs institutionnels, fer de lance de la finance internationale » référence à trouver !sur PDF
- JEFFERS E et PLIHON D.**, « Importance et diversité des investisseurs institutionnels », *Notes et études documentaires*, n°5146, La Documentation Française, Paris 2002.
- KANG J.F et STULZ D.**, « Why is there a home bias ? An analysis of foreign portfolio equity ownership in Japan », *Journal of Financial Economics*, (46, 1997), p.3-28.
- LAFONT-DEBAERE A.L.**, « Influence des investisseurs institutionnels sur la politique financière des entreprises françaises », *Thèse de doctorat en Sciences de Gestion, Université de Montpellier II*, 2003.
- LAVIGNE S.**, « Investisseurs financiers et convention d'évaluation des firmes. Une modélisation de la diffusion institutionnelle de la convention. », *Thèse de Doctorat en Sciences Economiques, Université des Sciences Sociales de Toulouse 1*, 2002.
- LEVY H et SARNAT M.**, « International Diversification of Investment Portfolios », *American Economic Review*, 60, 1970, p.668-675.
- LOWENSTEIN L.**, « What's wrong with wall street ? », *Addison-Wesley, New-York*, 1988.
- MAYSHAR J .**, « Transaction Costs in a Model of Capital Market Equilibrium under Uncertainty », *Journal of Political Economy*, (87(4), 1979), p.673-700.
- MARKOWITZ H.**, « Portfolio Selection », *Journal of Finance*, (7, 1952), p.77-91.
- MITROFF I.I.**, « Business not as Usual », *Jossey-Bass, San-Francisco, CA*, 1987.
- MORIN F.**, « Le modèle français de détention et de gestion du capital », *Rapport au ministre de l'Economie, des Finances et de l'Industrie*, 1998, Les éditions de Bercy.
- ORLEAN A.**, « Le pouvoir de la finance », *Editions Emile Jacob, Paris* 1999.
- PONSSARD J.P.**, « La montée des fonds d'investissement étrangers : une nouvelle donne pour le gouvernement d'entreprise », *Les quatre pages des Statistiques Industrielles- SESSI*, n°147, Juin 2001.
- PORTER M.E.**, « Capital Disadvantage : America's Failing Capital Investment System », *Harvard Business Review*, (70(5), 1992), p.65-82.
- SHILLER R.J, KON-YA C et TSUTSUI Y.**, « Speculative Behavior in the Stock Markets : Evidence from the US and Japan », *Working Paper, Yale University*, 1990.
- SHLEIFER A et VISHNY W.**, « Equilibrium short horizons of investors and firms », *American Economic Review*, (80, 1990), p.148-153.
- SOLNIK B.**, « An Equilibrium Model for The International Capital Market », *Journal of Economical Theory*, (8, 1974), p.500-524.
- SORENSEN E.**, « Allocating between active and passive management », *Financial Analysts Journal*, Septembre-Octobre 1998.
- STULZ R.**, « On the Effects of Barriers to International Investment », *Journal of Finance*, (36, 1981), p.923-934.
- TESARD L et WERNER.**, « Home Bias and High Turnover », *Journal of International Money and Finance*, (14, 1995), p.467-493.
- THUROW L.**, « Head to Head : The Coming Economic Battle Among Japan, Europe and America », *Warner Books Edition*, 1993.

A Preliminary Examination of Faculty Reluctance to Use Technology in the Classroom

By Nathalie Hirigoyen & Anne Nelson

Extended Abstract

For the past decade, higher education has been undergoing a not-so-subtle bombardment from critics. One of the main criticisms of these educational structures involves the apparent inability to prepare graduates for placement in the workforce (Taylor & Eustis, 1999). Competition from private enterprise and private education and elementary and secondary educational institutions, aging faculty, a reduced supply of teacher-candidates, reduced budgets, technology, and increased demands for accountability have brought education to a point of crisis. Added to this is the realization by industry and consumers that a high school education alone is no longer sufficient for employability, and educational coursework beyond the high school level is essential in order to gain meaningful employment (Tagg, Wilson, Trachtenberg, & Rubinstein, 1998).

These challenges have forced higher education into a state of rapid change. The information age in general, and especially the Internet, have caused enormous pressure on education to force it to adapt itself to the fast pace of the 21st century. Just as the Internet has changed the way we do business, it has also changed the way that we conduct education and learning activities (Kirschner & Paas, n.d.). One suggested cause of this change has been and continues to be the incorporation of innovation through the inclusion of technology into all aspects of education, especially course delivery. However, simply knowing how to incorporate innovation and technology into instruction is not enough. Incentives are needed to complete the process and ensure participation by educational professionals (Vilberg, 2001).

In addition to technology, alternative methods of delivering innovative educational courses will continue to play a major role in higher learning and education of the future. Zhang (2002) reported that the U.S. Department of Education statistics (NCES 98-062, Statistical Analysis Report) from October 1997 indicated that 97% of public two-year institutions had already developed distance education courses for undergraduates, with approximately 55% of total community college students participating in distance education. This is compared with 75% of public four-year institutions who had developed distance education courses that enrolled 31% of their students in these courses, and 47% of private four year institutions enrolling 4% of their students by distance education.

The increased acceptance by institutions of courses available through the Internet and the increasing use of computer-based materials have brought about the demand that courses being offered on a college's campus should include a technology component. This component more often than not is expected to take the form of a presence on the Internet. No discipline is expected by students to be "immune" from the expectation that materials and course documents should be readily available at the click of a button. Reese (2002) suggested how language teachers could enhance their classes using the Internet and Internet technology. One prediction is that before long computers will even take over some of the monitoring of student progress, leading to some form of "cyber teaching" (Zhang, 2002).

Another prediction is that eventually there will be two main types of educational institutions: those that have incorporated innovation and have added value in course work and those that are certifying agencies. The certifying colleges and universities reportedly are those that act as educational bankers for students (Dunn, 2000). This study is an attempt to determine why, in light of all the educational technology available and for all the pressure and expectations being placed on education, there are still sizable segments of higher education that are resistant to using these resources to add innovation into the classroom and to incorporate these changes.

A Preliminary Examination of Faculty Reluctance to Use Technology in the Classroom

The use of technology as a mode of educational delivery by institutions of higher learning can reasonably be traced back only to 1995 or 1996. In fact, the World Wide Web as we know it has only been in existence since the early 1990's. In 1992, it is reported that the Web consisted of only 50 pages. While studies, some regarding the effectiveness and problems of using this medium have been completed, there has been little work done specifically about "barriers" to enhancing traditionally taught courses with Internet technology.

Definition of Terms

For the purpose of this study, it was necessary to define terms associated with these higher education institutions. Most important is the term faculty; the term "faculty" was limited to regular, full-time personnel of institutions and area vocational-technical schools whose regular assignments include instructions, research, and/or public service as a principal activity, and who hold academic rank as a professor, associate professor, assistant professor or instructor at the institution.

The literature has defined online course as a course that can be accessed anywhere and anytime via the Internet. The online course makes use of the Internet technology and related applications to deliver student learning at flexible times and places. Online courses can be cohort-based, but are not necessarily so. Online courses do not require any attendance or participation in location-specific sites (Boettcher, 1997, para. 4).

However, a Web-centric Course has been defined by the literature as courses that are available within a limited geographic area, such as a campus or a city, but are not necessarily so. Web-centric courses may include use of other "gathering strategies" such as intensive location-based launching activities, weekend seminars, and celebratory events. Web-centric courses can look a great deal like regular campus residency courses, with heavy reliance on Web technology and tools (Boettcher, 1997, para. 6).

Web-enhanced Courses, also called Web-supported courses, are defined myriad ways in the literature. Boettcher (1997) defined a Web-enhanced course as a course that makes use of the Web technology to support distribution of course materials and student access to the resources on the Internet and on the Web. Designing, developing, and delivering Web-enhanced courses can be an evolutionary step for many faculty and teachers by removing the dependency on paper-based and phone-based materials and communications. It can also be an evolutionary step away from the current classroom-centric model. This would certainly be a "Web-light" course (para. 7). Swift (1999) defined it course taught entirely over the Internet using various tools such as email, bulletin boards, chat interfaces, video-conferencing, video-streaming, and audio-conferencing. Web-enhanced courses will be a combination of the tools listed above in addition to class attendants (Importance of problem section, para. Zhang (2002) stated that in addition, the distinction between Web-based learning and Web-enhanced learning is also observed. While Web-based learning takes place when a course is completely online with little or no human contact, Web-enhanced learning is the "use of computer and Web-based courseware to enhance the traditional face-to-face classroom environment by exposing students to content-specific information and allowing application and expansion of personal knowledge" (Literature Review section, para. Kirschner and Pass (n.d.) stated, "Web-enhanced learning is learning (and thus the creation of education) where the Internet plays an important role in the delivery, support, administration and assessment of learning" (p.7). Smith (n.d.) indicated that Web enhancement could actually be a way for students and faculty to ease into technology within the course. Although additional preparation time, time required to get the course materials ready, and faculty not being prepared for the use of technology can add stress to the teaching job, the Web enhancement allows the faculty to incorporate data and enhancement materials

into their course on a gradual basis as it becomes available and as they are prepared to introduce it. Therefore, according to Smith, “enhancement components included course syllabus, lecture notes (PowerPoint and Microsoft Word format), helpful Web links, online grade book, online practice quizzes (multiple choice, puzzles, and matching format), and case studies with graphic and sound” (Methodology section).

