

ESSAIS EN ECONOMIE EXPERIMENTALE ET EN ECONOMIE MANAGERIALE

Béatrice Boulu-Reshef

► To cite this version:

Béatrice Boulu-Reshef. ESSAIS EN ECONOMIE EXPERIMENTALE ET EN ECONOMIE MANAGERIALE. Economies et finances. Université Paris 1, 2016. <tel-01485337>

HAL Id: tel-01485337

<https://hal.archives-ouvertes.fr/tel-01485337>

Submitted on 8 Mar 2017

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE
DÉPARTEMENT D'ECONOMIE
ECOLE DOCTORALE D'ECONOMIE PANTHÉON SORBONNE
CENTRE D'ECONOMIE DE LA SORBONNE

SYNTHESE POUR LA CANDIDATURE AU DIPLOME
D'HABILITATION A DIRIGER DES RECHERCHES :

ESSAIS EN ECONOMIE EXPERIMENTALE ET EN ECONOMIE MANAGERIALE

Béatrice Boulou-Reshef
Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne

Présentée et soutenue publiquement le 1 décembre 2016

Jury

Rodolphe DURAND, Professeur, HEC Paris, Laboratoire de Recherche CNRS-GREGHEC

Nicolas JACQUEMET, Professeur des Universités, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Centre d'Economie de la Sorbonne (Président)

Georg KIRCHSTEIGER, Professor of Microeconomics, Université libre de Bruxelles, European Center for Advanced Research in Economics and Statistics (ECARES) (Rapporteur)

Jérôme POUYET, Chargé de recherche CNRS, Ecole Normale Supérieure d'Ulm, Paris-Jourdan Sciences Economiques (Rapporteur)

Angelo SECCHI, Professeur des Universités, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Paris-Jourdan Sciences Economiques (Rapporteur)

Jean-Christophe VERGNAUD, Directeur de recherche CNRS, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, Centre d'Economie de la Sorbonne (Garant)

REMERCIEMENTS

Je remercie vivement et très sincèrement Jean-Christophe Vergnaud pour son travail d'encadrement en tant que garant de cette Habilitation à diriger des recherches et Nicolas Jacquemet pour son soutien dans l'organisation de cette Habilitation à diriger des recherches et pour son investissement en tant que Président.

Je remercie vivement et très sincèrement tous les membres du Jury, Rodolphe Durand, Nicolas Jacquemet, Georg Kirchsteiger, Jérôme Pouyet, Angelo Secchi et Jean-Christophe Vergnaud pour le temps et le travail qu'ils ont consacrés à ce diplôme. Je suis très sensible au fait qu'ils aient accepté de participer à ce Jury et à l'investissement qu'une telle participation implique.

Je remercie tous ceux qui m'ont permis d'apprendre ; en particulier, Simon Anderson, Bernard Baudry, Iwan Barankay, Charles Corbett, John B. Davis, Geoffrey M. Hodgson, Charles A. Holt, Jeremy Hutchison-Krupat, Nicolas Jacquemet, Graciela Kuechle, Daniel Levinthal, Ian MacMillan, Anton Ovchinnikov, Louis Putterman, Jonah Schulhofer-Wohl, Melissa Thomas-Hunt, et Sidney Winter.

Je remercie mes étudiants, en particulier Samuel Brott, Robert Donze, Gregory Weiss à l'Université de Virginie, ainsi que Aïda Diallo et Karl Lungdren à la Sorbonne.

Je remercie toutes les Universités, Instituts et Administrations qui ont financé ma recherche, en particulier l'Université de Lyon, notamment au travers des financements du Ministère et de la Commission européenne, l'Université de Virginie, notamment au travers des financements du Quantitative collaborative, de l'AHSS Research Support et du Darden Research fund, Brown University, et la Région Auvergne-Rhône-Alpes pour son soutien répété.

Je remercie mes collègues du Centre d'Economie de la Sorbonne pour la richesse de la vie scientifique à l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne, et pour sa collégialité. Je remercie mes collègues des autres institutions auxquelles j'ai eu l'honneur d'appartenir, en particulier mes collègues de l'Université de Virginie et de l'Université de Lyon. Je remercie également tous ceux avec qui j'ai pu travailler à la Wharton School, à Brown University et à la Business School de l'Université du Hertfordshire.

Je reconnais l'importance de l'aide que j'ai obtenue de la part de ma famille et de mes proches. En particulier, je remercie mes parents et ma soeur, qui m'ont toujours encouragée.

Qu'Ariell trouve ici l'expression de ma plus profonde gratitude et de tous mes remerciements pour son soutien.

לאריאל

L'opinion *pense* mal ; elle ne *pense* pas : elle *traduit* des besoins en connaissances. En désignant les objets par leur utilité, elle s'interdit de les connaître. On ne peut rien fonder sur l'opinion : il faut d'abord la détruire. Elle est le premier obstacle à surmonter. Il ne suffirait pas, par exemple, de la rectifier sur des points particuliers, en maintenant, comme une sorte de morale provisoire, une connaissance vulgaire provisoire. L'esprit scientifique nous interdit d'avoir une opinion sur des questions que nous ne comprenons pas, sur des questions que nous ne savons pas formuler clairement. Avant tout, il faut savoir poser des problèmes. Et quoi qu'on dise, dans la vie scientifique, les problèmes ne se posent pas d'eux-mêmes. C'est précisément *ce sens du problème* qui donne la marque du véritable esprit scientifique. Pour un esprit scientifique, toute connaissance est une réponse à une question. S'il n'y a pas eu de question, il ne peut y avoir connaissance scientifique. Rien ne va de soi. Rien n'est donné. Tout est construit.

Gaston Bachelard ¹

1. Gaston Bachelard, La formation de l'esprit scientifique, p.14, Librairie Philosophique J. Vrin, 1970.

INTRODUCTION

Après ma thèse, soutenue en 2011 à l'Université de Lyon Lumière Lyon 2 sous la co-direction de Bernard Baudry et de Geoffrey M. Hodgson, j'ai effectué un post-doctorat à la Wharton School de l'Université de Pennsylvanie d'un an et un post-doctorat joint à la Darden School et au département d'économie de l'Université de Virginie de trois ans. J'ai rejoint l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne en tant que Maître de conférences en septembre 2015.

Mes principaux domaines de recherche sont l'économie expérimentale et l'économie managériale. Mes travaux sont à l'interface de l'économie et de la gestion (du "management" en anglais) car les questions que j'étudie ont à la fois une dimension économique et une dimension managériale. Mes activités de recherche portent sur des comportements individuels dans les contextes organisationnels. Dans tous mes travaux, publiés et en cours, j'utilise pour la partie empirique des expériences de laboratoire et/ou des expériences dites expériences de terrain encadrées ("framed-field experiments"). Les procédures expérimentales que je développe ont pour but de décrire précisément l'information, les incitations et les séquences d'interactions telles qu'elles sont dans les contextes que j'étudie.

Mon thème de recherche général est la question des comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels. Le but de ma recherche est de faire progresser notre étude et compréhension de la manière dont les gestionnaires et les autres acteurs économiques qui évoluent dans les contextes organisationnels allouent des ressources dont ils disposent. Plus précisément, mes recherches s'organisent autour de thèmes principaux : d'abord, j'étudie l'effet de l'identité, de l'affiliation, de la distance sociale et du leadership sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, ensuite, l'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, et enfin, l'effet des méthodologies d'utilisation de l'information sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, notamment les firmes à capacité limitée et les firmes entrepreneuriales.

Le champ de recherche dans lequel mes travaux se situent relève en fait en économie d'un programme de recherche récent dans sa tradition épistémologique, car traditionnellement l'analyse économique se situe au niveau des transactions, donc au niveau des marchés. La spécificité des firmes ainsi que leurs effets sur les comportements ont été longtemps secondaires dans l'analyse économique. Cet état de l'art a désormais changé et il est non seulement légitime de se poser la question de l'effet des processus intra-firmes sur les résultats

économiques, mais l'économie managériale est maintenant centrale. Elle opère, dans certains champs, notamment sur les questions liées à l'entrepreneuriat et/ou au développement des firmes (comme les décisions de financement, d'exportations, etc.) une révolution scientifique certaine qui met la firme au cœur des questionnements économique, et non plus à leurs marges.

1.1 L'EFFET DE L'IDENTITÉ, DE L'AFFILIATION, DE LA DISTANCE SOCIALE ET DU LEADERSHIP SUR LES COMPORTEMENTS D'ALLOCATION DES RESSOURCES DANS LES CONTEXTES ORGANISATIONNELS

Mes travaux sont d'abord organisés autour de la question de l'effet de l'identité, de l'affiliation, de la distance sociale et du leadership sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, notamment sur les décisions de coopération. Mes articles explorent les conditions organisationnelles qui concourent à l'allocation de ressources aux efforts de coopération. Mes travaux ont pour projet d'éclairer la question des motivations des comportements coopératifs dans les firmes, et ce, notamment en étudiant le rôle de l'identité en utilisant la nouvelle littérature sur l'identité. En particulier, mes travaux étudient l'effet des structures organisationnelles qui sont extérieures aux individus sur leurs identités et leurs capacités à coopérer. Je me suis d'abord intéressée aux frontières organisationnelles, et mes travaux portent maintenant sur la distance sociale et le leadership. L'évolution de mes travaux en cours vers l'étude de l'affiliation et du leadership sur la coopération est intervenue pour répondre à une question que j'ai découverte lors de mes travaux sur l'identité et la coopération, à savoir, comment se fait-il qu'il y ait des individus qui soient prêts à contribuer une proportion importante de leurs ressources, et pour certains dans le but de montrer l'exemple afin que les autres contribuent plus ? Mes travaux en cours sur la distance sociale pose la question de l'effet de la cohésion au sein des groupes sur les stratégies de coopération. Mes travaux sur la communication et le leadership tentent, en partie, de répondre à cette question, en prenant, non plus le point de vue de l'individu, mais en se focalisant sur l'étude des contextes organisationnels qui rendent possible, ici, le leadership.

Ma motivation est liée aux développements de trois littératures : en économie expérimentale, dans la théorie de la firme et dans l'économie de l'identité. L'économie expérimentale, à la suite des travaux de Fischbacher et al. (2001), a montré la grande diversité des comportements coopératifs et mes travaux s'inscrivent dans la littérature qui cherche à étudier les comportements et motivations des individus quand ils sont dans des contextes où la coopération est une possibilité. En cela, mes travaux sont dans la continuité de la lit-

térature sur les types de coopérateurs dans les expériences de laboratoire. Un des résultats principaux de mes travaux a été de documenter le fait que la coopération repose sur les efforts de quelques individus, et que leurs identités jouent un rôle crucial dans la détermination de leurs motivations. L'effort coopératif n'est pas nécessairement l'effort d'un groupe, mais d'un nombre restreint d'individus. Mes résultats sont dans la lignée de cette littérature et la développe dans les contextes organisationnels.

Ensuite, mes travaux s'inscrivent dans la théorie de la firme, qui, en tant que littérature, opère depuis une vingtaine d'années une transition de l'économie des coûts de transactions, qui utilise une approche contractuelle et relativement peu comportementale, et la théorie de la firme actuelle bien plus comportementale. Sur les frontières de la firme, les travaux de Hart et Holmstrom (2010) marquent une contribution récente plus comportementale de la théorie de la firme.

Enfin, la littérature en économie de l'identité définit un nombre plus grand de questions légitimes en économie, étendant le champ d'investigation au-delà des travaux sur l'identification. Mes travaux dans cette littérature sont motivés par l'observation qu'une partie de la littérature sur l'identité (Davis 2003, 2011), notamment à la suite des travaux d'Akerlof et Kranton (2000, 2010), a très largement été basée sur une conception et une formalisation de l'identité qui vient de la psychologie sociale. Cette approche se focalise sur des questions de recherche liée essentiellement à l'appartenance à des groupes sociaux et la plupart des travaux restent dans l'optique classique de l'étude de l'"in-group" et de l'"out-group". Dans ces modèles, c'est la composition des groupes sociaux qui est centrale, et non les comportements d'investissement des individus dans leurs identités. Or, l'économie s'intéresse aux comportements liés à l'agence et à la rationalité (Sen 1999). J'ai commencé mes travaux sur l'identité avec comme projet de contribuer au développement de cette approche par l'agence dans l'économie de l'identité qui correspond au projet de prise en compte du fait que les individus investissent de manière hétérogène dans des identités sociales.

Plusieurs de mes articles et travaux en cours portent sur l'étude de l'effet de l'identité, de l'affiliation et du leadership sur les comportements d'allocation des ressources, et en particulier sur la coopération, dans les contextes organisationnels.

Le premier article est intitulé "Economics of the Firm and Economics of Identity : Why and How their Main Questions Overlap" et est publié dans le *Journal of Institutional Economics*. Le second article est intitulé "Towards a Personal Identity Argument to Combine Potentially Conflicting Social Identities" et est publié dans la *Review of Social Economy*. Enfin, il y a le document de travail intitulé "Cooperation and the Boundaries of the Firm : A Framed Field Experiment" qui fait l'objet d'une demande de révision et de ressoumission au *Journal of Behavioral and Experimental Economics*.

Deux de mes travaux sont dans la continuité de ce programme de recherche et portent sur l'effet des styles de leadership par communication sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels. Il y a un document de travail, co-écrit avec Charles A. Holt (University of Virginia) et Melissa Thomas-Hunt (University of Virginia), intitulé "Organization Style, Leadership Strategy and Free-Riding" et un travail en cours, co-écrit avec Jeremy Hutchison-Krupat (University of Virginia), intitulé "Leadership Effectiveness : Communication, Transparency, and Skin-in-the-Game".

Enfin, dans ce programme de recherche s'inscrit mon travail en cours intitulé "Social Distance and Parochialism in the Lab" qui est co-écrit avec Jonah Schulhofer-Wohl (University of Virginia et Harvard University) et qui porte sur l'étude de la distance sociale sur les comportements de coopération et de conflit.

1.1.1 UN PROGRAMME DE RECHERCHE DANS UNE LITTÉRATURE RENOUVELÉE

La question de l'identité en économie a été étudiée principalement sous l'angle de la question de l'identification, notamment dans les contributions initiales de March et Simon (1958) et dans les travaux récents de Akerlof et Kranton (2000, 2005, 2008). Ce programme de recherche classique repose sur l'hypothèse que les entreprises diffèrent du marché en raison de leur capacité à créer des identités partagées, comme l'ont notamment expliqué Kogut et Zander (1996), ainsi que Hodgson (1996).

Mon programme de recherche sur l'identité est motivé par le constat que la littérature qui traite de l'identité dans l'étude des comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels n'a pas abordé toutes les questions développées en économie de l'identité (Davis 2003, 2011). Tout d'abord, la question de la gestion des identités sociales multiples a été négligée. Cette question est soulevée notamment par Davis (2007) : il traite de la manière dont les individus gèrent leurs différentes affiliations à des groupes sociaux avec lesquels ils interagissent. Dans mon article de méthodologie économique "Economics of the Firm and Economics of Identity : Why and How their Main Questions Overlap" publié dans le *Journal of Institutional Economics*, j'explique que le programme de l'économie de la firme a aussi négligé la question de l'individuation, qui permet d'étudier la manière avec laquelle les gens décident de se distinguer les uns des autres, notamment par le biais de l'identification avec des groupes sociaux spécifiques. En d'autres termes, les littératures sur l'identité et sur la firme ne sont pas bien connectées en économie. Cet article identifie les principales lignes qui structurent le programme de recherche sur le comportement individuel qui peuvent être traitées conjointement en économie de la firme et en économie de l'identité.

