LES CAHIERS DE
L'ASSOCIATION TIERS-MONDE

N°30 - 2015

XXX^es JOURNÉES SUR LE DÉVELOPPEMENT

Éthique, entrepreneuriat et développement

29, 30 et 31 mai 2014
Faculté des Sciences juridiques, économiques et sociales
Université Cadi Ayyad, Marrakech

Sommaire

Sidi Mohamed RIGAR et Jean BROT
Présentation du XXXe Cahier ATM 5

Association Tiers-Monde 11

Mondes en Développement 13

1. Éthique, gouvernance et institutions

Maurice BLANC
Éthique et gouvernance démocratique du développement durable :
une approche transactionnelle 19

Josiane STOESSEL-RITZ
Éthique du développement durable dans une communauté de projet :
l'Écomusée d'Alsace, un projet d'émancipation citoyenne 25

Mhammed ECHKOUNDI et Gwenaëlle OTANDO
Éthique et gouvernance d'entreprise en Afrique du Sud : le cas de Lonmin 33

Sofiane CHERFI et Stéphane CALLENS
L'éthique syndicale 41

Jean-Claude VÉREZ
La corruption dans le secteur public d'éducation en Afrique subsaharienne 51

2. Éthique, finance et microfinance

Abdelilah HAJJY et Jérôme BALLET
Les banques islamiques, un modèle éthique alternatif ? 65

Riadh BRINI, Arafet FERROUKH et Olfa CHAOUCH
L'impact de la crise des *subprimes* sur l'efficience et la performance des banques islamiques :
cas des pays MENA 73

Sidi Mohamed RIGAR, Kamal WAANOUL et Sanae SOLHI
Analyse du processus des valeurs éthiques et déontologiques des banques marocaines 79

Célestin MAYOUKOU
Les banques multinationales et l'offre de services en microfinance :
peut-on encore parler d'éthique microfinancière ? Une analyse par le paradigme « OLI » revisité 87

Mohamed ACHIR et Francis KERN
Les fondements éthiques des caisses villageoises en Kabylie :
gestion participative, gouvernance délibérative et développement solidaire 99

Ndiouma NDOUR
Peut-on parler d'investissement socialement responsable dans les institutions de microfinance ?
Dimensions et mesures sur le marché sénégalais 107

Mathurin FOUNANOU, Zaka RATSIMALAHELO et Codou NDIAYE
Les taux d'intérêt des prêts accordés aux pauvres,
coûts opératoires des institutions de microfinance et nouvelles formes de réglementations 117

Malick KANA
Imperfection du marché de refinancement des IMF de l'Afrique subsaharienne :
une analyse des différentes stratégies des acteurs à l'équilibre général 127

3. Varia

Idriss OKIYÉ WAAIS
La pauvreté à Djibouti : une analyse multidimensionnelle 135

Abdelhamid NECHAD et Tarik KASBAOUI
La pauvreté : entre absence de revenu et absence de capabilités 147

Samira KHENDEK et Chaib BOUNOUA
Le rôle des institutions dans la croissance économique. Le cas de l'Algérie 157

Mathieu MPABE BODJONGO, Fondo SIKOD et Ibrahim ABBA
Capital social religieux, santé et satisfaction de vie au Cameroun 165

Jules-Eric TCHAPCHET TCHOUTO, Gérard DUTHIL et Luc SAVARD
Stratégie de réduction des émissions de polluants et dichotomie produits « verts ou bio »
versus produits « non verts » : un nouvel éclairage méthodologique et analytique 177

Bosco BASHANGWA MPOZI, Patrice NDIMANYA et Philippe LEBAILLY
Analyse des contraintes de développement du fruit de la passion au Burundi.
Cas de la commune Matongo, province Kayanza 191

Mamadou CAMARA
Atouts et limites de la production cotonnière au Mali 201

Cet ouvrage a été réalisé et coordonné par
Jean BROT,
pour le compte de l'ASSOCIATION TIERS-MONDE
Dépôt légal : DLE-20150526-31192

Présentation du XXX[e] Cahier ATM

Sidi Mohamed RIGAR[1] et Jean BROT[2]

Le 8 juin 2013, alors que s'achevaient les XXIX[èmes] Journées de Paris-Est Créteil, fut prise la décision de confier l'organisation des Journées suivantes… à la jeune équipe du GREMID de Marrakech. L'adhésion enthousiaste de son directeur, les garanties qu'apportaient sur le sérieux de sa structure et de son institution plusieurs participants à l'assemblée générale, l'appui amical de certains autres et le chaleureux souvenir des XXI[èmes] Journées tenues à Marrakech en 2005 emportaient la décision malgré la prise de risque que constitue la prouesse de monter une opération de cette ampleur en douze mois ! Le pari était pris… il a été gagné. Les XXX[èmes] journées du développement de l'Association Tiers-Monde se sont tenues les 29, 30 et 31 mai à l'Université Cadi Ayyad de Marrakech sur le thème « *Éthique, entrepreneuriat et développement* ». Elles ont rassemblé 155 participants de 15 nationalités différentes, en dépit des difficultés d'obtention d'un visa ou d'un financement par près d'une quinzaine de ressortissants du Sud.

Elles ont, une fois encore, permis de promouvoir l'étude des enjeux du développement, qui est la raison d'être de l'ATM et d'inscrire la réflexion dans une démarche pluridisciplinaire conjuguant économie et gestion, sociologie, géographie, anthropologie et science politique.

Nous retraçons les enjeux de ce thème, puis nous présentons tout d'abord les temps forts de ces journées avant d'évoquer les contributions publiées dans ce numéro des *Cahiers de l'ATM*, et nous concluons (très provisoirement) sur la poursuite de la réflexion initiée à cette occasion.

1. PLACE DE L'ÉTHIQUE DANS L'ENVIRONNEMENT ET LES PROCESSUS ENTREPRENEURIAUX

Depuis le début des années 2000, la multiplication des crises dans les différents champs de l'activité économique, les tendances structurelles au ralentissement de la croissance et à la montée du chômage se diffusent dans les pays du Nord, spécialement dans l'Union européenne, mais aussi dans certains pays en développement, en particulier émergents. Les crises sociales des printemps arabes comme les manifestations en Turquie et au Brésil traduisent les inquiétudes face à ces évolutions qui sont jalonnées par des crises financières, immobilières et, plus récemment, de surendettement, des États comme des ménages. Tout un système est touché par un ensemble de dérèglements, et par la montée des interrogations sur les valeurs et les principes qui fondent l'activité économique et l'organisation sociale.

Aujourd'hui, les préoccupations éthiques sont devenues centrales dans nos sociétés. Celles-ci se manifestent, notamment, par le biais d'inquiétudes écologiques, par la méfiance du tout-technique, des manipulations génétiques, ou encore par le souci du respect des droits de l'Homme. La place prise par les fondations, la microfinance, le *social business*, l'entrepreneuriat social et l'économie sociale et solidaire montre que des institutions et des pratiques innovantes

[1] Vice-Doyen chargé de la Recherche Scientifique et de la Coopération, Directeur du Groupe de Recherches et d'Études en Management et l'Ingénierie de Développement (GREMID), Faculté des Sciences Juridiques Économiques et Sociales, Université Cadi Ayyad Marrakech. s.rigar@uca.ma

[2] Association Tiers-Monde. jean-brot@orange.fr

tentent d'apporter des réponses à ces questions. Il paraît dès lors nécessaire de s'interroger sur la place de l'éthique comme enjeu sociétal d'issue aux crises, particulièrement dans le processus entrepreneurial qui constitue une puissante dynamique d'un développement socio-économique soutenu et durable.

L'éthique peut être définie au sens large (issue de la philosophie de l'utilitarisme *vs* celle des droits) et dissociée de la morale : la première renvoie aux règles ou aux modalités (quelles qu'elles soient : utilitarisme, principe de différence ou *leximin*, droits, y compris de propriété), tandis que la seconde est fondée plutôt sur des valeurs ou des principes et pose le problème de la place de l'éthique dans la vie publique. Ainsi, pour l'entreprise, éthique de concurrence et principe de maximisation sont compatibles selon que l'éthique est respectée, ou non. Quant à la maximisation, elle peut recouvrir différents objectifs (profit, taille...), susceptibles de remettre en cause l'éthique de la concurrence (monopole). Introduire l'éthique comme référentiel d'un développement durable est une assertion légitime car elle associe les acteurs de la société civile au côté d'acteurs privés et publics.

Ce concept philosophique, devenu pluridisciplinaire, tient une place importante dans les sciences sociales et questionne l'ensemble des disciplines constitutives de ce domaine. L'éthique peut être déclinée en fonction des objectifs (droits et/ou bien-être) qui sont sous-jacents aux Objectifs du Millénaire pour le développement ou selon les règles de répartition (déontologie) des droits et des avantages à l'échelle macroscopique de la (des) nation (s) (citoyens, usagers...) au regard de l'éducation, de la santé, et à l'échelle microscopique de l'entreprise et de ses acteurs (responsabilité sociale à l'égard des salariés, des consommateurs et de l'environnement).

La réflexion autour d'une éthique d'entreprise n'est pas nouvelle. Depuis le début de l'industrialisation en Angleterre, il existe, en effet, une tradition de réflexion du monde des affaires sur lui-même. L'utilitarisme anglais de John Stuart Mill, la pensée de Max Weber sur le capitalisme protestant, les travaux de Thorstein Veblen, ou encore le capitalisme social français de la seconde moitié du 19e siècle sont autant de formes de réflexion sur le rôle de l'entreprise et le sens qu'elle doit donner à son action dans la société. L'entrepreneuriat est un concept transversal : une dimension historique peut se coupler avec des approches managériales et sociologiques pour analyser les critères qui fondent les typologies à l'œuvre dans le processus entrepreneurial. La créativité, l'initiative, la prise de risque et l'innovation sont au cœur de ce processus. La dynamique entrepreneuriale constituant un des fondements du changement économique et social, un premier cadre d'analyse est donc de s'interroger sur les capacités du capitalisme entrepreneurial à être un vecteur incontournable du développement.

Les interrogations qui précèdent ont été déclinées lors des temps forts des journées.

2. LES TEMPS FORTS DES XXX^{èmes} JOURNÉES DE MARRAKECH

Les premiers participants sont accueillis pour un dîner de bienvenue le 28 mai au club de l'Université Cadi Ayyad, non loin de la Faculté où les travaux se tiennent à partir du lendemain. Cette rencontre « précoce » a permis d'amorcer les formalités d'inscription et d'écourter l'habituelle file d'attente de la matinée inaugurale.

La tente caidale est dressée sur l'esplanade fraichement empierrée qui sépare l'amphithéâtre des salles d'ateliers. Les tapis disposés verticalement délimitent la place, les tapis allongés au sol balisent nos déplacements. Le décor de ces XXX^{èmes} Journées ATM est campé. Les acteurs arrivent. Ils sont accueillis par une équipe bien préparée, dont chaque membre connaît sa mission. Derrière les tables de l'accueil, les pochettes en cuir embaument avant d'être remises aux participants. La plénière emplit l'amphithéâtre sous le portrait de S. M. le Roi. La première séance d'ateliers se déroule. Sous le bleu pur du ciel marrakchi, le premier repas est partagé dans une ambiance berbère. En fin de soirée, après trois autres séances d'ateliers, le groupe se rend à pied au club de l'Université pour le dîner. Sous la palmeraie, au bord des piscines ce sont les hôtes habituels de ces lieux qui nous accompagnent : un couple de paons et sa nombreuse progéniture. Délicieuse première soirée.

Les travaux du deuxième jour se déroulent avec le même constant beau temps. Les pauses café-thé à la menthe sont proposées à l'ombre protectrice de frondaisons odorantes. Les fumées des canouns invitent au repas méridien. Le soir, des autocars transportent le colloque en ville pour le repas de gala… Proche de la Koutoubia et de la place Jemaa el-Fna nous nous installons dans le patio autour de la piscine de Dar Moha dans un décor digne des mille et une nuits… Deux musiciens accompagnent le service.

Le troisième jour amène sa surprise. Toujours sous la tente caidale le repas vient de s'achever, le croyons-nous, lorsque l'organisateur local de ces XXX^{èmes} Journées dévoile un immense plateau et révèle un superbe gâteau décoré en l'honneur de cette manifestation… qui fête ces trois décennies d'existence.

132 communications ont été présentées dans le cadre de 44 ateliers répartis en sept sessions parallèles. Se sont ajoutées deux conférences plénières. La première, présidée par Mohamed El Faiz, a permis à Philippe Hugon de positionner l'éthique de la responsabilité et du risque au regard des projets de développement durable et de la responsabilité sociale de l'entreprise et des catastrophes, puis à Mohamed Larbi Sidmou de mêler éthique, qualité sociétale et entrepreneuriat durable et, enfin, à Michel Lelart de s'interroger sur la finance éthique et l'éthique dans la finance. La seconde, présidée par Ahmed Trachen, réunissait Maurice Blanc et Bernard Haudeville, traitant l'un de l'éthique et de la gouvernance territoriale du développement durable, l'autre de l'évolution des modalités de l'innovation et des perspectives pour les économies en développement.
Enfin la conclusion de ces XXX^{èmes} Journées, animée par Hubert Gérardin, a été faite à plusieurs voix. Amina Benraiss, Josiane Stoessel-Ritz, Mohamed El Faiz, Sidi Mohamed Rigar, Denis Acclassato et Philippe Adair ont identifié les apports significatifs perceptibles au fil des séances plénières et des ateliers auxquels ils ont participé.
La réussite de ces journées, faut-il le souligner, n'aurait pas été au rendez-vous sans la contribution et la participation active de plusieurs partenaires et collaborateurs qui n'ont épargné aucun effort pour assurer le bon déroulement des travaux et rendre le séjour des participants agréable.
L'harmonieuse coordination entre les équipes de l'ATM et du GREMID a contribué au parfait déroulement de ces XXX^{èmes} Journées. Le groupe des doctorants du GREMID a assuré l'accueil et l'accompagnement des participants pendant ces trois journées durant lesquelles l'utile s'est constamment associé à l'agréable, selon les témoignages et les messages de remerciement et de reconnaissance reçus à l'issue de cette manifestation scientifique internationale.
Notre gratitude s'adresse à l'Université Cadi Ayyad et à son Président, le Pr. Abdellatif Miraoui, à la Faculté des Sciences Juridiques Economiques et Sociales de Marrakech, et à son Doyen le Pr. Youssef El Bouhairi, pour leur soutien moral, logistique et matériel qui nous a permis de se réunir pendant ces trois journées dans de bonnes conditions de travail et d'échanges fructueux.
Nous remercions le Conseil communal de la ville de Marrakech pour le mémorable et délicieux diner de Gala offert en l'honneur des participants. Enfin nous exprimons notre reconnaissance aux entreprises de la région qui ont sponsorisé cet événement international.

3. LES CONTRIBUTIONS

Les contributions sélectionnées dans ce numéro des *Cahiers* s'articulent autour de la thématique de l'éthique, en premier lieu dans la gouvernance et les institutions, ensuite dans la finance et la microfinance. La troisième partie varia propose des analyses sur la pauvreté et le bien-être, et la place de certaines cultures.

Maurice BLANC précise que le développement durable repose sur deux fondements éthiques : la solidarité élargie entre des individus et des groupes et le respect des êtres humains et de la nature. La gouvernance durable vise à concilier ces exigences opposées et à aboutir à un compromis transactionnel qui, sans être pleinement satisfaisant, reste acceptable de part et d'autre.

Josiane STOESSEL-RITZ montre, à travers l'histoire de l'Écomusée d'Alsace, comment les interactions entre les différents acteurs, volontaires, bénévoles, professionnels et usagers peuvent intervenir dans la négociation de principes éthiques dans une communauté de projet. Elle met aussi en relief les intérêts divergents des parties prenantes institutionnelles faisant obstacle à des transactions de coopération et mettent en jeu l'accès au bien commun.

Mhammed ECHKOUNDI et Gwenaëlle OTANDO partent du massacre en Afrique du Sud de 34 personnes en août 2012 après plusieurs semaines de troubles autour de la mine de platine

de Marikana, propriété de la multinationale britannique Lonmin pour traiter de l'éthique dans la gouvernance des entreprises.

Sofiane CHERFI et Stéphane CALLENS brossent l'état de l'éthique syndicale dans le monde à l'aide d'une typologie des syndicalisations. Ils précisent une éthique syndicale positive en s'attachant à mettre en évidence l'incidence de la syndicalisation sur les procédures de recrutement, le niveau de corruption et le respect des administrateurs indépendants dans la gouvernance des organisations.

Jean-Claude VÉREZ constate que la communauté internationale est de plus en plus préoccupée par la corruption. Dans le secteur de l'éducation des pays africains, elle prend diverses formes et mêle de nombreux acteurs, dont les fonctionnaires, les familles et les élèves. Pour essayer de l'identifier, le recours aux enquêtes de terrain est incontournable, bien qu'elles posent diverses interrogations méthodologiques.

Abdelilah HAJJY et Jérôme BALLET rappellent que la finance islamique en privilégiant les instruments de court terme a construit un modèle financier original qui exclut certes l'intérêt, mais s'éloigne de l'objectif de la finance en islam. Elle ne peut pas, en ce sens, constituer une finance alternative à la finance capitaliste.

Riadh BRINI, Arafet FERROUKH et Olfa CHAOUCH apprécient l'impact de la crise des *subprimes* sur la performance et l'efficience des banques islamiques de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord). Les scores d'efficience qu'ils établissent traduisent une sorte de stabilité avant, et après, la crise.

Sidi Mohamed RIGAR, Sanae SOLHI & Kamal WAANOUL s'intéressent à un nouveau type d'acteur financier : les banques éthiques. Elles représentent aujourd'hui des alternatives aux banques capitalistes par leurs organisations, leurs buts, leurs valeurs et leur gouvernance.

Célestin MAYOUKOU pose la question de l'éthique de la microfinance à travers l'émergence progressive de l'offre de services microfinanciers par les banques multinationales. Ces dernières, en faisant leur entrée dans la microfinance par des stratégies multiples, contribuent-elles à une amplification de la dérive des missions de la microfinance ?

Mohamed ACHIR et Francis KERN considèrent que la caisse de village est un bien commun au sens d'Elinor Ostrom dans le domaine de l'environnement. Les cas observés en Grande Kabylie (Algérie) confirment cette thèse et révèlent l'existence d'un cadre institutionnel efficace, celui de la gouvernance éthique de la caisse du village et de la gestion participative des biens collectifs financés.

Ndiouma NDOUR identifie les objectifs visés par les institutions sénégalaises de microfinance. Les objectifs sociaux et de gouvernance sont mieux pris en compte au Sénégal par les fonds d'investissement responsables alors que les fonds d'investissement classique privilégient les objectifs financiers et sociaux.

Mathurin FOUNANOU, Zaka RATSIMALAHELO et Codou NDIAYE interrogent le lien entre les taux d'intérêt sur les prêts accordés aux pauvres et les coûts opératoires des institutions de microfinance car, motivés par la recherche de rentabilité, certains systèmes financiers décentralisés sont plus commerciaux que sociaux et ne sont plus accessibles aux plus pauvres.

Malick KANA fait ressortir les différentes interactions entre les prêteurs internationaux dans le financement des institutions de microfinance (IMF) visant des objectifs financiers et celles recherchant la performance sociale. Il ressort de ses analyses que l'équilibre de cofinancement

représente la meilleure situation pouvant permettre à tout type d'IMF de bénéficier de fonds extérieurs dans la poursuite de leurs activités de microfinance.

Idriss OKIYÉ WAAIS effectue une analyse multidimensionnelle de la pauvreté à Djibouti. Il appréhende la notion de pauvreté dans son ensemble en exploitant les données de la troisième enquête djiboutienne auprès des ménages pour les indicateurs sociaux (EDAM3-IS) réalisée en avril 2012.

Abdelhamid NECHAD et Tarik KASBAOUI mettent en lumière les imperfections des indicateurs monétaires traditionnels, ainsi que les difficultés à mesurer les différentes dimensions de la pauvreté. Ils suggèrent une approche par les capabilités comme base d'évaluation du niveau de privation des capacités, afin de mieux saisir les aspects fondamentaux de la pauvreté.

Samira KHENDEK et Chaib BOUNOUA précisent le rôle des institutions dans l'explication des écarts de croissance économique entre les pays en s'appuyant sur les apports de la nouvelle économie institutionnelle. Ensuite, ils transposent le schéma d'analyse au cas de l'Algérie en proposant un modèle économétrique.

Mathieu **MPABE BODJONGO, Fondo SIKOD et Ibrahim ABBA** évaluent les effets du capital social religieux sur la santé et sur la satisfaction de vie au Cameroun. Ils utilisent un modèle probit bivarié récursif pour exploiter les données d'une enquête de terrain, effectuée auprès de 1 475 individus.

Jules-Eric TCHAPCHET TCHOUTO, Gérard DUTHIL et Luc SAVARD élaborent un modèle retraçant les comportements d'offre et de demande de biens « verts ou bio » et « non verts » et envisagent leurs évolutions en cas de retournement de la conjoncture économique.

Bosco BASHANGWA MPOZI, Patrice NDIMANYA et Philippe LEBAILLY confirment que le fruit de la passion est l'une des cultures en pleine expansion dans la commune de Matongo. Il contribue significativement aux besoins des ménages et aux recettes communales publiques.