In light of the many possible definitions for a Web-enhanced course and the components that can be contained within a Web-enhanced course today the literature slants toward a definition of a course using the Web (and/or the Internet) for delivery of materials and/or activities and requiring normal classroom attendance, provided the Web delivery encompasses more than just e-mail communication.

Course Management Systems (CMS) are secure software systems that allow the faculty member to present course materials, post grades, conduct discussions, and give quizzes and tests over the Internet with a minimum of training. Two major examples of course management systems are Blackboard and WebCT. October 12, 2005, Blackboard announced a \$180-million deal to purchase WebCT. If the purchase is completed, together the new CMS would have more than 3,700 clients among them nonprofit and for-profit colleges, elementary and secondary schools, corporations, and governmental agencies (Carnevale, 2005).

Web Course Components are another example of innovative delivery offered to classrooms today. Web Course Components may include, but are not limited to e-mail, discussion boards, course content, assignments, course calendar, group collaboration, grades, exams, chat rooms, personal Web pages, and voice and video-streaming, all delivered across the Internet.

The last category discussed in the literature is Adopter Categories. These were standardized by Rogers and reported in his 1983, 1995, and 2003 editions of *Diffusion of Innovations* published The Free Press. The categories include Innovators, Early Adopters, Early Majority, Late Majority, and Laggards.

Concern Regarding Faculty Use of Web Enhancements

In “Communicating in the Tower of the WWWWeb-ble”, Boettcher (1997) indicated that the plethora of terminology had started to cause a problem and had begun to hamper our ability to communicate about distance education. This elicited the question: what does distance education have to do with Web enhancement of courses? Web technology, Web enhancement, Web pages, Web-based courses, and myriad labels that can be placed upon the activity represented an outgrowth of distance education. According to Bers (1999) distance education had begun to change higher education radically. Because of distance education, she predicted that how education is viewed would change because current definitions would only apply to a small, shrinking segment.

Dunn (2000) predicted, “The distinction between distance and local education will be blurred. Almost all courses will be digitally enhanced. There will be a small group of colleges that will carve out a market niche by maintaining ‘live faculty instruction’ in their course delivery” (p. 37). One of the reasons for this has been that technological and pedagogical requirements in distance education and campus-based, Web-enhanced courses overlap to a great extent (Taylor & Eustis, 1999). In fact, even the terminology of technology as it relates to higher education has become viewed more and more as some component of distant education.

The National Postsecondary Education Cooperative (NPEC) in 1997 convened a panel to explore how technology was impacting data systems. Many of the panelists’ comments and papers tended to define technology as “distance education.” Six overlapping themes emerged from the panel: (1) growth in distance and technology-based education would cause our existing definitions of student, faculty load, cost, and other measures to be meaningless or misleading; (2) the shift to learner-centered, rather than institutionally-centered, data would be necessary because curriculum development, course delivery, advising, assessment, and changing patterns of attendance would make it difficult to evaluate; (3) metrics for cal-

culating and reporting workload and contact hours for faculty would have to change, as also would policies and practices associated with contracts, compensation, evaluation, and tenure; (4) students would be difficult to track because of participation patterns at multiple institutions simultaneously as well because of nontraditional courses they would be taking. Admission only reporting of such basic indicators as completion or transfer would be affected; (5) competency-based measures of progress would necessarily need grow in acceptability and feasibility. Students taking courses for continual skill upgrading would be less likely to want formal college credit than individuals seeking actual degrees; and (6) could the Interdisciplinary Postsecondary Education Data System (IPEDS) be revised to accurately portray and accommodate revenue streams associated with distance education (Bers, 1999).

Although even now at the end of 2005 many debates still continue to be waged regarding the value of technology in education, it appears that very few people would debate that distance education and technology in the classroom have not become permanent. Just as the printing press forever changed the teaching enterprise, information technology has had a profound effect on teaching and learning. Many college students enroll with the expectation that technology would play an important part in their learning. As a result, colleges and universities have continued to invest heavily in campus technology infrastructure and making choices between classroom-based resources and those resources required for electronic programs (Kruger, 2000).

A wide variety of technologies has been used for alternative course delivery. Not surprisingly, this has led to confusion about the premises of "distance learning" (Kent & Carlson, n.d.). Almost all courses in the residential college of the future will be digitally enhanced. Because distance-education methodologies would provide advantages to student learning, those techniques would be incorporated into local teaching. By the year 2025 at least 95 percent of instruction in the United States would be digitally enhanced (Dunn, 2000). Zhang (2002) reported that virtual instruction would take place through computer-mediated communication typically at a distance; it could be, but would not have to be, synchronous. This means the instructor and learning do not have to be engaged at the same time in the teaching/learning activity. Of concern to many instructors has been how students could be provided with these optional forms of delivery without lessening the strengths of programs that have been based on traditional methods of delivery (Kent & Carlson, n.d.).

New trends indicate an increasing number of students engaging in Web-based learning (Zhang, 2002). In fact, many "students expect their courses to include electronic materials and may even leave institutions that fail to provide them" (Bazillion & Brawn, 2001, The Web section, para. 1).

Technologically mediated instruction has often been a catalyst for cultural change. Institutional or organizational culture has often been considered to be the way things get done. It includes organizational beliefs, value systems, language, and organizational motivation (Berge, n.d.). Indications of technologically mediated change for institutions have included such things as computing technology becoming more prevalent in society and becoming an important part of the educational environment (Jacobsen, 1998, p. 1). Another indication might be the fact that for the first time in history children are more at ease with technological advances than are their parents (Jacobsen, 1998, p. 3).

Advantages to Using Web Enhancement

An important factor influencing university faculty to use technology is a need to be certain that the technology contributes to improved student learning (Michaels, 1996, p. 86). Kruger (2000) cited a notation from O'Banion concerning studies at the University of Michigan that found that computer-based instruction had actually improved learning outcomes by up to 20 percent over traditional teaching approaches. He further indicated that in one study students responded that they felt that they were able to participate more efficiently using Web-based conferencing, instructors noted needing less time for orientation and training, and participants exhibited larger gains in critical thinking and the attainment of deliberative skills.

Many reasons have been cited that indicate Web enhancement of traditionally taught courses provides a value-added component to these courses that is otherwise not available. Rich (2002) states that

“Because so many students in sociology are not graduate school bound, giving students exposure to computer and research skills is imperative if students are to move along to a technologically based job market” (para. 3). According to Stith (2000), most students found a Web site helped them with a lecture course. Technology enhanced courses enrich the learning environment and expose students to online research skills as well as new course content. Publications such as *Educause Quarterly*, *Educause Review*, *Syllabus*, and the *Technology Source* present the best research into pedagogical outcomes of instructional technology (Bazillion & Brawn, 2001).

The Web-enhanced course supplements classroom discussions. Success depends on how effectively the faculty members use the course development software that is available to them (Bazillion & Brawn, 2001). Some students may be reluctant to interact in a classroom environment. Many faculty report stronger relationships are forged in Internet courses than in traditional face to face courses (Kreimer, 2001). Asynchronous communication technologies can increase commuter students’ involvement in their out-of-class activities as well as in the academic areas (Kruger, 2000). Additionally, students reported that contact with other students enhanced their learning and made the learning transaction more pleasant (Hanson, 1994, p. 71).

Another advantage of having a Web-enhanced component in a course is that students can return quickly and easily to the materials that have already been presented. “Cognitive scaffolding” means that a student needs to visit a learning space more than once in order to construct meaning; the student builds upon prior knowledge as well as new experience gained from explorations. Between visits the student must reflect upon what is being learned (Richards, 2003).

Hanson (1994) reported that “across all studies of teleconferencing, electronic and computer-based information delivery, and distance education, the findings are fairly consistent. These findings show that electronic delivery systems are at least as effective in teaching and communicating as traditional methods” (p. 81).

Finally, in this age of technological dissemination of coursework, one of the often-stated barriers is time. By gradually Web enhancing traditional courses, more and more content is made available electronically. Because much of the work has already been done, Web-enhanced course can be easily adapted for distance delivery (Bazillion & Brawn, 2001).