Ce faisant, elle identifie les domaines de la recherche qui ont été sous-exploités et propose un programme et une implication pour développer davantage l'intégration des deux littératures.

L'accent mis sur l'identification dans la littérature est lié au fait que, en ce qui concerne l'identité, les firmes sont principalement considérées comme différentes du marché dans leurs capacités à imposer des relations hiérarchiques, tout en rendant possible des formes d'identification (Simon 1991). Cependant, le rôle de l'innovation et de l'organisation formelle du processus de production sont des éléments centraux des firmes qui ne sont pas bien connectés à la littérature sur l'identité, et qui, dès lors, ne sont pas considérés comme des objets d'étude potentiels.

L'article explique en quoi les trois questions centrales sur l'identité peuvent être étudiées de manière coordonnée avec les trois questions centrales sur la firme. Sur l'identité, les trois questions centrales sont l'identification, l'individuation et la multiplicité des identités sociales. Ces questions portent, respectivement, sur l'impact du sentiment d'appartenance, sur les processus par lesquels les individus se différencient les uns des autres, et sur la manière dont les individus organisent leurs propres identités sociales multiples. Elles peuvent être couplées, respectivement, avec les trois questions centrales de la littérature sur la firme, à savoir, la question de la nature de la firme, la question de l'organisation interne et la question des frontières de la firme. Ces questions portent, respectivement, sur la spécificité de l'entreprise en tant que mode d'organisation économique, sur l'analyse des hiérarchies (Radner 1992), des dispositifs d'organisation et incitations qui structurent et permettent des processus de production et, finalement, sur la question dite du "make-or-buy", qui est la question centrale de l'économie des coûts de transactions, une des branches de l'économie de la firme.

L'article explore les justifications qui peuvent sous-tendre une telle organisation et en explicite les implications potentielles. Cette organisation de la littérature contribue à l'extension de l'analyse de l'identité aux questions qui vont au-delà de la question principale de l'identification. Ce faisant, elle identifie deux programmes de recherche principaux : le rôle de l'organisation interne qui permet l'individuation et le rôle de l'entreprise frontières qui permet l'analyse des intentions collectives en économie. Elle rend possible la prise en compte des questions récemment développées dans l'économie de l'identité et dans l'économie de la firme. Ainsi, ce travail aide à surmonter les limitations qui résultent de la sous-utilisation des développements récents de l'économie de l'identité dans le cadre de l'économie de la firme.

1.1.2 UNE NOUVELLE REPRÉSENTATION DE L'IDENTITÉ PERSONNELLE

Mon article "Towards a Personal Identity Argument to Combine Potentially Conflicting Social Identities" publié dans la *Review of Social Economy* propose un outil théorique pour représenter l'identité personnelle qui prend en compte les identités sociales potentiellement contradictoires. La question de savoir comment décrire formellement une identité

personnelle qui combine des identités sociales qui sont potentiellement contradictoires n'a pas été centrale en économie de l'identité, comme expliqué par Davis (2003, 2011). La littérature a mis l'accent essentiellement sur l'opposition "in-group/out-group" en étudiant l'effet d'identités catégorielles exclusives, notamment dans les travaux d'Akerlof et Kranton (2005, 2008). Il est certain que l'étude de ces oppositions est primordiale, mais il est possible que cette question de recherche se soit développée au détriment de l'étude de la coexistence, dans l'identité d'un même individu, d'identités sociales potentiellement contradictoires, identités qui, comme expliqué par Goffman (1963), ne sont pas rares.

Cet article contribue à la littérature sur l'identité personnelle en utilisant une forme de fonctions de production afin de représenter les décisions d'investissement dans les identités sociales effectuées par chaque individu. Le concept de l'identité personnelle rend possible l'analyse des efforts d'investissement des individus dans leurs identités sociales, afin de maintenir ou de développer leur identité personnelle (Davis 2007). La proposition de représentation utilise les structures externes à l'individu qui affectent son identité sociale pour identifier les différentes identités sociales qui doivent être prises en compte. La proposition développée dans cet article complète ainsi les contributions dans la littérature sur l'identité en se focalisant sur la question des incitations et retours sur investissement liées à la participation ou à la non-participation à plusieurs groupes.

Au-delà de l'économie de l'identité, cette représentation plus large rend possible une prise en compte plus complète de l'information et des marqueurs identitaires qui peuvent représenter l'identité des individus, notamment les raisons qui peuvent expliquer l'individuation i.e. les efforts de différenciation que les individus peuvent entreprendre au sein d'un groupe. Cette modification est d'intérêt pour expliquer certains comportements microéconomiques. Plus particulièrement, elle est d'intérêt pour les expérimentalistes car l'analyse des données d'expériences peut bénéficier d'estimation plus riches de l'identité. Cet outil est notamment utilisable dans les mesures d'"autocompréhension" qui sont présentes dans les questionnaires administrés après les expériences pour analyser les motivations des comportements observés, comme dans Aguiar et al. (2010).

Enfin, il est utile de noter que cette proposition de représentation de l'identité se fonde sur une littérature en psychologie du développement. Cette littérature n'a pas été largement utilisée en économie de l'identité, la psychologie sociale étant la référence dominante dans ce champ. L'hypothèse que les individus investissent dans leur identités sociales afin de maintenir ou de développer leur identité personnelle est une des propositions fondamentales de la psychologie du développement. Cela permet d'étudier l'identité comme le produit de décisions d'investissement, et non comme une source d'utilité qui ne demande pas d'investissements spécifiques. Elle permet d'étudier l'individuation i.e. la manière dont les individus distinguent leurs identités de celles des autres. Il est possible que la focalisation sur l'iden-

tivité sociale n'a pas favorisé l'étude de l'hétérogénéité des modes de d'investissement dans les identités sociales, comme expliqué précédemment par Davis (2007).

1.1.3 L'ÉTUDE EXPÉRIMENTALE DE L'EFFET DE L'IDENTITÉ ET DES FRONTIÈRES DE LA FIRME SUR LA COOPÉRATION

Mon article "Cooperation and the Boundaries of the Firm : A Framed Field Experiment", qui a obtenu une demande de révision et de ressoumission au *Journal of Behavioral and Experimental Economics* étudie avec un jeu de contribution volontaire linéaire dans une expérience de terrain encadrée unique dans l'environnement naturel du lieu de travail de deux firmes, une firme mère et sa filiale, l'effet des frontières de la firme sur la coopération intra-groupe. Le résultat principal est que, en contraste avec les résultats de laboratoire classiques, la coopération dans le traitement expérimental qui regroupe les employés de la même firme, et en particulier ceux de la firme mère, augmente. Je montre avec un modèle et une estimation de ce modèle que le poids que les individus accordent à leur identité contribue à l'explication de l'augmentation de la coopération.

Cet article pose la question de l'effet de l'information sur les frontières de la firme sur le comportement coopératif. Est-ce la même chose de faire partie de la même firme, ou dans le même groupe d'entreprises, mais dans deux firmes différentes à l'intérieur de ce groupe ? Cet article étudie expérimentalement et dans le cadre de la littérature sur les frontières de la firme la coopération dans les entreprises, en comparant les niveaux et modes de coopération au sein des firmes, et entre les firmes d'un même groupe d'entreprise. En étudiant l'effet des frontières de la firme sur la coopération, cet article aborde les deux questions fondamentales interdépendantes de savoir si l'identité à l'intérieur de la firme a un effet plus prononcé qu'à l'extérieur de celle-ci et si les frontières de la firme ont un effet sur la coopération.

La coopération est un élément central des interactions inter-individuelles à l'intérieur de la firme, et le fait que la coopération augmente les résultats économiques a été une question centrale depuis la naissance de l'économie en tant que discipline avec, notamment, l'exemple de la manufacture des épingles d'Adam Smith. La littérature contemporaine se concentre sur la question du rôle des cavaliers libres, qui peuvent bénéficier des contributions des autres sans contribuer à l'effort collectif compte tenu de la difficulté de récompenser le produit marginal individuel, l'observation des actions individuelles étant très coûteuse et souvent impossible (Alchian et Demsetz 1972).

Dans l'expérience, les employés des firmes participent à un jeu de contribution volontaire linéaire sans communication ni opportunités de sanctions. Tous les groupes sont composés de quatre sujets qui jouent dix périodes consécutives. Les frontières naturelles de la firme sont utilisées. Afin de rendre compte de l'importance croissante des structures de firme

complexes, la procédure expérimentale contient trois traitements expérimentaux : un traitement dit "intra-firme", mené dans les deux firmes, un traitement dit "intra-groupe", menée avec les employés des deux firmes mais les mettant dans les mêmes groupes, et un traitement de contrôle qui ne contenait pas d'informations sur les individus qui le composaient et sert de référence pour comparer les résultats à d'autres résultats obtenus dans la littérature.

Les économistes utilisent les jeux de contributions volontaires pour étudier les attitudes des individus à l'égard de la coopération. Les résultats expérimentaux montrent que la prédiction d'équilibre de Nash qui est de ne pas contribuer n'est pas adoptée par les individus dans les jeux répétés car ces derniers investissent généralement des proportions importantes de leur dotations, surtout au début du jeu (Isaac et Walker 1988, Andreoni 1988, Ledyard 1995). Bien que les expériences en laboratoires soient nombreuses et que la littérature soit très avancée sur ces questions, les expériences de terrain encadrées dans cette littérature restent rares. Cet article est le premier à rendre compte d'une expérience de terrain encadrée dans l'environnement naturel des employés, à partir de leurs bureaux et dans leurs firmes, et non dans une salle de laboratoire aménagée pour collecter les données. Charness et Villeval (2009) et Dragone et al. (2016) sont les seules autres expériences utilisant les jeux de contributions volontaires avec des employés de firmes, leurs expériences étant conduites dans des salles dédiées aux expériences. De plus, dans mon expérience, les informations relatives aux frontières de leurs firmes utilisées dans le design utilisaient les informations réelles liées aux firmes engagées dans l'expérience.

En accord avec les autres résultats de la littérature avec des employés, il apparaît que les employés du secteur privé se comportent différemment que les sujets conventionnels d'expérimentation i.e. des étudiants. Ces résultats sont en ligne avec la littérature résumée par Eisenhardt et Santos (2005) qui suggère que les firmes contribuent à la formation des identités et que cette identification affecte la prise de décision. Cette littérature reste contestée et nombres d'économistes restent sceptiques à l'idée que les frontières de la firme contribuent à la formation de telles identités comme expliqué par Gindis (2009). L'explication traditionnelle de l'existence des frontières de la firme par la décision dite de "make-or-buy", qui se réfère à la décision de sous-traitance, reste largement dominante dans la littérature. Pourtant, une grande partie de la théorie de la firme est articulée autour de la question de ce qui fonde l'existence des frontières identitaires de la firme et sur le rôle des interactions sur les processus de décision à l'intérieur des firmes.

L'article propose un modèle théorique pour analyser le rôle de l'identité personnelle dans les décisions de contribution dans le jeu de contributions volontaires. Ce modèle rend possible l'estimation du rôle de l'identité dans les différents traitements. J'utilise le questionnaire sur les aspects de l'identité ("aspects of identity questionnaire", issu des travaux initiaux de Cheek (1989)) pour mesurer la manière dont les individus autoévaluent leurs

identités et pour étudier la relation entre l'identité et les décisions de contributions.

Les principaux résultats sont que le poids donné à l'identité par les individus eux-mêmes explique, dans le cadre du modèle, les niveaux de contributions et l'augmentation des contributions qui sont observés dans le traitement intra-firme, notamment dans le cadre de la firme mère. Dans tous les traitements, et particulièrement dans les deux autres traitements, les niveaux de contribution demeurent plus élevés que dans les expériences de laboratoire avec des pools de sujets classiques, ce qui est cohérent avec les résultats précédents dans la littérature. Dans le traitement intra-groupe, les contributions augmentent, puis baissent. Dans le traitement de contrôle, la baisse des contributions n'est pas rejetée, ce qui est cohérent avec le consensus dans la littérature en laboratoire sur la coopération dans les firmes. Cela confirme que ce traitement sert de traitement de contrôle.

Les résultats de l'expérience indiquent que l'appartenance ou non à un groupe de firmes affecte le comportement coopératif. Ils vont à l'encontre de l'hypothèse de continuum entre la firme et le marché et contribuent à l'étude de la cognition dans la théorie de la firme en proposant une manière d'interpréter théoriquement et de mesurer expérimentalement le poids de l'identité sur les décisions de coopération.

1.1.4 L'EFFET DU LEADERSHIP PAR COMMUNICATION SUR LES COMPORTEMENTS

D'ALLOCATION DES RESSOURCES DANS LES CONTEXTES ORGANISATIONNELS

J'ai été particulièrement marquée par le fait que mes travaux sur l'identité et l'affiliation aient documenté l'importance de l'hétérogénéité des phénomènes identitaires dans les firmes. Avec l'exception de quelques travaux expérimentaux, comme celui d'Aguiar et al (2011) et de la littérature auquel ils font référence, l'étude expérimentale des sources de cette hétérogénéité n'a pas été centrale dans la littérature expérimentale dans l'économie de l'identité.

Par contre, cette hétérogénéité est centrale dans la littérature en management, notamment au travers de l'étude de l'effet du leadership et de la communication dans les organisations. J'ai poursuivi mon intérêt pour l'étude de l'hétérogénéité et de ces déterminants dans mes travaux sur le leadership. Mes travaux sur l'effet du leadership sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels utilisent des résultats de la littérature en management pour formuler des hypothèses sur le comportement des individus dans les contextes étudiés. Ces travaux sur le leadership sont une étape dans mon travail sur l'effet des structures d'organisation des interactions sociales sur les niveaux de coopération dans les firmes.

Ces travaux s'inscrivent dans la littérature sur le leadership et la communication en économie, qui ont été étudiés avec d'autres structures de jeu : avec le jeu d'effort minimum

(Brandts and Cooper 2007) ou le “turnaround” game (Brandts et al 2015), sous la forme de communication libre dans des jeux de contributions volontaires (Koukoulis et al. 2012), dans l’optique d’analyser l’effet des incitations sur les conseils donnés par les leaders (Eisenkopf 2014) et pour l’analyse des messages privés dans des jeux de contributions volontaires à un tour (Serra-Garcia et al 2013).

J’étudie, avec mes co-auteurs Charles A. Holt et Melissa Thomas-Hunt, dans le document de travail “Organization Style, Leadership Strategy and Free-Riding” l’effet des styles d’organisation sur les choix de message effectués par les joueurs qui sont en position de leader sur le free-riding, et par conséquent, la propension à coopérer dans un contexte dans lequel un individu influence entièrement la communication au début de chaque séquence de décision. Le design de l’expérience compare des traitements qui étudient les styles de leadership i.e. les messages donnés aux leaders et les modes communication entre les leaders et les suiveurs i.e. la possibilité ou non donnée aux leaders de communiquer de manière privée avec les suiveurs.

Les résultats montrent que les leaders qui ont un style de leadership qui favorise le groupe et l’aspect collégial de la tâche sont plus performants que leurs homologues qui ont un style de leadership qui favorise le rôle du leader, mais seulement tant que la communication privée entre les leaders et suiveurs n’est pas possible. En revanche, lorsque la communication privée est possible, sous la forme d’un “chat vertical” entre le leader et les suiveurs dans chaque groupe, les leaders “top down” ont des performances meilleures que leurs homologues qui ont eu accès à l’autre mode de communication.