Mamadou CAMARA présente les forces et les faiblesses de la production cotonnière au Mali. Véritable poumon économique du secteur agricole, la filière cotonnière constitue une importante source de revenus et un puissant levier de lutte contre la pauvreté. Il traite les différents facteurs susceptibles d'en améliorer la compétitivité.

4. LES PUBLICATIONS

Outre la sélection des 20 contributions réunies dans ce trentième numéro des *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, 36 d'articles ont fait l'objet d'une publication en 2014 dans le cadre de dossiers thématiques de revues : *Mondes en Développement*, *Éthique et économique*, *Revue marocaine de contrôle de gestion* et *Revue marocaine d'économie et de droit comparé*. Par ailleurs les auteurs d'une quinzaine de communications nous ont signalé avoir trouvé preneur de leurs textes. Le bilan global est donc très satisfaisant avec plus de la moitié des communications publiées, ces trentièmes Journées confirment la qualité des travaux retenus par le comité scientifique lors de son expertise effectuée lors de l'hiver précédent les trois grandes, belles, conviviales et intellectuellement stimulantes journées de cette fin mai marocaine.

"L'Association a pour objet de promouvoir toutes études et recherches relatives aux problèmes culturels, économiques, sociaux, financiers, juridiques ou autres, que posent les pays en développement".

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE se situe dans une approche de recherche rigoureuse et réaliste. **Elle se veut incitatrice**. C'est pourquoi :

- **elle organise annuellement les "Journées sur le développement",** durant lesquelles des communications issues de travaux de recherche sont présentées ;
- **elle veut encourager, provoquer et accroître des contacts fructueux entre étudiants, enseignants et professionnels qualifiés**, en vue de favoriser le rapprochement des expériences des uns et des autres ;
- **elle fait appel au concours de spécialistes**, aussi bien dans les domaines de la recherche que des applications.

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE, fondée par le professeur François Perroux, puis dirigée par le professeur René Gendarme et Pierre-Etienne Fournier, est actuellement présidée par Hubert Gérardin. Depuis l'assemblée générale de juin 2013, une nouvelle équipe a été mise en place. Francis Kern, vice-président, et Jean-Jacques Friboulet pour les relations internationales, Philippe Adair, vice-président, et Catherine Figuière pour la valorisation éditoriale, Bernard Haudeville, vice-président, et Jean-Claude Vérez pour l'animation scientifique en constituent l'ossature.

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE rassemble en son sein des personnalités, venues d'horizons divers, unies par le souci, selon la formule du fondateur, de « **mettre la recherche économique et ses résultats pratiques au service du plein développement de la ressource humaine**. »

Portrait du fondateur François PERROUX

Il est difficile, en quelques lignes, d'évoquer François Perroux et son œuvre, peut-on d'ailleurs les dissocier ? Homme de science aux vues prémonitoires, son analyse des faits économiques et sociaux n'est pas simple explication ou normalisation. Elle entend mettre à la disposition des acteurs du monde économique des méthodes d'inspiration scientifique applicables à l'espace économique concret, favorables au plein développement de la ressource humaine.

Né à Lyon en 1903, mort à Paris en 1987, François Perroux est l'auteur d'un nombre considérable d'ouvrages, d'articles et de travaux, dont *L'Europe sans rivage, L'économie du XXème siècle* et *La coexistence pacifique*. Il est licencié es lettres classiques quand il est reçu premier, à vingt-cinq ans, au concours d'agrégation d'économie politique. Successivement professeur aux Facultés de Droit de Lyon et de Paris, il termine son enseignement au Collège de France. Utilisant couramment cinq langues, il enseigne dans quelque trente nations. Il fonde notamment l'Institut de Science Economique Appliquée (ISEA) en 1945, qui deviendra l'Institut de Sciences Mathématiques et Economiques Appliquées (ISMEA), l'Association Tiers-Monde (ATM) et la revue *Mondes en développement,* en 1973.

Quels sont ses buts ?

Au moment où de très nombreux et très graves problèmes, tant d'ordre économique qu'humain, assombrissent tragiquement les perspectives ouvertes aux populations des pays du Tiers-Monde et où de nouveaux équilibres générés par la transformation de l'Europe ne peuvent que se répercuter sur le reste du globe, à commencer par le Sud du bassin méditerranéen et

l'Afrique, l'Association vise à promouvoir, modestement mais avec la plus grande détermination, une meilleure compréhension des conditions d'existence et de développement des intéressés.

L'économie du XXI[e] siècle devra être mondiale pour atteindre ses objectifs, c'est-à-dire satisfaire les besoins des populations. Le développement, qui favorise la vie des hommes, n'est ni un privilège ni le fruit d'une localisation favorable. La réussite dépend de l'effort de tous. S'y préparer s'impose maintenant. L'émergence des Jeunes Nations et de leurs cinq milliards de ressortissants dont il convient de faciliter l'essor du niveau de vie et d'assurer, à plus long terme, les bases de l'autonomie ethnique et culturelle, leur entrée sur des marchés aux frontières estompées, sont déjà en cours. Dans les nouveaux équilibres en gestation, les techniques ne suffisent plus, elles peuvent même avoir des effets pervers. L'enjeu réclame une solidarité active et l'accompagnement attentif des efforts de réflexion de tous. C'est le grand œuvre du XXI[e] siècle.

Quels sont ses moyens ?

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE, indépendante de tout organisme, n'a pour ressources que le produit des cotisations de ses membres et de ses activités. L'organisation des Journées sur le développement et les publications réalisées absorbent ses ressources courantes. Le maintien de ce qui est entrepris, le développement souhaité, voire la création de nouvelles activités nécessitent un accroissement de son budget et des adhésions, dont le nombre a régulièrement augmenté au cours des dernières années.

Quelles sont ses réalisations ?

Depuis 1985 l'Association a régulièrement organisé des **Journées Jeunes Chercheurs**, puis, à partir de 1997, des **Journées sur le développement**, sous forme d'un colloque en partenariat avec des universités françaises ou étrangères. Après Mons en Belgique, ces journées se sont tenues en 2008 à l'Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal, en 2009, en partenariat avec le CREA à l'Université du Luxembourg, en juin 2010, à Strasbourg en partenariat avec le BETA CNRS, puis en juin 2011 en Suisse à Fribourg. En juin 2012, en partenariat avec le LEO, elles se déroulèrent à Orléans et en juin 2013 elles ont été organisées avec ERUDITE à l'Université Paris-Est Créteil. Enfin les XXX[èmes] Journées se sont tenues avec le GREMID à l'Université Cadi Ayyad de Marrakech, du 29 au 31 mai 2013 sur la thématique « *Éthique, entrepreneuriat et développement* ».

L'Association Tiers-Monde, depuis fin décembre 1991, assure la diffusion d'un bulletin d'information F P *CONTACT* destiné en priorité à ses membres.

L'Association Tiers-Monde a fait paraître plusieurs ouvrages :

- ***François Perroux, penseur de notre temps,*** 1992, Nancy, Presses Universitaires de Nancy.
- ***Entreprise, région et développement. Mélanges en l'honneur de René Gendarme*** (sous la direction de Jean Brot), 1997, Metz, Ed. Serpenoise, 464 pages.
- ***Infrastructure et développement*** (sous la direction de Jean Brot et Hubert Gérardin), 2001, Paris, L'Harmattan, 306 pages.
- ***Quels acteurs pour quel développement ?*** (sous la direction de Géraldine Froger, Claire Mainguy, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2005, Paris, Karthala, 290 pages.
- ***Catastrophe et gouvernance. Succès et échecs dans la gestion des risques majeurs*** (sous la direction de Jean Brot, Stéphane Callens, Hubert Gérardin et Olivier Petit), 2008, Belgique, Cortil-Wodon, Éditions Modulaires Européennes, 216 pages.
- ***L'État, acteur du développement***, (sous la direction de Fabienne Leloup, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2012, Paris, Karthala, 298 pages.
- ***L'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale*** (sous la direction d'Arnaud Bourgain, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2014, Paris, Karthala, 300 pages.

Ligne éditoriale

Revue francophone à comité de lecture fondée en 1973 par François Perroux (Collège de France), *Mondes en développement* publie au plan international des contributions en français ou, pour certaines, en anglais. Elle s'intéresse aux différents modes et trajectoires de développement des pays dans le monde, selon des valeurs humaines (économie des ressources humaines, éthique du développement…), économiques (coopérations, mondialisation, sous-développement et pauvreté, dynamiques migratoires…), sectorielles et techniques (industrialisation, agriculture, transferts de technologies…), financières (financement du développement, dette, microfinance…). Une attention particulière est accordée aux enjeux institutionnels (gouvernance) et de la société civile dans une perspective de développement durable. Ouverte sur les approches pluridisciplinaires, *Mondes en développement* veut être un lieu de débats et de réflexions sur les recherches théoriques et appliquées en matière de développement.

BON DE COMMANDE

Mondes en développement

Je soussigné(e), M./Mme

❏ Institution ❏ Particulier

NOM . . . . . .Prénom . . . . . .

Institution . . . . . .

N° TVA . . . . . .

Rue . . . . . .

N° . . . . . Bte . . . . .

Code postal . . . . . .

Localité . . . . . Pays . . . . . .

abonnement annuel 2014 à *Mondes en développement* (4 numéros l'an),

au prix de 145 €. **Frais de port et d'emballage compris pour tous pays**.

❏ Paiement à la réception de la facture par chèque ou mandat poste.

ou

❏ J'autorise la société De Boeck Services à débiter ma carte du montant de la facture.

Carte N° ❐❐❐❐/❐❐❐❐/❐❐❐❐/❐❐❐❐

N° CVV* ❐❐❐

* Les 3 numéros au dos de votre carte, pour une meilleure sécurité des transactions.

❏ VISA ❏ MASTER CARD ❏ A.E.

Date de validité ……..

Date : ..... Signature

À retourner à

De Boeck Services

Fond Jean-Pâques, 4 • B-1348 Louvain-la-Neuve.

_ +32 10 48 25 11 • _ +32 10 48 25 19 •

abo@deboeckservices.com

Les commandes sont servies après réception du paiement.

L'abonnement se clôture à la parution du dernier numéro de l'année en cours.

Editée par les Editions De Boeck, Mondes en Développement est accessible en ligne sur www.cairn.info, portail de plusieurs centaines de revues de sciences humaines et sociales francophones.

- en texte intégral pour les articles de plus de trois ans depuis 2001.

- en accès conditionné : achat d'article en ligne ou en libre consultation pour les universités ayant souscrit un abonnement au bouquet cairn.

Mondes en Développement, classée *CNRS et AERES, est indexée par ECONLIT (The American Economic Association's Electronic Bibliography)*

de boeck

Note aux auteurs

Les textes doivent être envoyés sous format électronique aux deux adresses suivantes : hubert.gerardin@univ-lorraine.fr et fabienne.leloup@uclouvain-mons.be

Les articles soumis sont évalués quant à leur pertinence pour publication dans la revue. Si cet avis est positif, le texte est alors expertisé de manière anonyme par deux rapporteurs du comité de lecture, composé des membres du conseil de rédaction et d'une trentaine d'universitaires.

Les instructions aux auteurs sont disponibles sur les sites :

- http://www.mondesendeveloppement.eu (contact : sylvain.zeghni@univ-mlv.fr)
- CAIRN : *http://www.cairn.info/en-savoir-plus.php?ID_REVUE=MED#*
- Éditions De Boeck : *http://universite.deboeck.com/html/revues/mondes/MED_consignes.pdf*

Rédaction

Directeur de la publication
Hubert GÉRARDIN
BETA-CNRS Université de Lorraine
Faculté de Droit, Sciences économiques et gestion
13, place Carnot CO n° 700 26
F-54035 Nancy cedex
Hubert.gerardin@univ-lorraine.fr
Rédaction en chef
Bruno BOIDIN bruno.boidin@univ-lille1.fr
Nathalie FABRY nathalie.fabry@univ-mlv.fr
Géraldine FROGER geraldine.froger@uvsq.fr
Fabienne LELOUP fabienne.leloup@uclouvain-mons.be
Laurence ROUDART Laurence.Roudart@ulb.ac.be
Conseillers de la rédaction
Pierre ENGLEBERT PE004747@pomona.edu
André PHILIPPART a_philippart@hotmail.com
Secrétaire de rédaction responsable des notes de lecture
Jean BROT jean-brot@orange.fr
Responsable de la rubrique MED il y a 30 ans
François DENOËL francois.denoel@laposte.net
Responsable de la veille Internet
Catherine FIGUIÈRE catherine.figuiere@upmf-grenoble.fr

Conseil de rédaction

Jérôme BALLET (Bordeaux), **Bruno BOIDIN** (Lille 1), **Arnaud BOURGAIN** (Luxembourg) **Jean BROT** (Lorraine), **Stéphane CALLENS** (Artois), Bruxelles), **François DENOËL** (Paris-Est), **Pierre ENGLEBERT** (Pomona College, Los Angeles), **Nathalie FABRY** (Paris-Est), **Catherine FIGUIÈRE** (Grenoble 2) **Jean-Jacques FRIBOULET** (Fribourg), **Géraldine FROGER** (Versailles Saint-Quentin) **Jean-Jacques GABAS** (CIRAD, Paris XI), **Hubert GÉRARDIN** (Lorraine) **Jean-Jacques HALLAERT** (FMI, Washington), **Joseph KAMANDA KIMONA-MBINGA** (Ministère de l'Environnement, Canada), **Francis KERN** (Strasbourg) **Marc LABIE** (Mons), **Michel LELART** (Orléans), **Fabienne LELOUP** (Louvain-Mons), **Claire MAINGUY** (Strasbourg), **Marcel MAZOYER** (AgroParisTech), **Thierry MONTALIEU** (Orléans), **André PHILIPPART** (Bruxelles), **Gautier PIROTTE** (Université de Liège), **Laurence ROUDART** (Université Libre de Bruxelles), **Sylvain ZEGHNI** (Paris-Est)

Collection numérisée des numéros 1 à 120 (1973-2002)
Sur deux CD-Rom
Libre accès, plus de 1200 fichiers, sommaires, articles, notes, documents, résumés, table générale
Prix de vente TTC et frais d'expédition inclus

CD1 (1973-1993) (n° 1 à 44)	300€
CD2 (1984-2002) (n° 45 à 120)	300€
CD1 + CD2 (Collection complète)	580€

Commande à adresser à
Association Mondes en Développement
Laurence ROUDART
Faculté des Sciences sociales et politiques
Université Libre de Bruxelles
CP 124/50
Avenue Franklin Roosevelt
B-1050 Bruxelles
Laurence.Roudart@ulb.ac.be

Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde

N°1, PARIS, 1985, ISMEA-Institut Henri Poincaré (épuisé)
Les problèmes de la théorie du développement, volume I, 97 pages.
N°2, NANCY, 1986, CREDES, Faculté de Droit (épuisé)
Les problèmes de la théorie du développement, volume II, 107 pages.
N°3, PARIS, 1987, Centre Beaubourg-Georges Pompidou (épuisé)
Industrialisation et développement, 97 pages.
N°4, TOULOUSE, 1988, Palais d'Assézat (épuisé)
L'endettement international, 180 pages.
N°5, BORDEAUX, 1989, Faculté de Droit (épuisé)
Innovation et développement, 180 pages.
N°6, STRASBOURG, 1990, Palais de l'Europe (épuisé)
L'Europe et le développement des nations, 121 pages.
N°7, PARIS, 1991, Ministère de la Recherche et de la Technologie
Monnaie, finance, banque et développement des nations, 206 pages.
N°8, METZ, 1992, Faculté de Droit
Effort endogène et développement des nations, 161 pages.
N°9, LYON, 1993, Université Louis Lumière, Lyon II
La cité et le développement des nations, 132 pages.
N°10, NICE, 1994, CEMAFI, Université de Nice-Sophia-Antipolis
Europe-Afrique : vers quel développement ? 178 pages.
N°11, PARIS, 1995, Banque de France-Malesherbes
Les voies du développement durable, 158 pages.
N°12, ORLÉANS, 1996, LEO, Université d'Orléans
Quel développement face à la mondialisation ? 162 pages.
N°13, POITIERS, 1997, IERS, Université de Poitiers
Les composantes locales, régionales, mondiales du développement des nations.
Antagonismes ou complémentarités ? 226 pages.
N°14, BENDOR, 1998, CRERI, Université de Toulon et du Var
Europe-Méditerranée : vers quel développement ? 222 pages.
N°15, BÉTHUNE, 1999, EREIA, Université d'Artois
Infrastructures et développement, 238 pages.
N°16, EVRY, 2000, Université d'Evry-Val-d'Essonne
Tertiarisation et développement, 264 pages
N°17, AIX-EN-PROVENCE, 2001, CEREFI, Université d'Aix Marseille III
Intégration régionale et développement, 438 pages.
N°18, TUNIS, 2002, LIEI, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion de Tunis
Libéralisation, transferts de connaissances et développement, 358 pages.
N°19, PARIS, 2003, GEMDEV, Université Denis Diderot Paris VII
Quels acteurs pour quel développement ? 222 pages.
N°20, NANCY, 2004, BETA-Nancy, Faculté de Droit, Sciences Économiques et Gestion
Droits et développement, 244 pages.
N°21, MARRAKECH, 2005, CREQ, Faculté de Droit, Sciences Économiques et Gestion
Formation, emploi et développement, 236 pages.
N°22, ARRAS, 2006, EREIA, Université d'Artois
Urgence, solidarité, gouvernance et développement, 190 pages.
N°23, MONS, 2007, FUCAM (Facultés Universitaires Catholiques de Mons)
L'État malgré tout ? Acteurs publics et développement, 276 pages.
N°24, SAINT LOUIS DU SÉNÉGAL, 2008, Université Gaston Berger
Économie de la connaissance et développement, 350 pages.
N°25, LUXEMBOURG, 2009, CREA, Université du Luxembourg
Attractivité, gouvernance et développement, 208 pages.

N°26, STRASBOURG, 2010, BETA CNRS, Université de Strasbourg
Crises et soutenabilité du développement, 272 pages.

N°27, FRIBOURG (CH), 2011, Université de Fribourg
La construction de la société civile et le développement.
Entre innovation, subsidiarité et développement, 210 pages.

N°28, ORLÉANS, 2012, LEO, Université d'Orléans
Mobilités internationales, déséquilibres et développement :
vers un développement durable et une mondialisation décarbonée ? 220 pages.

N°29, CRÉTEIL, 2013, Université Paris-Est Créteil
Économie informelle et développement :
emploi, financement et régulations dans un contexte de crise, 286 pages.

N°30, MARRAKECH, 2014, GREMID, Université Cadi Ayyad
Éthique, entrepreneuriat et développement, 208 pages.

1. Éthique, gouvernance et institutions

Éthique et gouvernance démocratique du développement durable : une approche transactionnelle

Maurice BLANC[1]

Le développement durable (DD par la suite) est une utopie réaliste et mobilisatrice qui repose sur deux fondements éthiques. (1) La solidarité généralisée entre des individus et des groupes, présents et à venir (les générations futures) ; ces individus et ces groupes sont à la fois autonomes et interdépendants (Elias, 1969), ce qui débouche sur des coopérations, le plus souvent conflictuelles. (2) Le respect des êtres humains et de la nature, ce qui entraîne deux conséquences majeures. D'abord, une redéfinition de la place et du rôle des humains : vouloir dominer la nature est illusoire et dangereux ; il faut apprendre à la respecter et à la ménager ; la figure du « jardinier », qui soigne la nature en la ménageant, se substitue à celle du « dompteur » qui veut imposer son ordre (Blanc, 2013). Ensuite, une exigence de démocratie participative : le despotisme, même éclairé, ne produit pas plus de DD que de démocratie.
La gouvernance du DD associe les deux éthiques distinguées par Max Weber (voir section 1.5). L'éthique de la *conviction* vise à faire du DD un projet politique conforme aux valeurs de respect et de solidarité. L'éthique de la *responsabilité* prend en compte les conflits de valeurs et les oppositions irréductibles qui clivent la société sur les questions de DD, donc de son avenir. On ne peut imposer à tous les valeurs d'une fraction, même majoritaire. La gouvernance du DD vise à concilier ces exigences opposées et à aboutir, dans un processus transactionnel, à un compromis pratique acceptable de part et d'autre.
Tous les mots du titre ont des sens multiples. C'est pourquoi la 1e partie discute et précise les concepts utilisés. Elle vise à réduire les malentendus, sans prétendre parvenir à les éviter totalement. À partir des projets d'éco-quartier et d'éco-habitat, la 2e partie montre la complexité de son pilotage. Dans un contexte de « montée des incertitudes » (Giddens, 1970), il doit être à la fois local et global, innovant et précautionneux, etc. Il implique des arbitrages ou des transactions. La 3e partie esquisse comment concilier l'éthique de la conviction et celle de la responsabilité, afin de répondre au défi de la participation démocratique de tous dans les projets de DD. La question centrale est la réduction des inégalités sociales, combat sans fin car les inégalités sociales réapparaissent constamment sous de nouvelles formes.