Barriers to Web Enhancement

Since Plato’s time, there has been resistance to change and technology in education. Plato reportedly was opposed to the use of writing because of the detrimental effect it would have on students’ memories (Michaels, 1996, p. 59). Even today some faculty members are not comfortable with technology. They cannot see how technology can enhance their courses and benefit students in helping with learning. Other faculty members may have experienced frustrations due to problems with administration, course loading, and lack of support (Auernheimer, et al., 2000).

Like Web enhancement, the discussion of barriers is open to many interpretations. Often the same problem or barrier falls under two different labels or categories. Therefore, the general categories of barriers must be first reviewed to determine a list of specific problems to be overcome. Star (Part 1, n.d.) indicated that forces at work that constrain the technology revolution fall into three categories. These categories are technical (bandwidth) institutional (methods of instruction, entrenched bureaucracy), and societal (access, local resources). Clark (2002), classed barriers to online learning into four groups: barriers to learners who are socially-or economically-disadvantaged, barriers for tutors, barriers for organizations, and barriers for communities. Learner barriers include access to technologies, inappropriate learning materials, a lack of tutors and support staff, cost, lack of special equipment if needed, and personal lack including confidence, motivation, incentive, and basic skills.

Tutor barriers include a lack of expertise in information and communication technologies, lack of expertise in employing information and communication technology in teaching, limited understanding of stu-

dent needs, limited experience in developing online study skills, and personal attitudes toward using the Internet for tutoring. Organizational barriers include attitudes of existing institutions and staff toward online learning, cost of investment in technology, lack of understanding by decision makers about online learning, an unwillingness to change the structure to accommodate online learning, limited online materials design for adults, limited online materials in minority ethnic languages, a population that does not see the relevance of information and communication technology to their lives, and limited confidence (Clark, 2002).

Economic barriers may cause information systems to be accessible only to those who can afford the connection fee and exclude poorer members of society and information overload may cause less time to reflect and assimilate new ideas (Hanson, 1994, p. 66). Identifying in a study, five technological use barriers, Wedman and Diggs (2001) reported that only 52 percent of faculty had received specific expectations regarding technology use in their teaching, 22 percent indicated receiving any feedback as to their performance with technology. 39 percent indicated an infrastructure conducive to use of technology, 22 percent indicated any incentives or rewards for the use of technology, and only half of the faculty reporting indicated possessing skills to use the technology. The study was conducted in a large American teacher development program with approximately 1100 undergraduate students and 60 faculty. No technology background was required to be a member of the teaching faculty.

Cross (1981) reported three headings under which obstacles to adult learning might fall. They were situational barriers, institutional barriers, and dispositional barriers. Situational barriers are those that arise from one situation in life at a given time and might include such things as lack of time, lack of money, and lack of child care. Institutional barriers include all of those items that make it impractical for working adults to participate in education, such as schedule, inappropriate maintenance fees, and inconvenient locations. Dispositional barriers are those related to attitudes about one's self such as the feeling that a person is too old to learn.

Muilenburg and Berg (2001) also cited Cross' three categories of barriers to distance education: situational barriers, institutional barriers, and dispositional barriers, with a fourth barrier from a 1993 study labeled epistemological barriers. Other categories are time, access, resource, expertise, support, ethical issues, legal issues, cultural issues, learner-support and student-related issues, technological advancements, convergence, appropriate application, staff-development and professional-training issues, curricular/instructional design and delivery, quality assurance issues, alternative-teaching and learning strategies, collaborative partnerships, linkages with business/industry/education (inter-institutional and geographical), and continuous and formalized further-education (life-long learning).

Further investigation uncovers more specific concerns. Although not necessarily the main calls for resistance, fear and uncertainty have a definite place among barriers. Concerns over performance evaluations in a new situation is one example as student evaluations are used in part to make decisions on funding and promotion (McCormack, Applebee, & Donnan, 2003). Hanson (1994, p. 69), describes a learning continuum with three levels where the learner has little if any knowledge, the learner is still in the basics, and the learner is skilled in the field. Within this continuum the instructor's role changes from total to a very little control indicating a potential loss of control.

The fear that technology will be used to reduce the number of full-time faculty members and increase student-faculty ratios is another often cited barrier (Michaels, 1996, p. 74) as is computer anxiety, which is another reason for unwillingness of faculty to participate in an instructional technology (Michaels, 1996, p. 82). Only 20 percent of teachers felt qualified or prepared to use technology in the classroom according to the CEO forum on Education and Technology (Joint Hearing, 1999). Some educators are fearful that technology will lessen the human interaction of today's teaching and therefore the sense of academic community. Although this concern is valid, in reality, because of the use of the Internet, human interaction may actually be increasing (Kruger, 2000).

One major factor that cannot be ignored is failure to identify and deal with social and psychological dimensions of technological innovation. Academic and professional goals, interest and needs, work patterns, and social networks must be taken into account when attempting to diffuse technology into the workplace (Geoghegan, 1994).

Another way of grouping barriers would be as resistance to change. Although not as direct as abject fear, resistance to change can be just as daunting. Dunn (2000) predicted that "faculty in traditional colleges and universities will revolt against technological delivery of courses and programs and against the

emerging expectations for faculty. Unionization and strikes will increase as faculty fight a rear-guard action to try to slow down or stop the inevitable" (p. 37). Further areas of concern, according to Berge (n.d.), included the fact that many instructors may have felt the loss of their autonomy and control of the course when a team approach was used for developing materials, the fear that changing their teaching methods may have reduced their quality of instruction, a feeling that there is a lack of incentive or compensation for doing something in a different manner, and they fear a reduced interaction with students. Berge (n.d.) also reports that the most critical obstacle is a resistance or fear of the changes that must take place at a personal level.

While there are faculty members who have used computer technology and the Internet in their teaching, there is still in a large population of instructors who are not comfortable with computers. Many use the computers only because there is no other way to do the job. Reasons for their reluctance range from beliefs that the computer will never replace face-to-face communication with students to fears that it will increase student/faculty ratios and lead to a reduction in the number of faculty (Michaels, 1996, p. 2).

Areas of concern may also include discomfort of some faculty to teach online, they fear that some "hands on" skills cannot be taught online, and a concern over the effect on workload (Gandanidis & Rich, 2003). While the attitudes toward these forms of education may be initially negative, because teachers and students lose face-to-face contact, they normally change to favorable after experiencing distance instruction (Hanson, 1994, p. 57).

Another often-cited concern is that of the time element involved in learning and delivering enhanced courses. Even when incentives, equipment, and other barriers have been done away with the lack of time still seems to be the largest barrier (Vilberg, 2001). The idea that there is a need for both release time and extensive technical support has grown from a novelty to an accepted fact (Taylor & Eustis, 1999). Lack of time to develop instructional materials, lack of technical support, and lack of resources were seen as significant obstacles to Internet use (Michaels, 1996, p. 74). The more complex the innovation the less likely it will be adopted (Michaels, 1996, p. 91).

Kruger (2000) reported that large numbers of e-mails and the complexity of working with multiple classes were identified as common problems. Also, the lack of visual cues in communication leads to instances of miscommunication. Cost and money are also factors that have been cited. The development costs for the technologically-assisted course may exceed the costs of teaching a traditional course by two or three times (Kruger, 2000).

To ensure adoption, a "beachhead" must be achieved within the majority. This is best done by defining an application that is most compelling because of its "pragmatic value" to the majority. This should be an application of instructional technology that offers value in excess of costs of adoption (Geoghegan, 1994). Support issues must also be considered. The major financial, operational, and technical challenge for many institutions is user support (Green, 1996). Investment in instructional support has either declined or remained constant since the early nineties. Several factors contributing to this have been complexity of the tools required to produce useful materials, instructional development requiring a sustained investment which many campuses were not prepared to provide, and in many cases instructional development had been shifted to serving the growing number of students, faculty, staff, and administrators who need assistance and training (Green, 1996).

On-site support is needed to assist in the implementation of change. This includes helping faculty to set up new technology and troubleshoot problems, discuss future projects, provide answers to technical problems, and provide encouragement. Inadequate administrative support and a lack of curricular support to assist faculty in developing ideas in teaching methods was another barrier (Michaels, 1996, p. 77).

Technical support needs to be housed in the discipline area in order to provide support when it is needed and that is tailored to the faculty's unique needs (Wedman & Diggs, 2001). System barriers included computer system downtime, download time of materials on home computers, single phone lines, inability to print at home, no Internet access, and lack of proper software. Personal barriers included a lack of computer knowledge, procrastination, fear and anxiety, and time. Other barriers included teacher's inexperience with technology and unwillingness to use it, too many Web resources, and a lack of access to library resources off campus (Smith, n.d.).

Although there are many constraints to higher education, we have overcome one of these major constraints, which was Internet access to higher and continuing education. Eventually, the Internet will reach all the schools and public libraries as well as community centers (Star (Part 2), n.d.).