Les principaux mécanismes qui sous-tendent ces résultats sont liés au fait que le style de leadership qui favorise le rôle du leader amène les leaders qui ont ce style de leadership à augmenter leurs efforts et à augmenter les contributions des “free-riders” i.e. des individus qui contribuent peu. Parallèlement, ils parviennent à maintenir les contributions de ceux qui contribuent initialement une part plus importante de leurs ressources.

Ces résultats remettent en question la vaste littérature en management qui promeut la collégialité comme mode d’organisation de la coopération et apporte un nouvel éclairage sur les stratégies disponibles pour changer les comportements d’allocation des free-riders ainsi que le maintien du niveau élevé des contributions des individus qui allouent une part importante de leurs ressources. Ils concourent à l’étude des mécanismes de la coopération, dans ce programme de recherche qui prend en compte le fait que la coopération et les raisons de son absence n’est souvent pas le fait d’une décision de groupe, mais de la concomitance d’institutions qui favorisent cette même coopération.

Dans mon travail en cours “Leadership Effectiveness : Communication, Transparency, and Skin-in-the-Game”, co-écrit avec Jeremy Hutchison-Krupat, j’élargis ce programme de recherche initial sur le leadership par communication en étudiant l’effet de la présence ou de

l'absence de ressources données aux leaders sur les décisions d'allocation des ressources des leaders et sur les décisions d'allocation des ressources des suiveurs dans un jeu de contributions volontaires répété. J'étudie trois modes de leadership, un leadership par communication exclusif dans lequel le leader est en dehors du groupe i.e. il n'a pas de ressources monétaires, un leadership par communication mais dans lequel le leader est en dans le groupe i.e. il a des ressources monétaires mais ses actions ne sont pas visibles, et enfin un leadership par communication mais dans lequel le leader est dans le groupe i.e. il a des ressources monétaires et ses actions sont visibles. Il y a six traitements expérimentaux : un par système de ressources, donc trois au total, répétés deux fois car il y a deux types de messages donnés aux leaders pour altérer les modes de communication.

Les résultats montrent que les niveaux de contributions sont d'abord impactés de manière systématique par les types de modes de communication i.e. les leaders et membres des groupes qui sont dans les trois traitements de communication qui soulignent le rôle du leader et non celui du groupe ont systématiquement des niveaux de coopération plus faibles que ceux qui sont dans les trois traitements de communication qui soulignent le rôle du groupe et non celui du leader. Les résultats sont que le fait d'avoir des ressources i.e. du "skin-in-the-game" augmente le niveau de contribution par rapport aux traitements dans lesquels le leader n'a pas de ressources. Par contre, le fait de rendre le niveau de contribution du leader visible n'augmente pas le niveau de contribution des autres membres du groupe, seulement celui du leader. Nous utilisons des données sur les croyances des joueurs quant aux niveaux de contribution des leaders dans le traitement dans lequel leurs actions ne sont pas visibles afin de comprendre le rôle des anticipations des leaders, d'une part, et des membres du groupe, d'autre part, sur leur comportements.

Ces résultats montrent que les anticipations positives des contributions de la part du leader par les membres du groupe expliquent le fait que les leaders peuvent rationnellement baisser leurs contributions sans faire baisser les contributions des membres du groupe. J'ai obtenu avec Nicolas Jacquemet et Fabrice Le Lec une bourse de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne pour étudier plus précisément le rôle de ces anticipations. J'espère pouvoir conduire les expériences liées à ce projet dès le semestre de printemps 2017.

Les résultats contribuent à notre compréhension du leadership et du rôle de la visibilité dans les contextes coopératifs de même que pour le document de travail précédemment exposé. Mes travaux cherchent à identifier la concomitance d'institutions qui favorisent la coopération.

1.1.5 L'ÉTUDE EXPÉRIMENTALE DE L'EFFET DE LA DISTANCE SOCIALE SUR LA COOPÉRATION ET LES CONFLITS

Dans la continuité de mes travaux sur la coopération dans les firmes, j'ai voulu approfondir la question de l'effet de la distance sociale sur la coopération et sur les conflits potentiels entre individus appartenant à des groupes sociaux différents. Ces travaux, qui sont co-écrits avec mon co-auteur Jonah Shulhofer-Wohl, sont intitulés "Social distance and parochialism in the lab". J'effectue des expériences de laboratoire pour étudier l'effet de la distance sociale sur les décisions de coopération et de conflit.

Dans ce projet, j'étudie la coopération et l'échec de coopération entre les groupes sociaux, car ce dernier peut avoir des conséquences désastreuses sur l'allocation des ressources, amenant la dilapidation des richesses et des allocations non-efficientes (notamment pour financer les conflits). J'étudie notamment l'altruisme paroissial ("parochial altruism" en anglais) qui définit le sacrifice individuel au profit du groupe afin de nuire à un autre groupe (Choi et Bowles 2007), ce qui peut être particulièrement dommageable pour la coopération inter-groupe et peut nourrir les désirs de conflits ou des conflits réels.

Le jeu utilisé est le jeu du dilemme du prisonnier intergroupe maximisateur de différence ("IPD-MD" i.e. "intergroup prisoner's dilemma - maximizing difference game" (Halevy et al. 2008)) qui rend possible l'étude simultanée de la coopération intra-groupe et du conflit inter-groupe en offrant une option nouvelle aux joueurs : ces derniers peuvent allouer des ressources à leur groupe tout en diminuant les ressources de l'autre groupe. Chaque joueur est dans un groupe et chaque groupe est connecté à un autre groupe, dans le sens qu'un individu dans un groupe peut soit garder ses ressources (la solution rationnelle), soit coopérer avec les membres de son groupe, soit coopérer avec les membres de son groupe et diminuer la rémunération de l'autre groupe. Chaque groupe comprend trois participants, donc à chaque période, il y a six participants.

Les études expérimentales de l'altruisme paroissial ont utilisé, jusqu'à ce travail en cours, des identités sociales arbitraires telles qu'elles sont utilisées en psychologie i.e. en utilisant le paradigme de groupe minimum ("minimum group paradigm") qui repose sur des identités assignées arbitrairement dans le laboratoire et non des identités de groupes socialement pertinentes. Notre travail vise à mieux comprendre la relation entre la distance sociale et l'altruisme paroissial en testant expérimentalement l'effet de marqueurs de la distance sociale socialement pertinents : l'expérience utilise des mesures géographiques de lieu d'origine des participants qui sont tous issus de la même région très hétérogène, l'Etat de Virginie aux Etats-Unis, que nous présentons sur des cartes GIS dans la fiche d'information qu'ils ont pour chaque décision. Les participants ont ces informations sur les deux groupes. Tous les groupes sont reconstitués entre chaque période.

Une autre modification que j'apporte par rapport à la littérature est que notre présen-

tation du jeu dans les instructions est neutre. Les instructions décrivent l'appartenance au groupe comme un mécanisme d'allocation à un groupe : l'affiliation n'est pas présentée en tant que telle, seules les mécanismes d'allocation des ressources sont expliqués.

Ce design expérimental me permet d'étudier l'effet de la distance sociale sur le comportement paroissial dans un environnement contrôlé. L'hypothèse principale dans la littérature est qu'il y a une corrélation, ou même une forme de causalité, entre la promotion de l'intra-groupe et le conflit avec l'autre groupe (Halevy et al. 2008). L'effet de la distance sociale n'est pas connu.

Les résultats montrent que l'allocation de ressources vers la décision de consommation i.e. la décision rationnelle est plus importante que précédemment observée dans la littérature. Nous faisons l'hypothèse que nous n'obtenons pas ces résultats car nos instructions sont neutres quant à l'arrangement des deux groupes et ne suggèrent pas le conflit. Le résultat le plus important est que la part des ressources allouée au conflit est plus importante quand il y a une faible distance sociale dans l'autre groupe : les comportements de conflits sont plus importants quand la cohésion sociale dans l'autre groupe est plus faible. Ce phénomène est présent aussi quand l'intra-groupe est composé d'individus avec une faible distance sociale, donc avec une plus forte cohésion sociale. Ces résultats renouvèlent les explications de l'altruisme paroissial en science politique, en économie et en psychologie car ils soulignent le rôle de la composition du groupe concurrent sur l'altruisme paroissial, alors que la littérature étudie principalement la composition de l'intra-groupe.

Notre projet est de continuer cette ligne de recherche en utilisant d'autres expériences de laboratoire pour étudier l'effet de la présence de frontières sur les conditions dans lesquelles l'appartenance à un groupe affecte la coopération intra-groupe et les conflits inter-groupes. Nous posons maintenant les questions suivantes : quels sont les effets des frontières sur l'altruisme paroissial ? Ces travaux nous semblent répondre également à une demande sociétale, dans la mesure où les frontières font un retour dans le discours politique.

* * *

Ce programme de recherche sur la question de l'effet de l'identité, de l'affiliation, de la distance sociale et du leadership a été un véhicule pour étudier et identifier les sources d'hétérogénéité de ces phénomènes. Aussi, bien qu'il s'agisse de recherches classiques sur la concomitance des effets d'incitations monétaires et non-monétaires sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, j'ai eu pour projet de fournir des outils théoriques et expérimentaux pour étudier ces phénomènes avec une ambition de ne pas trop les simplifier.

Ainsi, dans le premier article, je propose une feuille de route méthodologique qui identifie la manière dont les littératures qui traitent de ces sujets pouvaient être mobilisées afin d'analyser un nombre de phénomènes plus grands que ceux qui sont traités dans la littérature.

Dans le second article, je propose une manière de représenter différemment l'identité personnelle afin de prendre en compte les niveaux d'investissement des individus dans leurs identités sociales.

Mes travaux sur l'effet des frontières de la firme sur la coopération intra-groupe et inter-firmes apportent un outil théorique et expérimental pour étudier l'effet du poids de l'identité sur les décisions de coopération.

Dans mes travaux sur le leadership, j'étudie l'effet de la communication et des niveaux de ressources initiales sur les décisions d'allocation des ressources des leaders et des membres du groupe et identifie les institutions qui permettent d'augmenter, ou de diminuer, le niveau d'effort des leaders et des membres du groupe.

Enfin, dans mes travaux sur l'effet de la distance sociale sur la coopération et le conflit, j'identifie des mécanismes sous-jacents de l'altruisme paroissial qui n'avaient pas été étudiés dans la littérature et qui ouvrent de nouvelles perspectives quant à notre compréhension des phénomènes de dilapidation des ressources.

Ce programme de recherche sera poursuivi dans deux littératures : la littérature sur le leadership et la littérature sur l'altruisme paroissial. Dans ces deux littératures, je vais étudier plus précisément le rôle des anticipations et des attentes sur les comportements des agents économiques.

Dans la littérature sur le leadership, je m'intéresse maintenant plus précisément à l'effet des anticipations et des attentes de tous les agents sur le comportement des leaders, et comme je l'ai indiqué, je dispose avec Nicolas Jacquemet et Fabrice Le Lec d'une bourse pour effectuer cette recherche.

Dans la littérature sur l'altruisme paroissial, mon projet est d'analyser le rôle des anticipations et des attentes en relation avec d'autres institutions qui ne sont pas étudiés dans cette littérature. En particulier, je souhaite travailler la question des frontières et des formes d'entrave à la communication entre les groupes sur les comportements de coopération et de conflit.

Ces travaux auront aussi pour but de lier les deux tendances de la littérature en économie expérimentale, qui est composée de travaux qui reposent très largement sur l'étude des émotions et qui sont plus empiriques, et, d'autres travaux qui reposent sur une approche plus théorique. Mes projets, bien qu'ancrés dans une tradition théorique, utiliseront des méthodes expérimentales qui permettront, je l'espère, de documenter l'ensemble des comportements observés dans ces contextes.

1.2 L'EFFET DE L'INCERTITUDE ET DE L'AVERSION AU RISQUE SUR LES COMPORTEMENTS D'ALLOCATION DES RESSOURCES DANS LES CONTEXTES ORGANISATIONNELS

Mon second programme de recherche porte sur l'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels. Plus particulièrement, mes travaux dans ce programme de recherche portent sur la contribution volontaire, ou décision de coopération, sur les décisions de prédiction et sur les décisions d'inventaire face à une demande incertaine. Mes travaux sur les décisions d'investissement et d'allocation des ressources dans les firmes entrepreneuriales sont également liés à ce programme de recherche mais leur motivation première étant liée à l'étude de l'effet des méthodologies d'utilisation de l'information sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, ces travaux sont présentés dans cette partie de cette synthèse.

En parallèle à mes travaux sur la coopération, j'ai développé un intérêt pour la question de l'effet des préférences et disposition par rapport au risque dans les contextes organisationnels. Cet intérêt est le fait de deux questions inhérentes à mes travaux sur les comportements dans les firmes. D'abord, la question de l'effet de l'incertitude sur l'output productif sur les décisions de coopération est apparue comme essentielle, car la littérature fait l'hypothèse très forte que les retours sur les efforts de coopération sont certains. J'ai dirigé un étudiant sur cette question, Samuel Brott. Il est maintenant un des co-auteurs sur l'article de recherche que je présente ici. Il avait pris mon cours d'économie expérimentale et était un assistant de recherche dans notre laboratoire à l'Université de Virginie. Notre lecture de la littérature sur la question a montré que cette question restait en partie ouverte dans la littérature, et nous avons contribué à ce champ.

Ensuite, il est apparu que la question de l'effet des préférences pour le risque sur les comportements d'allocation des ressources n'avait pas été traitée dans deux littératures. D'abord, pour la question des décisions d'inventaire, Schweitzer et Cachon (2000) avaient expliqué que l'aversion au risque n'a pas d'effet sur le principal biais comportemental, ce que nous invalidons théoriquement et expérimentalement. Dans le cadre des décisions d'inventaires, ce qui m'intéresse plus particulièrement est de comprendre dans quelle mesure les résultats actuels sont sensibles au fait que l'appareil théorique et expérimental est resté jusque là relativement simple. De même, il est aussi apparu que la littérature sur la question de l'effet des dispositions vis-à-vis du risque sur les comportements d'allocation des ressources dans les marchés de prédiction n'avait pas apporté un test expérimental de l'effet de différents degrés d'aversion au risque sur les comportements dans les marchés de prédiction. Mon projet consiste à étudier les conditions dans lesquelles ces marchés peuvent fonctionner

avec des individus qui présentent une forme d'aversion au risque.

Mon intérêt pour cette question vient de mon travail avec Charles A. Holt et de son influence sur la manière dont j'étudie les phénomènes économiques. Charles A. Holt est un des chercheurs qui a le plus marqué le champ de recherche de l'analyse de l'effet du risque en économie expérimentale, notamment avec sa contribution avec Susan Laury (Holt et Laury 2002). Travailler avec lui m'a permis de développer un programme de recherche sur l'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque pour des décisions dans la firme.

Deux de mes articles et un travail en cours portent sur l'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque sur les comportements d'allocation de ressources dans les contextes organisationnels. Ils reposent tous les deux sur des expériences de laboratoire pour l'un et de terrain encadré pour l'autre.

Le premier "Does Uncertainty Deter Provision of Public Goods ?" avec Samuel H. Brott et Adam Zylbersztejn va paraître dans la *Revue économique* pour le Numéro spécial sur les avancées récentes en économie expérimentale et comportementale et le second est intitulé "Risk Aversion in Prediction Markets : A Framed-Field Experiment" avec Irene Comeig, Robert Donze et Gregory Weiss publié dans le *Journal of Business Research* dans une section spéciale intitulée "Turning Kurt Lewin on his head : Nothing is so theoretical as a good practice". Il a obtenu le prix du meilleur article dans la conférence annuelle de l'Association GIKA (Global Innovation and Knowledge Academy).