1. LA BOÎTE À OUTILS

1.1 Le territoire et la communauté

En quelques mots, un territoire est un espace physique, avec une armature politico-administrative et une culture qui produit de l'identité et des attachements (Di Méo, 1988). Il donne naissance à des communautés territoriales, qui comprennent l'ensemble des groupes sociaux qui vivent sur un même espace et qui doivent négocier les règles de leur vie commune. Les groupes (ou communautés) ethniques en font partie, mais c'est à tort qu'en France on rattache spontanément la communauté à l'ethnicité, pour la soupçonner de « communautarisme » (Blanc, 2012a, 37).
Le communautarisme caractérise une communauté repliée sur elle-même et figée sur sa culture ; il existe des communautés ouvertes. En rupture avec la vision traditionnelle qui voit les communautés tournées vers le passé et vers la tradition, Jean-Daniel Reynaud (1989) envisage des « communautés de projet », tournées vers l'avenir ; elles réunissent ceux qui s'associent pour réaliser un projet en commun, par exemple de DD. Elles sont traversées par des tensions et des conflits, car le projet commun est susceptible de multiples déclinaisons, ou interprétations.

[1] professeur émérite de sociologie à l'université de Strasbourg. maurice.blanc@unistra.fr

En France, pendant longtemps, le territoire est resté associé à la Nation, que tous (riches et pauvres) devaient défendre contre l'ennemi. Un glissement de sens s'est produit avec les lois de décentralisation, en 1983. Le territoire a pris un sens infranational, en distinguant l'État (central) et les collectivités territoriales : les Régions, les Départements et les Communes. Il y a aujourd'hui trois catégories de fonctionnaires : ceux de l'État, ceux des collectivités territoriales et ceux des hôpitaux. On peut discuter de la pertinence d'une fonction publique hospitalière fondée sur une spécialisation technique. Par contre, la distinction entre la fonction publique « de l'État » et celle des collectivités territoriales est le produit d'une culture centralisatrice et jacobine, pour laquelle l'État est, comme la Nation, « un et indivisible ». C'est un contresens et les collectivités territoriales sont à part entière des niveaux de l'État. En simplifiant, l'État régional et l'État local sont des niveaux infranationaux. La gouvernance des niveaux infranationaux est compliquée en France, entre la déconcentration administrative, la décentralisation politique et la recentralisation des moyens financiers (voir section 1.3).

1.2 Le développement durable

Deux brefs rappels sont utiles : (1) « durable » est une mauvaise traduction de l'anglais *sustainable* qui signifie : prendre beaucoup de précautions et de soin. Parler de DD affaiblit et affadit sa portée. Cette appellation permet à Électricité de France de réaliser une véritable escroquerie intellectuelle : l'électricité nucléaire est « propre » puisqu'elle ne produit pas de carbone, *donc* elle est « durable » et vertueuse ! Une seule chose est « durable » (au sens propre) dans l'électricité nucléaire : ses déchets, qui vont durer des siècles ! (2) Depuis le rapport Bruntland (1987), le catéchisme du DD le fait reposer sur quatre piliers : l'écologie, l'économie, le social et la culture démocratique. Dans la pratique, la plupart des projets de DD se centrent sur la conciliation de l'économie et de l'écologie, ce qui est déjà difficile, mais ils s'arrêtent là. Le social, censé les réunir, passe au second plan. Le lien social et la solidarité forment le cœur du DD. Il devient alors un laboratoire social et il est une « utopie réaliste », dans la mesure où il sert de boussole qui permet de s'orienter vers le but à atteindre. Il donne des raisons de se mobiliser et de s'engager dans une voie nouvelle. Ceux qui s'associent dans un projet de DD cherchent à s'accorder et à rapprocher les visions divergentes de leur bien commun ; c'est le point de départ et l'enjeu du débat démocratique. S'il permet habituellement de réduire les désaccords, il est rare qu'il aboutisse à un accord complet ; la gouvernance démocratique cherche alors à trouver le compromis acceptable de part et d'autre, permettant de faire l'apprentissage de la coopération sur fond de désaccords persistants.

1.3 La gouvernance territoriale

Dans les entreprises, le succès de la rhétorique de la gouvernance tient à la prise de conscience que les structures formelles de gouvernement excluent des acteurs qui sont directement concernés et devraient pouvoir légitimement s'exprimer. Dans l'entreprise, la décision revient aux actionnaires (*share holders*) qui ont un intérêt financier, alors que les salariés, dont l'emploi est en jeu, sont tenus à l'écart. Le proverbe dit très justement : « plaie d'argent n'est pas mortelle », les actionnaires s'en remettront, les salariés plus difficilement. Mais les salariés ne sont pas les seuls à être négligés : les clients, les fournisseurs, les sous-traitants, les organismes de formation professionnelle, les collectivités territoriales ont tous un intérêt à la bonne marche de l'entreprise. La gouvernance d'entreprise vise à associer l'ensemble des parties prenantes (*stake holders*). Mais ces bonnes intentions donnent vite le vertige : si tout le monde a son mot à dire, ce sera ingouvernable ! La gouvernance telle qu'elle se pratique relève plus de la communication et de la manipulation de l'opinion publique que du réel élargissement du cercle de la décision.

Dans la gouvernance des collectivités territoriales, les relations entre les élus et les habitants ne sont pas très différentes de celles des salariés à la direction de leur entreprise. Mais la gouvernance prend une dimension interinstitutionnelle plus marquée : pour réaliser un projet, même très localisé, une commune doit trouver des fonds. Elle doit alors se concerter, selon les cas, avec les communes voisines (dans le cadre de l'intercommunalité), le Département, la Région, l'État central et quelquefois l'Union européenne. Elle doit aussi négocier avec des acteurs privés : banques, entreprises, associations sans but lucratif, etc. La gouvernance territoriale est multipartenaires et elle a nécessairement deux dimensions qui se chevauchent, mais qu'il faut distinguer analytiquement (Blanc, 2009) :

- La gouvernance *multi-niveaux*, par laquelle des acteurs situés à différentes échelles territoriales se coordonnent pour réaliser un projet en commun qui a des impacts différenciés sur les différentes échelles, ce qui appelle leur coopération et leur coordination. Par exemple, pour la construction d'une nouvelle ligne de train à grande vitesse (TGV), il faut la coopération des communes qui sont sur le tracé de la ligne,

de celles où il y aura une gare, des compagnies locales de transports urbains pour que la gare soit facilement accessible, des Régions, de l'État central et de l'Union Européenne pour les financements et la coordination intra- et extra-communautaire, etc.
- La gouvernance *intersectorielle* entre des acteurs (privés et/ou publics) qui ont des missions et des compétences différentes et se coordonnent pour aboutir à un projet commun : globalement, les opérateurs politiques, techniques et financiers, les services sociaux etc. La difficulté est de coordonner des professions et des institutions qui n'ont ni les mêmes objectifs, ni le même langage.
Au niveau local, l'intercommunalité est souvent dénoncée pour son manque de légitimité démocratique (Desage et Guéranger, 2010). C'est formellement vrai, mais il faut alors rappeler que le Maire aussi n'est pas élu par les électeurs, mais par le Conseil municipal. Le vrai débat est ailleurs et il est occulté : quel est le poids des 36 000 communes françaises face à l'État central ? Les 10 000 communes allemandes (pour 80 millions d'habitants) sont beaucoup plus autonomes. L'émiettement communal profite à l'État centralisateur et jacobin. Les communautés de communes permettent un rééquilibrage partiel, en donnant la possibilité d'avoir au niveau local une contre-expertise indépendante du gouvernement central. Dans le contexte français, une gouvernance démocratique du développement rural peut s'envisager à ce niveau, plus qu'au niveau communal. Inversement, dans les grandes villes, le niveau communal est trop grand pour une gouvernance participative du développement social des quartiers, mais, pour les grands projets, les décisions se prennent au niveau de la Communauté urbaine et non de la commune (transports urbains par exemple). C'est un premier déficit démocratique, mais le plus grave tient à la recentralisation financière : les collectivités territoriales ont de nouvelles compétences, mais elles doivent mendier le financement de leurs projets auprès d'agences nationales, par exemple l'Agence nationale pour la rénovation urbaine (ANRU). « Celui qui paie, décide », c'est bien connu.
Au niveau régional, la grande question aujourd'hui est celle des grandes villes et des métropoles. Pendant longtemps, en France et en Europe, le développement régional ne concernait les villes qu'à la marge. L'Union Européenne s'inquiète de ne compter que deux « villes mondiales », Londres et Paris, qui sont de peu de poids face à New York et Tokyo, mais aussi Istanbul, Le Caire, Téhéran etc. (Le Galès, 2003). Le grand défi de la gouvernance régionale est de concilier le développement des villes avec celui des régions qui les entourent. Après l'Europe des Nations qui s'essouffle, faut-il construire une Europe des Villes et des Régions ? C'est une déclinaison du débat entre le centre et la périphérie.
L'Europe enfante dans la douleur un État supranational. Il est possible que cet État avorte, comme l'envisage le sociologue allemand Ulrich Beck (2013), dans un ouvrage écrit peu avant sa mort : nous assisterions à l'épuisement du modèle national, défendu becs et ongles par l'Allemagne ; ce n'est pas sûr et, s'il a lieu, il sera à très long terme. Mais, en toute hypothèse, l'Europe se régénèrera « d'en bas », par ses citoyens. Il lui manque une société civile forte et autonome, c'est l'essentiel du message d'Ulrich Beck.

1.4 L'éthique

Dans le dictionnaire *Le petit Robert* (éd. 1993), l'éthique est définie par la morale, et inversement. Je considère ici que la morale renvoie aux systèmes de valeurs, alors que l'éthique se centre sur leur mise en œuvre dans des situations concrètes. Dans tous les domaines de la vie quotidienne, nous devons faire des choix éthiques : Comment « bien » élever ses enfants ? Comment réagir à une menace ou une agression ? Le médecin doit-il proposer une intervention chirurgicale ou un traitement homéopathique (qui lui rapportera beaucoup moins d'argent) ? La question de l'éthique est centrale dans le champ politique au sens large, c'est-à-dire celui de la décision et de l'action collectives.
La distinction de Max Weber (1919), entre l'éthique de la conviction et celle de la responsabilité, esquissée dans l'introduction, doit être développée. La première vise à construire un projet politique conforme aux valeurs dont on se réclame. Elle est nécessaire, mais elle comporte un risque, le sectarisme. La seconde s'interroge sur les conséquences de l'action envisagée : il vaut mieux renoncer à une action conforme à ses principes si elle produit de sérieux troubles ou si, en termes imagés, le remède est pire que le mal. L'éthique de la responsabilité prend aussi en compte le fait que les valeurs font débat dans la société[2].
Dans le vocabulaire de Weber, cette distinction est idéal-typique : ce sont les deux extrêmes d'un continuum[3]. Ces deux éthiques sont à la fois complémentaires et opposées et elles se combinent, dans des proportions variables. Tous ceux qui entrent dans l'arène politique (qui n'est pas réservée aux

[2] Cette distinction éclaire le débat sur les limites de la liberté d'expression dans un journal comme *Charlie-Hebdo*, mais elle ne le tranche pas.
[3] La construction d'un idéal-type se rapproche de celle d'un modèle en économie ; celui de la concurrence pure et parfaite n'existe pas mais il sert de référence pour analyser et comparer les formes de concurrence observables sur différents marchés.

« politiciens ») doivent à la fois avoir des convictions et proposer une vision de l'avenir qui puisse séduire, tout en restant lucides et prudents. On ne peut accepter la démocratie comme « le despotisme de la majorité » (Tocqueville, [1835] 1981, 230). Le vote permet de départager ; si le groupe majoritaire a bien sûr une voix prépondérante dans l'arbitrage, il est tenu au respect des valeurs et des droits des minorités.

1.5 La transaction sociale

La transaction sociale est un processus d'arbitrage et de conciliation qui permet de faire tenir ensemble des principes opposés. Ce processus qui peut rester informel inclut de l'échange, de la négociation et du rapport de force (Remy, 1996 et 1998). Il faut distinguer les transactions sociales des transactions économiques et juridiques. Pour les économistes, la transaction est d'abord un échange. Pour l'école néo-institutionnaliste (Williamson, 1975), l'analyse des coûts permet à une grande entreprise de déterminer si elle a avantage à faire une transaction interne (entre services de l'entreprise) ou une transaction externe (en passant par le marché et en faisant appel à un sous-traitant). Pour les juristes, la transaction est un moyen de résoudre, ou de prévenir, un litige (Enclos, 1994). Au lieu que ce soit un tiers (le juge) qui décide à leur place, les parties en conflit s'accordent sur une solution qui aura ensuite valeur juridique (par exemple, l'accord sur la garde des enfants et le partage des biens dans un divorce par consentement mutuel). La transaction sociale associe l'échange et la gestion du conflit avec deux traits spécifiques (Blanc, 2009) :
- La transaction économique se fonde sur la seule valeur marchande. La transaction sociale est attentive aux autres valeurs présentes dans la situation. Par exemple, un héritage n'est pas une simple question d'argent : la valeur affective accordée aux biens à partager, les bonnes ou mauvaises relations entre héritiers, sont tout aussi importantes.
- Pour avoir valeur juridique, la transaction doit nécessairement être formalisée. Ce n'est pas nécessaire dans la transaction sociale qui peut rester implicite et tacite. C'est à la fois sa force et sa faiblesse : elle est fragile et révocable ; mais elle peut créer une dynamique, permettant d'expérimenter un accord qui semble inacceptable aujourd'hui mais qui, si la transaction réussit, deviendra acceptable avec le temps.
Les théories des relations internationales s'intéressent aux transactions entre États en guerre, notamment aux « transactions collusives » (Dobry, 2002). Les diplomates savent qu'il faut « laisser du temps au temps » pour parvenir à la paix, avec des avancées et des reculs. Des transactions informelles permettent quelques arrangements qui préparent le terrain pour un éventuel accord qui pourra alors être conclu. Mais le risque d'échec est toujours présent.
Le DD est clivant et il doit prendre en compte la multiplicité des valeurs en présence : si l'on s'accorde facilement sur le principe « il faut concilier l'écologie et l'économie », les couteaux sont sur la table quand il s'agit de traduire ce principe dans des mesures concrètes : les niveaux de pollution acceptables opposent radicalement écologistes et médecins de santé publique aux chefs d'entreprise et à bon nombre de syndicats de travailleurs qui redoutent que des normes très exigeantes entrainent des fermetures d'usines et une aggravation du chômage. Où placer le curseur ? La transaction sociale est un bon outil analytique des situations de ce type, nombreuses dans les projets de DD et, plus généralement, dans la vie quotidienne.

2. LA GOUVERNANCE TERRITORIALE DU DD

La difficulté de la gouvernance du DD tient à sa complexité : il a de multiples entrées qui interagissent les unes avec les autres et il nécessite la coordination d'actions à différents niveaux. On peut aborder le DD notamment par :
- Les grands équilibres écologiques et la protection de la nature, à la fois au niveau local et à un niveau plus global. Certaines pollutions ont une origine bien identifiée, ce qui permet d'agir localement pour les traiter. D'autres, qui ne sont pas moins dangereuses, ont des causes lointaines et diffuses. La pollution de l'air par les particules fines ou par la radioactivité peut avoir des effets néfastes à des milliers de kilomètres. Que le nuage de Tchernobyl se soit miraculeusement arrêté au Rhin et qu'il ait épargné la France a été un scandaleux mensonge officiel, pour ne pas affoler la population.
- L'économie dite sociale et solidaire est une activité économique qui cherche à répondre aux besoins sociaux sans avoir l'obsession du profit (même si elle doit atteindre le seuil de rentabilité en dessous duquel elle disparaitrait, ce qui est déjà une transaction). Elle dépend des initiatives locales, mais aussi des politiques économiques et financières et de la tolérance des marchés internationaux.
- Le renforcement des liens sociaux et des solidarités, mais le terme de « lien » est ambigu (comme celui d'attachement) : il réunit et il fait prisonnier. Il pose la question, déjà évoquée, de l'autonomie et de

l'interdépendance, à la fois complémentaires et opposées. En s'inspirant des formes de capital social distinguées par Robert Putnam et *al.* (2002), on peut établir trois niveaux de lien social et de solidarité : au niveau micro, les solidarités à l'intérieur de la communauté locale permettent de trouver des solutions personnalisées et adaptées aux cas particuliers (*bonding*) ; au niveau méso, les solidarités entre communautés qui coopèrent au lieu de se considérer comme ennemies (*bridging*) ; au niveau macro, les solidarités nationales (*scaling*), sur lesquelles il faut s'attarder.

La pensée libérale et conservatrice dénonce les institutions étatiques de protection sociale, car elles transformeraient leurs bénéficiaires en assistés sociaux, soumis et dépendants. Cette pensée préconise leur suppression pour permettre un renouveau des solidarités locales et communautaires, étouffées par le carcan bureaucratique. Quand elle était Première Ministre du Royaume-Uni, Margaret Thatcher a fait des déclarations fracassantes sur ce sujet. Si le problème de la production d'assistés dépendants des aides de l'État est réel, le remède est pire que le mal. La solidarité ne se joue pas exclusivement dans les relations interpersonnelles au sein d'une communauté. Ceci aboutirait à ce que les pauvres soient « solidaires » entre eux et, symétriquement, les riches entre eux. Les transferts financiers pour réduire les inégalités sociales sont nécessairement à un niveau macro. Les solidarités locales et nationales sont complémentaires, même si elles suivent des logiques différentes et s'opposent partiellement.

Lors de la naissance du DD, un slogan a connu un grand succès : « Penser globalement, agir localement ». Il signifie que, tout en ayant une vision globale du DD, il faut se mobiliser et agir pour sa promotion au niveau local, car c'est une échelle sur laquelle les individus et les petits groupes ont prise, alors que les niveaux supérieurs leur échappent. Ce principe vise à encourager l'engagement dans des actions concrètes et à petite échelle, mais il faut reconnaître qu'il reste vague : « *Small is beautiful* » a ses limites. L'échelle la plus fine n'est pas la plus pertinente pour tous les projets de DD. Par exemple, dans des villages de quelques dizaines d'habitants, l'échelle communale risque d'être trop petite pour mette en œuvre un projet de DD. L'échelle « locale » est alors celle de l'intercommunalité.

Inversement, dans les grandes villes, le quartier semble une échelle plus adaptée pour des projets de DD qui cherchent à renforcer les solidarités et à expérimenter de nouvelles formes de lien social. Les « éco-quartiers » sont aujourd'hui à la mode en Europe, mais relèvent-ils vraiment du DD ? Leur définition concrète fait débat et on ne peut isoler le quartier et ignorer la ville : un éco-quartier ne peut être un « sanctuaire » préservé dans une ville menacée de tous les côtés. Cette conception « écologique » de la *gated community* (communauté fermée) existe pourtant et elle est ironiquement appelée : « un éco-quartier bobo », réservé aux classes moyennes aisées (Jund, 2011, 203). Bien souvent, la priorité est de concilier l'économie et l'écologie au moyen de dispositifs techniques sophistiqués ; de tels équipements permettent de réduire la consommation d'énergie, mais ils supposent un investissement au départ. Sauf financement public, ce qui est rare, ils sont inaccessibles aux plus pauvres. Dans une éthique de la solidarité, on ne peut les considérer comme une avancée du DD, même s'ils réduisent l'empreinte carbone.

Du point de vue de l'éthique de la solidarité, le mouvement Éco Habitat Groupé est beaucoup plus intéressant (http://www.ecohabitatgroupe.fr) : il recherche des formes innovantes d'habitat pour sortir de l'individualisme, par exemple en prévoyant des espaces intermédiaires entre l'espace privé du logement et l'espace public. Des lieux de vie où les participants au projet peuvent se retrouver pour manger ensemble ou échanger, quand ils le désirent ; ils expérimentent ainsi un nouveau type de relations sociales, en particulier en faisant cohabiter plusieurs générations. Dans ce type de projet, il faut une culture commune. Même s'il y a des différences de revenus entre participants, l'homogénéité sociale reste en général assez grande, sur les plans économique et culturel. Pour aller au-delà dans la cohabitation entre riches et pauvres, il faut un financement public, donc des relais politiques. De tels projets ne se jouent pas uniquement au niveau des individus désireux d'expérimenter des modes d'habitat alternatifs : ils interpellent la société globale et mobilisent autant les solidarités locales que la solidarité nationale.

3. ÉTHIQUE, DÉMOCRATIE ET TRANSACTION SOCIALE

La question éthique est particulièrement vive dans les projets qui mettent en jeu des valeurs opposées, car tout débat sur les valeurs est clivant et produit des conflits. La communauté territoriale qui partage un même espace, un quartier par exemple, est composée de diverses sous-communautés différentes selon les générations, le genre, les professions, l'ethnicité etc. Dans un processus transactionnel, la gouvernance de ces communautés définit, souvent de façon informelle, les règles du vivre ensemble malgré les désaccords, ce qui permet une cohabitation, qui n'est pas exempte de tensions, dans l'espace qui les réunit. La gouvernance territoriale des projets de DD consiste en une coordination des actions qui aboutit, dans un

processus transactionnel, à un compromis pratique acceptable de part et d'autre. Contrairement à un discours fréquent, un compromis n'est pas forcément une compromission : il sort de la logique du « tout ou rien » et il s'inscrit dans une perspective dynamique, permettant d'avancer lentement vers des objectifs à long terme ; il est une forme de respect de ceux avec qui on est en désaccord, car il témoigne que l'on tient compte de leur point de vue.