Technophobia and a fear of increasing workload have often been considered to be barriers to technology inclusion in education. These were often coupled with a lack of technical and organizational infrastructure necessary to assist the faculty members in their inclusion of these technologies. Poor prior experiences with technology were also considered to be barriers. Also, the use of electronic communication requires additional administrative duties. Teachers do not recommend new technology if there is not an infrastructure to support it (Littlejohn & Sclater, 1998).

Additional barriers cited were unclear expectations and a lack of feedback about their efforts to integrate technology (Wedman & Diggs, 2001); students noted several disadvantages including speed of computers at home or sometimes in computer labs. Also, slow connections were considered disadvantages. Instructors noted disadvantages such as time required to learn the course management platform and the time it took to set up a Web site, difficulties in incorporating video, animation, and interactivity, a lack of technical help, and sometimes a lack of reward for integrating the technology and learning (Stith, 2000); faculty must remember that the Internet contains no guarantees as to the authenticity of the data stored there. It is open to all of the biases and prejudices of the content presenter. Some students lack research skills to make meaningful decisions as to the validity of Internet data (Richards, 2003); some academics have a limited knowledge of the use of the Internet. Their first exposure to Internet instruction might be when they start developing their course. There is still a very naïve segment who thinks the Internet is a cure all for problems associated with on-site instruction (Littlejohn & Sclater, 1998); the majority of faculty would likely agree that a lack of funds and lack of technical support would be viewed as obstacles to adoption of new technology. Later adopters are more likely to view lack of support as an obstacle than are early adopters (Jacobsen, 1998, p. 21); lack of training was viewed as an obstacle by most adopters (Jacobsen, 1998, p. 21); the cost of computer technology could be viewed as a barrier from an institution's point of view. Old technology, such as a microscope, would last for 20 years, but a computer was only good for 36 months (Michaels, 1995, p. 69); the availability of equipment was an important factor influencing the decisions of whether to use computer technology (Michaels, 1996, p. 70); the lack of adequate reward and incentives including recognition, merit pay, and contribution to promotion and tenure were often cited barriers (Michaels, 1996, p. 78); commuter students may have reduced access to equipment necessary to participate effectively in online activities (Kruger, 2000); unrealistic expectations concerning the development and dissemination of instructional materials, together with the realities of workload, money, and skills could lead to disastrous affects and disenchantments (Geoghegan, 1994).

Conclusion

Barriers with technology and Web-enhanced courses can be categorized in as many ways as there are people to set up categories. From the preceding research the following general questions and areas of concern appear to capture most of the barriers cited. In summary, these barriers were: 1) problems with student-teacher interaction, 2) doubts about the Internet being a useful tool for course delivery, 3) the comfort factor with the course management systems, 4) concerns over student-teacher ratio, 5) access to computer hardware, 6) skill level, 7) large enrollments, 8) teaching load, 9) intellectual property rights, 10) technical assistance, 11) lack of state of the art equipment, 12) lack of resources, 13) lack of time, 14) limited incentives, 15) limited release time, 16) too slow home computers, 17) slow connections, 18) slow computers and labs, 19) time required to learn the course management tools, 20) difficulties in incorporating video, animations, and interactivity, 21) need for technical help, and 22) lack of rewards for integrating technology in teaching.

There is still a sizable segment of the faculty population that continues to express reluctance and even outright opposition to the concept of the Web enhancement of their courses. These researchers plan to continue this examination of various categories of reluctance to develop, or “barriers” to, Web enhancement of courses, and quantify their review of literature with instructor demographic and professional data to determine if there are any identifiable characteristics of faculty members that would assist in the determination of whether or not a faculty member would be resistant to the concept of Web enhancement of their on-site courses. Recommendations for future research include quantifying this review of literature on a system-wide basis. Faculty appears to either be very much in favor of Web enhancement or very much against it. A qualitative study on the pros and cons of Web enhancement may also add value to the body of knowledge.

References

- Auernheimer, B., Botwin, M., Bryan, J., DeVoogd, G., Harding, E., Nelson E., et al. (2000).** Task force on courseware development final report. Retrieved October 13, 2005, from California State University, Fresno, Information and Educational Technology Coordinating Committee Web site:
<http://www.csufresno.edu/digitalcampus/IETCC/TaskForceFinalReport.html>
- Bazillion, R., & Braun, C. (2001).** The full monty: Locating resources, creating, and presenting a web-enhanced history course. *History Computer Review*, 17(2), 15+, Retrieved October 13, 2005 from InfoTrac OneFile.
- Boettcher, J. (1997).** Communicating in the tower of WWWeb-ble. *Syllabus Magazine* (excerpt from 10/97). Retrieved October 20, 2005, from
<http://web.archive.org/web/20030112134741/http://www.cren.net/~jboettch/webble.htm>
- Berge, Z., (n.d.).** Barriers to online teaching in post-secondary institutions: can policy changes fix it? Retrieved November 19, 2005, from <http://www.westga.edu/~distance/Berge12.html>
- Berge, Z., Muilenburg, L., & Haneghan, J., (2002).** Barriers to distance education and training: survey results. Retrieved November 19, 2005 from <http://www.emoderators.com/barriers/barriers2002.shtml>
- Bers, T., (1999).** The impact of distance education on institutional research. *New Directions for Higher Education*, 103, 61-78, Retrieved October 19, 2005 from Wiley Interscience database.
- Carnevale, D. (2005).** Blackboard Plans to Acquire Course-Management Rival WebCT in a Deal Worth \$180-Million. *Chronicle of Higher Education*, October 13, 2005.
- Clark, A. (2002).** Online learning and social exclusion (Report No. CE083833). Leicester, (England): National Institute of Adult Continuing Education (ERIC Document Reproduction Service No. ED468654).
- Cross, K. P. (1981).** *Adults as learners: Increasing participation and facilitating learning.* San Francisco: Jossey-Bass.
- Dunn, S., (2000).** The virtualizing of education. *Futurist*, March/April 2000, 34-38. Retrieved June 17, 2003 from SIRS Knowledge Source database.
- Gandanidis, G., & Rich, S., (2003).** From large lectures to online modules and discussion: Issues in the development of online teacher education. *The Technology Source*, July/August 2003, Retrieved November 1, 2005 from <http://web.archive.org/web/20031230072045/http://ts.mivu.org/default.asp?show=article&id=1022>
- Geoghegan, W. (1994, July).** What ever happened to instructional technology? Presented at the 22nd Annual Conference of the International Business Schools Computing Association, Baltimore, Maryland. Retrieved October 23, 2005 from <http://laurel.datsi.fi.upm.es/~papers/docs/SP2/AIXPort.sut.ac.jp/education/whitep/whg/wpi.htm>
- Green, K., (1996, March/April).** The coming ubiquity of information technology. *Change*. 24-31.
- Green, K., (2000).** The 2000 National Survey of Information Technology in US Higher Education. (October, 2000). *Struggling with IT staffing.* Retrieved November 17, 2005 from <http://www.campuscomputing.net/summaries/2000/>
- Green, K., (2001).** The 2001 National Survey of Information Technology in US Higher Education. (October, 2001). *eCommerce comes slowly to the campus.* Retrieved November 23, 2005 from <http://www.campuscomputing.net/summaries/2001/>
- Hanson, D. A. (1994).** An assessment of corporate culture and resistance to technological change in education and management : A Delphi study (Doctoral dissertation, Walden University, 1994).
- Jacobsen, D. M. (1998).** Adoption patterns and characteristics of faculty who integrate computer technology for teaching and learning in higher education (Doctoral dissertation, University of Calgary, 1998).
- Joint hearing on overcoming barriers to the utilization of technology in the classroom. (1999), September.** Retrieved October 22, 2005, from U.S. House of Representatives Website
http://commdocs.house.gov/committees/science/hsy265170.000/hsy265170_0.htm
- Kent, E. & Carlson, A., (n.d.)** Adult Higher Education Alliance. Distance learning versus technology enhanced learning: How to keep the personal touch while teaching with the internet. Retrieved October 18, 2005, from http://web.archive.org/web/20041025200752/http://www.ahea.org/how_to_keep.htm
- Kirschner, P., & Paas, F., (n.d.).** Web enhanced higher education: a tower of babel. Retrieved June 25, 2005 from http://web.archive.org/web/20030903060304/http://www.ou.nl/otecresearch/publications/artikelen/Web_Enhanced_Higher_Education_A_Tower_of_Babel_CiHB.pdf