Dans la continuité des travaux sur l'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels, j'ai un travail en cours co-écrit avec Charles A. Holt, qui est intitulé "Inventory Management with Carryover in a Laboratory Setting : Going Beyond the Newsvendor Paradigm".

1.2.1 L'EFFET DE L'INCERTITUDE SUR LA PROVISION DU BIEN PUBLIC

Dans notre article "Does Uncertainty Deter Provision of Public Goods ?", nous étudions le comportement d'allocation des ressources dans un jeu de bien public répété et avec un horizon connu et fini (sur la base du mécanisme de contributions volontaires). Cet article utilise un outil théorique et expérimental, le mécanisme de contribution volontaire, qui est central en économie des organisations, en économie publique, en économie managériale et en économie expérimentale. L'utilisation de ce type d'interactions entre les agents est un moyen simple et élégant de capturer le dilemme social i.e. le compromis entre l'intérêt individuel et l'intérêt collectif qui sous-tend la production de biens publics. Au fil du développement de cette littérature, l'étude des déterminants qui favorisent la contribution au bien public par l'intermédiaire des contributions volontaires des expériences est devenue un sujet classique

en économie et d'autres sciences sociales (Marwell et Ames 1979, Kim et Walker 1984, Ledyard 1995).

Cependant, certaines caractéristiques des expériences standards mettent leur validité externe en question. Par exemple, le fait que le bénéfice marginal de la contribution au bien public par rapport à la consommation privée soit connu et identique pour tous les joueurs dans la grande majorité des expériences de laboratoire est une limite certaine de la littérature. Cette absence d'incertitude ne peut être une caractéristique générale des biens publics dans le monde réel : il y a des cas où le bénéfice marginal de la contribution au bien public par rapport à la consommation privée est connu. Ce dernier pourrait ne pas être connu par avance et ou identique entre les individus quand, par exemple, les besoins ne peuvent être définis avec certitude (comme c'est le cas pour la demande de soins de santé), ou parce que la valeur d'un bien public ne devient connu qu'*ex post* (comme la valeur de l'éducation dans une école publique nouvellement créée ou la valeur d'un parc public nouvellement ouvert). De plus, la valeur d'un bien public pour les autres individus dans un groupe peut ne pas être connue par ceux qui sont en mesure de contribuer et sa valeur peut varier dans le temps.

L'effet de l'incertitude sur le bénéfice marginal de la contribution au bien public reste une question largement ouverte. La littérature existante en méthodologie expérimentale est basée sur une forme d'incertitude qui reste partielle (liée soit au bénéfice marginal personnel, soit au bénéfice marginal des autres) et les résultats restent mitigés. Dans cet article, nous contribuons à la littérature existante en étudiant l'effet d'un nouveau type d'incertitude que nous qualifions de complète. Dans notre article, le jeu est joué avec de l'incertitude complète sur le bénéfice marginal de la contribution au bien public par rapport à la consommation privée c'est-à-dire que ni le rendement par unité contribué par le joueur, ni le rendement par unité contribué par les autres joueurs ne sont connus au moment de la prise de décision par tous les joueurs. Nous montrons que les contributions sont équivalentes lorsque le bénéfice marginal de la contribution au bien public est prédéterminé et incertain. Les niveaux de contributions montrent le même déclin avec la répétition. Compte tenu des résultats expérimentaux précédents dans cette littérature, nos résultats suggèrent que la coopération dans les jeux de biens publics est sensible à la source d'incertitude qui affectent le niveau de bénéfice marginal de la contribution au bien public.

La littérature accumulée à partir de différents paramètres d'incertitude suggère que la coopération dans les jeux de biens publics est sensible à la source d'incertitude. Le résultat de non-effet de Fisher et al. (1995) se pose dans un contexte d'incertitude sur la répartition des bénéfices marginaux de la contribution au bien public attribués aux autres, mais sans incertitude sur son propre bénéfice marginal de la contribution au bien public. Fischbacher et al. (2014) observent un effet négatif de l'incertitude sur le bénéfice marginal de la contribution au bien public sur les contributions individuelles lorsque la distribution des bénéfices mar-

ginaux au sein des groupes est prédéterminée et connue par les joueurs. Levati et al. (2009) rapportent un effet similaire lorsque le bénéfice marginal est aléatoire et homogène au sein d'un groupe. Cet article montre qu'une incertitude complète et qui combine, en fait, deux types d'incertitude partielle, ne détériore pas la contribution au bien public. Au final, cet ensemble croissant de résultats expérimentaux divergents appelle à poursuivre les recherches sur le sujet.

1.2.2 L'EFFET DE L'AVERSION AU RISQUE DANS LES MARCHÉS DE PRÉDICTION

Le second article de cet axe de recherche, intitulé "Risk Aversion in Prediction Markets : A Framed-Field Experiment", étudie l'effet de l'aversion au risque dans les marchés de prédiction.

La motivation principale de ce travail est que, pour prendre de meilleures décisions, les firmes et autres agents économiques sont intéressés par l'obtention des prévisions précises sur des événements futurs (Wolfers et Zitzewitz 2004). Les marchés de prédiction peuvent, au moins potentiellement, donner des prévisions précises sur la probabilité d'un événement par l'agrégation des informations auprès d'individus susceptibles de participer au marché de prédiction. Cependant, une littérature principalement théorique, avec les travaux de Gjersetad (2005), Ottaviani and Sørensen (2005, 2007), Wolfers and Zitzewitz (2006) et Manski (2006), met en évidence que les attitudes par rapport au risque des participants à des marchés peuvent biaiser les prix d'équilibre du marché, et par conséquent rendre la prévision moins fiable. Cet article examine l'effet des attitudes par rapport au risque des participants sur les prix des titres vendus dans les marchés de prédiction avec une expérience de terrain encadrée.

Les marchés de prédiction sont des marchés négociés en bourse qui permettent aux traders d'acheter et de vendre des titres, ou des actifs, qui représentent l'avènement d'un événement futur en fonction de leurs croyances sur le fait que cet événement va effectivement se réaliser. Ces contrats, dans le type de marché sélectionné dans cette étude, se négocient entre 0 et 100%, et offrent une option binaire qui expire au prix de 100% ou 0, respectivement, selon que l'évènement se passe ou ne se passe pas. Les marchés agrègent les informations des traders, et les prix des actifs révèlent les croyances des traders au sujet de la probabilité de l'évènement. Ce phénomène est une expression de ce qui a été appelée la "sagesse des foules" (the wisdom of crowds).

Les objets de la prédiction sont dans l'étude les résultats des deux demi-finales du tournoi masculin de la division NCAA de basket-ball de 2015. Chaque marché propose deux titres, un par équipe qui dispute le match. Les participants ont été séparés dans deux groupes, un groupe composé des individus les plus averses au risque et un groupe composé des individus les moins averses au risque, en fonction de leurs réponses dans l'expérience de mesure

d'attitude par rapport au risque développé par Holt and Laury (2002). Les résultats de l'expérience montrent une différence de prix significative entre le groupe où les participants sont averses au risque et le groupe où les participants ne sont pas averses au risque. Les actifs ont les prix les plus élevés dans les marchés où les actifs sont échangés avec des participants qui ne sont pas averses au risque par rapport aux marchés où les actifs sont échangés avec des participants qui sont averses au risque. L'écart de prix entre les marchés en fonction des attitudes par rapport au risque des participants suggère que l'aversion au risque doit être une des composantes importantes de la littérature sur les marchés de prédiction.

Les implications des recherches sur les marchés de prédiction sont considérables. Les travaux sur données observationnelles à partir d'un éventail de contextes de prédiction, comme dans les travaux de Wolfers et Zitzewitz (2004), suggèrent que les marchés de prévision semblent prédire précisément les probabilités qu'un événement se réalise. Dans le domaine politique, par exemple, Berg et Reitz (2003), Berg, Nelson et Reitz (2008a), et Berg, Forsythe, Nelson et Reitz (2008b) montrent quand dans les Iowa Electronic Markets (qui sont des marchés électroniques administrés par des scientifiques mais utilisables par tout individu), les marchés de prédiction ont des résultats plus précis et plus performants que les sondages d'opinion à grande échelle. Wolfers et Leigh (2002) montrent des résultats similaires pour les élections locales en Australie.

Cependant, Jacobsen, Potters, Schram, Van Winden et Wit (2000), Brüggelambert (2004) ; Huber et Hauser (2005), Rietz (2005), ainsi que Sonneman, Camerer, Fox, et Langer (2008) montrent quelques exemples où les marchés de prédiction ne parviennent pas à prévoir les résultats. Des expériences de laboratoire comme Deck, Lin, et Porter (2012) et Jian et Sami (2012), par exemple, montrent que la capacité des marchés de prédiction à regrouper l'information peut être détruite par des manipulations de paramètres et les marchés peuvent induire en erreur les traders.

Comme les marchés de prédiction sont utilisés plus fréquemment, l'importance de mesurer sa fiabilité et ses mécanismes sous-jacents se développe. Ces dernières années, un nombre croissant d'entreprises a utilisé des marchés de prédiction interne pour prévoir les événements importants qui les affectent.

Je continue à travailler ce sujet avec un étudiant du Master Economie et Psychologie, Karl Lundgren. En particulier, il étudie les déterminants de la participation dans les marchés de prédiction afin de comprendre la sensibilité des résultats attribués aux marchés de prédiction aux types de participants ; l'idée étant que si les firmes sont amenées à utiliser ces marchés pour prédire des événements qui les intéressent, ce n'est plus seulement les préférences par rapport au risque qu'il faut étudier, mais la question de la participation plus généralement. En ce sens, mon article sur la question est une étape dans un projet de recherche plus large qui cherche à déterminer les conditions dans lesquelles des outils économiques

relativement sophistiqués, tels que les marchés de prédiction, peuvent être utilisés dans des firmes, avec des populations d'individus non expertes et avec des préférences et dispositions comportementales hétérogènes.

1.2.3 L'EFFET DE L'AVERSION AU RISQUE DANS LES DÉCISIONS D'INVENTAIRE

Dans un travail en cours avec Charles A. Holt intitulé “Inventory Management with Carryover in a Laboratory Setting : Going Beyond the Newsvendor Paradigm”, nous travaillons sur un modèle de la gestion des inventaires, ou stocks, dans un cadre riche dans lequel les unités invendues ne se déprécient pas, en contraste avec la dépréciation complète des unités invendues qui est une des hypothèses majeures dans les études de laboratoire sur les problèmes d'inventaire. Le modèle rend possible la prise en compte d'un éventail des coûts associés à la reconstitution des inventaires, aux ruptures de stocks, à leurs dépréciations, à leurs financements, et à leurs maintiens. Ces dimensions supplémentaires permettent de maintenir un niveau d'inventaire optimal constant, tout en ajustant les paramètres qui changent la fréquence des ruptures de stock et les risques associés au stockage.

Ce cadre facilite une étude des facteurs qui influencent la nature et la gravité des biais comportementaux observés dans les environnements organisationnels de gestion des inventaires plus simples. Dans les expériences de laboratoire, les décisions d'inventaire optimales sont obtenues et testées. Ces travaux cherchent à la fois à tester et à renouveler la recherche sur ces décisions managériales afin, à la fois, d'offrir un outil théorique approprié pour comprendre et rendre compte de la complexité des environnements dans lesquels les managers évoluent et de mesurer les biais comportementaux qui sont conséquents pour ces décisions.

La littérature sur la question du calcul optimal des niveaux d'inventaire et de son étude dans le cadre comportemental et expérimental a une particularité qui a été d'utiliser très largement le modèle du vendeur de journaux (“newsvendor”), qui est un modèle très simple. Ce modèle mathématique microéconomique permet d'obtenir le niveau optimal d'inventaire d'un bien quand le gestionnaire de l'inventaire est confronté à une demande aléatoire et quand le bien se déprécie complètement à la fin de la période, pareillement à un journal qui se déprécie à la fin de la journée.

Les caractéristiques particulières de ce modèle d'inventaire peuvent donner l'impression de résultats apparemment généraux mais il est possible qu'ils soient limités car les situations que le modèle représente sont simplifiées. En particulier, la grande majorité des expériences d'inventaire sont réalisées avec des distributions de demande uniformes, de sorte que maintenir un inventaire optimal bas revient à avoir souvent une demande insatisfaite car cela entraîne des ruptures de stock fréquentes. À l'inverse, maintenir un inventaire optimal élevé se traduit par des cas fréquents d'invendus, qui dans ce modèle, n'ont pas de valeur. Les réponses comportementales aux ruptures de stocks dans les périodes récentes peuvent,

par conséquent, être la cause de stocks réels trop bas lorsque l'inventaire optimal est élevé, et les cas dans les périodes récentes de stocks d'inventaires peuvent être la cause de stocks réels excessifs lorsque l'inventaire optimal est faible. Cette possibilité a, bien sûr, été reconnue par les chercheurs, qui ont spécifié et estimé des modèles avec des "effets de récence". Ces modèles sont développés par Bostian et al. (2008), qui trouvent aussi des preuves d'un biais de renforcement dans lequel les sujets ont tendance à mettre davantage l'accent sur les gains liés aux décisions prises précédemment au lieu de prendre en compte les gains hypothétiques pour les décisions non prises.

Fondamentalement, le "problème du vendeur de journaux" est un cas particulier en ce sens que l'inventaire est pour des produits qui se déprécient pleinement, alors que dans la réalité, la majorité des systèmes d'inventaire sont pour des biens qui ne se déprécient pas pleinement. Cette temporalité introduit une gamme de coûts supplémentaires que nous nous proposons de prendre en compte dans un modèle théorique et dans une étude expérimentale. Ainsi, au lieu d'ajuster le modèle du "vendeur de journaux", notre approche dans ce travail en cours est de spécifier un modèle d'inventaire avec une large gamme de variations possibles de paramètres qui peuvent être utilisés pour évaluer le comportement dans les traitements soigneusement spécifiés et plus complexes. Nous considérons quatre questions principales dans la littérature d'inventaire : l'effet de "tirage vers le milieu" ("pull-to-center" effet), l'effet de "récence" ("recency effect"), l'effet de l'augmentation des coûts initiaux d'achat des stocks, et l'effet de l'aversion au risque. Nous analysons théoriquement l'effet de l'aversion au risque sur les décisions d'inventaire.

Nous reproduisons l'effet de "tirage vers le milieu" dans un cadre général avec deux types de demande, des demandes uniformes et des demandes coudées. Les traitements avec des demandes coudées sont directement motivés par l'étude de l'effet de "récence" car une demande coudée permet de maintenir la probabilité de rupture de stock (à l'inventaire optimal) constante entre les traitements, tout en déplaçant le niveau de stock optimal autour de la gamme de volumes de demande possibles. Nous étudions également si les décideurs sont plus sensibles à certains facteurs de coûts, par exemple le coût initial de l'achat d'une unité de l'inventaire, par rapport à d'autres facteurs comme les coûts de maintien de stocks.

Nous confirmons l'effet du "tirage vers le milieu" et l'effet de l'aversion au risque, documenté dans d'autres études. Nous documentons l'effet de l'augmentation des coûts initiaux d'achat des stocks. Par contre, nous ne confirmons pas, dans notre contexte, l'effet de "récence".