Le débat démocratique n'est pas une aimable conversation de salon entre personnes de bonne compagnie. Il est une foire d'empoigne dans laquelle les acteurs en présence s'affrontent pour défendre leurs intérêts économiques et les valeurs auxquelles ils tiennent fermement. Jürgen Habermas (1981) rattache à juste titre l'éthique de la discussion à un « agir communicationnel », c'est-à-dire une délibération en prise sur l'action et qui engage l'avenir. Mais il place la barre beaucoup trop haut en lui assignant pour objectif la recherche d'un consensus fort improbable : comment pourrait-il y avoir consensus dans une société profondément inégalitaire ? Alexis de Tocqueville (1835) a bien perçu que le conflit entre la liberté et l'égalité est un obstacle majeur au développement de la démocratie. La réduction des inégalités, tant sur le plan économique que culturel et social, est la principale condition nécessaire à toute avancée démocratique (Blanc, 2012b). Les désaccords ne disparaissent pas par enchantement ; ils peuvent néanmoins autoriser un compromis transactionnel qui permet des accords limités et des coopérations conflictuelles. L'enjeu est le changement du regard entre les partenaires qui s'opposent : ils ne sont pas des ennemis qu'il faut anéantir, mais des adversaires avec lesquels il faut se confronter. C'est la transformation d'un conflit antagoniste en un conflit « agoniste » (Mouffe, 1994 et 2000). Cette posture éthique est au cœur de la gouvernance démocratique, dont celle du développement durable.

BIBLIOGRAPHIE

BECK U. (2013) *Non à l'Europe allemande. Vers un printemps européen ?*, Paris, Autrement.

BLANC M. (2013) La rénovation urbaine : démolition ou patrimonialisation ?, *La vie des idées*, 11 juin, http://www.laviedesidees.fr/

BLANC M. (2012a) Au cœur du développement durable démocratique. Les transactions entre individus, communautés et sociétés, *in* J. Stoessel-Ritz, M. Blanc, N. Mathieu (coord.) *Développement durable, communautés et sociétés*, Bruxelles, Peter Lang, pp. 33-52.

BLANC M. (2012b) Espace, inégalité et transaction sociale, *SociologieS* [En ligne], http://sociologies.revues.org/3832

BLANC M. (2009) La transaction sociale : genèse et fécondité heuristique, Pensée plurielle, n° 20, 25-36. (http://www.cairn.info)

DI MÉO G. (1998) *Géographie sociale et territoire*, Paris, Nathan.

DESAGE F., GUERANGER D. (2010) La démocratisation de l'intercommunalité n'aura pas lieu, *Savoir/Agir*, n° 11, 2010, 19-27, (http://www.cairn.info).

DOBRY M. (2002) Valeurs, croyances et transactions collusives, in J. Santiano (coord.), *À la recherche de la démocratie*, Paris, Karthala, pp. 103-120.

ÉLIAS N. (2008) *La Société de Cour*, Paris, Flammarion (1e éd. 1969).

ENCLOS P. (1994) Le procès de la notion de transaction, in M. Blanc et *al.* (coord.), *Vie quotidienne et démocratie. Pour une sociologie de la transaction sociale*, Paris, L'Harmattan, pp. 49-70.

GIDDENS A. (1974) *Les conséquences de la modernité*, Paris, L'Harmattan (1e éd.1970).

HABERMAS J. (1997) *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard (1e éd. 1981).

JUND A. (2011) Les quatre défis des éco-quartiers » (entretien avec M. Blanc), *Espaces et Sociétés*, n° 144-145, 201-207, (http://www.cairn.info).

Le GALÈS P. (2003) *Le retour des villes européennes. Sociétés urbaines, mondialisation, gouvernement et gouvernance*, Paris, Presses de Sciences Po.

MOUFFE C. (2000) *The Democratic Paradox*, Londres, Verso.

MOUFFE C. (1994) *Le politique et ses enjeux. Pour une démocratie plurielle.* Paris, La Découverte/MAUSS, 1994.

PUTNAM R. (ed.) (2002) *Democracies in flux. The evolution of social capital in contemporary societies*, New York, Oxford University Press.

REMY J. (1998) La transaction sociale : forme de sociabilité et posture méthodologique », in M.-F. Freynet, M. Blanc et G. Pineau (coord.), *Les transactions aux frontières du social*, Lyon, Chronique sociale, pp. 20-42.

REMY J. (1996) La transaction, une méthode d'analyse : contribution à l'émergence d'un nouveau paradigme, *Environnement et Société*, n° 17, 9-31 (http://www.dsge-arlon.ulg.ac.be/SEED/images/stories/documents/r%E9mytransactionv2.pdf).

REYNAUD J.-D. (1989) *Les règles du jeu*, Paris, A. Colin.

TOCQUEVILLE A. de (1981) *De la Démocratie en Amérique*, t.1, Paris, Flammarion (1e éd. 1835).

WEBER M. (1963) *Le savant et le politique*, Paris, UGE 10/18, (1e éd. 1919), http://classiques.uqac.ca/classiques/Weber/savant_politique/Le_savant.html

WILLIAMSON O. E. (1975) *Markets and Hierarchies*, New York, The Free Press-Macmillan.

Éthique du développement durable dans une communauté de projet : l'Écomusée d'Alsace, un projet d'émancipation citoyenne

Josiane STOESSEL-RITZ[1]

En sciences sociales, la question de l'éthique se présente comme une préoccupation ancienne, elle prend place dans une tradition sociologique qui s'empare de la fragilité des relations humaines dans l'organisation des sociétés modernes comprise comme une source de vulnérabilité sociale (Mauss, 1950). Avec une modernité construite sur la division du travail social, les solidarités et leur impact en termes de régulation sociale s'estompent de manière prévisible, dans le même temps s'affirme un pluralisme irréductible des valeurs (Weber, *in* Freund, 1965). C'est dans un contexte de complexité axiologique qu'émergent les attentes et les discours sur l'éthique dans les organisations, publiques et privées, comme pour parer à ce qui serait un déficit normatif dans les codes des pratiques sociales. Très souvent, la référence à *l'éthique* appartient à un discours performatif d'institutions ou d'entreprises préoccupées par la production de « sens » aux activités de leurs salariés, voire par la communication d'une identité (valeurs) comme une marque de fabrique.

Cette contribution[2] prend appui sur un autre point de vue théorique, celui de considérer la question de l'éthique, non comme une prescription, mais comme émergente du mouvement de l'action dans un groupe ou dans une communauté. Posant l'hypothèse d'une éthique appelée endogène (Rahnema & Robert, 2008, 200), notre approche distingue l'éthique de la morale, cette dernière étant construite sur un système établi sur des prises de position et des jugements sociaux. La préoccupation contemporaine pour l'éthique repose sur la reconnaissance d'une complexité inhérente à des valeurs différentes, sur une réflexivité prenant la forme d'une conscience pratique (Giddens, 1984) et enfin sur l'importance de l'interaction par « la confiance réciproque des uns en fonction des autres » (Weber *in* Watier, 2002, 144). En ce sens, nous considérons que « l'éthique […] part de la connaissance et de la reconnaissance des différences qualitatives entre les singularités propres aux modes d'existence » (Rahnema et *al., op. cit.*).

Ce cadrage théorique est croisé avec un regard sociologique qui pose l'action collective comme un vecteur de la production de règles et de normes dans une communauté de projet (Reynaud, 1989), celle qui a été portée par une association, Maisons Paysannes d'Alsace (MPA dans la suite du texte) à l'initiative d'un projet constitutif d'un équipement innovant en 1984 à Ungersheim (Alsace) porteur d'une éthique du développement durable, l'Écomusée d'Alsace (partie 1). La mise en œuvre concrète de ce projet atypique sur le territoire et pour les institutions a reposé sur la vigilance et la présence quotidienne de ses acteurs dans la gestion d'attentes et la coexistence d'une pluralité de valeurs, la négociation de transactions sociales (identités et appartenances) pour de nouvelles formes de légitimité (partie 2). L'initiative collective d'émergence locale n'est pas reconnue légitime par les collectivités locales qui posent l'Écomusée d'Alsace au cœur d'une coopération conflictuelle (partie 3) : quelle éthique de responsabilité pour des parties prenantes aux intérêts contradictoires, entre le projet émancipateur des volontaires et les objectifs gestionnaires, l'exercice du pouvoir politique ne serait-il que se référer aux règles du marché ?

[1] Université de Haute-Alsace Campus Fonderie, Laboratoire SAGE (UMR 7363). josiane.stoessel@uha.fr

[2] Ce travail présente les résultats provisoires d'une recherche en cours et fait suite à une première série d'entretiens réalisés avec les acteurs associatifs, dirigeants, bénévoles et salariés de l'Écomusée d'Alsace. Cette recherche est complétée par des investigations en cours auprès des familles donatrices et des acteurs institutionnels.

1. MATÉRIALITÉ DU PROJET CONSTITUTIF, POUR UNE ÉTHIQUE DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

1.1 Genèse d'un projet émancipateur

L'initiative de l'Écomusée d'Alsace revient à une association locale, Maisons Paysannes d'Alsace, créée en 1973 par de jeunes volontaires (étudiants, ouvriers, employés), amoureux de la nature et sensibles à la disparition des anciennes maisons paysannes du Sud de l'Alsace (Sundgau), progressivement abandonnées par leurs propriétaires ayant quitté la campagne pour habiter en ville. Des chantiers de sauvegarde et de réhabilitation des maisons anciennes en ruine sont organisés dans les villages jusqu'au moment où des propriétaires décident de donner les bâtiments (maison, dépendances) aux volontaires. L'association Maisons Paysannes d'Alsace obtient un terrain (10 ha) à Ungersheim pour recevoir la reconstruction des maisons précédemment démontées, avec le concours du département du Haut-Rhin (1980). Puis, grâce au soutien de l'Etat et de la région Alsace, l'Écomusée d'Alsace ouvre ses portes au public en 1984 en présence de Jack Lang, Ministre de la Culture. Le site connaît un succès immédiat et son développement jusqu'en 2006 s'appuie sur une fréquentation élevée (7 millions de visiteurs de 1984 à 2006). En 2005, l'Écomusée d'Alsace se compose de deux ensembles, un village de 70 maisons et un site de bâtiments industriels (anciennes mines de potasse), soit un ensemble de 110 ha.

La création de l'Écomusée d'Alsace matérialise un projet collectif original et hors du commun : son émergence progressive et improbable est, dans un premier temps, le fait d'une prise de conscience par des jeunes d'un « monde qui disparaît ». Cette vision singulière, profondément anachronique, vient à l'encontre de l'idéologie moderniste et largement partagée à cette époque imposant une rupture sociale, économique et écologique avec un monde « ancien », passé et dépassé. Ce monde est celui des sociétés paysannes, dont le déclin est annoncé en France par Henri Mendras (*La fin des paysans*, 1967). Présents dans les villages, les jeunes volontaires, animés de sensibilités écologistes, sont pris comme des témoins de la disparition de l'activité agricole et du départ des familles paysannes. Derrière le geste du don des maisons abandonnées, l'échange social entre les propriétaires donateurs et les volontaires donataires repose sur une reconnaissance réciproque, sans calcul ni intérêt, par la circulation de *choses* selon l'expression de Mauss (2004 [1950]) porteuses de liens.

1.2 Matérialité des échanges

Comme une médiation concrète dans la relation entre deux personnes, l'objet qui s'échange acquiert une signification singulière, celle-ci n'est pas celle du donateur, ni celle supposée du receveur. Cette signification nouvelle émerge de leur rencontre par la mise en face à face de deux mondes (tradition et modernité, ville/campagne) et de modes d'existence opposés (vie rurale et proximité de la nature/ vie urbaine, consommation et technologie). Au-delà de ces oppositions, l'objet échangé propose de manière inattendue, comme dans notre cas pour les jeunes volontaires, la possibilité d'une expérience nouvelle, par ce que Jean Remy (1978) nomme le rapport à la matérialité, soit l'invention potentielle d'usages nouveaux des maisons anciennes transmises qui s'appuie sur de probables transactions sociales.

L'échange social entre les deux, entre ceux qui partent et ceux qui reviennent vers la campagne, constitue un acte de transmission d'objets et de maisons, il structure des liens et, dans certaines conditions, des obligations implicites. Parmi ces conditions, la liberté de donner et l'acceptation du don sont deux dimensions d'un même principe, à savoir la reconnaissance de l'autre partenaire, facilitée par un statut d'égalité (Godbout, 2000).

Dans notre cas, entre les propriétaires âgés et les jeunes volontaires, la reconnaissance réciproque s'appuie sur l'intérêt commun et différent pour les anciennes maisons paysannes du Sundgau, objet d'intérêt et d'attention, de savoirs concrets. La relation de confiance est établie sur des expériences respectives et bien différentes : celle du labeur et de la vie familiale pour les anciens, celle d'un enchantement et d'une utopie ancrée dans le monde rural et la nature pour les jeunes (Hervieu-Léger, 2005 [1979]). Les volontaires sont les destinataires de dons qu'ils acceptent, non en propriétaires, mais en légataires. Ainsi le site d'accueil d'Ungersheim, sera ce lieu pour « réinvestir ce que [les volontaires] avaient appris »[3]. Parce que le don contient « les deux composantes irréductibles et apparemment inconciliables du lien social, liberté et obligation, autonomie et indépendance » (Godbout, *op.cit.*, 40), l'obligation de rendre est aussi incertaine

[3] Entretien avec un volontaire, membre de MPA.

que libre. Elle se révèle notamment dans la manière de recevoir (et non de prendre)[4] par la reconnaissance de la valeur du don qui est aussi celle des personnes. Enfin, comme l'a très bien montré Claude Lefort (1951, 1415) « on ne donne pas pour recevoir, on donne pour que l'autre donne ». Dans notre cas, la réciprocité des échanges exprime la gratuité des biens concrétisée par leur circulation (géographique et intergénérationnelle) : démontées minutieusement, les maisons seront patiemment reconstruites avec des matériaux d'origine pour être vues, ouvertes à d'autres usages comme des communs.

Pas à pas, l'idée d'un projet novateur et collectif prend forme au sein du collectif que compose l'association MPA : comment considérer ces biens mobiliers et immobiliers, pour les transformer en ressources nouvelles ? Le sentiment de responsabilité (« morale ») mêlé à une éthique de conviction pour les volontaires-militants soutient une logique d'engagement des membres fondateurs de MPA pour un projet librement choisi, imaginé, capable de créer des liens nouveaux avec les habitants du territoire. Les militants sont à la recherche des modalités pratiques d'un projet, partageant un même imaginaire collectif, ils démontent les maisons ne pouvant être conservées in situ, en réoccupent d'autres à l'occasion de chantiers de sauvegarde. L'association est le vecteur de la construction d'une communauté de projet (Reynaud, 1997, 86), soit une communauté qui réunit des personnes volontaires pour adhérer à un même objectif, animées d'une vision commune, celle d'un projet qu'ils portent ensemble. Dans notre cas, ce projet vise à offrir de nouveaux horizons pour un avenir possible et commun intégrant des ruraux et des urbains, par la création d'un lieu inédit appelé « écomusée » (choisi en 1983 par MPA), un projet porté par une dynamique collective et un mouvement de construction de transitions, entre tradition et modernité. Portée par ses fondateurs, la communauté de projet est ouverte à tous ceux qui s'y intéressent, quels que soient leurs titres et leurs statuts : habitants, bénévoles, retraités actifs, jeunes volontaires, salariés. En 2005, l'Écomusée d'Alsace se compose de l'association-mère et d'une entreprise commerciale, soit 900 adhérents, 200 bénévoles et 150 salariés.

1.3 Un projet porteur d'une éthique de développement durable

Pendant près de 20 ans (1984-2003), l'association-mère MPA porteuse de l'Écomusée d'Alsace qu'elle anime avec ses nombreux adhérents, bénévoles, donateurs et volontaires a fait vivre un projet à dimension sociétale, participant à la construction de relations concrètes et symboliques entre bénévoles, salariés et visiteurs. Les pratiques notamment des bénévoles attestent de l'ampleur des attentes des riverains et habitants de la région qui se reconnaîtront progressivement dans le projet de l'association. L'Écomusée devient le lieu de nouvelles découvertes de leur région, de leurs villages et de rencontres, comme celles des visiteurs que sont les familles donatrices, découvrant « leurs » maisons occupées par des travailleurs, ou des artisans bénévoles. Ces rencontres fixent des échanges sociaux et symboliques entre des personnes, une communication des savoir-faire et des temps sociaux de convivialité, propices à une redécouverte positive et valorisante des usages des « anciens », ceux des villages. « Il y a eu un sentiment de convergence entre l'association et les attentes subjectives et sociales, […] nous étions prêts et l'époque était en phase avec nous » déclare son fondateur.

Le projet de l'association entre en résonance avec des visées d'attentes des habitants, citadins et ruraux, jeunes et âgés, les maisons et bâtiments industriels sont ouverts et disponibles comme un bien collectif fragile et *le sentiment de patrimoine*, comme l'a relevé Guy Saez (2002) apparaît comme une transaction sociale « sémantique » : l'Écomusée d'Alsace est l'affirmation d'une volonté d'être acteur participant à la construction renouvelée des usages du patrimoine, à distance de l'offre publique, un rôle revendiqué appartenant aux citoyens. En tant qu'initiative collective et participative, ce projet structure des liens et des solidarités entre une pluralité de groupes, de mondes sociaux et d'individus. L'Écomusée abrite une pluralité de formes d'appartenances et d'identités, familiales, de métiers, communautaires et régionaux : symbole d'un lieu commun qui structure des appartenances multiples et un sentiment de solidarités.

Fondé sur le principe d'une transmission gratuite et de l'échange social, le projet matérialisé constitue un lieu commun qui s'inspire d'une éthique de développement durable. Nous entendons le développement durable à travers les liens sociaux et les solidarités, mettant en valeur l'engagement des individus par des pratiques dirigées vers l'action, par les transactions sociales permettant de concilier des logiques et des valeurs en opposition (Stoessel-Ritz, Blanc et Mathieu, 2012). La transaction sociale permet de penser les pratiques sociales au cœur des contradictions (Rémy *et al.* 1991 [1978]) ; l'observation du système de fonctionnement de l'association MPA dans sa gestion de l'Écomusée permet d'en rendre compte.

[4] Norbert Alter montre que dans le monde de l'entreprise, l'acceptation des dons des salariés n'est généralement pas reconnue pour ne pas avoir à le rendre, voir *Donner et prendre, la coopération en entreprise*, Alter N., 2009.

2. L'ÉCOMUSEE D'ALSACE : GESTION DE LA COMPLEXITÉ, VIGILANCE ET COMPROMIS

2.1 La construction incertaine d'un projet hors cadre

L'histoire du projet d'émanation locale porté par l'association MPA impulse une force sociale au mouvement qui se fait jour : autour du noyau de fondateurs et de leur leader[5], les contacts s'organisent avec les collectivités locales pour trouver, dans un premier temps, un site d'accueil permettant de recevoir les maisons reconstruites. L'accueil du projet ne va pas de soi, il ne s'inscrit pas dans la représentation sociale de l'habitat moderne (pavillonnaire) des élus locaux dont les attentes sont tournées vers le progrès et l'avenir. L'association MPA réussit à négocier un terrain à Ungersheim, le département du Haut-Rhin la soutient pour l'investissement réalisé dans le cadre d'un musée de plein air, l'Écomusée d'Alsace bénéficie de 75 ha supplémentaires en 1989, le nombre de visiteurs passe de 200 000 à 300 000 par an. Ne bénéficiant pas de fonds propres, ni de soutien public pour son fonctionnement, MPA décide de créer une société privée avec des mécènes, Ecoparcs (1989) chargée de la gestion des activités marchandes en appui au projet associatif de MPA. Le soutien public au programme d'investissement de MPA demeure un point d'achoppement pour le conseil général du Haut-Rhin qui, après avoir attribué des fonds à l'acquisition de maisons anciennes, entend reprendre ses « droits de propriétaire ». Le département s'assure la mainmise sur le patrimoine de l'association MPA par la création en 1992 d'une association parallèle ayant pour objet la propriété de l'écomusée. L'impossible coopération entre les deux associations est source de tensions jusqu'à la fusion des deux structures formant l'association Écomusée d'Alsace (2003) dont 51% des membres sont des élus associatifs.

En dépit de ces difficultés, l'activité de l'Écomusée d'Alsace affiche des résultats encourageants, un chiffre d'affaires de 7,5 millions d'euros par an tout en dégageant un autofinancement à hauteur de 10 millions d'euros pour ses investissements (fonds privés et bénévoles). La structure hybride, marchande (Ecoparcs) et non marchande (association), privée et parapublique, constitue une ressource en termes de négociation, la marge d'autonomie étant toutefois étroite. Cette caractéristique des organisations de l'économie sociale et solidaire est spécifique selon Laville et Nyssens (2001) dans ces structures souvent hybrides dont le fonctionnement repose sur des logiques complexes apparemment inconciliables, lucrative et non lucrative, professionnelle et bénévole, privée et publique.

Dans la gestion de ces oppositions, la dimension « éthique » n'apparaît pas comme une cause justificatrice aux yeux des acteurs, elle se dégage comme une dimension immanente des pratiques sociales, par des usages sociaux du lieu de l'Écomusée et par l'apprentissage de compétences des acteurs.