- Kreimer P. (2001, June 25).** Cybercollege: A degree without going to class. *The Kentucky Post*.
- Kruger, K. (2000).** Using information technology to create communities of learners. *New Directions for Higher Education*, 109, 59-70, Retrieved October 18, 2005 from Wiley Interscience database.
- Littlejohn, A., & Sclater, N., (1998).** Overcoming barriers to the use of internet technology in university education (Report No. IR019268). Orlando, FL: Webnet 98 World Conference of the WWW, Internet and Intranet Proceedings (3rd). (ERIC Document Reproduction Service No. ED427717)
- McCormack, C., Applebee, Al. & Donnan, P. (2003).** Opening a can of worms: A conversation about the ethics of online student evaluation of teaching. *The Technology Source* (The University of North Carolina at Chapel Hill), July/August 2003. Retrieved October 23, 2005 from <http://ts.mivu.org/default.asp?show=article&id=1006>
- Michaels, D. M. (1996).** Two-year colleges and the internet: An investigation of the integration practices and beliefs of faculty internet users (Doctoral dissertation, University of Minnesota, 1996).
- Muilenburg, L., & Berge, Z. (2001).** Barriers to distance education: A factor-analytic study. *The American Journal of Distance Education*, 15(2), 7-22.
- Reese, J., (2002).** Web-enhanced foreign language learning:c'est si bon! *Multimedia Schools*, 9(6), 42+, Retrieved June 16, 2005, from InfoTrac OneFile.
- Rich, M. (2002, July).** Enhancing the curriculum through the web at Rutgers-Camden. *Footnotes*. Retrieved October 22, 2005 from <http://web.archive.org/web/20040611220241/http://www.asanet.org/footnotes/feb02/fn11.html>
- Richards, S. (2003).** The interactive syllabus: A resource-based constructivist approach to learning. *The Technology Source* (The University of North Carolina at Chapel Hill, July/August 2003. Retrieved October 22, 2005 from <http://ts.mivu.org/default.asp?show=article&id=1017>
- Rogers, E.M. (1983).** *Diffusion of innovations*. (3rd ed.) New York. Free Press.
- Rogers, E.M. (1995).** *Diffusion of innovations*. (4th ed.) New York. Free Press.
- Rogers, E.M. (2003).** *Diffusion of innovations*. (5th ed.) New York. Free Press.
- Smith, M., (n.d.).** Efficacy of web-enhancement on student technology skills. Retrieved October 22, 2005, from <http://www.eaa-knowledge.com/ojni/ni/1002/smith.htm>
- Star, J., (n.d.).** The free university project: Part one: Technical & institutional barriers. Retrieved October 22, 2005 from <http://adulthood.about.com/cs/freecourses/a/freeuniversity.htm>
- Star, J., (n.d.).** The free university project: Part two: Technical & institutional barriers. Retrieved October 23, 2005 from http://adulthood.about.com/cs/freecourses/a/freeuniversity_2.htm
- Stith, B. (2000, March).** Web-enhanced lecture course scores big with students and faculty. *T.H.E. Journal Online*. Retrieved October 23, 2005 from <http://web.archive.org/web/20040606033210/http://www.thejournal.com/magazine/vault/A2689.cfm>
- Swift, M., (1999).** Needs assessment for web delivered and web enhanced courses. Retrieved October 20, 2005 from http://www.Adsurfer.com/papers/needs_assessment_for_web_deliver.htm
- Tagg, J., Wilson, B., Trachtenberg, S., & Rubenstein, R., (1998).** The decline of the knowledge factory: Why our colleges must change. *World & I*, June 1998, 292-319. Retrieved June 17, 2005, from SIRS Knowledge Source database.
- Taylor, C., & Eustis, J., (1999).** Assessing the changing impact of technology on teaching and learning at Virginia Tech: A case study. *New Directions for Higher Education*, 102, 55-70, Retrieved May 21, 2005 from Wiley Interscience database.
- Vilberg, J., (2001).** Building a collaborative model to integrate technology into the classroom. Retrieved June 25, 2005, from <http://lrc.clarion.edu/teaching/jvilberg/presentations/educause/educause01.htm,,aol>
- Wedman, J. & Diggs, L. (2001, November).** Creating a technology-enhanced learning environment in teacher education. Presented at the 2001 International Conference on Computers in Education, Seoul, Korea.
- Zhang, W., (2002).** Developing web-enhanced learning for information fluency; a liberal arts college's perspective. *Reference & User Services Quarterly*, 41(4), 356+, Retrieved June 16, 2005, from InfoTrac OneFile.

A Preliminary Study of Policy Statements and Practices in Areas of Global Education

By Anne Nelson
Groupe ESCPAU

William Nelson
Keiser College

Abstract

Studies point to the fact that universities throughout the world need to graduate students with global business competence. Higher education must prepare its students to deal effectively in the world of marketplace by empowering its youth to become not just national, but global citizens who are able to communicate cross-nationally. This pilot study provides information necessary to strengthen institutional commitment to global education through policy formulation and implementation.

The study compares policy statements and practices in four areas of global education: (1) Organizational Structure, (2) Curriculum, (3) Educational Exchanges, and (4) University and Community/Private Sector Awareness. A stratified random sample of 25 institutions were surveyed. The questions that guided the study include the following areas of concern: the need for formal policies; the relationship of size of enrollment and levels of participation in any aspect of international programs and the need for policy, the organizational responsibility for international programs; facilitating factors and barriers to policy implementation; roles of major actors in policy development and implementation; and attitudes of campus and external members toward international components. Data produced were analyzed comparatively to highlight differences or commonalities between the two variable domains: policy statements and practices among universities.

Based on the findings, included among the recommendations are: (1) The organizational structure (and the corollaries of adequate funding and resources) must be actualized along with policy – preferably written – to integrate the international dimension into the mission and life of the institution. (2) The method recommended to approach the commitment to global business education is through the establishment of a university-wide committee appointed by the president. This body would prepare a mission statement and recommend the structure for implementation based on an analysis of several factors including the status of the institution's international resources. (3) The organizational structuring, policy formulation and implementation should be undertaken following a strategic model of management. (4) A central, top-level international educator/executive officer must be appointed to coordinate the international role of the institution. (5) Major national educational organizations should appoint a task committee to systematically review the international role of higher education.

This study offers clarification and guidance to administrators, faculty, and students regarding policy statements and practices of global business education recognizing this concern as an important segment of the general quality of higher education.

Background of the Problem

International study has a lengthy historical tradition dating back to the very beginning of universities as institutions of higher learning. Brickman (1975) presents the historical origins of international study in a comprehensive and extensive manner. The Hindu and Buddhist institutions of higher learning, such as Taxila and Nalanda in India, dating as far back as 600 BC, were international in scope and used the international languages of Sanskrit as the medium for teaching. They welcomed international teachers and students.

Through the writings of Rashdall (1936) and Haskins (1966) the medieval universities in Western Europe (Bologna, Cordoba, Florence, Louvain, Paris, and Salerno) are viewed as forerunners of contemporary universities and as institutions international in nature. They used Latin as the language of instruction and the organization of the student bodies was into "nations" that represented the various nationality groups studying at the university.

Students and teachers have traveled across the globe for higher learning throughout the centuries. In the U.S., following the Second World War, higher education began addressing world concerns and the numbers of international students and scholars studying in U.S. colleges and universities increased significantly. Statistics show that during the second half of the 20th century, even the U.S.'s harshest foreign critics continued to send their youth to this country for higher education and have been willing to pay the increasing costs of study and life on the U.S. college and university campus. These numbers reach 350,000 in the academic year of 1986-97, and now have passed the 500,000 mark in 2005.

In the past, chief student personnel administrators have delegated all matters related to international students and scholars to one foreign student advisor or admissions officer. The increased number of students, graduate teaching assistants, scholars, and international faculty has produced an increase in student personnel professionals and programs to service the U.S. college and university campus. Against this background, research and discussion about the foreign student and scholar in the U.S. has carried on. A committee of the American Council on Education (ACE), studied this problem and wrote an in-depth report titled: Foreign Students and Institutional Policy: Toward an agenda for action. The committee concluded that college and universities that seek to serve international students and scholars out to formulate sound policies to guide administrators, faculty, and students toward a constructive and productive relationship with and for international students.

Institutions around the world have responded in diverse ways and in varying degrees. Through knowledge, research and life experience some educators saw the need to systematically through policy statements and practices, incorporate the international dimension in their colleges and universities and to support these efforts with rhetoric, commitment, and funding. Research and practitioners in the field point to many institutions that continue to struggle without standards or guidelines for the effective operationalization of the institution's aims regarding the various components of international education.

Several studies have been made about policies and the absence thereof regarding one aspect of the institution's international dimension: the foreign student and scholar on campus. Written policies and/or practices have addressed issues regarding the foreign student admission requirements, nationality quotas, scores required in the TOEFL, the English proficiency test, recruitment, mandatory insurance fees and other special fees. Issues dealing with the adaptation of international students, and the number that remains in the host country, have also been investigated and published. However, there have been few comparative studies of policy statement and practices regarding international dimension in higher education. This study will approach these domains as they are perceived by central administrators working in this arena.