Une des limites importantes de ces travaux est liée à ces avancées dans la littérature : le modèle étant plus complexe, il est possible que les sujets aient des difficultés à prendre en compte toutes les informations qui leur sont mises à disposition. Cependant, il nous paraît utile de complexifier cette littérature qui souffre d'une trop grande simplification et d'un

manque de validité externe.

* * *

Ces travaux sur l'incertitude et de l'aversion pour le risque ont été, dans mon programme de recherche, une porte d'entrée pour commencer l'étude des dispositions comportementales sur les décisions dans les contextes organisationnels. D'autres biais comportementaux ont une importance capitale dans les organisations. Cependant cette littérature rend possible l'analyse de théories et institutions sophistiquées qui viennent de la science économique afin d'évaluer la manière avec laquelle elles peuvent être utilisées et étudiées dans l'environnement naturel de la firme, qui est un environnement incertain et dans lequel les individus ont des préférences hétérogènes vis-à-vis du risque.

La contribution principale de mes travaux sur l'incertitude sur le retour sur l'investissement dans le bien public est de fournir une étude expérimentale qui analyse l'effet de l'incertitude telle qu'elle est considérée communément, c'est-à-dire d'une incertitude complète, pour l'individu qui prend la décision ainsi que pour les autres individus qui sont dans le groupe. Ce design sans asymétrie était une étape souhaitable pour cette littérature.

La contribution principale de mes travaux sur les marchés de prédiction est de montrer que l'aversion au risque peut être corrélée à une participation plus faible et des prix de titres plus faibles.

Enfin, mes travaux sur les systèmes d'inventaire ont deux principales contributions. D'abord, ils confirment, avec un design et appareil théorique plus complexes que ceux utilisés précédemment, le biais comportemental le plus souvent documenté, à savoir l'effet de tirage vers le milieu. Ensuite, ils analysent et documentent l'effet de l'aversion au risque en montrant que ce dernier baisse les niveaux d'inventaires.

Ce programme de recherche sera développé dans deux directions. Dans un premier temps, la question de la participation dans les marchés de prédiction doit plus précisément être posée. Les études pilotes de mon article sur la question (effectuées avec un étudiant, Robert Donze) ont mis à jour le rôle de l'aversion au risque sur la participation en identifiant que les agents averses au risque attendent les signaux du marché avant de révéler leurs croyances. Ces travaux doivent être continués, et j'espère pouvoir entreprendre ce travail cette année avec mon étudiant Karl Lungdren - qui souhaite faire une thèse.

Dans un deuxième temps, je souhaiterais également étendre mes travaux sur les systèmes d'inventaires à d'autres systèmes intra-organisationnels. En particulier, la question de l'effet de différents types d'aversion au risque (au niveau individuel, mais aussi au niveau de la firme) sur les systèmes comptables doit être posée. Cependant, je ne pense pas être en mesure de pouvoir commencer ce programme de recherche avant au moins deux ans, compte tenu de mes engagements auprès d'organismes de financement de la recherche sur d'autres projets.

1.3 L'EFFET DES MÉTHODOLOGIES D'UTILISATION DE L'INFORMATION SUR LES COMPORTEMENTS D'ALLOCATION DES RESSOURCES DANS LES CONTEXTES ORGANISATIONNELS

Il m'est apparu, en tant qu'expérimentaliste de laboratoire et d'expériences de terrain contrôlées, que la firme est un contexte non neutre qui véhicule des attentes et des anticipations qu'il faut étudier afin de capturer la spécificité des comportements au sein des firmes (Akerlof et Kranton 2005). Même si les préférences des individus peuvent être spécifiées sans prendre en compte le contexte, les représentations que les individus ont de la manière dont ils, ainsi que les autres individus, doivent prendre des décisions dans ces contextes affectent leur comportements. Ces attentes et anticipations existent également dans les contextes de marché, mais dans ces contextes, l'hypothèse de compétition rend plus simple l'analyse des comportements. Or, cette hypothèse est moins mobilisable dans le contexte des firmes et tout un travail doit être effectué pour comprendre l'effet de cette représentation et de cette internalisation des normes ou d'objectifs sur les comportements et anticipations des agents.

Je m'intéresse aux manières avec lesquelles les agents économiques utilisent les ressources informationnelles qui sont à leur disposition pour allouer les ressources dont ils disposent. En particulier, deux questions ont guidé mes travaux. D'abord, mes travaux posent la question de l'effet d'information de type marketing sophistiquée sur les décisions d'allocation des ressources. J'étudie cette question dans deux contextes : le contexte des firmes à capacité limitée et le contexte des firmes entrepreneuriales. Un cadre théorique simple pourrait privilégier l'hypothèse que les agents utilisent les informations afin de maximiser leurs profits économiques. Mes travaux reposent sur l'hypothèse que l'utilisation d'information particulièrement sophistiquée peut amener les managers et les entrepreneurs à allouer de manière moins efficiente les ressources dont ils disposent. Ce programme de recherche utilise les outils de la science économique et la méthode de l'économie expérimentale pour améliorer notre représentation théorique et notre mesure expérimentale des questions managériales. En particulier, je m'intéresse à la question de l'arbitrage entre les dépenses de discounts et les dépenses de publicité chez les managers et à la question de l'arbitrage entre temps et argent chez les entrepreneurs.

Je m'intéresse également aux méthodologies d'acquisition de l'information par les entrepreneurs. Cette question est particulièrement importante dans le cadre de l'entrepreneuriat. Cependant, j'espère pouvoir étendre ce champ de recherche à d'autres contextes organisationnels car les spécificités des incitations des agents changent les incitations des agents économiques et les problèmes économiques qui sont les leurs. La question qui m'intéresse est de savoir quel est l'effet d'une méthodologie d'acquisition de l'information sur la propension à investir sur une opportunité d'investissement risquée. Un entrepreneur va-t-il être plus

enclin à investir si l'information dont il dispose a été obtenue par des méthodes prédictives, ou est-ce que la modification des informations dont il dispose, par une action directe dont il est l'acteur, va avoir cet effet sur sa propension à investir. Le problème est en fait plus vaste, car il faut aussi prendre en compte la nature de l'information dont les agents disposent. L'article présenté ici est une première étape vers une étude qui je l'espère sera plus approfondie. En particulier, je souhaite étudier la question de la présence ou de l'absence de préférences pour les méthodes d'acquisition de l'information.

Ce programme de recherche complète le programme classique en économie expérimentale sur le rôle des incitations, qui est également central dans mes travaux. Ce programme de recherche est en terme de méthodologie en économie mais il est également à la frontière du marketing et d'autres disciplines de la gestion, notamment la stratégie et le management des opérations car les questions de recherche traitées portent sur des phénomènes qui sont aussi centraux dans ces littératures. Mes travaux apportent un éclairage nouveaux pour ces disciplines qui utilisent de plus en plus les méthodes expérimentales comme elles le sont en économie, mais qui ont un besoin de validation expérimentale d'appareils théoriques qui est similaire au besoin en économie, mais qui est plus grand car l'utilisation des méthodes expérimentales dans ces disciplines est plus récente.

Deux de mes articles publiés et un travail en cours portent sur l'effet des méthodologies d'utilisation de l'information sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels.

Le premier est intitulé "Balancing Acquisition and Retention Spending for Firms with Limited Capacity" et est co-écrit avec Anton S. Ovchinnikov et Phillip E. Pfeifer. Il est publié dans *Management Science*.

Le second est intitulé "Prediction- and Control-Based Strategies in Entrepreneurship : The Role of Information" et est co-écrit avec Graciela Kuechle et Sean D. Carr. Il est publié dans *Strategic Entrepreneurship Journal* pour le numéro spécial sur les théories sur l'entrepreneuriat.

Enfin, un travail en cours avec Anton S. Ovchinnikov et Charles Corbett, porte sur la question de l'effet de la prévision sur la décision d'arbitrage entre le temps et l'argent effectué dans les firmes entrepreneuriales.

1.3.1 L'EFFET D'INFORMATION MARKETING SUR L'ARBITRAGE ENTRE LA PUBLICITÉ ET LES DISCOUNTS ET LA COMPOSITION DES CONSOMMATEURS DANS LES FIRMES À CAPACITÉ PRODUCTIVE LIMITÉE ET À CAPACITÉ PRODUCTIVE ILLIMITÉE

Cet article étudie l'interaction entre la gestion des ressources et la gestion des consommateurs pour les firmes pour lesquelles la fidélisation (ou la rétention) des consommateurs est possible et/ou qui ont une capacité productive limitée. Cet article propose un modèle pour prédire la manière avec laquelle la publicité et les discounts peuvent être variés et caractériser une politique de prix pour optimiser l'acquisition ou la rétention de consommateurs sous une contrainte de capacité, dans les industries où la rétention de consommateurs est possible. Ensuite, ces résultats de la modélisation sont comparés avec ceux d'expériences dans lesquelles les sujets ont pris les décisions que les managers prennent dans ces environnements.

Pour analyser les résultats de l'expérience, le concept de la valeur d'un client incrémental ("VIC" pour "value of the incremental customer") est développé. L'article montre que lorsque la capacité productive est illimitée, cette valeur est égale à la valeur à vie des clients (customer lifetime value i.e. CLV), mais lorsque la capacité est limitée, la valeur VIC est beaucoup plus petite et dépend du nombre de consommateurs et du type de consommateurs. En conséquence, les dépenses optimales sont constantes et dépendent de la valeur à vie des clients pour les entreprises ayant une capacité illimitée, mais elles changent et sont sans rapport avec la valeur à vie des clients lorsque la capacité est limitée.

L'étude de nos données expérimentales nous permet de documenter un certain nombre de biais de décisions, en particulier la tendance des sujets à dépenser plus de ressources que les politiques optimales vers les discounts pour augmenter la fidélisation des clients qui ont une valeur à vie élevée et de sous-utiliser la publicité et les discounts (i.e. des politiques d'acquisition et de rétention des clients) pour les consommateurs potentiels et clients qui ont une valeur à vie plus faible. Ces biais sont plus importants quand la firme a une capacité limitée, ce qui correspond au contexte où ce biais est le moins souhaitable en terme d'optimisation de l'utilisation des ressources.

Dans la partie expérimentale, nous introduisons aussi le concept d'optimalité conditionnelle pour analyser les décisions prises par les sujets de l'expérience d'une manière qui prend en compte leur situation dans le développement possible de leurs firmes. D'un point de vue méthodologique, nos travaux sont proches de ce que Mak et al. (2012) appellent l'analyse comportementale de meilleure réponse et des travaux de Lau et al. (2014) qui illustrent les bénéfices de l'analyse au niveau de l'individu. Notre analyse des politiques conditionnellement optimales est dans la lignée de leur approche.

Aussi, nous montrons qu'il est possible d'éliminer ces biais de décision et d'augmenter les revenus en fournissant aux sujets des expériences des outils de collectes et d'utilisation de

l'information qui estiment les coûts marginaux d'acquisition (par la publicité) et de rétention (par les discounts). En d'autres termes, faire évaluer par les managers les consommateurs en terme de flux, et non en terme de stock, permet d'atténuer les biais comportementaux qui correspondent à une prise en compte trop grande de l'information marketing qui est à leur disposition.

Ces résultats remettent en cause une immense littérature en marketing qui prône l'utilisation de la valeur à vie des clients comme matrice d'analyse des consommateurs potentiels et des clients d'une firme et comme outil pour fixer des politiques de prix. Nous montrons que l'utilisation de l'information liée à la valeur à vie (CLV) exacerbe les biais de décisions et conduit à une perte de revenu considérable lorsque la capacité est limitée et que les ressources sont rares.

Dans la continuité de ces travaux, j'ai obtenu une bourse de la part du Ministère de la Culture et de la Communication sur un projet qui porte sur le développement des ressources propres des entreprises d'Art, qui sont des firmes à capacité limitée dans des contextes dans lesquels les consommateurs peuvent à la fois être retenus et attirés, donc la composition des consommateurs, par type, peut être modifiée. Je propose dans ce projet une analyse théorique et empirique du développement du don individuel au niveau des publics et au niveau des entreprises d'Art. Plus particulièrement, je me propose de répondre, dans ce cadre, à deux questions : d'abord, la question de l'arbitrage par les publics entre les dons et les dépenses culturelles, et ensuite la question du développement de nouveaux publics et de la fidélisation des publics existants de donateurs et de non-donateurs. Ce projet reprend des outils utilisés dans mon article précédent mais les applique à des questions non abordées lors de cette première étape de cette recherche. La prise en compte de la possibilité que les consommateurs donnent des dons était apparue comme manquante à l'analyse dans l'article initial car beaucoup de firmes à capacité limitée bénéficient de dons de la part de leurs consommateurs. Aussi, ce projet est nécessaire pour pallier ce manque.

1.3.2 L'EFFET DES MÉTHODES D'ACQUISITION D'INFORMATION SUR LES COMPORTEMENTS D'INVESTISSEMENT DANS LES FIRMES ENTREPRENEURIALES

La littérature sur l'entrepreneuriat retient deux grands modes d'acquisition de l'information pour décrire le comportement des entrepreneurs quand ils cherchent à réduire l'incertitude qui définissent en partie leurs options d'investissement. Ces deux modes d'acquisition de l'information sont les stratégies basées sur ce qui est appelé la "prévision" et les stratégies basées sur ce qui est appelé le "contrôle". Les stratégies basées sur la prévision mettent l'accent sur la collecte d'informations via la méthode des échantillons pour estimer les résultats futurs potentiels d'une option d'investissement, alors que les stratégies axées sur le contrôle

se concentrent sur la prise de mesures et les actions entreprises par l'entrepreneur pour créer un environnement plus favorable à la réalisation positive de l'option d'investissement, et *in fine* au développement de l'entreprise.

Cet article propose d'étudier théoriquement et avec un test expérimental ces deux modes d'acquisition d'information pour déterminer leurs effets sur la propension des individus à investir sur une option d'investissement risquée. En particulier, nous étudions l'effet de la nature de l'information sur le prospect sur la propension des individus à investir sur ce prospect, avec les deux modes d'acquisition d'information.

La formalisation et les tests expérimentaux du problème d'investissement sont réalisés, formellement, avec une urne d'Ellsberg (1961) dans des environnements ambigus, dans lesquels seule la moitié des informations sont données aux décideurs, l'autre moitié reste inconnue. La nature de l'information dans la proportion de l'information connue est liée à la présence d'information bonne ou mauvaise par rapport à l'opportunité d'investissement. Le fait de prédire l'information est étudié avec un traitement théorique et expérimental où l'information est obtenue par des tirs aléatoires de l'urne avec un retour dans l'urne. Cela permet d'étudier un cas où l'information est obtenue avec une méthode prédictive. Le fait de contrôler l'information est étudié avec un traitement théorique et expérimental où l'information est insérée dans l'urne. Cela permet d'étudier un cas où l'information est obtenue avec une méthode transformative de l'option d'investissement.

Théoriquement, nous analysons ce que ces deux méthodes d'acquisition d'information veulent dire au regard de la littérature existante sur l'entrepreneuriat et nous transcrivons également cette représentation dans le corps théorique de l'analyse de la décision en économie comportementale. Pour chaque cas, nous présentons les résultats théoriques dans le cas neutre, mais le même raisonnement s'applique à la description du problème s'il est formulé dans un contexte entrepreneurial.