Par son positionnement et son identité propre, le lieu de l'Écomusée d'Alsace ne se présente ni comme un musée, ni comme un parc d'attractions, c'est donc un lieu à part qui se dérobe aux cadres établis. Son patrimoine constitué de maisons et de milliers d'objets donnés et ayant retrouvé vie donne une impression de familiarité vis-à-vis de ce qui apparaît comme un bien commun dont les usages sont transmis par des bénévoles (accueil de jeunes scolaires, jeunes en insertion, visiteurs en famille). L'idée du « patrimoine vivant » (Grodwohl) se concrétise par la découverte des significations (symbolique, vernaculaire) données aux activités (de métiers, d'artisans) présentes sur le site comme dans une séquence de la vie ordinaire. Les formes d'appropriation des lieux se présentent comme disponibles, c'est-à-dire ouvertes sur des possibilités offertes diversifiées, elles ne sont pas dirigées vers un client, mais font référence à des modes de vie (usages des objets) et à l'expérience sociale (ateliers de fabrication). Les maisons sont habitées par des personnes (bénévoles, volontaires) occupées à l'entretien de l'environnement (jardin, animaux) et à la fabrication de recettes de cuisine (ateliers d'apprentissage) ou d'objets (bois, fer). Ce lieu d'échanges concret « là où vivent les gens » entre l'idéal associatif et le monde environnant (visiteurs, familles, habitants, jeunes) est propice à des transactions sociales qui reposent sur la reconnaissance structurante de savoirs et des habitants. Ces transactions opèrent par l'expérience des relations humaines, ou par le récit de vie ayant pour objet une identité sociale, attribuée ou assumée des individus et la reconnaissance (Dubar, 1995). Dans ce cas, l'Écomusée participe à un processus d'apprentissage interculturel (rural/urbain, tradition/innovation, local/global) de modes d'existence sociale et de manière tacite, vecteur d'une éthique de développement durable.

[5] Marc Grodwohl, membre fondateur de l'association Maisons Paysannes d'Alsace, ancien directeur de l'Ecomusée d'Alsace. Anthropologue, chercheur associé au laboratoire PACTE, Uuniversité Joseph Fourier-Grenoble.

2.2 Le fonctionnement de la structure, ou la vigilance permanente d'une attention et d'une gouvernance interne

L'expérience individuelle et collective de l'Écomusée se concrétise également par des processus d'apprentissages entre les bénévoles, les militants, les élus des collectivités et les professionnels. Le schéma d'origine ayant présidé à l'élaboration de l'Écomusée d'Alsace repose sur une coopération interne entre les parties prenantes des deux structures porteuses du projet en 2003 : d'un côté, l'association de l'écomusée d'Alsace (propriétaire et imposée par le département du Haut-Rhin), de l'autre, la société Ecoparcs chargée de la gestion des activités marchandes et émanation de l'association MPA.
La coexistence des structures, nées d'initiatives divergentes, met à l'épreuve les capacités de coopération des acteurs en présence, comme dans une éthique de la coopération (Storrie et *al.*, 2012). Elle passe par la reconnaissance réciproque des acteurs en présence et la possibilité de comprendre le bien commun en jeu, dans la lecture qualifiante du projet et de son intérêt.
La coexistence pose la question des statuts des acteurs et de leur légitimité (compétence, valeurs) et des rôles différents de chacun dans le projet, ce qui se joue dans un premier temps à l'échelle de la vie quotidienne. Ici, c'est la présence permanente sur le site, aux côtés des uns et des autres, qui permet de construire (ou non) les possibilités concrètes d'interactions et de résolution des problèmes de chaque jour. Les pratiques sociales de la vie ordinaire sont précisément, au cœur des contradictions et mobilisent l'attention des individus présents : « chaque jour, l'engagement [des participants] est une obligation socialisante » (Goffman, 1974). Les interactions socialisatrices se dégagent des échanges concrets et de la « confiance réciproque » (Weber, *op.cit.*) porteuse de transactions. Pour le fondateur de l'écomusée, la création de valeurs prend appui sur les échanges et le don, concernant la « sacralité du schéma de transmission », autrement dit, un modèle social vecteur d'éthique qu'il convient renouveler chaque jour.
C'est ainsi que le rôle d'un dirigeant est aussi conçu comme celui d'un animateur ayant une vision à transmettre, différente de celle du manager. Sa place est dans un changement culturel (Crozier, (1991) et l'innovation : « il fallait réfléchir à chaque instant sur les avantages et les inconvénients de la décision la plus insignifiante en apparence, car chacun pouvait ouvrir la brèche d'une prééminence du financier […]. Dans la confrontation du dirigeant au réel, sans arrêt, il faut trouver la pédagogie appropriée »[6]. La coopération des bénévoles et des salariés ne se pose pas comme un allant de soi, elle se construit dans la reconnaissance des différences, mettant en jeu des reconnaissances de légitimité des compétences respectives. Dans ce cas, la dynamique de l'action collective constitue un vecteur de transformation des représentations sociales que les uns se font des autres et « les valeurs émergent de l'interaction » (Reynaud et Richebé, 2007). La coproduction d'évènements et de fêtes sur le site de l'Écomusée d'Alsace constitue des moments favorables à la prise de conscience des interdépendances et des solidarités entre volontaires et professionnels et à l'émergence des valeurs toujours conditionnelle et contingente. Le charisme d'un leader présent et animé d'une vigilance permanente sur le terrain de la vie quotidienne constitue un garde-fou pour ne pas basculer vers la facilité des relations marchandes par le truchement de la consommation. « La réussite économique demande un arbitrage de chaque instant, un équilibre entre la pureté du projet et la nécessité de la vie quotidienne »[7]. Entre salariés et bénévoles, les tensions sont présentes, le dirigeant animateur reconnaît la nécessité de « réfléchir à chaque instant les bienfaits de la chose » c'est-à-dire la possibilité de coopérer, « au-delà des structures, ce sont les modes d'action qui comptent » ce qui sous-tend des arbitrages complexes. La gestion de ce projet se concrétise par l'engagement de ses acteurs[8].

2.3 Les normes d'une communauté de projet

De structure bicéphale, l'Écomusée d'Alsace repose pour ses fondateurs sur un double ancrage organisationnel avec la coexistence d'une association et d'une société. Leur mode de gestion est coordonnée par une volonté commune de servir le projet de l'association d'origine. Ainsi, des règles de solidarités entre les structures ont été fixées dans l'intérêt de servir la cause de l'association, pour les fondateurs, les actionnaires de la société Ecoparcs n'ont jamais demandé de dividendes. La remise en question du soutien public (collectivités territoriales) a permis une prise de conscience de la responsabilité collective au sein de la société. Les incertitudes de l'environnement politique local suscitent des effets de cohésion interne et le rapprochement de la structure associative (MPA) et de la société Ecoparcs.

[6] Entretien avec Marc Grodwohl, fondateur et ancien directeur de l'Écomusée d'Alsace, 2011.
[7] idem
[8] Des bénévoles sont embauchés, les salariés « font plus que des salariés » et des jeunes en insertion travaillent dans des chantiers sur le site.

La fusion sous contrainte des deux associations (2003) met cette gouvernance endogène de l'Écomusée à l'épreuve : en effet le contrat social initial portée par l'association MPA et la société Ecoparcs, édifié sur la confiance réciproque et la transaction tacite d'un contrat social n'est plus de mise.
Ce contrat social est celui qui a permis d'élaborer des compromis pratiques (Ledrut, 1976) dans la mise en œuvre concrètes de logiques opposées sources de tensions, entre l'activité marchande et l'activité non marchande, entre les échanges monétaires et non monétaires, entre le lucratif et le non lucratif, entre les experts et les profanes. De cet échange transactionnel émergent des compétences particulières, celles qui accordent une légitimité au projet et à ses chevilles ouvrières comme une éthique endogène à l'action d'une communauté de projet.
L'intervention volontaire d'un tiers institutionnel (collectivité départementale) produit le basculement des rapports de force et l'exercice du pouvoir au sein de l'entreprise est mis à mal par une entreprise de rejet du modèle sous-jacent à l'Écomusée et à sa gouvernance. La mise en doute de la valeur éthique des dirigeants et la suspicion quant à la gestion des fonds de l'association alimentent un discours médiatique et institutionnel. La fusion des associations repose sur un accord de partenariat fragile en l'absence de communauté autour d'un projet dont l'incompréhension reflète une légitimité en crise. Les institutions publiques dévoilent un nouveau projet en 2003 (Bioscope) et la négociation d'une transaction entre les parties prenantes n'est plus, dès lors, d'actualité.

3. ENJEUX DE POUVOIR ET CONCURRENCE MARCHANDE : GOUVERNANCE NÉO-LIBÉRALE ET ÉTHIQUE DE RESPONSABILITÉ

En 2000, le conseil régional d'Alsace décide de l'implantation d'un projet de parc ludique, le Bioscope, aux côtés de l'Écomusée. La fusion des associations (2003) évoquée précédemment apparait comme un *aggiornamento* destiné à mettre fin à la guerre entre associations et protéger l'écomusée des convoitises du promoteur privé du Bioscope. L'année suivante, le changement de majorité au conseil général se traduit par un retournement des alliances, le conseil général se rallie à la région et soutient le Bioscope.

3.1 Reconnaissance paradoxale et enjeux politiques

L'Écomusée d'Ungersheim et ses acteurs sont mis à l'épreuve par le basculement des rapports de forces institutionnels et politiques au moment où un important programme d'investissement, soutenu par les mêmes collectivités, se réalise : en 2004, l'ouverture de l'espace des collections de fête foraine, du Festival de la maison et de la mine de potasse (avec liaison en train entre les sites de l'écomusée), élargit la surface du site à 110 ha. Les tensions émanant du partenariat institutionnel produisent une profonde crise interne et externe qui sera fatale.
Tout se passe comme si la cristallisation des tensions sur le projet de l'écomusée devait se mesurer à la hauteur de son succès grandissant et reconnu, mais à la légitimité cependant contestée. La controverse s'installe, nourrie par une quête incessante de justification alimentée par les attentes des collectivités publiques.
N'étant jugée ni comme une association, ni comme une entreprise, la structure porteuse de l'Écomusée (Association de l'écomusée et Ecoparcs) présente une organisation hybride hors cadre, à distance des règles conventionnelles, ce qui selon ses détracteurs, permet de préjuger de ses limites notamment professionnelles. Dans le discours public, l'invocation de différents registres de la justification (Boltanski et Thévenot, 1987), notamment le registre marchand et le registre civique, met en valeur leur incompatibilité irréductible : d'un côté une association-entreprise « qui marche bien grâce aux deniers publics », de l'autre, des structures ayant un fonctionnement autonome et risquée, avec des « amateurs [qui] vont se planter »[9].
Dans le jeu pervers de la disqualification, la rhétorique de la justification s'appuie sur une argumentation de logiques d'emprunt contradictoires : celle des services du ministère de la culture et de la communication qui auraient déploré les moyens financiers mis au profit de l'Écomusée, preuve que sa réputation vertueuse ne serait pas celle d'un « vrai » musée, celle du monde de l'entreprise considérant le professionnalisme des dirigeants à leur capacité à dégager des capacités d'investissement (et de profit) dont le niveau aléatoire témoignerait de l'amateurisme. Entre la sphère publique et la sphère marchande, la

[9] Extraits d'entretiens réalisés.

gouvernance de l'Écomusée est mise à mal : devant la radicalité de cette opposition, la direction de l'Écomusée est au cœur d'une campagne de discrédit jetant la suspicion sur l'éthique de ses dirigeants. Les collectivités exigent leur démission et signent une convention avec le promoteur privé du Bioscope qui prend en 2006 la gestion de l'écomusée et obtient la majorité des parts de la société Ecoparcs.
La difficulté récurrente des autorités publiques à comprendre le projet d'émanation locale de l'Écomusée comme la concrétisation d'une forme d'émancipation citoyenne constitue un défi et canalise une volonté publique à vouloir assurer le contrôle de ce projet qui lui échappe. Les aides publiques seraient-elles soumises à une obligation de dette ?
La stratégie d'appropriation du site exigeait des négociations pour une gouvernance démocratique écartée des enjeux, dans notre cas ceux-ci se cristallisent sur des pratiques ayant toujours une vérité double (Bourdieu, 1994, 178), entre d'un côté, une vérité objective, justifiant le recours à une intervention publique supposée protectrice ; de l'autre, une vérité subjective qui vise un degré de contrôle public sur l'écomusée. Le transfert de l'Écomusée d'Alsace par les collectivités publiques au profit d'une entreprise privée, est-il signe d'une « une bonne gouvernance » susceptible de fournir une justification rationnelle par la gestion d'une société privée de biens privés du patrimoine collectif ?

3.2 Céder aux règles du marché, la responsabilité d'un non-choix ?

La négociation entre les parties prenantes (*Stakeholders*) (Freeman, 1984) est un terrain où s'affrontent des acteurs aux intérêts divergents et aux statuts inégaux. Les attentes institutionnelles vis-à-vis des acteurs issus de la société civile, comme l'association de l'Écomusée, sont profondément inégales et ont avantagé sans débat public ni consultation préalable, une entreprise privée promotrice de tourisme. La critique publique de l'entreprise marchande de l'Écomusée devient dans ce contexte un discours qui masque et laisse entendre que les autorités publiques ne pourraient souscrire à une logique marchande, qui paradoxalement, s'installe de manière banale dans l'environnement.
Dans notre cas, la question serait ainsi moins celle de l'ouverture au marché d'une activité d'entreprise sociale, que celle de l'autorité s'octroyant la légitimité de le faire. Le fondateur de l'Écomusée témoigne de son infatigable vigilance à vouloir résister aux « idoles » du marché, car, dit-il « tous les jours il fallait détruire le temple ». L'éthique de responsabilité dont fait preuve ce dirigeant de l'association n'est ni visible ni reconnue quand bien même elle s'inscrit dans un rapport de forces. À l'opposé, le conseil général du Haut-Rhin et la région Alsace revendiquent le pouvoir sur le devenir de l'Écomusée, un projet collectif à légitimité locale, avant de le céder à une régulation marchande, subordonnant la rationalité politique à la rationalité économique.
Cet interventionnisme politique et juridique qualifie ce que Foucault, dans sa dernière leçon, a appelé le néolibéralisme qu'il définit ainsi : « le problème du néolibéralisme, c'est de savoir comment on peut régler l'exercice global du pouvoir politique sur les principes d'une économie de marché » (de Lagasnerie, 2012, 53). L'intervention publique locale se fixe sur un projet d'émancipation citoyenne « pour que les mécanismes concurrentiels, à chaque instant et en chaque point de l'épaisseur sociale, puissent jouer leur rôle de régulateur » (*op.cit.*, 52).
Dans notre cas, l'Écomusée d'Alsace n'a pas bénéficié d'un statut particulier, son activité est le fruit d'un processus d'émanation locale à visée émancipatrice et porté par des habitants ayant pris conscience de l'intérêt collectif de transmettre leurs biens au service d'un projet commun. L'intérêt des arbitrages publics en faveur de la régulation marchande est susceptible de décharger les collectivités d'un équipement et de son coût d'entretien, il n'en demeure pas moins que la responsabilité des décisions prises, qui mettent en jeu le bien commun et son maintien dans la sphère sociétale de l'espace public, pose la question de la démocratie participative et de la reconnaissance des compétences des individus citoyens.
La responsabilité d'un non-choix *vs* éthique de la coopération met en exergue l'échec de la tentative de prise de pouvoir et le désenchantement prévisible d'un projet dynamique. L'arbitraire des décisions politiques comme forme légitime de la violence symbolique (Bourdieu, 1997, 268) met en valeur l'ambition publique de la maîtrise d'un ordre des choses, au risque de sous-estimer les dynamiques et les vertus d'une économie sociale instituante (Desroches, 1991) fondée sur une démocratie participative créatrice de compétences dans l'exercice de la citoyenneté (Blanc, 2000).

CONCLUSION

La question de l'éthique renvoie aux enjeux de gouvernance et de rapports de pouvoir entre des acteurs aux rôles et aux statuts inégaux. L'histoire récente du projet de l'Écomusée d'Alsace a mis en valeur la manière dont des règles et des principes dits « éthiques » s'inscrivent dans une dynamique d'une action collective portée par une communauté de projet, composée de bénévoles, volontaires et professionnels faisant partie de l'association porteuse du projet. L'analyse de la portée sociétale de cette initiative a mis en valeur ses propriétés d'émancipation sociale par les transactions sociales identitaires que permet l'échange matériel et immatériel des objets et l'expérience de leurs usages. L'impact de cette activité de l'Écomusée a permis de dégager sa place comme vecteur d'une éthique de solidarités au service du développement durable. Ces qualités sont mises à l'épreuve du fonctionnement interne et de la négociation, toujours renouvelée des termes d'un contrat social et de ses règles. Le succès de l'entreprise éveille des convoitises qui dévoilent les ambitions des collectivités territoriales contestant l'éthique dans la gestion des activités de l'Écomusée. La volonté de reprise en main publique n'assure pas les garanties suffisantes pour maintenir une gouvernance démocratique du projet, confié *in fine* à des opérateurs privés du marché. L'éthique de responsabilité sera celle d'une coopération entre partenaires égaux qui se reconnaissent, capables de négocier les règles d'une gouvernance démocratique.

BIBLIOGRAPHIE

ALTER N. (2009) *Donner et prendre, la coopération en entreprise*, Paris, La Découverte.

BLANC M. (2000) Les multiples facettes de la citoyenneté : pour une clarification du concept. Les enjeux de la citoyenneté pour l'Europe, *in* C. Fiévet (éd.), *Invention et réinvention de la citoyenneté*, Pau, éd. J. Sampy, pp. 683-696.

BOLTANSKI L., THÈVENOT L. (1987) *De la justification Les économies de la grandeur,* Paris, PUF.

BOURDIEU P. (1994) *Raisons pratiques*, Paris, Le Seuil, 245 p.

BOURDIEU P. (1997) *Méditations pascaliennes*, Paris, Le Seuil, 416 p.

CROZIER M. (1991) *État modeste, État moderne. Stratégies pour un autre changement,* Paris, Le Seuil, 309 p.

DE LASGASNERIE (2012) *La dernière leçon de Michel Foucault. Sur le néolibéralisme, la théorie et la politique*, Paris, Fayard, 174 p.

DESROCHES H. (1991) Histoires d'économies sociales. D'un tiers état aux tiers secteurs 1971-1991, Paris, Syros, 262 p.

DUBAR C. (1995) *La socialisation. Construction des identités sociales et professionnelles*, Paris, Colin, 262 p.

FREEMAN R. E. (1984) *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Phoenix Books.

FREUND J. (1965) *L'essence du politique*, Paris, Sirey, 764 p.

HERVIEU-LEGER D., HERVIEU B. (2005) *Le retour à la nature : au fond de la forêt, l'État* [1979], La Tour d'Aigues, éd. de l'Aube.

GIDDENS A. (1984) *La constitution de la société*, éd. française 1987, Paris, PUF.

GODBOUT J. (2000) *Le don, la dette et l'identité,* Paris, La Découverte, MAUSS, 188 p.

GOFFMAN E. (1974) *Les cadres de l'expérience*, Paris, Minuit.

LEDRUT R. (1976) *L'espace en question*, Paris, Anthropos.

LAVILLE J.-L., NYSSENS M. (2001) The social Enterprise: Toward a Theorical socio-economic Approach, *in* C. Bozarga, J. Defourny (dir) *The emergence of social Enterprise*, London, Routledge.

LEFORT C. (1951) L'échange et la lutte des hommes, *Les Temps modernes*, n°64, 1401-1417.

MAUSS M. (2004) *Sociologie et anthropologie*, [1950], Paris, PUF, 482 p.

RAHNEMA M., ROBERT J. (2008) *La puissance des pauvres*, Arles, Actes Sud, 290 p.

REMY J., VOYE L., SERVAIS E. (1978) *Produire ou reproduire ? Une sociologie de la vie quotidienne*, Tome 1 : Conflits et transaction sociale, Bruxelles, De Boeck, 2è édition 1991.

REYNAUD J.-D., RICHEBÉ N. (2007) Règles, conventions et valeurs. Plaidoyer pour la normativité ordinaire, *Revue Française de Sociologie*, n° 48-1, janvier-mars.

REYNAUD J.-D. (1997) *Les règles du jeu. L'action collective et la régulation sociale*, Paris, Colin, [1989] 3ème éd., 342 p.

SAEZ G. (2002) *Le patrimoine saisi par les associations*, Paris, La Documentation Française.

STOESSEL-RITZ J., BLANC M., MATHIEU N. (dir.) (2012) *Développement durable, communautés et sociétés. Dynamiques socio anthropologiques*, Postface d'André Petitat, Bruxelles, Peter Lang, Coll. Ecopolis, n° 15, 231 p.

STORRIE T., STOESSEL-RITZ J., KERN F., DJENANE M. (2012) Interdisciplinary and ethics of sustainable development: Researchers' networking, transitional dynamic and creativity, International Congress : *Global environmental Change and Human Security, The Need for a New vision for Sciences, Policy and Leadership*. Marrakech, (NRCS).