Today's colleges and universities, due to their size and complexity, and the need to maximize scarce fiscal resources are, as never before, engaged in systematic planning and evaluating of all areas of academic life. Policy formulation and policy implementation are indeed important components of the planning and evaluation functions of higher education administration (Beamish, 1993). This study is intended to provide action oriented guidance for policy makers and to assist administrators, faculty, and students to develop appropriate (to their individual needs and strengths) policies and practices regarding inter-

national education. Policies and practices are examined in this study as the means to accomplish the institution's goals of international education. The aims and goals to globalize the campus are viewed in this study as inherent in higher education's responsibility to graduate citizens with skills necessary to function as educated citizens in the world marketplace and to live in the global society of the 21st century.

Statement of the Problem

The problem to be studied in this research is *How do the policy statements compare with the practices of international education among selected universities?* Policy statements and practices of international education whether they are part of or independent from a university-wide mission statement, will be systematically compared in content and scope.

The relationships, connecting or binding principles, standards, regulations, rules to practices and procedures of international education will be examined comparatively. The four international education components are: (1) Organizational structure and two sub-variables: funding and resources; (2) Curriculum; (3) Educational exchanges including faculty exchanges, study abroad programs and the flow of international students and scholars; and (4) University and Community/Private Sector awareness. These four components have been selected in part from some of the professional interest sections of the National Association for Foreign Student Affairs (NAFSA); Council of Advisers to Foreign Students and Scholars (CAFSS); Section of U.S. Students Abroad (SECUSSA); Community Section (COMSEC); and Administrators and Teachers of English as a Second Language (ATESL). However, the choice of components draws principally from the researcher/practitioner's experience in the field of international education and from consultation with colleagues across the globe.

The problem is investigated by comparing written mission, philosophic statements of intent with action/practice and commitment. Evidence of commitment is examined through the institution's organizational structure and its funding and resources. Thus, all the elements present in the surveyed institutions that support standards and principles as well as practices were analyzed to denote different levels of quality and quantity.

Significance of the Study

In the past decade there have been several commissions calling for educational reform. The American Institute for International Studies (1998, 2003) are two examples. These two institutions have called for a need to respond to failure to educate students for the future. The Institute points to statistics such as: fewer than 1% of American college and university students study abroad; only 8% of American colleges and universities have a foreign language requirement for entering freshman; the U.S. continues to be the only country in the world where students can graduate from colleges and universities without having to have had one year of a foreign language or a course in intercultural communications – either before or during the college years.

Attention to the preparedness of college and university graduates to be globally competent and progress in pursuit of excellence in business involves concern about policies and practices related to international education. Comparing policy statements and practices in the international dimension of selected institutions will provide guidance for the processes of planning, evaluating and policy making in higher education administration. With little or no definitive literature on comparative studies of international policies and practices among colleges and universities, this area is yet to be researched. As Altbach, Kelly, and Weis (2000) point in discussing the current reform movement in business education, between 1993 and 1995, well over a dozen reports were issued on the state of schools from primary grades to higher education. Among the recommendations for higher education is that there be a new literacy sys-

tem through which a large number of students will graduate with international literacy. That is, a response to the pressing need for larger numbers of globally prepared professionals and world leaders.

The growing number of foreign students after World War II, increased attention to world studies, and the level of the growth of study abroad and/or institutional exchanges of teaching and research have impelled colleges and universities to increase the administrative and support personnel as well as to establish policies and practices regarding this component of the higher educational system. Policies – written and implicit – to guide administrators, faculty and students toward facilitating the processes of international education, vary from the comprehensive to the nonexistent.

Conceptual Framework

Colleges and universities worldwide are at various degrees implementing policies and practices inherent in a commitment to international education. Backman (1994) studied international business education commitment of 17 institutions, argued that global business education for the 21st century is one of the main goals of the higher education community. In order to accomplish this task, each institution must develop a set of policies, programs, and guidelines that will enable the campus to prepare student who will graduate with an international perspective. Similarly, the National Association for Foreign Student Affairs proposed establishment of clearly stated policies as an essential ingredient in the international educational process. Goodwin and Nacht (2000) in their report on policy formation and the lack of it, *Absence of Decision*, provide guidance in the improvement of the process of policy making at the level of institutions of higher education, the state, and the federal level. This study aims at enhancing the findings and conclusions of Goodwin and Nacht and the recommendations of the organizations/agencies listed above by looking at the relationship of policy statements and practices in four areas of international education. Thus, this investigation analyzes the relation and interrelation of policy implementation and policy formation of international education on selected colleges and universities.

Literature concerning international elements of institutions of higher education is extensive and dates back to the medieval period and earlier (Cavusgil, 1993). While the flow of students across borders has, therefore, deep historical precedents, one has to note that the characteristics of the present flow of international students and scholars, differ from previous times in a number of respects. One is the magnitude of numbers involved (beginning in the middle of the 20th century) and perhaps the most important distinction between the present and the past is that today, the general pattern of international student flow is close to unilinear. This pattern is skewed in the direction of a largely south to north movement from less industrialized to more industrialized nations. As a result of the increased number of students from foreign countries studying in U.S. institutions of higher education, focus on study abroad programs for U.S. students and increase in faculty teaching/research exchanges, there has been a growing community of professional educators and support personnel who deal with issues and concerns of international education (Financial Times, 1998). This cadre of professional personnel is most developed in Europe and the U.S., due in part, to the large number of international students and scholars current in exchange programs. The various and growing functions and responsibilities of all areas that comprise the international dimension of the institutions require a philosophy, a commitment and the necessary system to operationalize these two. Studies point to a needed harmonious relationship between educational policy and educational practice and institutional commitment for successful gains in the pursuit of educational competence.

Institutions of higher education, whether small and private, or large and public, that determine that international education is an essential part of their missions of teaching, research, and public service, have the inherent responsibility of establishing policies and practices in response to that commitment (Kwok and Arpan, 1994). There is need for research in this area (relationships between policy statements and practices) in order to provide guidance and continued attention to the international education as a way to prepare students for the global society of the future. Groennings (1997) would add that engaging

higher education as an international resource is one of the most important ways of positively influencing the economy of nations (Shetty, Anand, Rudell, 2000). The rationale concerning the need for a new sense of internationalism, therefore, involves the university directly. The following research questions emerge from that rationale:

1. Do institutional representatives take the position that a written document (policy statement) is needed in order to institutionalize and implement the institution's commitment to international education?
2. What are the relationships between size of enrollment, levels of participation in any aspect of international programs and the need for policies?
3. If an institution determines that a global educational system is a priority, who is assigned the responsibility to attend to issues of policy and practice of this priority?
4. Should systematic review/evaluation and long-range planning be regarded as necessary administrative functions that must occur before a commitment to international education can be institutionalized through policies and practices?
5. Have issues of policy and practice in the international dimensions of the surveyed institutions improved, declined, or remained at a status-quo in the past five academic years?
6. What are the enabling factors to implementation of policies and practices concerning the international components at the surveyed institutions?
7. What are the barriers to implementation of policies and practices regarding the international dimension at the surveyed institutions?
8. What role do governments play in the development of policies and practices of international education?
9. What is the attitude – as determined by interest and participation in activities of the international community?

Research Methodology and Design of the Study

The population is composed of the sample institutions with more than 1,000 foreign students. Of the twenty-five institutions that comprised the sample, seven were private and 18 were public, and were stratified by percentage of foreign students of total enrollment and by geographical distribution. For the stratification purposes the institutions were classified in the following four groups: SMALL, the institutions with enrollment comprised of up to 5% foreign students; MEDIUM, colleges and universities with enrollment comprised of 5% to 9% of foreign students; MEDIUM-LARGE, the institutions with 10% to 14% foreign students of the total enrollment; and LARGE, those institutions with 15% to 19% foreign student body of the total enrollment.

The method of gathering data included a survey instrument designed to be completed in approximately one hour by the institution's central administrator of international education, and a personal or telephone interview to be completed in about half an hour on the average. A pilot test was completed by a selected panel of experts prior to mailing the instrument to 25 institutions. The survey included six sections, the first aimed at determining the presence or absence of a policy statement and the perceived degree of implementation, and the need for a written document in order to institutionalize and implement the university's commitment to international education. The first section also had questions regarding the institution's involvement in long-range planning of various components of international education and the role that the following persons play in matters of international education policy and practice: executive officers and central administrators, and the institution's governing boards. The second section, Organizational Structure, had some detailed questions about physical facilities that service the various dimensions of international education, length of time these offices have been in existence and corresponding budgets expended annually on professional and support personnel to maintain these opera-

tions. The third part of the survey addressed Curriculum: international area studies, foreign language courses, collegiate units with international centers, issues dealing with a foreign study abroad or a foreign consultancy/internship as a requirement for center majors, and requirement for graduation. The fourth asked detailed questions about three components of Academic Exchanges: Faculty exchanges, students in Study Abroad Programs, and the flow of international students at the undergraduate and graduate levels. The fifth section had to do with University and Community/Private Sector awareness. Interviews were the sixth part.