En terme d'analyse bayésienne, d'abord, nous analysons ce que le fait de faire des tirs aléatoires implique pour la perception du contenu de l'urne i.e. quand les preneurs de décision utilisent la méthode prévisionnelle. Le résultat important est que la variance est toujours réduite après les tirs aléatoires mais la réduction dépend de la composition du tir aléatoire. La propension espérée de boules vertes est révisée à la baisse si l'échantillon est composé de deux ou de moins de deux boules vertes et à la hausse si ce n'est pas le cas.

Ensuite, nous analysons le cas du traitement dit de "contrôle". Nous montrons que l'interprétation du résultat dépend des croyances du preneur de décision au moment de l'insertion des boules dans l'urne. Le sujet insère cinq boules dans une urne qui contient déjà cinq boules de deux couleurs, vertes ou rouges, dans une proportion qui n'est pas connue du preneur de décision. Dans cette situation, le preneur de décision peut croire que s'il décide d'investir sur l'urne, il a en fait deux urnes, une urne contenant cinq boules dont les couleurs

ne sont pas connues, et une autre urne dont les proportions sont connues. Dans ce cas, il y a plusieurs possibilité pour le preneur de décision, il peut croire que les boules qui ont été insérées sont similaires à celles dans l'urne : dans ce cas, il n'y a pas de différence entre les deux traitements. Il peut aussi croire qu'il n'y a pas de relation entre les deux urnes virtuelles : dans ce cas, sa mise à jour est plus conservatrice que celle de la méthode prévisionnelle et, s'il insère trois ou plus de boules rouges, il sera moins optimiste que s'il les avait obtenues par un tir aléatoire. De même, un preneur de décision bayésien qui insère deux ou moins de deux boules vertes sera moins pessimiste qu'un preneur de décision bayésien qui les avait obtenues par un tir aléatoire.

Nous rapportons les résultats de deux expériences extra-laboratoires (Charness et al 2013) conduites sur la plateforme de travail Amazon Mécanical Turk. Le choix de la méthode expérimentale est basée sur trois considérations : d'abord, cela permet de contrôler pour toutes les dimensions qui affectent les choix en situation d'incertitude qui ne nous intéressent pas pour cette étude ; ensuite, cela permet d'établir un contrôle neutre, qui n'existe pas dans cette littérature ; enfin, cela permet d'isoler le rôle de la nature de l'information sur la propension à investir. Nous présentons les sujets avec deux expériences : une avec des informations neutres, et une avec des informations relatives à l'entrepreneuriat.

Les résultats du test expérimental montrent que ces méthodes d'acquisition d'information peuvent influencer le comportement d'investissement. Les résultats dans les deux types d'expérience (dans un contexte neutre et dans un contexte entrepreneurial) sont sensiblement similaires. En particulier, lorsque les décideurs reçoivent des informations favorables, les stratégies axées sur le contrôle sont davantage susceptibles de conduire à l'acceptation d'une perspective incertaine que des stratégies fondées sur la prévision. Cet effet est inversé quand les décideurs reçoivent des informations défavorables.

Ces stratégies peuvent conduire à des propensions différentes à entreprendre des perspectives incertaines, car elles diffèrent en terme de cognition et de participation. Les personnes qui utilisent des méthodes de contrôle pour atténuer l'incertitude sont davantage susceptibles d'accepter le pari après un résultat favorable par rapport à ceux qui utilisent des méthodes prédictives. Ces résultats reviennent en présence des résultats défavorables.

Nous discutons les implications pour la théorie et la pratique de l'entrepreneuriat. Nos résultats permettent de fournir des clarifications théoriques et empiriques sur une littérature sur l'entrepreneuriat qui ne reposait que sur des études de cas et des données observationnelles où l'identification de la causalité reste particulièrement problématique et difficile à établir en dehors de données expérimentales, car seules les stratégies et les individus qui ont du succès sont souvent, *in fine*, dans les données observationnelles. Comprendre l'impact respectif de ces modes d'acquisition d'information sur les stratégies d'investissement peut aider à comprendre l'effet des modes d'acquisition d'information sur le comportement

d'investissement des entrepreneurs. En particulier, cette littérature a traditionnellement un impact sur l'enseignement de l'entrepreneuriat, qui est souvent une des priorités dans les incubateurs et dans les institutions qui promeuvent l'entrepreneuriat.

Nous reconnaissons que la réduction à une décision d'investissement est une limitation d'importance quand il est connu que, dans le contexte entrepreneurial, les implications personnelles sont considérables et les décisions d'investissement sont souvent prises en séquence. Cependant, nous pensons que le modèle analytique de l'investissement tel qu'il est modélisé en économie est une représentation valide et utile des arbitrages que les entrepreneurs doivent effectuer lors des décisions d'investissement. Aussi, dans une littérature qui reste concentrée sur la question de l'obtention de ressources, nous espérons contribuer à la question de la gestion de l'information, qui reste, toujours aujourd'hui, une question secondaire et qui bénéficiera, nous l'espérons de nos travaux futurs.

1.3.3 L'EFFET DE LA PRÉVISION SUR L'ARBITRAGE TEMPS-ARGENT DANS LES FIRMES ENTREPRENEURIALES

Dans notre travail en cours intitulé "When to hire the first employee ? Evidence Behavioral and Insights", avec Charles Corbett et Anton Ovchinnikov, nous étudions comment l'évolution des deux principales ressources de l'entrepreneur, du temps et de l'argent, affecte la décision d'embauche du premier employé. En particulier, nous abordons deux questions de recherche : d'abord, quand les entrepreneurs doivent-ils embaucher optimalement leur premier employé ? Et ensuite, quel est l'effet des différents paramètres environnementaux (en particulier, les coûts en temps de recherche d'un employé et les coûts monétaires de l'embauche, l'état de l'économie, etc.) sur la synchronisation optimale et réelle de l'embauche ?

Ce travail en cours combine un modèle analytique qui rend possible le calcul des prévisions d'embauche optimales et une expérience de laboratoire contrôlée avec deux types de populations, une population de sujets conventionnelle (des étudiants) et des entrepreneurs recrutés dans un incubateur, l'incubateur du Batten Institute, le iLab, qui est lié à l'Université de Virginie. Les expériences testent la manière dont l'embauche réelle des entrepreneurs dévie de la solution optimale. La méthodologie est similaire à celle de mon autre article avec Anton Ovchinnikov et Philip Pfeifer (2014).

Nous trouvons que les individus ont tendance, en moyenne, à embaucher trop tôt un employé, donc de substituer de l'argent avec du temps au moment où ils n'ont pas assez d'argent, ce qui résulte en un taux de banqueroute conséquent. Une visibilité accrue des effets de long terme d'une embauche affecte le moment de l'embauche en le rendant plus rapide. Enfin, l'effet de l'expérience est que les sujets expérimentés, les entrepreneurs, ont tendance à moins embaucher en répétant le jeu, tandis que les sujets non-expérimentés, les

étudiants, ont tendance à plus embaucher en répétant le jeu.

Nos résultats sont similaires aux résultats obtenus dans la littérature avec des données observationnelles (Failie et Miranda 2016), mais ils rendent possible l'analyse des mécanismes sous-jacents aux mécanismes du moment de l'embauche. Notre projet aidera à comprendre le dilemme économique par lequel passe toute firme qui croît et qui doit embaucher à un moment donné, Ce moment est celui où l'entrepreneur doit décider entre faire le travail lui-même/elle-même ou embaucher quelqu'un pour faire partie de ce travail. D'un point de vue de la compréhension du dilemme temps-argent, notre travail rend possible une mesure de l'arbitrage entre le temps et l'argent dans un contexte où les contraintes sont particulièrement sévères.

* * *

Mon programme de recherche sur la question de l'effet des méthodologies d'utilisation de l'information sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels contribue à une littérature théorique et expérimentale qui est à la frontière de plusieurs disciplines, et qui donc, répond à des questions qui viennent de plusieurs disciplines. Ainsi, un aspect important de ces travaux a été de préserver une approche théorique et expérimentale venant de l'économie afin de répondre à des questions qui sont en économie, sans pour autant exclure les questions légitimes, compte tenu des objets de recherche, qui viennent de la gestion.

Dans mon article sur les firmes à capacité productive limitée, la contribution principale est de mettre en évidence la manière dont les individus opèrent des arbitrages dans le but de changer la composition des consommateurs. Comprendre ce qui compose la demande et estimer cette dernière est une des questions auxquelles il est difficile de répondre en économie. Ce travail contribue à un des multiples aspects de cette question bien plus large, cet aspect étant l'effet des décisions managériales dans ce contexte particulier i.e. celui des firmes qui peuvent retenir les clients et/ou en attirer de nouveaux.

Dans mon article sur les méthodes d'acquisition d'information dans l'entrepreneuriat, la contribution principale est, il me semble, de mettre en évidence une méthodologie et un cadre théorique pour étudier les processus de décisions des entrepreneurs vis-à-vis de la manière dont ils utilisent l'information.

Mes travaux en cours sur l'arbitrage entre le temps et l'argent dans le contexte entrepreneurial contribuent à notre compréhension de l'effet de la prévision sur les arbitrages opérés par les entrepreneurs en montrant qu'une plus grande visibilité des conséquences économiques des décisions d'allocation de ressources ne favorise pas des décisions plus optimales, mais accentuent les biais observés.

Je souhaiterais poursuivre ces travaux de deux manières. Dans un premier temps, comme expliqué dans la sous-section sur mes travaux sur les firmes à capacité productive

limitée, je poursuis actuellement ces travaux avec mon projet de recherche sur la question de l'augmentation des ressources propres des entreprises d'Art. Cette question est certes beaucoup plus ciblée, mais elle pose la question plus générale de l'effet de la structure de la demande (ici, la présence de donateurs et de non donateurs) sur la manière dont les firmes d'Art gèrent leurs ressources en cherchant à attirer ou retenir des consommateurs/spectateurs de différents types. Ce travail comporte, dans un premier temps, un travail sur l'arbitrage entre dépenses de dons et dépenses culturelles, qui reste peu étudié en France.

Dans un deuxième temps, dans le cadre de mon travail sur l'entrepreneuriat, la prochaine étape de ce travail est d'étudier la question des préférences pour des méthodes d'acquisition de l'information. Cette question, que nous avons complètement écartée, est en fait centrale. Il est possible que les entrepreneurs aient des préférences très fortes pour un mode d'acquisition ou pour un autre. Aussi, il est important d'étudier l'effet de ces préférences sur les décisions d'investissement.

* * *

Afin d'introduire la description de mon expérience et de mes activités académiques, je souhaiterais exprimer ici le fait que je suis attentive au parcours des futurs chercheurs. Je m'investis beaucoup dans le contact et le suivi de mes étudiants, et espère pouvoir poursuivre mon activité de recherche avec cette démarche pédagogique que j'ai pu acquérir lors de mon expérience dans des environnements scientifiques variés et différents.

EXPÉRIENCE ET ACTIVITÉS ACADÉMIQUES

2.1 PARCOURS

Je suis actuellement Maître de conférences à l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne. Je fais partie du groupe d'économie comportementale et expérimentale, appelé Groupe de Sciences du Comportement, qui gère le Master Economie et Psychologie qui est en cotutelle avec l'Université Paris Descartes.

Avant de rejoindre l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, j'ai été Associée en recherche comportementale (Behavioral Research Associate) sur un poste joint à la Darden Graduate Business School et au Département d'économie de l'Université de Virginie aux Etats-Unis. J'ai travaillé à l'Université de Virginie avec de nombreux collègues, notamment Charles A. Holt.

De 2011-2012, j'ai été un chercheur postdoctoral visitant (Postdoctoral Visiting Scholar) au Centre Snider pour la recherche entrepreneuriale du Département de Management de la Wharton School de l'Université de Pennsylvanie, où j'ai bénéficié de l'encadrement de Sidney Winter, Ian MacMillan et Daniel Levinthal.

J'ai obtenu mon doctorat en économie à l'Université de Lyon (Université Lumière Lyon 2) en 2011, avec la mention Très honorable avec les félicitations du jury et le Label de Doctorat européen, après avoir visité pendant un an Brown University aux Etats-Unis où j'ai bénéficié de l'encadrement de Louis Putterman et visité pendant un an l'Université du Hertfordshire au Royaume-Uni où j'ai pu travailler sous la direction de Geoffrey M. Hodgson, mon co-directeur de thèse. J'ai été Allocataire de Recherche du Ministère et ai eu deux postes d'Attachée Temporaire d'Enseignement et de Recherche.

2.2 ANIMATION DE LA RECHERCHE

2.2.1 ACTIVITÉS DE RAPPORT ET D'ORGANISATION DE MANIFESTATIONS SCIENTIFIQUES

Je suis rapporteure pour les revues *Management Science*, *Journal of Behavioral and Experimental Economics*, *Revue économique*, *Production and Operations Management*, *Review of Social Economy*, *Strategic Entrepreneurship Journal*, *Journal of Business Research*.

Toutes ces revues sont classées dans la liste CNRS.

En 2015, j'ai organisé la session invitée 'Economics and Behavior in Operations Management' pour la conférence annuelle de la *Production and Operations Management Society*. Cela m'a permis d'inviter de nombreux chercheurs dans mon champ de recherche.

2.2.2 À L'UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE

Depuis mon arrivée à la Sorbonne, je suis très impliquée dans la vie du groupe d'économie expérimentale et comportementale. Je co-supervise avec un de mes collègues les projets de recherche du Winter Camp. Je suis 'Placement advisor' pour le Master Economics and Psychology.

Je suis une des membres du comité IRB (Institutional Review Board) qui est le comité d'éthique qui analyse et autorise les études comportementales et expérimentales. Ce comité est joint au Laboratoire J-PAL Europe et à l'École d'Économie de Paris.

J'organise le groupe de travail de méthode en économie expérimentale et comportementale joint entre les membres du groupe comportement du Centre d'Economie de la Sorbonne et les membres du groupe comportement du laboratoire Paris-Jourdan Sciences Economiques. Le groupe se rassemble une fois par mois, en alternance sur les deux sites géographiques.

2.2.3 À L'UNIVERSITÉ DE VIRGINIE

À l'Université de Virginie, une de mes responsabilités d'organisation de la vie scientifique a été de développer et d'organiser la vie scientifique du laboratoire de recherche comportementale à la Darden School of Business. Une partie importante de mes fonctions dans le laboratoire était de conseiller les membres du laboratoire qui souhaitent commencer à faire de la recherche expérimentale, tâche que j'ai faite avec grand succès des dizaines de fois. A titre indicatif, car ces résultats ne sont pas seulement le fruit de mes efforts, après deux ans passés au laboratoire de la Business School, le nombre de projet en recherche comportementale a été multiplié par trois et le nombre d'articles publiés ou acceptés a été multiplié par quatre.

J'ai également aidé à organiser les collaborations avec le département d'économie. Cette expérience d'organisation de la vie scientifique m'a permis d'acquérir des compétences d'organisation de la vie scientifique.

J'ai aussi été modératrice du Panel "Les carrières dans l'Entrepreneuriat" ("Careers in entrepreneurship") organisée par le bureau des carrières du Département d'Économie (Economics Career Office).

J'ai organisé et présidé sept ateliers de méthode en recherche comportementale à la Business School et à la Law School.

J'ai aidé à l'organisation du groupe de travail de méthode en économie expérimentale et comportementale joint entre les membres du groupe comportement du Département d'Economie et les membres du groupe comportement de la Business School. Le groupe se rassemblait environ une fois par mois dans le laboratoire Veconlab.