WATIER P. (2002) *Une introduction à la sociologie compréhensive*, Belfort, Circé, 178 p.

Éthique et gouvernance d'entreprise en Afrique du Sud : le cas de Lonmin

Mhammed ECHKOUNDI[1] et Gwenaëlle OTANDO[2]

Le cas de l'entreprise Lonmin opérant dans le secteur minier du platine en Afrique du Sud est révélateur des dysfonctionnements caractérisant la gouvernance de ce type entreprise qui semble profiter exclusivement aux actionnaires au détriment des travailleurs. L'Afrique du Sud possède 80% des réserves mondiales de platine. La zone minière de Marikana où opèrent huit entreprises multinationales fut le théâtre au cours de l'année 2012 d'un massacre au cours duquel 34 mineurs grévistes ont été tués. L'augmentation des salaires et l'amélioration des conditions de vie des mineurs sont les principales raisons ayant conduit à ces grèves. Les rapports émis par des fondations sud-africaines sur la responsabilité sociale de l'entreprise Lonmin révèlent l'existence d'un véritable hiatus entre les engagements sociaux et environnementaux de cette entreprise et les réalisations. La firme continue à avoir recours au système du travail-migrant hérité de la période de l'apartheid où les mineurs (venant des régions Eastern Cap et des pays voisins Lesotho, Swaziland, Mozambique…) sont considérés comme une main-d'œuvre bon marché. Cet article montre que la gouvernance de Lonmin est exclusive en ce qu'elle ne prend pas en compte les intérêts des travailleurs ni ceux des communautés locales. L'ampleur des grèves affectant le secteur minier en Afrique du Sud ainsi que la reconfiguration du champ syndical et partant l'émergence de nouvelles modalités de négociation collective, traduit la multiplication des conflits entre salariés et actionnaires sur le partage de la valeur ajoutée. Ce qui laisse entrevoir la possibilité de l'émergence au sein de Lonmin d'une nouvelle gouvernance plus attentive aux intérêts des travailleurs et des communautés locales.

La première partie restitue le débat théorique sur la gouvernance d'entreprise et en souligne la pertinence pour analyser la réalité des pays africains richement dotés en ressources naturelles et minières (très convoitées par les multinationales). La deuxième analyse le contexte socio-économique de l'Afrique du Sud, vingt ans après la fin de l'apartheid. L'idée sous-jacente est de montrer qu'en dépit des efforts consentis pendant les deux dernières décennies, les Noirs Sud-Africains restent largement touchés par la pauvreté et que les lois de discrimination positive n'ont profité qu'à une infime minorité. Ce qui explique la défiance de la population vis-à-vis de l'ANC (qui avait bâti son idéologie sur la lutte contre la discrimination et l'amélioration des conditions de vie des plus démunis). Sur fond de ce constat de crise du politique en Afrique du Sud, la troisième partie examine la gouvernance de l'entreprise Lonmin sous le prisme du massacre de Marikana. Nous mettrons en avant l'idée que ce massacre traduit à la fois un problème d'éthique et une gouvernance tournée exclusivement vers les actionnaires.

1. LES FONDEMENTS THÉORIQUE DE LA GOUVERNANCE D'ENTREPRISE

S'il y'a des sujets qui restent peu explorés en Afrique, c'est bien celui de la gouvernance des multinationales installées ici et là dans le continent. Ceci est d'autant plus intéressant que nous assistons, de nos jours, à une diversification des partenaires économiques et, partant des multinationales intéressées par les ressources naturelles et minières du continent. Il en est ainsi pour les multinationales issues des pays développés et émergents. Toutefois, malgré les ressources dont disposent les pays du continent et les profits pharamineux réalisés par les multinationales opérant dans les secteurs miniers et énergétiques, les communautés locales et les salariés demeurent « le parent pauvre » de la gouvernance de ces multinationales. Le massacre de Marikana peut être considéré comme un cas d'école pour l'étude de la

[1] Enseignant-chercheur à l'Institut des études africaines, Université Rabat Mohammed V. echkoundi@yahoo.fr
[2] Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université d'Artois. otando@voila.fr

prise en compte des intérêts des salariés et de la communauté locale dans la gouvernance d'entreprise. D'où le lien que l'on peut faire entre éthique et gouvernance d'entreprise.

1.1 La gouvernance actionnariale versus la gouvernance plurale

Au premier abord, le débat sur la gouvernance des entreprises repose sur l'hypothèse suivante : parce qu'ils sont capables de s'affranchir des mécanismes mis en place pour les contrôler, les dirigeants d'entreprises sont en mesure de s'attribuer des rentes (Bancel, 1997) au détriment des actionnaires et des autres partenaires de l'entreprise (*stakeholders*). Force est de reconnaître que le débat sur la gouvernance des entreprises s'inscrit dans un courant de pensée en provenance des États-Unis, où les dirigeants disposent d'un pouvoir fort face à un actionnariat dispersé. En fait, il s'agit de rechercher les conditions qui assureront le primat d'une gouvernance actionnariale faisant primer les intérêts des actionnaires dans le processus de prise de décision stratégique. Ainsi, une telle conception de la gouvernance d'entreprise s'inscrit dans un courant à dominante anglo-saxonne qui consacre les actionnaires au centre du dispositif.
Dès lors, le problème essentiel restant à résoudre réside dans la marge de manœuvre dont disposent les dirigeants leur permettant de déroger à l'objectif de la maximisation de la valeur actionnariale. Formulée de la sorte, la paternité des théories de la gouvernance pourrait être revendiquée par des auteurs, tels que Means et Berle (1932). En effet, les travaux de ces deux auteurs ont le mérite de montrer que la séparation entre la propriété et le contrôle conduit à une situation où les divergences d'intérêts entre propriétaires et dirigeants deviennent problématiques. Ainsi, selon eux, les grandes entreprises modernes seraient dirigées par des managers qui n'auraient aucune raison d'avoir les mêmes objectifs que les propriétaires du capital.
Devant le succès des approches managériales de la firme, la théorie de l'agence, développée par Jensen et Meckling (1976), a été l'arme de la contre offensive lancée par les économistes ultralibéraux pour légitimer la vision d'une firme appartenant exclusivement à ses actionnaires.
Toutefois, d'autres définitions prenant du recul avec cette conception de la gouvernance d'entreprise se sont développées. Selon Charreaux (1997, 423) « Le gouvernement d'entreprise recouvre l'ensemble des mécanismes organisationnels qui ont pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants. »
De même, l'argument principal avancé à l'encontre de la théorie de l'agence consiste à évoquer l'idée que les actionnaires ne sont pas les seuls à être concernés par l'évolution de l'activité de la firme. D'autres acteurs sont parties prenantes, soit par des relations contractuelles, soit tout simplement par l'impact des activités de la firme sur son environnement. Ainsi, un pas dans la bonne direction consisterait à imposer aux entreprises de tenir compte de toutes les parties prenantes, en plus de leurs actionnaires. De ce point de vue, si l'actionnaire court le risque de perdre sa mise, les autres parties prenantes sont susceptibles de subir des préjudices à des degrés divers. Dans cette perspective, une nouvelle approche émerge qui se veut pluraliste et que les économistes appellent « *stakeholders theory* », qui s'oppose à la « *shareholder* ». Ce qui modifie complètement le problème de la gouvernance d'entreprise.
Exclure, *a priori*, du débat sur la gouvernance, les clients, fournisseurs et salariés serait donc contestable. Il devient inévitable de les intégrer en développant une analyse *stakeholder*. Ce mode d'organisation vise à maximiser la valeur pour l'ensemble des parties prenantes. Notons que dans une acceptation plus large, une partie prenante est tout acteur concerné par la bonne marche de l'entreprise. De ce fait, elle englobe non seulement tous ceux qui participent au nœud de contrats mais aussi ceux qui peuvent subir des externalités négatives du fait de l'activité de l'entreprise (Stiglitz, 2006). Ainsi, dans le cadre d'une gouvernance d'entreprise partenariale (*stakeholder gouvernance*), les intérêts de l'ensemble des partenaires sont pris en compte. Dans cette optique, la performance de l'entreprise n'est plus seulement appréciée au regard des seuls intérêts des actionnaires (*shareholders*), mais au regard de ceux de l'ensemble des partenaires (*stakeholders*). De façon essentielle, le développement d'une entreprise repose sur deux éléments fondamentaux, le capital financier apporté par les actionnaires et le capital humain fourni par les salariés non dirigeants.
Stiglitz (2006, 283), propose des initiatives qui vont dans le sens de la prise en compte des parties prenantes dans la gouvernance d'entreprise, « Faire payer aux entreprises les dégâts qu'elles causent - blessures de travailleurs ou de l'environnement - les incitera à agir de façon plus responsable, et vérifier que leurs salariés le font aussi ». Il élargit, un peu plus loin, sa vision critique en soulignant que : « Plusieurs changements feraient beaucoup pour corriger le système. Le premier serait de permettre aux habitants des autres pays de porter plainte dans les pays d'origine de l'entreprise en faute. »

1.2 De la technique à l'éthique de la gouvernance d'entreprise

Clarkson (1995), propose une vision différente des précédentes. Pour l'auteur, seul le souci d'équité peut dicter la conduite de dirigeant en la matière, sur la base de principes moraux éthiques. Dans la même optique, Charreaux (2002) considère que la vision normative est nécessaire dans la mesure où elle permet à l'entreprise d'assurer la coalition à même de permettre à l'entreprise d'être créatrice de richesses. Dans le même ordre d'idées, Beaufort (2006) poursuit en écrivant : « l'étude de la gouvernance d'entreprise n'est pas seulement l'étude de mécanismes et de règles, elle doit également intégrer une dimension éthique et prendre en compte l'ensemble des composantes de l'entreprise. » De ce point de vue, l'entreprise en tant que communauté évoluant dans un monde en perpétuelle transformation est dans la nécessité d'ajuster, en permanence, sa stratégie aux exigences pratiques éthiques. Comme le souligne aussi Lamy (préface à l'ouvrage de Beaufort, 2006), il s'agit de construire une capacité « d'adaptation permanente tant des pratiques des entreprises que des systèmes de régulation élaborés par les pouvoirs publics ».

La gouvernance d'entreprise s'est transformée au fur et à mesure que sa dimension éthique est prise en compte, invitant ainsi à mieux appréhender les intérêts sur le long terme des différentes parties prenantes. À cet égard, Stiglitz (2006), propose une réforme de la gouvernance de l'entreprise. Dans cette perspective, il met en avant l'idée de rendre de la concordance entre les stratégies des firmes et l'intérêt public. C'est ainsi, qu'en plus de la prise en compte de toutes les parties prenantes présentes au sein de l'organisation, l'entreprise devrait prendre en compte les collectivités et les territoires où elle opère. « Suivre une politique environnementale saine, ne devrait pas constituer une trahison de la confiance de leurs actionnaires, même si les profits en souffrent » (Stiglitz, 2006, 281).

En se basant sur ces dernières évolutions qui ont affecté la gouvernance de l'entreprise, il propose d'étendre la responsabilité de l'entreprise à d'autres domaines : « s'il est défendable d'instaurer la responsabilité personnelle des chefs d'entreprise en matière comptable à l'égard des actionnaires et des autres parties concernées, il est encore plus justifié de la faire dans d'autres domaines. Dévaster l'environnement (dérober son patrimoine à toute une collectivité) n'est pas un crime moins grave que voler les investisseurs en manipulant les livres des comptes. Les dommages infligés à l'environnement par les entreprises sont plus durables, et les victimes sont des innocents qui se trouvaient là, sans être parties à un accord intéressé à un investissement » (Stiglitz, 2006, 283). Ainsi, nous nous trouvons au cœur de la problématique de l'éthique d'entreprise[3]. Ce qui constitue, selon D'Iribarne. (2003, 194) un lieu privilégié de la rencontre de l'universel et du local, « Ainsi il est de moins en moins admis que l'on invoque une forme quelconque d'exception culturelle pour se dispenser de lutter contre la corruption. »

Ce qui se passe actuellement en Afrique du Sud par rapport à la montée en puissance des ouvriers dans la gouvernance des entreprises multinationales opérant dans le domaine minier, peut être considéré comme un précèdent historique en ce qu'il constitue un cas qui pourrait être dupliqué dans d'autres pays africains richement dotés en ressources énergétiques et minières. En effet, l'intensification de la concurrence en Afrique entre multinationales des anciennes et nouvelles puissances, est une fenêtre d'opportunité historique en ce qu'elle donne une marge de manœuvre à la fois aux États africains dans les négociations et aux ouvriers (comme acteur important dans la gouvernance d'entreprise de ces multinationales).

2. LE CONTEXTE SOCIO-ÉCONOMIQUE DE L'AFRIQUE DU SUD, 20 ANS APRÈS L'APARTHEID

L'Afrique du Sud représente un véritable potentiel en matière de ressources minières et énergétiques (Tableau 1). Le pays possède d'importantes réserves de charbon qui permettent de fournir 90% de la production d'électricité.

Actuellement, la montée des tensions, liées essentiellement à la persistance de la pauvreté, met les organisations antiapartheid devant des défis économiques et sociaux majeurs. La multiplication des grèves en Afrique du Sud traduit la rupture du « contrat social » entre classes pauvres, ANC (Congrès National Africain) et syndicat. Pratiquement vingt ans après la fin de ce qu'il est convenu d'appeler la triple discrimination organisée (économique, politique et sociale), on reproche à l'ANC de rester assez vague sur les politiques économiques et sociales susceptibles d'améliorer le sort des personnes vulnérables.

[3] Stiglitz intègre dans le système de gouvernance d'entreprise un quatrième acteur qui représente l'intérêt général et non privé. Il s'agit de la collectivité. L'objectif est de faire payer aux entreprises les dégâts écologiques qu'elles causent (dégradation de l'environnement, pollution de l'air).

Tableau 1 : Part de l'Afrique du Sud dans les réserves mondiales de ressources minérales

Ressources	Part dans les réserves mondiales en %
Or	40
Diamants	90
Chrome	68
Manganèse	81
Platine	80

Si la victoire de Zuma en mai 2009 s'est fondée sur la dénonciation de l'action des gouvernements post-apartheid et leur incapacité à endiguer des problèmes endémiques tels que la criminalité, sa côte de popularité a considérablement baissé en raison des problèmes de gouvernance dans lesquels les membres de l'ANC se trouvent impliqués et le massacre de Marikana qui a créé une sorte de déchirure entre l'ANC et son électorat historique (les classes défavorisées). Nombre d'analystes reproche aux membres de l'ANC leur proximité suspecte avec les grandes multinationales. « La classe capitaliste contrôle en Afrique du Sud 90% de la richesse, 87% de la terre ; une négociation qui laisserait intact le pouvoir des monopoles ne représentera pas un transfert du pouvoir » (Beaudet, 1991, 19). Ce n'est pas par hasard que Zuma a bénéficié de l'appui d'une coalition hétéroclite de structuralistes et de communistes, opposés à la politique économique néolibérale poursuivie par Mbeki depuis les années 1990. Ceci conduit à s'interroger sur les impacts des politiques dites de « discrimination positive », mises en place en Afrique du Sud après le démantèlement de l'Apartheid, sur la réduction des inégalités et le développement de l'Afrique du Sud.

Animé par une volonté inébranlable de restauration d'un régime démocratique destiné à rétablir dans leurs droits les personnes historiquement défavorisées par l'ancien régime, le gouvernement sud-africain a mis en place des politiques de « discrimination positive ». Toutefois, l'efficacité de ces politiques qui font l'objet d'âpres débats entre les partis politiques sud-africains, semble être remise en question. Nombre de dirigeants concèdent que ces politiques, quoiqu'elles aient contribué à l'émergence d'une classe moyenne noire, sont restées sans effet sur les inégalités économiques et sociales (Lomme, 2009). Ainsi, ce programme de discrimination positive, qualifié au début *Black Economic Empowerment* ou BEE, est devenu depuis 2003 *Broad Based Black Economic Empowerement* ou BBBEE.

En somme, les politiques dites de « discrimination positive » se donnent pour objectif de rétablir le droit de la majorité, longtemps marginalisée par la minorité. Ce rétablissement des droits en faveur des Noirs Sud-Africains, passe par la réduction des inégalités, l'accès égal aux opportunités ainsi que l'accès non exclusif aux services publics. L'économie de marché héritée de la période de l'apartheid est appelée à jouer un rôle important dans la mise en œuvre de ces politiques de discrimination positive. Le marché se trouve mis à contribution comme mécanisme d'instauration de la démocratie non raciale.

En définitive, la crise politique et sociale que traversent à la fois l'ANC et son bras syndical le Congrès des Syndicats Sud-Africains (COSATU), est révélatrice de l'effritement de l'idéologie de l'ANC, basée sur la défense des intérêts des noirs historiquement défavorisés par l'apartheid.

Certains partis politiques n'hésitent pas à mettre en avant la collusion entre les élites noires au pouvoir (l'ANC) et le capital. Cyril Ramaphosa[4], traduit ces contradictions qui traversent l'ANC dans la mesure où il en était à la fois secrétaire général et membre du conseil d'administration de Lonmin.

Le fonctionnement du syndicat national des mineurs est largement critiqué par les mineurs. Cette situation profite à l'Association des Syndicats des mines et de la construction (AMCU) qui a vu le nombre de ses adhérents augmenter considérablement. La radicalisation qui caractérise les négociations actuelles entre les dirigeants de l'AMCU et les entreprises minières en dit long sur cette nouvelle situation qui marque un tournant majeure dans l'histoire de l'industrie minière en Afrique du Sud.

Ce n'est pas par hasard que de nombreux analystes considèrent le massacre de Marikana comme un tournant majeur dans l'histoire de l'Afrique du Sud post-apartheid dans la mesure où il remet en cause les principes de base de l'idéologie de libération, comme « le leadership de la classe ouvrière ».

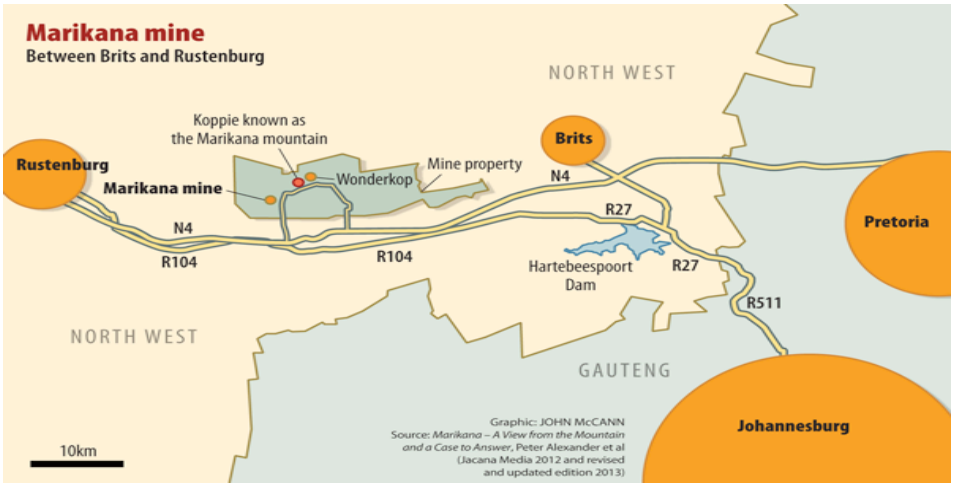
Par ailleurs, depuis le massacre de Marikana les syndicats représentant les travailleurs dans le secteur des mines ont multiplié les revendications. Ce qui traduit une nouvelle situation marquée par les divergences (ne serait-ce qu'en apparence) entre l'ANC et son bras syndical (MNM). La grève débutée le jeudi 23 janvier 2014 dans les mines de platine de la région du Nord-Ouest en est une autre illustration de cette montée en puissance des salariés dans la gouvernance des entreprises multinationales du secteur minier.

[4] Ancien combattant contre l'apartheid et ex-syndicaliste (ancien leader du syndicat national des mineurs) devenu aujourd'hui le symbole de la réussite économique de l'élite politique noire sud-africaine.

3. MARIKANA, ÉTHIQUE ET GOUVERNANCE DE LONMIN

3.1 La mine de Marikana

L'Afrique du Sud extrait 70% à la production mondiale de platine (Bothes et Tolsi, 2013). Lonmin, troisième producteur mondial[5], est implantée dans la ceinture minière de la ville de Marikana située dans la province du Nord-Ouest.



Source : mail Guardian, 2013.

Le complexe de platine Lonmin à Marikana qui domine la ville est entouré par les cabanes des mineurs dépourvues d'accès à l'électricité et à l'eau. Certaines études (Bothes et Tolsi, 2013) rapportent que l'alcoolisme et la violence sont très élevés dans ces quartiers informels.

Les mineurs de Marikana sont des Sud-Africains issus de la province du Cap (où le taux de pauvreté est élevé) ou des étrangers venant du Lesotho, du Swaziland et du Mozambique. Le sous-développement et la pauvreté sévissant dans les pays voisins fournissent aux multinationales localisées en Afrique du Sud une main-d'œuvre bon marché et prête à travailler dans des conditions difficiles.