Data gathered were analyzed on a comparative basis to highlight differences and similarities between and among the variable domains: policy statements and practices. In the absence of policy/mission statements, the analysis focused on practices and operations of the international dimension.

Practices and corresponding levels of participation in all areas international business education were examined and compared. Support and modeling for this study's cross-institutional or comparative approach come from Altbach (1979) whose works on comparative higher education point to the process of adaptation and transplantation of higher education from one culture to another and over long period of time within a nation as an important and significant process. This comparative methodology may serve to formulate policy statements and help to clarify by analogy, analysis, and contrast the factors that affect policy formulation and implementation. The approach to this inquiry is qualitative as the intent is to observe, describe, and analyze perceptions and processes in the naturalistic environment of the university. Through this method, there was an assessment of the perceptions of central administrators regarding international business education policy and practices. Further support for the qualitative approach comes from the five elements of qualitative methodology given by Bogdan and Biklen (1982): natural setting as direct source, research descriptive in nature researcher is concerned with process rather than with outcomes or products, data analysis is inductive, and the understanding of the participant meaning structure is an essential concern of the researcher.

Findings

Of the respondents, 14 had policy statements or written documents regarding the international dimension of their institutions. 70% responded "Yes" and 30% responded "No" to the presence of policy statements or written documents regarding international education. Figure s1 illustrates the percentage breakdown of the universities.

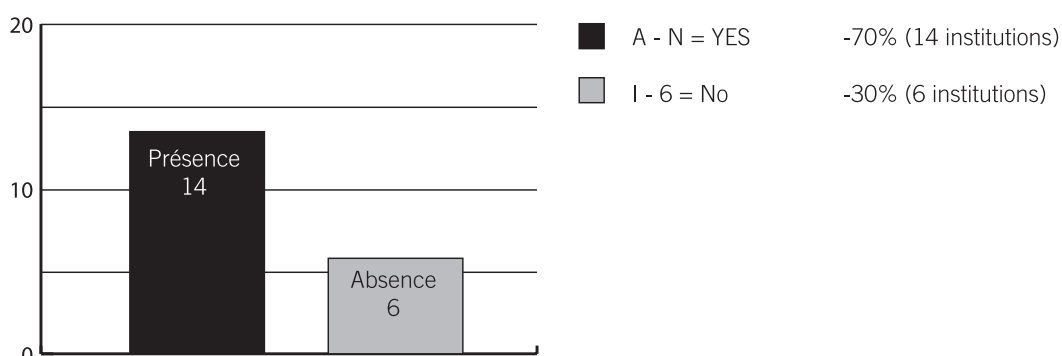


Figure 1: Presence and Absence of Policy Statements

The institutions with policy statements were codified by the letters of the alphabet; those without by cardinal numbers. In summary, the findings were as follows:

- Of the institutions randomly selected from (85 institutions with 1000 or more international students) for the survey, 20 responded with completion of the survey instrument and interviews.
- Five universities were private and 15 public. Among them, 14 had policy statements dealing with one, several, or all aspects of the institution's international dimensions, six did not have written documents.
- Policy statements ranged in scope, length, and specificity. However, all had made the commitment to international education and were at varying degrees of accomplishments. A few (three) had incorporated the international focus in all the activities of teaching, research, and service since the foundation of the institutions (one over a hundred years ago), while other universities had recently established offices of international programs to centralize the coordination of this effort and only recently had written statements on the mission of the institution internationally.
- Sixteen institutions surveyed indicated need for written policy and provided several statements of purpose to back this need. The main issue in the rationale for need for written policy was that in the decentralized, divided by discipline and department atmosphere of the university-campus, there is need for a central focus. This focus is perceived to cut across the borders of disciplines and incorporates the international dimension into the fabric of the institution. In delineating the international role, the philosophy and echelons of activity for the institution, the leadership, influential faculty, and the student leaders become involved in the processes of internationalizing the campus.
- The policy statements, for the most part revised in the past two year, had the following titles: Mission or Philosophy of International Education, Strategic Plans, Role for the University's International Dimension, (Annual) Reports, Goals, Objectives, and Initiatives, and Review.
- The content of the policy statements varies from simply stating the aims of an Office of International Student Services to including the international role in the main functions of the institution: teaching, research, and service.
- There is correspondence between the length of time that the institution has maintained the international focus, the presence and scope of policy statements and the level of support and scope for the organizational structures, curriculum, educational exchanges, and university and community awareness.

The fact that 12 universities had combined operations (integrating international student services and office of international programs) suggests that there had been a perceived need for an organizational structure and funding to address the needs of all the components of international business education. International students and scope of international programs have propelled institutions to expand services and establish programs with the corresponding personnel, funding, resources, and policies to guide these activities.

Since the random sample was taken from 85 institutions with 1000 or more international students, it is factual that these universities with such large number of international student enrollments are beneficiaries of the monies these students bring to their communities. The monies are from expenses that include tuition, housing, insurance, transportation, and other miscellaneous costs.

The growth in numbers of international student from nations around the world and principally from Third World countries, growth in study abroad programs for both the U.S. and Europe increased in both research and teaching activities with foreign institutions, increase in activities that link higher education (especially in colleges of Business and Non-Profits) to the economic development, have compelled institutions to increase student personnel and to establish offices of international programs and centers responsible for coordinating these activities. The functions of university policy makers in planning, organizing, coordinating, and evaluating the increased activity since the late 40's, do include policy formulation and implementation.

In the majority of the surveyed institutions, there was a positive relationship between the international emphasis of academic programs/majors and the increased (at different levels in each institution) interest among undergraduate students to major in studies with an international focus, and to participate in study abroad programs. Concurrently, the recent establishment of offices of international programs in a number of the surveyed institutions where institutional/governmental agreements for education exchanges and study abroad have been established, calls for increased personnel and attention to strategies, policies, and practices (Arpan, 1993). The establishment of full-time study abroad positions in the majority of the institutions indicates the need for additional student services personnel to facilitate the process of academic study abroad.

The foreign language requirement of 15 of the 20 institutions was another indication of continued attention to international competency and thus, the need to increase faculty in the language departments. As the university becomes more complex in its vast financial needs, and funds become scarcer, appropriations must follow policy making and adherence to these policies in order to attain successful implementation and adequate funding.

Regarding faculty exchanges, half of the respondents stated that both incentives and encouragement are given to faculty interested in teaching, research and activities abroad. However, all but three expressed the need to establish a mission/policy statement that would include attention to the needed recognition of international research, teaching and service for tenure qualifications.

It was felt that due to this lack of recognition and lack of financial rewards to those among the faculty who engage in international activities, for the most part, there is no formal record keeping of numbers of faculty who teach and do research abroad. No institution could identify specific numbers of faculty that were Fulbright scholars, and few respondents explained that research, teaching, and service abroad are reviewed equally with research, teaching, and service activities on campus for tenure purposes. Even in those institutions where the number of faculty who teach abroad was large, respondents expressed continued struggle to have these efforts recognized for tenure purposes.

Concerning student exchanges, the numbers of students that participate in programs of study abroad, take foreign languages and involve themselves in international studies and activities on campus and abroad, is perceived to relate directly back to the mission of the university and to the extent that written policy includes the international dimension. Central administrators of international education believed that institutions that include the international dimension in all its functions of teaching, research, and service, and that have appropriate written policies have larger number of students involved in international studies, activities, and programs abroad. The number of international students and scholars and the large number of international teaching/research assistants had a significant effect in the surveyed institutions. This component of international education alone calls for institutional planning and formulation policies.

Conclusions

The involvement of higher education in providing students with academic and personal development skills necessary for international competency is a preoccupation of many comprehensive universities around the world. In view of the interdependence of our business world, the international nature of markets and investments, and the significant role – cognitive and effective – our higher education students play in the world of tomorrow, it ought to be the urgent concern of all institutions of education. From review of the policy statements of the sample institutions and comparative analysis of the practices of the universities, it seems clear that all the institutions of this study, at varying degrees, have made a commitment to one or more components of international education. In fact, in sixteen of them, it is perceived that attention to the international role of their universities, has improved in the past five academic years. The question that emerges is once the leadership has established the international focus as a priority, how to authenticate and maximize this commitment in view of the resources, internal and external influences and the aim of the institutions?

It is suggested that one begin with the formalization of this commitment through establishment of an organizational structure to coordinate this effort, and adequate funding and written policy to facilitate and gain university-wide focus for its implementation. If the institution, as is the case with a few analyzed in this study, has established its commitment to international education from its inception, and if there is an implicit understanding of the significance of this dimension in all areas of teaching, research, and service, then there might not be such urgent need for written policy. It is arguable, that with the continued institutional changes imposed internally and externally, the presence of new faculty, staff, and students, the institution might still benefit from a written document that validates the international mission of the institution and draws the necessary attention throughout the organization, as well as at the governmental, national, and international levels.