2.3 ENCADREMENT DES ÉTUDIANTS

2.3.1 A L'UNIVERSITÉ DE PARIS 1 PANTHÉON SORBONNE

À l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, en 2015-2016, j'ai encadré six étudiants pour leurs mémoires de Master 2 : Kevin Ratsimiveh du Master 2 Monnaie-Banque-Finance sur un mémoire intitulé "Une approche expérimentale des anticipations extrapolatives", co-encadré avec Jérôme Glachant, Thomas Demathieu du Master 2 Economie et psychologie sur un mémoire intitulé "Cooperation spillovers in rent-seeking behavior", Filly Pirroux du Master 2 Economie et psychologie sur un mémoire intitulé "Asymmetric Leadership & Contribution to Public Goods : A Case of Incomplete Information", Raphaël Greffet du Master 2 Economie et psychologie sur un mémoire intitulé "The behavioral impact of anger-induction in ultimatum game : Human versus computer matching", Francois Boch du Master 2 Economie et psychologie sur un mémoire intitulé "Training strategic thinking in information cascades" et Bao Ngoc Nguyen du Master 2 Economie et psychologie sur un mémoire intitulé "The impact of frequency bias on perceived inflation".

J'ai encadré trois étudiants pour leurs mémoires de Master 1 : Aïda Diallo du Master 1 Economie Théorique et Empirique sur un mémoire intitulé "Don et influence des pairs dans les institutions culturelles. Une étude expérimentale", Marie Gaudier du Master 1 Economie Théorique et Empirique sur un mémoire intitulé "Les décisions d'allocations des ressources aux sans-abris" et Karl Lundgren du Master 1 Economie et psychologie sur un mémoire intitulé "Risk Aversion and Participation in Prediction Markets". Ce travail est dans la continuation de mes travaux avec deux de mes étudiants de l'Université de Virginie. Ce travail est publié depuis dans une revue de rang 2.

J'ai également encadré cinq étudiants de Master 1 Economie psychologie en tant que deuxième tuteur. Pour deux de ces étudiants, Gabriela Vogel et Elsa Campos, ce rôle de deuxième tuteur s'est révélé être comme celui d'un premier tuteur.

2.3.2 A L'UNIVERSITÉ DE VIRGINIE

À l'Université de Virginie, entre 2013 et 2014, j'ai encadré deux étudiants (le nombre maximum d'étudiants par année universitaire) dans le programme d'Excellence (Distinguished Major Program) et entre 2014 et 2015, j'ai également encadré deux étudiants.

En 2014, Robert J. Donze and Jiankun (Alex) Chen ont obtenu, respectivement, les 'plus hautes félicitations' et les 'hautes félicitations', ainsi que leurs diplômes. Robert J. Donze est consultant économique dans une grande entreprise de consultanat et Jiankun (Alex) Chen est étudiant en doctorat d'Économie à l'Université du Maryland. Robert J. Donze souhaite désormais reprendre ses études et faire un MBA.

En 2015, Gregory Weiss et Samuel Brott ont obtenu les 'plus hautes félicitations', ainsi que leurs diplômes. Ils sont tous les deux consultants dans des grandes entreprises de consultanat. Ils souhaitent dans les années à venir reprendre leurs études. Gregory Weiss souhaite faire un MBA et Samuel Brott un doctorat en Économie.

Mes travaux avec Robert J. Donze, Gregory Weiss et Samuel Brott ont donné lieu à deux publications et mes étudiants sont des co-auteurs : l'article "Does Uncertainty Deter Provision to the Public Good ?" publié dans la *Revue économique* et "Risk Aversion in Prediction Markets : A Framed-Field Experiment" 'paraître dans le *Journal of Business Research*.

2.4 ENSEIGNEMENT

2.4.1 MON APPROCHE PÉDAGOGIQUE ET SA RELATION À MA RECHERCHE

J'ai enseigné plusieurs cours, notamment l'économie expérimentale, l'économie des organisations et la microéconomie, à des niveaux variés. J'ai réussi à combiner mes intérêts de recherche et mes activités d'enseignement, notamment après mon doctorat. Pour ce cours, j'ai utilisé notamment les expériences qui sont utilisées en recherche expérimentale, ce qui correspond à une nouvelle méthode pédagogique qui permet de faire en sorte que les étudiants soient confrontés aux arbitrages et décisions qu'ils étudient formellement dans les modèles ou dans les données empiriques non-expérimentales qu'ils peuvent étudier. J'ai aussi appliqué de nombreux principes de la 'méthode des cas' (case studies method) utilisée très fréquemment pour l'enseignement au niveau Master et MBA à mon enseignement de la recherche. J'utilise les articles de recherche dans mes cours comme un outil pour illustrer un problème et le rendre accessible.

2.4.2 A L'UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON SORBONNE

À l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne, j'enseigne le cours d'Economie Appliquée de Master 1 du Master Economie et Psychologie. Ce cours est dispensé en anglais, comme tous les enseignements du Master et intègre à un programme d'enseignement classique d'économie appliquée la majorité des grandes contributions de l'économie comportementale. J'enseigne également le cours de Finance comportementale de Master 2 du Master Economie et Psychologie et du Master Monnaie, Banque et Finance. Ce cours est également enseigné en anglais et est un cours de recherche. Pour ce cours, j'ai obtenu la meilleure évaluation de tous les cours du Semestre 1 en Master 2 pour le Master Economie Psychologie (8,33/10). Je continue à enseigner ces cours. En 2015-2016, j'ai enseigné aussi plusieurs groupes des Travaux Dirigés de deux cours de première année de Licence, le cours d'Introduction Générale à l'Économie et le cours de MicroÉconomie : Coordination et Marché.

2.4.3 A L'UNIVERSITÉ DE VIRGINIE

À l'Université de Virginie (University of Virginia), j'ai enseigné au Département d'Economie le cours d'Economie expérimentale (Econ 4820) qui est le cours principal de ma spécialité les trois années universitaires de ma présence à l'Université (2012-2013, 2013-2014, 2014-2015). Il s'agissait d'un cours de 32 heures équivalent Cours magistral et il était pris principalement par des étudiants de dernière année d'économie et/ou du programme de commerce, ainsi que par quelques étudiants des programmes scientifiques. J'ai eu un Chargé de Travaux Dirigés (Teaching Assistant) assigné à mon cours.

Ce cours était historiquement enseigné par Charles A. Holt, un des fondateurs de l'économie expérimentale et je l'ai enseigné avec son livre de cours (textbook). La possibilité d'enseigner ce cours avec son textbook m'a aidé notamment à étudier en détail certaines de ses contributions et a servi de base à nos discussions qui ont mené à nos travaux en commun.

J'avais obtenu de très bonnes évaluations de la part de mes étudiants (4,4/5 en 2013, 4,5/5 en 2014 et 4,5/5 en 2015). Ces évaluations étaient constamment très au-dessus de la moyenne du département pour les cours de premier cycle de dernière année. Certains commentaires des étudiants disent : "Elle est l'une des meilleurs professeurs à UVA", "De toute évidence passionnée par le sujet", "L'utilisation des expériences en classe était un moyen fantastique d'absorber le contenu du cours" et "Le contenu du cours est applicable au monde réel".

2.4.4 PENDANT MON DOCTORAT

Avant mon doctorat, à l'Université Paris Nord XIII, de 2010 à 2011, j'ai enseigné les travaux dirigés du cours de Microéconomie avancée et les travaux dirigés du cours d'Intro-

duction à l'analyse économique, qui était en accord avec ma recherche.

À l'Institut National des Sciences Appliquées de Lyon, de 2009 à 2010, j'ai enseigné des cours du département des "Humanités" dans les diplômes d'ingénieurs, le cours d'Economics of Globalization en anglais, le cours de Mondialisation et gouvernance mondiale, le cours d'Economie d'Entreprise, le cours Case studies in Organizational Economics en anglais, le cours de Stratégie et veille économique, et j'ai encadré des stages de fin de cycle ingénieur, ainsi que des Projets d'Innovation.

À l'Université Lumière Lyon 2, à la Faculté des Sciences économiques et de gestion, de 2006 à 2007 et de 2007 à 2008, j'ai enseigné les Travaux Dirigés du cours de Mathématiques pour les sciences économiques en Licence de sciences économiques et de gestion et à l'Institut Universitaire Technologique Lumière de 2006 à 2007, j'ai enseigné le cours de Décryptages des problèmes économiques contemporains.

2.5 FINANCEMENT DE LA RECHERCHE

J'ai pu faire financer ma recherche par de nombreuses bourses et contrats de recherche.

2.5.1 A L'UNIVERSITÉ PARIS 1 PANTHÉON-SORBONNE

PROJETS FINANCÉS

Depuis mon arrivée à la Sorbonne, j'ai obtenu avec mes collègues Nicolas Jacquemet et Fabrice Le Lec la bourse de Politiques scientifiques de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne pour un montant de 10 000 euros et pour une durée de deux ans. Ce projet intitulé "Engagement et attentes : une approche expérimentale de la dimension interpersonnelle des comportements économiques" porte sur le rôle de l'engagement et des attentes dans les comportements économiques. En particulier, il se focalise sur l'étude de la projection par les individus d'un cadre normatif soit sur leurs actions (engagement) soit sur celles des autres (attentes) et sur la concomitance de ces deux cadres normatifs. L'objectif est d'étudier comment ces deux types de projections interagissent et influencent les comportements des agents économiques. Il s'agit ainsi de mieux comprendre l'importance et les ressorts des influences interpersonnelles, dont l'étude a été longtemps éludée en économie.

Je viens d'obtenir avec Nicolas Jacquemet une convention de partenariat de recherche de 16200 euros avec le Département des Prospectives et Statistiques, Ministère de la Culture et de la Communication pour deux études qui sont dans la continuité de mon travail sur l'allocation des ressources dans les firmes à capacité limitée. Cette étude porte sur le développement des ressources propres dans les firmes à capacité limitée, notamment au sein des équipements d'art et des salles de spectacle comme les opéras, les salles de spectacles et/ou

les théâtres. Il sera composé d'une analyse théorique et empirique du développement du don individuel au niveau des publics et au niveau des diffuseurs. Je vais travailler sur l'arbitrage par les publics entre dons et dépenses culturelles et sur le développement de nouveaux publics et la fidélisation de publics existants de donateurs et de non-donateurs. Pour ce travail, j'embauche sur une période de cinq mois une assistante de recherche en la personne d'Aïda Diallo, une étudiante du Master Economie théorique et empirique qui prend, pour pouvoir faire ce stage de recherche ainsi que d'autres stages professionnalisants, une année de césure entre son année de Master 1 et son année de Master 2. J'ai déjà encadré Aïda Diallo pour son mémoire de Master 1 et je vais certainement l'encadrer pour son mémoire de Master 2. Il est fort probable que ces travaux en Master se poursuivent par un doctorat comme Aïda Diallo souhaite faire carrière dans l'analyse des politiques publiques avec une perspective en économie comportementale.

DEMANDES DE FINANCEMENT EN COURS

J'ai soumis avec nos collègues du Master Economie et Psychologie de l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne et de l'Université Paris Descartes une demande de financement de type Emergence auprès de la Ville de Paris. Ce projet est une extension du projet "Engagement et attentes" qui comprend toute une partie en psychologie qui n'était pas présente dans le projet financé par l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne. Nous ne savons pas encore si ce projet est financé.

Je suis en train de préparer une demande avec mon étudiant Karl Lundgren pour financer un projet joint dans la continuation de mon programme de recherche sur l'effet des antécédents comportementaux qui affectent les comportements dans les organisations et dans les marchés dans le cas des marchés de prévision et d'autres formes d'agrégation des croyances. En particulier, Karl Lundgren travaille sur la question de la participation dans les marchés. Il souhaite continuer en Doctorat à l'issue de cette année universitaire.

2.5.2 A L'UNIVERSITÉ DE VIRGINIE

J'ai obtenu deux "Batten Research Grant" avec mes collègues Charles Corbett, Phil Pfeifer et Anton Ovchinnikov pour le projet "When to hire the first employee?" : une en 2015 pour un montant de 8000 dollars et une en 2014 pour un montant de 10000 dollars. J'ai obtenu une bourse "New Horizons Travel Grant" en 2014 pour un montant de 750 dollars pour financer une conférence. En 2014, j'ai obtenu avec Jonah Schulhofer-Wohl pour financer le projet "Parochialism in the Lab" le AHSS "Research Support Spring" pour un montant de 5000 dollars et en le "Quantitative Collaborative Seed Grant" pour un montant de 6333 dollars. J'ai aussi obtenu le "Darden Research Funding Support" pour les années

académiques 2013-2014 et 2014-2015 pour un montant de 10000 dollars à chaque fois.

J'ai soutenu mes quatre étudiants afin qu'ils obtiennent des bourses de recherche : ils ont obtenu les bourses "Small Research and Travel Grant" et "Marshall Jevons Fund" de l'Université de Virginie. Ces bourses ont financé les travaux que nous avons plus tard développés et publiés ensemble, ainsi que d'autres travaux qui n'ont pas été publiés, mais qui ont servi à la validation de leurs projets de recherche lors de leurs parcours académiques.

2.5.3 A L'UNIVERSITÉ DE PENNSYLVANIE

J'ai été finaliste du "William Waters Grant 2012" de l'"Association for Social Economics" et j'avais été pré-sélectionnée pour la Summer School de 2012. J'ai eu une "Batten Fellowship" du "Batten Institute" de l'Université de Virginie en 2012 pour un montant de 7500 dollars. Ce financement a servi à financer mon article "Prediction- and Control-Based Strategies in Entrepreneurship".

2.5.4 PENDANT MON DOCTORAT ET MASTER

En 2010, j'ai obtenu la bourse Explora Pro de la région Rhône-Alpes que j'ai utilisée pour mon post doc en Pennsylvannie. En 2008, j'ai obtenu le "Visiting Scholar Award" à Brown University aux Etats-Unis. En 2006, j'ai obtenu la bourse Explora Doc de la région Rhône-Alpes et la bourse Aires culturelles du Ministère de la Recherche, que j'ai utilisées pour mes séjours de recherche auprès de mon co-directeur de thèse à l'Université du Hertfordshire au Royaume-Uni. En 2005, j'ai obtenu ma bourse de Master au mérite du Ministère de la Recherche. En 2004, j'ai obtenu la bourse Explora Sup de la région Rhône-Alpes et la bourse Erasmus de la Commission européenne pour mon année en tant qu'étudiante Erasmus à l'Université de Glasgow au Royaume-Uni.

LISTE DES TRAVAUX ET PUBLICATIONS

RÉFÉRENCÉS DANS LE RAPPORT DE SYNTHÈSE

Par ordre d'apparition dans le Rapport de synthèse et par état d'avancement.

SECTION 1.1 : L'effet de l'identité, de l'affiliation, de la distance sociale et du leadership sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels

1.1.1 PUBLICATION 1 : Béatrice Boulu-Reshef (2013) "Economics of the Firm and Economics of Identity : Why and How their Main Questions Overlap", *Journal of Institutional Economics*, 9(3) : 363-379. [Liste CNRS : Rang 2]

1.1.2 PUBLICATION 2 : Béatrice Boulu-Reshef (2015) "Towards a Personal Identity Argument to Combine Potentially Conflicting Social Identities", *Review of Social Economy*, 73(1) : 1-18. (Lead article) [Liste CNRS : Rang 3]

1.1.3 DOCUMENT DE TRAVAIL 1 (invité à être ressoumis et en cours de révision) : Béatrice Boulu-Reshef, "Cooperation and the Boundaries of the Firm : A Framed-Field Experiment", Darden Business School Working Paper No. 2512374. *Revise and Resubmit at Journal of Behavioral and Experimental Economics*. [Liste CNRS : Rang 4]

1.1.4 DOCUMENT DE TRAVAIL 2 : Béatrice Boulu-Reshef, Charles A. Holt and Melissa Thomas-Hunt, "Organization Style, Leadership Strategy and Free-Riding", Darden Business School Working Paper No. 2595318.