L'industrie minière sud-africaine n'a pas changé depuis la fin de l'apartheid, elle est restée basée sur le travail-migrant avec un cycle annuel. Les travailleurs rentrent rarement chez eux, d'où la prolifération des relations extra-mariage et la polygamie car les mineurs assument deux foyers : un dans les environs de la zone minière et l'autre dans le village du pays d'origine, d'où la dégradation des conditions de vie. « La dure réalité est que le modèle de travail basé sur la super-exploitation des migrants (caractérisé par 12 longs mois, avec une pause à Noël et une autre à Pâques) est resté inchangé au cours des 18 ans de démocratie. Il n'y a pas eu de révision et d'investissement dans le système de travail migrant. On n'a pas tenté de trouver de nouvelles façons de rendre la vie des migrants plus humaine (cycle de migration plus court et mieux rémunéré) » (Hartford, 2012, 5). Ainsi, pour l'auteur, l'industrie sud-africaine est restée prisonnière de son passé marqué par l'apartheid basé sur l'importation d'une main-d'œuvre bon marché avec le cycle annuel du travail et tous les maux sociaux qui y sont associés.

3.2 L'impact des activités de Lonmin sur les travailleurs et les communautés

Les conditions de travail des mineurs de Marikana préoccupent l'Organisation Internationale du Travail (OIT, 2012) : « les mineurs comme ceux de Marikana – une zone où les opérations se déroulent à la fois à ciel ouvert et en sous-sol – sont souvent exposés à une multitude de dangers : éboulements, poussière, bruits intensifs, fumées et températures élevées, entre autres. » La fondation sud-africaine Bench Marks (2012), note « *Mine labourers work under dangerous conditions in the mines, and live under appallingly poor conditions in shacks and informal settlements.* » L'étude réalisée en 2008 et actualisée en 2011 par cette même fondation montre la faible implication des compagnies minières dans l'amélioration des conditions de vie des communautés locales. Elle révèle que les populations de la ceinture minière de Rustenburg subissent des déversements de dioxyde de souffre qui empoisonnent l'eau et accroissent le niveau des maladies (Bench

[5] En 2013, l'entreprise a dégagé un bénéfice d'exploitation de l'ordre de 90 millions de dollars. Le résultat opérationnel par action a augmenté de 12,3%.

Marks Fondation, 2008). Les RDO's (*rock drill operators*) ou les opérateurs de forage, font partie de la catégorie de mineurs ayant des conditions de travail parmi les plus dures et des
parmi les plus faibles. En effet, malgré la dangerosité reconnue de leur métier, leur analphabétisme leur interdit toute promotion. Ce qui provoque chez eux un sentiment d'injustice d'autant plus que des collègues exerçant des fonctions moins pénibles mais nécessitant plus de qualifications se voient gratifiés de promotions et d'augmentation de salaires.
Lonmin emploie 28 000 travailleurs mais fournit le logement à seulement 10% d'entre eux. Les recensements effectués récemment montrent que 40% des ménages vivant aux alentours de la ceinture de Marikana vivent dans des habitations précaires et insalubres alors que la moyenne nationale est de 15% (Bench Marks Fondation, 2008). Ce qui contraste notoirement avec les profits considérables réalisés par les compagnies minières dont la production de platine a augmenté de 80% entre 1960 et 2010.

3.3 Le massacre de Marikana

La grève menée par les travailleurs de la mine de Marikana en août 2012 s'est soldée par un massacre au cours duquel 34 mineurs en grève ont été abattus par la police, « pire drame de ce genre depuis la fin de l'apartheid en 1994 » (OIT, 2012), est considérée par nombre d'analystes sud-africains comme un échec lamentable de la "sherholders" théorie qui ne prend en compte que les seuls intérêts des actionnaires et ignorent extraordinairement ceux des salariés et des communautés locales qui subissent de plein fouet les externalités négatives de l'exploitation minière (Muswaka, 2014).
Au lieu de reconnaître la dégradation des conditions de vie des travailleurs[6] et de leur famille, le gouvernement sud-africain et l'entreprise Lonmin ont crée un scénario dans lequel les mineurs étaient décrits comme des êtres potentiellement dangereux susceptibles de déstabiliser l'ensemble de l'économie sud-africaine (Schutte, 2013).
L'augmentation des salaires était la revendication principale des mineurs grévistes. La crise de Marikana trouve ses origines, d'une part dans les conditions socio-économiques des mineurs liées au statut du travailleur migrant resté inchangé depuis la fin de l'apartheid et, d'autre part, dans l'incapacité des institutions de négociation collective à entendre les signes de mécontentement et par voie de conséquence à les traiter. La prévention de ce genre de crise, nécessite selon Gavin Hartford (2012), la refonte radicale des lois régissant la main-d'œuvre migrante ainsi que les modalités des négociations collectives et la réinvention des relations managers-salariés. « Dans la foulée de Marikana, d'autres mines, de platine, d'or puis de fer, sont entrées en grève sans autorisation légale, échappant à l'encadrement du Syndicat national des mineurs (NUM). Ce pilier des années de lutte contre le pouvoir blanc ayant conduit, au début des années 1990, au "compromis historique" qui avait permis d'enterrer l'apartheid est désormais débordé » (Rémy, 2012).
Le climat social s'est considérablement tendu en Afrique du Sud depuis le massacre de Marikana. Parfois les mouvements de grève donnent l'impression d'échapper complètement aux canaux traditionnels. Pour nombre d'analystes, l'Afrique du Sud se trouve au *"point de basculement"* où *"la masse des Noirs pauvres"* est en train de prendre conscience que *"le gouvernement et les syndicats, en réalité, ne font rien pour eux"*[7]. Les grèves fréquentes qui se déclenchent ici et là en Afrique du Sud « s'attaquent au monopole syndical du COSATU. Avec quelques 300 000 adhérents, le NUM est devenu un syndicat riche, doté d'un outil d'investissement et de dirigeants bien payés. En réaction, les mineurs se dirigent vers des syndicats marginaux, marque de "l'émiettement du COSATU". Pis encore, certaines grèves spontanées dans le secteur des mines sont impulsées par des travailleurs sans aucun encadrement syndical ce qui reflète la crise de confiance des mineurs dans les syndicats.
Chez Lonmin, la pression des mineurs sur la direction leur a permis d'obtenir quelques avantages. Ce qui s'est matérialisé par une augmentation de 22% et une prime de 190 euros, même si leurs revendications portaient sur un triplement de salaire (400 à 1 200 euros).
« Depuis le 10 août, les employés du puits de Marikana se sont mis en grève afin de soutenir les moins payés d'entre eux. Leur revendication : porter le salaire minimum à 12 500 rands par mois (environ 1 250 euros). Celui d'un foreur s'échelonne de 4 350 à 5 100 rands, primes et déductions comprises » (Marinovich, 2012, 8).

[6] Le taux d'endettement des travailleurs de la mine de Marikana est très élevé. On compte pas moins de 13 instituts de micro-crédit dans la zone de Marikana.
[7] Propos de Wiliam Gumede cités par Sabine Sessou, Trois émeutes par jour en Afrique du Sud, *Le Monde diplomatique*, 2013.

Les mineurs de Marikana se considèrent marginalisés par une direction qui les ignore et des élus syndicaux dans lesquels ils ne se reconnaissent plus « Même si j'appartiens au syndicat, nous précise un des foreurs, je ne me sens pas représenté. Lorsque j'exprime mes inquiétudes, elles ne sont pas relayées, et je n'ai aucune influence. Je ne profite jamais des décisions prises. Mes droits sont constamment bafoués, et je dois travailler en subissant une violence personnelle. Malgré ma force, je suis impuissant. (…) Si nous ne faisions pas notre horrible métier, est-ce que les autres employés mieux payés de la mine pourraient faire le leur ? Nous obligerons le syndicat et notre employeur à nous écouter. Nous appliquerons une violence objective jusqu'à ce qu'ils entendent nos revendications » (Marinovich, 2012, 8).

L'étude menée par la fondation Bench Marks en 2012, identifie plusieurs dysfonctionnements chez Lonmin : les mineurs travaillent dans des conditions difficiles, un tiers de l'effectif de Lonmin est employé par des sous-traitants, la main-d'œuvre flexible et bon marché vient des pays voisins, la firme ignore les besoins d'emploi de la population locale et privilégie les emplois contractuels ou les travailleurs migrants.

Dans son rapport 2010 sur le développement durable, Lonmin déclare : « Nous respectons les communautés et les pays qui accueillent nos activités et nous menons des opérations durables et socialement et écologiquement responsables »[8]. Le même rapport identifie les valeurs suivantes : zéro accident, l'intégrité, l'honnêteté, la confiance, la transparence, la haute performance ainsi que l'estime de soi et des employés. Telle est l'image que l'entreprise se fait d'elle-même. La réalité de terrain, mentionnée dans le rapport de Bench Marks Foundation, contraste fondamentalement avec ces principes. Selon ce rapport, les mineurs vivent dans des cabanes et dans des conditions déplorables. Les logements construits par Lonmin sont dépourvus d'électricité. Les routes sont en mauvais état car dégradées par les engins de chantier. La pollution de l'air est constante et les terres rendues improductives par l'activité minière.

Ces deux dernières années traduisent la montée en puissance des salariés comme nouveau facteur influant de la gouvernance d'entreprise. Les syndicats en tant que représentant des mineurs exercent à la fois une pression sur l'État (la base idéologique de l'ANC fondée sur la défense des intérêts de la classe ouvrière) et sur les multinationales (les syndicats demandent une prise en compte des intérêts des mineurs et de l'environnement local dans lequel elles opèrent).

CONCLUSION

Le 16 août 2012 fut un tournant majeur dans l'histoire contemporaine de l'Afrique du Sud au vu des transformations radicales aussi bien politiques, sociales qu'économiques qui lui sont sous-jacentes. Le massacre de Marikana a révélé au grand jour la question des inégalités sociales et celle de l'exacerbation de la pauvreté parmi les Noirs Sud-Africains en dépit de la mise en place de BEE. En outre, la manière dont la crise de Marikana a été gérée, révèle la fragilité de l'État sud-africain largement soumis aux exigences du capitalisme financier. La même crise a mis à nu la fragilité des anciennes modalités de négociation collective et partant des institutions représentatives des travailleurs auprès des grandes entreprises opérant dans le secteur minier. Au delà de cette double crise à la fois de l'État sud-africain (l'effritement de l'idéologie de l'ANC basée sur la défense des intérêts des personnes historiquement défavorisées) et du mouvement syndical (défiance des travailleurs vis-à-vis des syndicats classiques et leur adhésion à de nouvelles organisations), Marikana est l'illustration parfaite de l'absence de « bonne gouvernance » au sein des multinationales opérant dans le secteur minier dans cette zone. Le cas de Lonmin confirme que ces multinationales minières ne se préoccupent que des seuls intérêts de leurs actionnaires. Les travailleurs qui contribuent largement à la création de valeur, en subissant les impacts environnementaux négatifs, ne sont pas considérés comme des parties-prenantes dans la gouvernance de l'entreprise Lonmin.

BIBLIOGRAPHIE

BANCEL F. (1997) *La gouvernance des entreprises*, Paris, Economica.

BEAUDET P. (1991) Le grand débat sur l'avenir économique de l'Afrique du Sud, *Études internationales*, vol. 22, n° 1, 5-23.

BEAUFORT V. (2006) *Gouvernance d'entreprise en Europe*, Paris, Economica.

BOTHES P., TOLSI N. (2013) Marikana, one year afther the massacre, *Mail Guardian,* marikana.mg.co.za

CLARKSON M. (1995) A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance, *Academy of Management Review*, 20, 92-117.

[8] Bench Marks Foundation, 2012, *Communities in the Platinum Minefields,* http://benchmarks.org.za

CHARREAUX G. (2002) Variation sur le thème à la recherche de nouvelles fondations pour la finance et la gouvernance d'entreprise, *Finance Contrôle Stratégie*, vol. 5(3), 5-68.

CHARREAUX G. (1997) Vers une théorie du gouvernement des entreprises, *in* G. Charreaux (ed.), *Le gouvernement des entreprises : Corporate Governance, théories et faits,* Paris, Économica, 421-469.

D'IRIBARNE P. (2003) *Le Tiers-Monde qui réussit. Nouveaux modèles*, Paris, Odile Jacob, 273 p.

FONDATION BENCH MARKS (2012) *Communities in the Platinum Minefields.*

FONDATION BENCH MARKS (2008) The policy gap, A review of the corporate social responsibility programmes of the platinum mining industry in the North West Province.

HARTFORD G. (2012) Mining industry strike wave what are causes and what are solutions,
http://groundup.org.za/content/mining-industry-strike-wave-what-are-causes-and-what-are-solutions

JENSEN M. C., MECKLING W. H. (1976) Theory of the firm: mangerial behavior, agency costs and ownership structure, *Journal of financial economics*, vol. 3, n° 4, 305-360.

LOMME R. (2009) Les politiques de discrimination positive sont-elles un vecteur de développement en Afrique du Sud ?, *in* C. Perrot, M. Prum, T. Vicoulon (dir.), *L'Afrique du Sud à l'heure de Jacob Zuma. La fin de la Nation Arc-en-ciel*, Paris, L'Harmattan, 44-73.

MARINOVICH G. (2012) Une tuerie comme au temps de l'apartheid, *Le Monde diplomatique*, octobre.

MEANS G., BERLE A. (1932) *The modern corporation and private porperty*, New York, Macmillan

MUSWAKA L. (2014) Thematic lessons from the Marikana miners strike in South Africa: a corporte governance perspective, *Mediterranean Journal of Social Sciences*, vol. 5, n° 2, january, 63-67.

OIT (Organisation Internationale du Travail) (2012) Le dialogue social est indispensable pour prévenir de nouvelles violences dans les mines sud-africaines, www.ilo.org/jobspact/wcms_1906202/lang-fr/index-htm, 1 octobre.

RÉMY J.-P. (2012) L'Afrique du Sud en proie à une crise générale, *Le Monde*, 2 novembre, 14.

SCHUTTE G. (2013) Marikana and the hypocrisy of corporate social responsibility, http://www.thoughtleader.co.za/gillianschutte/2013/05/23/marikana-and-the-hypocrisy-of-social-responsibility

STIGLITZ J. (2006) *Un autre monde : contre le fanatisme du marché*, traduit en français par P. Chemla Paris, Fayard.

L'éthique syndicale

Sofiane CHERFI[1] et Stéphane CALLENS[2]

Peut-on constituer une vision globale sur les relations sociales dans le monde ? La littérature sur le syndicalisme et les relations industrielles analyse peu ce type de situation dans les pays émergents et en développement. Les comparaisons entre systèmes de relations professionnelles se limitent à un petit échantillon de pays. L'ouvrage le plus exhaustif à ce jour (Bamber et *al.*, 2011) se limite à douze pays. Notre propos ici est de prendre en compte l'ensemble des systèmes de relations professionnelles dans le monde. Les données recueillies portent sur 193 pays.

Les sources utilisées sont les bases de données de l'International Labor Organization, celles de la Banque Mondiale, le World Value Survey et les sites internet des organisations syndicales dans le monde. Particulièrement, une enquête sur l'état du mouvement syndical dans le monde de 2007 réalisée par l'Internationale de l'Éducation (IE, sans date) a permis de constituer une première synthèse par pays, qui a été actualisée au fur et à mesure, pays par pays.

Dans cet article nous procéderons en trois temps : Nous proposerons en un premier temps, une économie politique des Unions, un cadre théorique pour les régimes connus des relations sociales. Nous chercherons à préciser les contenus des éthiques syndicales à travers leurs différentes expressions catégorielles et sectorielles. Enfin, une analyse régionale vérifiera la pertinence des démarches précédentes.

1. FLEXIBILITÉS ET CONVERGENCE

1.1. Flexibilités du travail et variétés du capitalisme : convergences et divergences Nord/Sud

Les bases de données permettent aujourd'hui de mener des études sur les évolutions à long terme des différentes variétés de capitalisme dans l'ensemble des pays du monde. Dans les bases de données mondiales, la flexibilité du travail se présente sous trois formes principales : flexibilité salariale, flexibilité organisationnelle et flexibilité spatiale (migration, délocalisation). Les analyses des données récentes indiquent des associations entre variétés de capitalisme et forme de flexibilité. Richard Sennett (2006) oppose organisation flexible à celle laissant une plus grande place aux relations hiérarchiques. Les indicateurs macroéconomiques pour la variété de capitalisme « méditerranéen » indiquent une spécialisation dans la flexibilité salariale. Un diagnostic de trop forte spécialisation en une forme de flexibilité, organisationnelle en Europe, spatiale en Afrique, salariale sur les rives de la Méditerranée peut sans doute être formulé.

Les inégalités spatiales globales sont plus importantes que les inégalités domestiques (locales) avec un gap prononcé et persistant entre les pays du Nord et du Sud.

Les hypothèses formulées dans la littérature à partir de données sur les régulations du travail dans le monde sont testables à partir de ces données mondiales, ce qui permettra d'éclairer des questions telles que : quelle correspondance existe-t-il entre variétés de capitalisme et formes de flexibilité ? Quelle place occuperont les pays du Sud dans ces évolutions à long terme ?

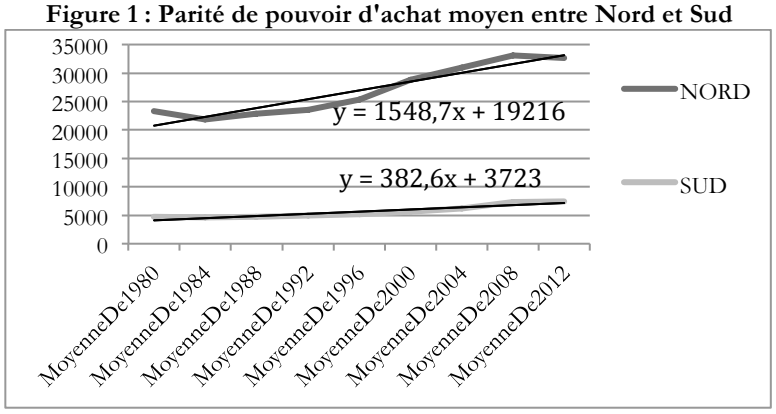
a. Les variétés de capitalisme

La littérature sur les variétés de capitalisme s'intéresse aux dispositifs de coordination dans les différentes sociétés, et à leurs complémentarités fonctionnelles. Les études retiennent souvent plusieurs variétés de

[1] LEM UMR 9221 CNRS, Université d'Artois, Arras. sofiane.cherfi@univ-artois.fr
[2] LEM UMR 9221 CNRS, Université d'Artois, Arras. stephane.calllens@univ-artois.fr

capitalisme, par exemple 5 chez Bruno Amable (2005). La dichotomie principale oppose les systèmes avec des instances paritaires de coordination externes à l'entreprise, dans un modèle qualifié de « rhénan », « Coordinated Market Economy (CME) » ou « social-démocrate », selon les auteurs, et une coordination limitée à des dispositifs de type marché dans le modèle qualifié d' « orienté marché » ou « Liberal Market Economy (LME) » par les auteurs.

Figure 1 : Parité de pouvoir d'achat moyen entre Nord et Sud



Source : Banque mondiale, donnée moyenne de PIB/tête en PPA par pays ; x = (année -1980)

b. La flexibilité du travail

La flexibilité du travail contribue à l'adaptation des organisations. Nous pouvons distinguer la flexibilité salariale, la flexibilité spatiale ou externe, et la flexibilité organisationnelle ou interne. La flexibilité salariale passe par des adaptations quantitatives et des formulations qui lient le salaire avec des éléments de contexte. L'emploi de travailleurs migrants saisonniers est un exemple de flexibilité spatiale ou externe. La flexibilité interne joue sur des paramètres organisationnels, comme par exemple des modulations des temps travaillés. Les différentes formes de flexibilité peuvent avoir des inconvénients, pas nécessairement ressentis au niveau de l'entreprise. Par exemple, une trop grande flexibilité salariale peut amener à des instabilités macroéconomiques. Une faible flexibilité organisationnelle peut diminuer l'adaptabilité des organisations. Des pertes sociales peuvent être associées avec de la flexibilité spatiale.

Figure 2 : Les flexibilités du travail

Flexibilité salariale	Variation du salaire réel Rémunération liée au contexte	*Risques macroéconomiques : inflation, déflation*
Flexibilité organisationnelle ou interne	Polyvalence des salariés Création de nouvelles organisations Modulation des heures travaillées Accords interentreprises de flexisécurité	*Risques de pertes d'efficacité opérationnelle et de bureaucratisation* *Une économie de rente*
Flexibilité spatiale ou externe	Externalisation de tout ou partie de l'activité Licenciements économiques Contrats saisonniers, travail intérimaire Réaffectation spatiales dans organisation à localisations multiples	*Problèmes de gestion des flux migratoires. Chômage massif, de longue durée. Pertes sociales induites par des mobilités spatiales*

Une étude précédente (Amable, 2005) avait réfléchi les liens entre flexibilité du travail et variétés du capitalisme à travers une conception centrée sur la pression réglementaire. Chez Amable, la variable « flexibilité » est déclinée quasiment de façon entière. Une pleine flexibilité dans toutes ses dimensions, organisationnelle, salariale, et spatiale est associée avec le seul capitalisme libéral de marché. Les autres variétés de capitalisme offrent une protection réglementaire de l'emploi, et sont réputés donc peu flexibles. La prise en compte des pays du Sud pose cependant la prise en compte du marché du travail informel et d'une réglementation existante peu mise en pratique. L'économie du Développement utilise depuis Hirschman (1970), une approche *Exit, Voice, Loyalty, Neglect,* qui est aussi utilisée en gestion des ressources humaines. Face à une situation qui dépasse ses propres capacités, l'agent possède ces quatre stratégies à proprement parler épidermiques, seuls les animaux sans peau (les éponges) n'ont pas au moins une de ces stratégies préprogrammées par leur système nerveux. Ces stratégies peuvent aussi gérées, découragées ou encouragées par les organisations ou les États. Les contextes peuvent faire que telle ou telle stratégie se révèle optimale ou non, si bien qu'il peut être considéré qu'une stratégie pure unique et utilisée en toute circonstance est sous-optimale. Pour faire face à une situation stressante, il vaut mieux disposer de plusieurs stratégies de *coping,* que d'une seule.