The process of writing policy regarding the international role of the institution will launch the administrative leadership of the university into planning, organizing, staffing, leading, developing, and evaluating the activities of implementation. These functions of administration through committees involving top leadership, key faculty, staff, and students will aid in creating the needed cohesion and personal involvement in establishing the internal structure that will implement written policy. The written document is expected to have periodic revision, thus creating continued personal involvement, relevancy to changing conditions, and historical and futuristic perspectives.

The continuing changing conditions of educational institutions, the financial constraints, the characteristically decentralized milieu with division by discipline and department, the traditional separation of staff and faculty (in thought and action), the prevailing loyalty to one's discipline, college, or department, lack of recognition of international activity for tenure purposes, are some of the barriers to implementation of an international commitment, that loom even larger without written policy. Written policy is therefore, a guide, an enabling document that rationalizes philosophy, a focus for the entire system of the university.

Faculty and staff members in institutions of higher education across the globe, certainly in several of the surveyed institutions in this study, have been key motivators and initiators of international activity; they put expertise, energy, and spirit in pursuit of international aims. This group may be small, but it represents a powerful, influential group of advocates whose objectives need to be incorporated into the mission of the institution. This incorporation must take place in order for this advocacy to grow in commitment and support, to be recognized as positive, or at the very least, to provide information regarding the international role to all segments of the university.

Higher education needs to establish, maintain, or expand the international role of its educational institutions. This urgently needed activity that will result in the empowerment of our youth with international literacy and competency, ought to be approached by the leadership with philosophical reflection and commitment, knowledge, information, imagination, energy, and organization.

This study provides information to strengthen institutional commitment to its international role and offers the contemporary perceptions of international education administrators in an effort to enhance university-wide awareness of this need. On the basis of the data produced for this study, and the researcher's experience in the field of international education, this section offers the following recommendations:

1. Once the leadership of institutions has become aware of the role higher education needs to play in the development of international competency, and the commitment to international education has been made, it must establish the necessary administrative functions to institutionalize this commitment. The organizational structure and adequate funding resources must be actualized along with policy – preferably written – to facilitate the incorporation of the international dimension into the mission and life of the institution.
2. The method recommended to approach this commitment is to begin with the establishment of a university-wide committee appointed by the top administrator. This body should be composed of key, influential faculty and staff committed to goals of international education. It should also include student leaders especially those with study abroad experience. This committee

would be charged with preparing a mission statement, and with recommending the structure for implementation based on an analysis of the following:

- The status of the institution's international resources: human, organizational, financial, curricular.
- The flow and distribution of services for the international community and programs.
- Benefits as well as concerns brought by the presence of international students and scholars.
- The strengths and weaknesses of the institution in the context of an international commitment.
- The level of receptiveness to international affairs by relevant publics external to the University.
- Standing of the institution regarding its international dimensions as compared to peer institutions in the region and in the nation.
- Delineate the international goals of the institution based on short and long-term planning.
- Compilation of models of approaches to internationalizing institutions and assess points for adaptation and replication.
- Review and evaluate mission/policy statements from other institutions where there is history and record of demonstrable successful implementation.

If the institution does have a policy statement, then a systematic, periodic review based on an analysis of the above factors is recommended.

3. The policy or mission statement should include the international dimension in the main functions of the university: teaching, research, and service. This approach would lead to the perception and assertion – from the part of faculty, staff, and students – that international and intercultural studies and programs are an integral part of the academic and personal development of the student attending the particular institution. Furthermore, this is a way to integrate the international role into the general education requirements for graduate, and into the reward system of the institution for tenure and recognition purposes.

4. The terminology used in the policy/mission statement should allow for flexibility, creativity, and for changes that a systematic and periodic review of policies and practices will necessitate.

5. The larger the institution in terms of the number of colleges and enrollment, the more the need to establish committees in sub-units. These sub-unit committees would develop their own policy/mission statement in the context of the over-all institutional international philosophic mission.

6. A systematic and period review of the international focus of the institution is recommended.

7. Colleges and universities, regardless of their location, size and scope of their international components, once committed to internationalization of the institutions need a central, top-level international educator/executive officer. This person must be vested with an influential title, the responsibility and budgetary authority to coordinate the international role of the institution.

8. The organizational structuring, policy formulation and implementation should be undertaken following a strategic model as the one proposed by Wheelen and Hunger (1986).

9. Another recommendation is that the leadership, in administering policy formulation and implementation, focuses on a goal-setting process that encourages group participation in setting departmental and collegiate policy statements in the context of the overall institutional mission. One useful model is Leikert's organic model (Gibson, Ivancevich, and Donnelly, 1985).

10. The commitment to develop the human and material resources of the institution toward the attainment of international philosophic mission of the university must be communicated freely and broadly throughout the organization of the university through informal and formal channels.

11. Research publications regarding approaches to the international dimension of colleges and universities would ensue and increase as a result of national attention to this issue and should be encouraged at all levels. Research and scholarly studies would thus provide important and needed information and knowledge for replication and adaptation in college and university campuses and for comparative study cross-nationally.

The ultimate decision to a commitment of international education and the methodology to establish policies and practices toward the attainment of this commitment, is left to the leadership of each institution. However, the lack of attention to the impending need to graduate students with international literacy and not addressing the concerns and benefits of the institution's international components, are abstinences institutions of higher learning can no longer afford. Once the commitment is made, the international components of the institution must become part of the life of the university, not apart from it.

References

- Altbach, P.G. (1979).** Comparative Higher Education, Research Trends and Bibliography, London, Mansell Publishing Co.
- Altbach, P.G., Kelly, G.P., and Weis L. (Eds.), (2000).** Excellence in Education, Perspectives on Policy and Practice, Buffalo, NY, Prometheus Books.
- Arpan, Jeffrey S. (1993).** "Curricular and Administrative Considerations – The Chesire Cat Parable," in Internationalizing Business Education: Meeting the Challenge. Ed. S.
- Backman, E.L. and Toner, I. (1994).** "In Lieu of Sabbaticals: An International Faculty Exchange Program", International Studies Notes, 7(1), Spring. Tamer Cavusgil, Michigan State University.
- Beamish, Paul W. (1993).** "Internationalization as Strategic Change at the Western Business School" in Internationalizing Business Education: Meeting the Challenge. Ed. S. Tamer Cavusgil, Michigan State University.
- Brickman, W. (1975).** Two Millenia of International Relations in Higher Education, Norwood, Pennsylvania, Norwood Editions.
- Cavusgil, Tamer S. (1993).** "Internationalization of Business Education: Defining the Challenge," in Internationalizing Business Education: Meeting the Challenge, ed. S. Tamer Cavusgil, Michigan State University Press.
- Financial Times (1998).** Mastering Global Business, Part 6, March 6.
- Gibson, J.L., Ivancevich, J.M., and Donnelly, J.H. (1985).** Organizations, Behavior-Structure-Processes, Plano, Texas Business Publications, Inc. Fifth Edition.
- Goodwin, C.D. and Nacht, M. (2000).** Absence of Decision, Institute of International Education, New York, NY.
- Groennings, S. (1997).** "Economic Competitiveness and International Knowledge", New England Board of Education, Boston, MA, Staff Paper II, October.
- Haskins, C.H. (1966).** The Rise of Universities, Ithaca, New York, Cornell.
- Kwok, C.Y. and Arpan, J.S. (1994).** "A Comparison of International Business Education at U.S. and European Business Schools in the 1990s," Management International Review, Vol. 34.
- Rashdall, H. (1964).** The Universities of Europe in the Middle Ages, 3 Volumes, Edited by F.M. Pewicke and A.B. Emden, London, Oxford University Press, reprint of the 1936 edition.
- Shetty, Anand and Rudell (2000),** Internationalizing the Business Curriculum: A Small School Perspective, Hagan Working Paper No. 00-2, Iona College, New Rochelle, NY.



GROUPE ÉCOLE SUPÉRIEURE DE COMMERCE DE PAU

Campus Universitaire 3, rue Saint-John Perse - B.P. 7512 - 64075 PAU Cedex - France
Tél. 33 (0)5 59 92 64 64 - Fax : 33 (0)5 59 92 64 55 - info@esc-pau.fr - www.esc-pau.fr

Membre de la Conférence des Grandes Écoles et du Chapitre des Grandes Écoles de Management - Membre de la Fondation Nationale pour l'Enseignement de la Gestion des Entreprises (FNEGE) - Membre de l'European Foundation for Management Development (EFMD) - Membre de l'Association to Advance Collegiate Schools of Business (AACSB) - Membre du Consejo Latinoamericano de Escuelas de Administración (CLADEA) - Membre du Consejo de Rectores de las Universidades Chilenas (CRUCH) - Membre du Centre de Management Euro Amérique Latine (CMEAL) - Membre de la Conférence des Recteurs et des Principaux des Universités du Québec (CREPUQ).