TRAVAUX EN COURS MENTIONÉ DANS LA SYNTHÈSE MAIS PAS DANS L'OEUVRE SCIENTIFIQUE CAR PAS EN L'ETAT D'ÊTRE PUBLIÉ 1 : Béatrice Boulu-Reshef and Jeremy Hutchison-Krupat, "Leadership Effectiveness : Communication, Transparency, and Skin-in-the-Game"

1.1.5 TRAVAUX EN COURS MENTIONÉ DANS LA SYNTHÈSE MAIS PAS DANS L'OEUVRE SCIENTIFIQUE CAR PAS EN L'ETAT D'ÊTRE PUBLIÉ 2 : Béatrice Boulu-Reshef and Jonah Schulhofer-Wohl, "Social Distance and Parochialism in the Lab"

SECTION 1.2 : L'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels

1.2.1 PUBLICATION 3 : Béatrice Boulu-Reshef, Samuel H. Brott and Adam Zylbersztejn "Does Uncertainty Deter Provision to the Public Good ?", Forthcoming at *Revue économique*, Special issue on recent advances in experimental and behavioral economics. [Liste CNRS : Rang 2]

1.2.2 PUBLICATION 4 : Béatrice Boulu-Reshef, Irene Comeig, Robert Donze and Gregory Weiss, "Risk Aversion in Prediction Markets : A Framed-Field Experiment", *Journal of Business Research*, 69(11) : 5071-5075. Special Section on Turning Kurt Lewin on his head : Nothing is so theoretical as a good practice. Best Paper Award at 2016 GIKA Annual Conference. [Liste CNRS : Rang 2]

1.2.3 TRAVAUX EN COURS MENTIONÉ DANS LA SYNTHÈSE ET DANS L'OEUVRE SCIENTIFIQUE CAR EN L'ETAT D'ÊTRE PUBLIÉ 1 : Béatrice Boulu-Reshef and Charles A. Holt, "Inventory Management with Carryover in a Laboratory Setting : Going Beyond the Newsvendor Paradigm"

SECTION 1.3 : L'effet des méthodologies d'utilisation de l'information sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels

1.3.1 PUBLICATION 5 : Anton S. Ovchinnikov, Béatrice Boulu-Reshef and Phillip E. Pfeifer (2014) "Balancing Acquisition and Retention Spending for Firms with Limited Capacity", *Management Science*, 60(8) : 2002-2019. [Liste CNRS : Rang 1eg ("plus particulièrement remarquable")]

1.3.2 PUBLICATION 6 : Graciela Kuechle, Béatrice Boulu-Reshef and Sean D. Carr (2016) "Prediction- and Control-Based Strategies in Entrepreneurship : The Role of Information", *Strategic Entrepreneurship Journal*, 10(1) : 43-64. Special Issue on the Theories of Entrepreneurship. [Liste CNRS : Rang 2]

1.3.3 TRAVAUX EN COURS MENTIONÉ DANS LA SYNTHÈSE MAIS PAS DANS L'OEUVRE SCIENTIFIQUE CAR PAS EN L'ETAT D'ÊTRE PUBLIÉ 3 : Anton Ovchinnikov, Béatrice Boulu-Reshef and Charles Corbett "When to Hire the First Employee ? Behavioral Evidence and Insights"

BIBLIOGRAPHIE

Aguiar, F., Branas Garza, P. B., Espinosa, M. P., et Miller, L. M. 2010. Personal identity : A theoretical and experimental analysis. *Journal of Economic Methodology*. 17(3), 261-275.

Akerlof, G. A. et Kranton, R. E. 2000. Economics and Identity. *Quarterly Journal of Economics*. 115(3), 715-753.

Akerlof, G. A. et Kranton, R. E. 2005. Identity and the Economics of Organizations. *Journal of Economic Perspectives*. 19(1), 9-32.

Akerlof, G. A. et Kranton, R. E. 2008. Identity, Supervision, and Work Groups. *American Economic Review*. 98(2), 212-17.

Alchian, A. A., et Demsetz, H. 1972. Production, Information Costs, and Economic Organization. *American Economic Review*. 62, 777-795.

Andreoni, J. 1988. Why free ride ? strategies and learning in public goods experiments. *Journal of Public Economics*. 37, 291-304.

Berg, J. E. et Reitz, T. A. 2003. Prediction markets as decision support systems. *Information Systems Frontiers*. 5, 79-93.

Berg, J. E., Nelson, F. D., et Reitz, T. A. 2008a. Prediction market accuracy in the long run. *International Journal of Forecasting*. 24, 283-298.

Berg, J. E., Forsythe, R., Nelson, F. D., et Reitz, T. A. 2008b. Results from a dozen years of election futures markets research. In C. R. Plott, et V. L. Smith (Eds.), *The handbook of experimental economics results*, vol. 1. (pp. 742-751). Amsterdam : Elsevier B. V..

Bostian, AJ M., Holt, C. A., et Smith, A. M. 2008. "Newsvendor pull-to-center effect : Adaptive learning in a laboratory experiment". *Management and Service Operations Management*, 10(4) : 590-608.

Brandts, J. et Cooper, D. 2007. It's what you say, not what you pay : An experimental study of manager-employee relationship in overcoming coordination failure. *Journal of the European Economic Association*. 5(6), 1223-1268.

Brandts, J., Cooper, D. J., et Weber, R. A. (2015) Legitimacy, Communication and Leadership in the Turnaround Game. *Management Science*. 61(11), 2627-2645.

Brüggelambert, G. 2004. Information and efficiency in political stock markets : Using computerized markets to predict election results. *Applied Economics*. 36(7), 753-768.

Charness, G., et Villeval, M.-C. 2009. Cooperation and competition in intergenerational experiments in the field and the laboratory. *American Economic Review*. 99 : 956-978.

Cheek, J. M. 1989. Personality psychology : Recent trends and emerging directions, chap. "Identity orientations and self-interpretation", 275-285. New York : Springer-Verlag.

Choi, J. K. et Bowles, S. 2007. The Coevolution of Parochial Altruism and War. *Science*. 318(5850), 636-640.

Davis, J. B. 2003. *The Theory of the Individual in Economics : Identity and Value*, Advances in Social Economics, London : Routledge.

Davis, J. B. 2007. Akerlof and Kranton on Identity in Economics : Inverting the Analysis. *Cambridge Journal of Economics*. 31(3), 349-362.

Davis, J. B. 2011. *Individuals and Identity in Economics*, New York : Cambridge University Press.

Deck, C., Lin, S., et Porter, D. 2012. Affecting policy by manipulating prediction markets : experimental evidence. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 85, 48-62.

Dragone, D., Galeotti, F. et Orsini, R. 2016. Non-Monetary Feedback Induces More Cooperation : Students and Workers in a Voluntary Contribution Mechanism. Forthcoming at *Revue économique*, Special issue on recent advances in experimental and behavioral economics.

Eisenhardt, K. M., and Santos, F. M. 2005. Organizational boundaries and the theories of organization. *Organization Science*. 16, 491-508.

Eisenkopf, G. 2014. The impact of management incentives in intergroup contests. *European Economic Review*. 67(C), 42-6.

Ellsberg, D. 1961. Risk, Ambiguity, and the Savage Axioms. *Quarterly Journal of Economics*. 75(4), 643-669.

Fairlie, R. W. et J. Miranda. 2016. Taking the Leap : The Determinants of Entrepreneurs Hiring Their First Employee. *Journal of Economic Strategy and Management*, disponible en ligne.

Fischbacher, U., Gächter, S. et Fehr, E. 2001. Are people conditionally cooperative ? Evidence from a public goods experiment, *Economics Letters*, 71(3), 397-404.

Gindis, D. 2009. From frictions and aggregates to real entities in the theory of the firm. *Journal of Institutional Economics*. 5(1), 25-46.

Gjerstad, S. 2005. Risk aversion, beliefs, and prediction market equilibrium. Nimeo. University of Arizona.

Goffman, E. 1963 *Stigma*. London : Penguin.

Halevy, N., Bornstein, G. et Sagiv, L. 2008. "In-group love" and "out-group hate" as motives for individual participation in intergroup conflict : A new game paradigm. *Psychological Science*. 19(4), 405-411.

Hart, O., et Holmstrom, B. 2010. A Theory of Firm Scope. *Quarterly Journal of Economics*. 125(2), 483-513.

Hodgson, G. M. 1996. "Corporate Culture and the Nature of the Firm" in John Groenewegen (ed.), *Transaction Cost Economics and Beyond*, Kluwer, Boston, pp. 249-69.

Holt, C. A. et Laury, S. K. 2002. Risk aversion and incentive effects. *American Economic Review*. 92(5), 1644-1655.

Huber, J., et Hauser, F. 2005. Systematic mispricing in experimental markets-evidence from political stock markets. Working paper. University of Innsbruck.

Isaac, R., et Walker, J. 1988. Communication and free-riding behavior : the voluntary contributions mechanism. *Economic Inquiry*. 26, 585-608.

Jacobsen, B., Potters, J., Schram, A., Van Winden, F., et Wit, J. 2000. (In)accuracy of a European political stock market : The influence of common value structures. *European Economic Review*. 44(2), 205-230.

Jian, L., et Sami, R. 2012. Aggregation and manipulation in prediction markets : Effects of trading mechanism and information distribution. *Management Science*. 58(1), 1-18.

Kim, Oliver et Mark W. 1984, The free rider problem : Experimental evidence. *Public Choice*. 43, 3-24.

Kogut, B. et Zander, U. 1996. What Firms Do ? Coordination, Identity, and Learning. *Organization Science*. 7(5), 502-518.

Koukoulis, A., Vittoria Levati, M., et Weisser, J. 2012. Leading by words : A voluntary contribution experiment with one-way communication. *Journal of Economic Behavior & Organization*. 81(2), 379-390.

Lau, N., Hasija, S., et Bearden, N. J. 2014. Newsvendor pull-to-center reconsidered. *Decision Support Systems*. 58, 68-73.

Ledyard, J. (1995). Public goods : a survey of experimental research, 111-194. Princeton : Princeton University Press.

Mak, V., Rapoport, A., et Gisches, E. J. 2012. Competitive dynamic pricing with alternating offers : Theory and experiment. *Games and Economic Behavior*. 75(1), 250-264.

Manski, C. F. (2006) Interpreting the predictions of prediction markets. *Economics Letters*. 91(3), 425-429.

March, J. G. et Simon, H. A. 1958. *Organizations*. New York : John Wiley and Sons, Inc..

Marwell, G., et Ames, R. 1979. Experiments on the Provision of Public Goods. I. Resources, Interest, Group Size, and the Free-Rider Problem. *American Journal of Sociology*. 84(6), 1335-1360.

Ottaviani, M. et P. N. Sørensen 2005. Aggregation of information and beliefs in prediction markets, Nimeo. London Business School.

Ottaviani, M. et P. N. Sørensen 2007. Outcome manipulation in corporate prediction markets. *Journal of the European Economic Association*. 5(2-3), 554-563.

Ovchinnikov, A. S., B. Boulu-Reshef et P. E. Pfeifer (2014), Balancing Acquisition and Retention Spending for Firms with Limited Capacity. *Management Science*. 60(8), 2002-2019.

Radner, R. 1992. Hierarchy : The Economics of Managing. *Journal of Economic Literature*. 30(3), 1382-1415.

Rietz, T. 2005. Behavioral mispricing and arbitrage in experimental asset markets. Working paper. University of Iowa.

Sen, A. 1999. *Reason Before Identity*. Oxford University Press.

Serra-Garcia, M., Van Damme, E., Potters, J. 2013. Lying about what you know or about what you do ?. *Journal of the European Economic Association*. 11(5), 1204-1229.

Schweitzer, M. E., et Cachon, G. P. 2000. Decision bias in the newsvendor problem with a known demand distribution : experimental evidence. *Management Science*. 46(3), 404-420.

Simon, H. A. 1991. Organizations and Markets. *Journal of Economic Perspectives*. 5(2), 25-44.

Sonneman, U., Camerer, C., Fox, C., et Langer, T. 2008. Partition-dependent framing effects in lab and field prediction markets. Working paper. UCLA.

Wolfers, J., et Leigh, A. 2002. Three tools for forecasting federal elections : Lessons from 2001. *Australian Journal of Political Science*. 37(2), 223-240.

Wolfers, J., et Zitzewitz, E. 2004. Prediction markets. *Journal of Economic Perspectives*. 18(2), 107-126.

Wolfers J. et E. Zitzewitz 2006. Interpreting prediction markets prices as probabilities. NBER working paper 12200. Cambridge, MA : National Bureau of Economic Research.

TABLE DES MATIÈRES

Remerciements	i
Dédicaces	iii
Introduction	i
1 Travaux	3
1.1 L'effet de l'identité, de l'affiliation, de la distance sociale et du leadership sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels	3
1.1.1 Un programme de recherche dans une littérature renouvelée	5
1.1.2 Une nouvelle représentation de l'identité personnelle	6
1.1.3 L'étude expérimentale de l'effet de l'identité et des frontières de la firme sur la coopération	8
1.1.4 L'effet du leadership par communication sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels	10
1.1.5 L'étude expérimentale de l'effet de la distance sociale sur la coopération et les conflits	13
1.2 L'effet de l'incertitude et de l'aversion au risque sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels	16
1.2.1 L'effet de l'incertitude sur la provision du bien public	17
1.2.2 L'effet de l'aversion au risque dans les marchés de prédiction	19
1.2.3 L'effet de l'aversion au risque dans les décisions d'inventaire	21
1.3 L'effet des méthodologies d'utilisation de l'information sur les comportements d'allocation des ressources dans les contextes organisationnels	24
1.3.1 L'effet d'information marketing sur l'arbitrage entre la publicité et les discounts et la composition des consommateurs dans les firmes à capacité productive limitée et à capacité productive illimitée	26
1.3.2 L'effet des méthodes d'acquisition d'information sur les comportements d'investissement dans les firmes entrepreneuriales	27
1.3.3 L'effet de la prévision sur l'arbitrage temps-argent dans les firmes entrepreneuriales	30

2	Expérience et activités académiques	33
2.1	Parcours	33
2.2	Animation de la recherche	33
2.2.1	Activités de rapport et d'organisation de manifestations scientifiques	33
2.2.2	À l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne	34
2.2.3	À l'Université de Virginie	34
2.3	Encadrement des étudiants	35
2.3.1	A l'Université de Paris 1 Panthéon Sorbonne	35
2.3.2	A l'Université de Virginie	36
2.4	Enseignement	36
2.4.1	Mon approche pédagogique et sa relation à ma recherche	36
2.4.2	A l'Université Paris 1 Panthéon Sorbonne	37
2.4.3	A l'Université de Virginie	37
2.4.4	Pendant mon doctorat	37
2.5	Financement de la recherche	38
2.5.1	A l'Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne	38
2.5.2	A l'Université de Virginie	39
2.5.3	A l'Université de Pennsylvanie	40
2.5.4	Pendant mon doctorat et Master	40
3	Liste des travaux et publications référencés dans le rapport de synthèse	41
	Bibliographie	43
	Table des matières	46