L'approche *Exit, Voice, Loyalty, Neglect* est conçue par Hirschman comme une économie de la vie publique. Pour Freeman (1980) elle sert à une analyse du marché du travail. La typologie de Rosanvallon (2011) est basée sur le possible décalage dans l'émergence et l'institutionnalisation entre une expression politique et celle inter-organisationnelle entre les firmes et les syndicats. Le résultat obtenu par Freeman (1980) était qu'avoir un canal interne améliorait la performance de l'organisation et de la société ; la situation envisagée par Rosanvallon est celle des interactions entre un canal externe politique et un canal interprofessionnel. Beaucoup d'arguments factuels incitent à conjecturer que ce dédoublement n'est pas bénéfique.
Les entrepreneurs font face à des chocs de diverses natures. Une flexibilité du travail va leur apporter une valeur d'option dans un contexte d'incertitude, si l'information s'améliore avec le temps. Cette flexibilité peut être pour partie anticipée. Dans le dépassement des capacités des organisations, ce sont des dispositions prises en urgence qui permettent de faire face à une crise. La question de départ est de mieux connaître les dynamiques à long terme des variétés de capitalisme en tenant compte des inégalités Nord/Sud. Quelle correspondance existe-t-il entre variétés de capitalisme et formes de flexibilité ? La prédiction de la divergence vers deux types de Hall et Soskice (2002) doit-elle être encore soutenue ? Quelle place les pays du Sud occuperont-ils dans ces évolutions à long terme ? Combien de types de variétés de capitalisme sont à prendre en compte ? Quelles sont les caractéristiques de ces différents régimes de relations sociales ? Que devient à long terme l'écart entre les pays du Nord et du Sud ?
Une synthèse est possible autour de plusieurs types de variétés de capitalismes pour l'ensemble des pays du monde. Une spécialisation internationale des flexibilités se produit sans doute pour certaines variétés de capitalisme. Cependant elle n'est pas inévitable, et l'hypothèse formulée est que le succès d'un groupe de pays qui ont les meilleurs résultats macroéconomiques à long terme est associé à une limitation de la spécialisation internationale et institutionnelle dans une forme de flexibilité.

1.2. Une typologie des droits civiques et sociaux

Nous introduisons ici une typologie qui provient de Rosanvallon (2011), avec quatre types de relations industrielles. Cette typologie repose sur la chronologie de l'établissement des droits civiques et sociaux dans les pays considérés. La typologie de Rosanvallon est basée sur le possible décalage entre la promotion des droits civiques et sociaux. Selon le calendrier de l'établissement des droits civiques et sociaux, quatre cas de figure sont logiquement à envisager : il n'existe pas encore de droits civiques et sociaux, les droits civiques ont été établis de longue date, les droits civiques et sociaux ont été établis simultanément, ou non. Quatre situations peuvent se trouver : 1/ Les données ne permettent pas de considérer que la situation des droits civiques et sociaux soit satisfaisante ; 2/ Les droits civiques et sociaux sont associés. Ils se sont développés à partir d'une représentation politique et leurs circonscriptions ; 3/ Les droits civiques et sociaux se sont affirmés dans des périodes historiques différentes, laissant une époque intermédiaire où seule la représentation politique est légale ; 4/ Une même dynamique a permis d'instaurer conjointement les droits civiques et les droits sociaux. Plus précisément :

- **Corporatisme (C) :** Il n'y a pas eu de promotion des droits civiques et sociaux. Dans la définition historique du corporatisme retenue, les organisations professionnelles ont été transformées en bureaucratie nationale. Il s'agit donc d'une confiscation plus ou moins brutale par un pouvoir centralisateur. Les corporatismes forment un droit administratif du travail, avec souvent une même organisation pour les employés et les employeurs dans les mêmes organisations (Exemples : Chine, Egypte). Le péronisme en Argentine est un autre exemple de corporatisme.
- **Trade union de circonscription (TUC) :** Il n'y a pas eu de remise en cause de certains aspects du corporatisme comme le contrôle de l'embauche à cause de l'antériorité historique de l'établissement des droits civiques (Inde). Le financement du/des parti(s) politique(s) se fait par l'/les organisation(s) syndicale(s). Le système de *closed shop* ou *union shop* de monopole de recrutement par l'organisation syndicale est fréquent. Le *closed shop* est aujourd'hui interdit dans l'Union Européenne depuis 1990.
- **Indépendant (I) :** Il y a eu une période de décalage entre l'instauration de droits civiques (généralement le XVIII^{e} siècle) et celle des droits sociaux (dernier tiers du XIX^{e} siècle). Il y a eu par contre absence de tradition corporatiste (États-Unis, Australie), ou abolition des droits des corporations (France). Il y a un pluralisme syndical, mais aussi une indépendance du politique vis-à-vis du travail qui donne des politiques qui peuvent être plus partisanes et plus « idéologiques » (France, États-Unis, Australie, Canada).
- **Trade Union d'Opinion (TUO) :** Il reste le cas d'une promotion simultanée des droits civiques et sociaux. L'exemple de référence est le système paritaire en Allemagne. D'après les indications de l'étude de Bamber, Lansbury, Wailes (2011), la Corée du Sud et le Danemark en fournissent d'autres exemples. Cette dernière situation est celle des pays de l'économie de marché coordonnée.

La correspondance entre les typologies de Rosanvallon (2011) et de Hall et Soskice (2002) s'établit ainsi :

Figure 3 : Groupe de pays selon la variété de capitalisme et l'institution des droits

Typologie de Hall et Soskice	LME (Liberal Market Economy)			CME (Coordinated Market Economy)
Typologie de Rosanvallon	Corporatiste : pas de droits civiques	Indépendant : déphasage entre droits civiques et droits sociaux	TUC : Trade-Union de Circonscription	TUO : Trade-Union d'Opinion

Cette classification est assez facile à mettre en œuvre. Elle repose sur des éléments objectifs et historiques, stables sur de longues périodes, et exogènes aux variables utilisées lors des exploitations statistiques. De plus, le concept est simple.

Figure 4 : Typologie des relations sociales dans le monde

Corporatiste	Trade-Union de Circonscription	Indépendant	Trade-Union d'Opinion
Avant l'instauration des droits civiques : absence de liberté syndicale	Existence de longue date des droits civiques	Dates décalées de la création des droits civiques et sociaux	Simultanéité historique de la création des droits civiques et sociaux
Souvent une seule organisation pour patrons et ouvriers	Charisme de politicien local	Fédération sectorielle	Pluralisme des organisations syndicales
Organisé sur une base de métiers	Sur une base locale	Sur une base sectorielle	Sur une base sectorielle et d'opinion
Relais d'un pouvoir central étatisé	Relais parlementaire par un parti	Soumis à une réglementation des lobbys	
Déontologie des métiers et moralisation sociale		Pluralité des déontologies sectorielles	

Une illustration : Tunisie et Égypte après la Révolution de Jasmin

La situation en Égypte reste marquée par la prégnance d'un modèle corporatif, celui d'un monopole syndical de l'ETUF basé sur des ordres professionnels de grandes corporations (avocats, médecins, chauffeurs de taxi…). L'ETUF a été pris en main soit par des pro-militaires, soit par les Frères Musulmans, sans accès au pluralisme syndical. Ce système bureaucratique a été contesté dès les premiers mouvements ayant entraîné la chute de Hosni Moubarak. Par exemple, les fonctionnaires des impôts avaient déclenché une grève dès 2010 pour obtenir un syndicat libre. Ce projet de réforme a été mis sur l'agenda politique, sans que la succession des évènements permette à ce jour de l'accomplir en Égypte.

La situation en Tunisie a été marquée par la constitution d'un pôle laïque autour de l'UGTT et des organisations d'employeurs. Le portage paritaire a permis la promulgation d'une nouvelle Constitution, trois ans après le déclenchement de la Révolution de Jasmin. L'UGTT avait un lien antérieur à la Révolution de Jasmin avec le système parlementaire tunisien, alors que les systèmes corporatistes sont généralement obtenus par substitution de dirigeants nommés à des mandataires syndicaux. La loi sur le syndicat égyptien précise qu'il est unique, que son dirigeant est nommé à vie et doit être membre du parti au pouvoir. Il doit y avoir une déclaration nominative de chaque syndiqué à l'autorité administrative qui seule dispose des fonds syndicaux et peut retirer à tout moment l'accréditation d'un représentant syndical.

Une première veine de littérature provient de Goldthorpe (1984) avec une opposition entre une globalisation centrée sur le marché et des systèmes nationaux de coordination des relations professionnelles. Cette dichotomie *Liberal Market Economy/Coordinated Market Economy* (LME/CME) a été popularisée par Hall et Soskice (2002). Elle semble a priori peu pertinente pour l'analyse des mouvements sociaux dans le monde : en Tunisie, par exemple, c'est bien le relais d'une coordination des partenaires sociaux qui fait que le pays s'inscrit mieux dans le système global. Une version augmentée de Hall et Soskice a été proposée par Bruno Amable (2005), caractérisant dans une typologie en cinq régimes, les relations institutionnelles et sociales dans le monde. Le schéma de Hall et Soskice prédit une divergence à long terme des systèmes sociaux autour de deux types : LME et CME. Le schéma d'Amable tient compte des contraintes de *path dependence* de l'élaboration des droits civiques et sociaux. Ainsi, un régime « méditerranéen » apparaît comme transitoire et donc instable, où la progression des droits sociaux suit le poids croissant de grandes firmes et d'une administration publique renforçant leurs pouvoirs de marchés en raison de l'absence d'une politique active de la concurrence. Cette crise du régime « méditerranéen » n'infirme pas la prédiction théorique à long terme d'Hall et Soskice : un état final de système globalisé de marché unifié où surnageraient quelques systèmes nationaux ou régionaux coordonnés.

Figure 5 : Classement des 193 pays

	C	I	TUC	TUO
AFRIQUE	Algérie, Egypte, Ethiopie Ex-Jamahiriya arabe libyenne Guinée équatoriale Somalie Soudan Swaziland Tchad Zimbabwe	Angola, Bénin, Botswana, Burkina Faso, Burundi, Cameroun, Cap-Vert, Comores, Congo, Côte d'ivoire, Erythrée, Gabon, Gambie, Ghana, Guinée, Guinée-Bissau, Kenya, Libéria, Madagascar, Malawi, Mali, Maroc, Maurice, Mauritanie, Mozambique, Namibie, Niger, Nigéria, Ouganda, République centrafricaine, Tanzanie, Rwanda, Sao Tomé-et-Principe, Sénégal, Sierra Leone, Togo, Tunisie, Zambie	Lesotho République démocratique du Congo Seychelles	Afrique du Sud
AMERIQUE	Argentine Colombie Cuba	Bahamas, Barbade, Belize, Bolivie, Brésil, Canada, Chili, Costa Rica, El Salvador, Equateur, Etats-Unis d'Amérique, Guatemala, Guyana, Haiti, Honduras, Mexique, Nicaragua, Panama, Paraguay, Pérou, Porto Rico, République dominicaine, Trinité-et-Tobago, Uruguay, Venezuela	Jamaïque Sainte-Lucie Saint-Vincent-et-les-Grenadines	
ASIE	Afghanistan, Bhoutan, Brunéi Darussalam, Cambodge, Chine, Indonésie, Maldives, Myanmar, Rép. démocratique de Corée, Rép. démocratique populaire lao, Singapour, Thaïlande, Turkménistan, Viet Nam	Chine (Hong Kong), Chine (Macao), Chine (Taiwan), Japon, Malaisie, Mongolie, Pakistan, Philippines, Suriname, Tadjikistan, Timor-Leste	Bangladesh Inde Népal Sri Lanka	République de Corée
EUROPE	Bélarus, République de Moldova	Albanie, Bosnie-Herzégovine, Bulgarie, Chypre, Croatie, Espagne, Estonie, Fédération de Russie, France, Géorgie, Grèce, Hongrie, Irlande, Italie, Kosovo, Lettonie, Lituanie, Monténégro, Pays-Bas, Portugal, République tchèque, Roumanie, Saint-Marin, Serbie, Slovaquie, Slovénie, Suisse, Ukraine	Ex-République yougoslave de Macédoine, Malte, Royaume-Uni	Allemagne, Autriche, Belgique, Danemark, Finlande, Islande, Luxembourg, Norvège, Pologne, Suède
PROCHE ET MOYEN-ORIENT	Arabie saoudite, Emirats arabes unis, Iran, Iraq, Oman, Ouzbékistan, Qatar, Rép. arabe syrienne, Yémen	Arménie, Azerbaïdjan, Bahreïn, Cisjordanie et Bande de Gaza, Israël, Jordanie, Kazakhstan, Koweït, Liban, Turquie	Kirghizistan	
OCEANIE	Fidji, Micronésie (Etats fédérés de)	Australie, Iles Salomon, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Samoa, Tonga, Tuvalu, Vanuatu	Iles Cook, Iles Marshall, Kiribati, Nouvelle-Zélande	

Il s'agit ici de valider une typologie institutionnelle et comprendre les dynamiques aujourd'hui à l'œuvre. Une étude pionnière de l'éthique syndicale a été réalisée par Antoine Prost et Manfred Bock, à partir de la statistique textuelle des écrits syndicaux (1997). La parole ouvrière du début du XX^{e} siècle en Angleterre est structurée par la formulation d'un intérêt collectif. Les formulations de la parole ouvrière en termes de droits et de valeurs s'est faite de façon différente en France et en Allemagne. En France, il s'agit d'affirmer la valeur intrinsèque du travail. En Allemagne, les droits civiques ne sont pas acquis à l'époque et cette situation structure la parole ouvrière. D'une certaine manière, une division de la philosophie morale entre utilitaristes et kantiens se retrouve donc dans la formation des systèmes de relations sociales. La typologie des éthiques syndicales (insistance sur l'indépendance de l'organisation syndicale, priorité donnée à la consolidation d'un groupe de pression, affirmation d'une déontologie) recoupe celle des relations industrielles selon l'approche de Rosanvallon.

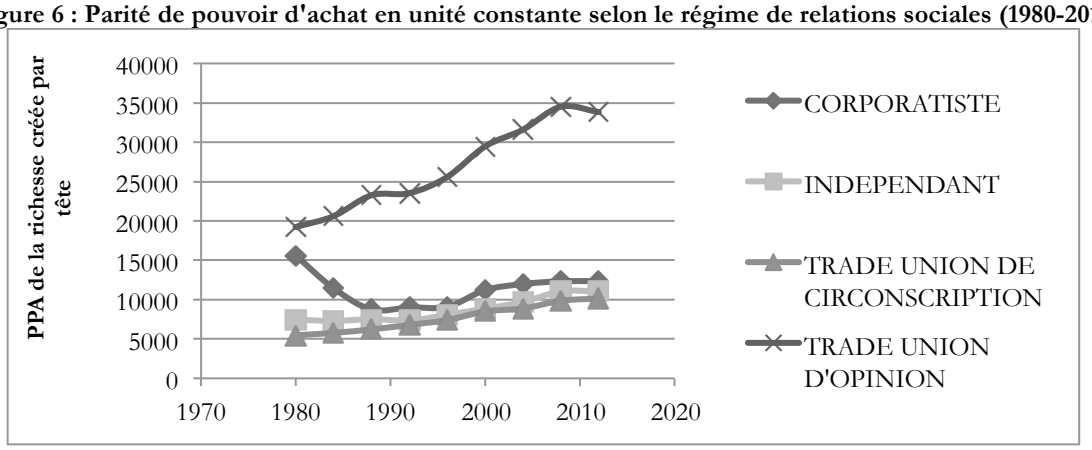
1.3 Convergences et flexibilités du travail dans le monde

Quelques caractéristiques de ces quatre régimes de relations sociales

Les types de régimes ont été déterminés à partir des données 2012-2013. Rétrospectivement, les sentiers de croissance se comportent comme dans la prédiction de Hall et Soskice (2002) avec une association entre de meilleures performances et le régime TUO. La chute moyenne du régime Corporatiste est de -

21% pour la période 1980-2012 (base 1980). Le régime TUC a en moyenne la plus mauvaise PPA en 1980 et connaît la plus importante progression relative (+85%) dans la période. Il s'agit de corrélations et non d'une explication causale. Les très grandes entreprises sont très majoritairement (64,5%) localisées dans les pays de régime « Indépendant ». Le niveau moyen de l'emploi informel ne diffère pas vraiment dans les pays de régimes C, TUC, et I, entre 30 et 40%. Il est très bas seulement dans les pays de régime TUO (9%). Le régime TUO est associé à une politique de la concurrence (92%) et à une valeur élevée de l'indicateur des libertés syndicales (83,3%).

Figure 6 : Parité de pouvoir d'achat en unité constante selon le régime de relations sociales (1980-2012)



Le régime TUO obtient les meilleurs résultats pour l'ensemble des indicateurs, sauf pour le taux de très grandes firmes (% de firmes du groupe de pays parmi les 500 premières entreprises du monde). Le régime TUC a le moins de très grandes firmes et de couverture des salariés par des conventions collectives.

Figure 7 : Comparaison des types de relations sociales (moyenne par groupe de pays) en %

Par groupe de pays	Corporatiste	TUC	Indépendant	TUO
% Firmes du top 500	19	*7*	**64,5**	9,5
% emploi formel dans emploi du pays	*60,5*	61,8	69,2	**91**
Indice liberté syndicale	*21*	59,5	61,1	**83,3**
Indice politique de la concurrence	*5*	11	29	**92**
Taux ratifications conventions ILO	*78,3*	87,2	93,6	**95**
% couverture convention collective	19,8	*18,4*	35,6	**68,1**
Indice transparence	*32,4*	47	42,9	**74,6**
Taux moyen de syndicalisation	*18,4*	31	25,7	**47,3**
% confiance dans les syndicats	40,4	37,6	*37,3*	**47,7**

En italique, la valeur minimale, en gras, la valeur maximale.

Le régime « Indépendant » a le plus haut taux de défiance parmi le public selon les données du World Values Survey de 2005-2008. Le régime « Corporatiste » est celui qui a les plus mauvais indicateurs, sauf d'avoir de très grandes firmes, des conventions collectives et une assez bonne confiance dans des organisations syndicales bureaucratisées. Les données sur la flexibilité spatiale indique une liaison entre le régime TUC et la mobilité volontaire sortante ; les régimes avec des droits civiques et sociaux qui ne sont pas dissociés (TUC et TUO) ont une meilleure flexibilité spatiale.

Sur 189 pays, dont 46 pays du Nord, le régime TUO apparaît spécifique au Nord (11 pays sur 12). Les régimes Corporatiste et TUC sont plus fréquents au Sud (35 pays du Sud sur 40 pour les régimes corporatistes ; 15 pays sur 17 pour le régime TUC). Les écarts entre Nord et Sud se sont accrus depuis la conjecture d'Hall et Soskice de 2002 ; une des raisons à avancer est que le bénéfice de bonnes relations sociales n'est partagé que par un petit nombre de pays, une douzaine en tout et pour tout dans le monde, et la plupart au Nord.

Flexibilité et variété de capitalisme

Trois types principaux de flexibilité peuvent être distingués : la flexibilité spatiale, la flexibilité organisationnelle, et la flexibilité salariale. Des spécialisations en une stratégie de flexibilité selon le type de régime de relations sociales apparaissent parfois.

Le régime « corporatiste » est constitutivement opposé à toute flexibilité organisationnelle. Un indicateur comme la densité des nouvelles activités (ici pour la période 2008-2011) n'est pas très différent de la valeur

nulle. Les trois autres régimes ont une valeur proche, supérieure à 3 pour mille actifs de 15 à 64 ans. La flexibilité privilégiée par le régime corporatiste est la flexibilité salariale. Les deux régimes les plus actifs dans les migrations internationales sont les régimes TUC et Indépendant. Le régime Corporatiste est souvent celui des pays d'origine des réfugiés, et fournit donc des contingents très importants mais de façon irrégulière. La flexibilité salariale privilégiée se retrouve sans doute dans les arbitrages de politique économique, avec des arbitrages conduisant en 2012 à des taux de chômage faibles et une forte inflation. Dans les séries longues (de 1961 à 2012) des données sur l'inflation, le régime « corporatiste » connaît le plus d'épisodes d'hyperinflation de tous les régimes de relations sociales (8 contre 5 pour « TUC », et 4 pour « indépendant »). Pour le groupe de pays « corporatistes », la moyenne d'inflation est supérieure à 10% dans 40 années sur un total de 52 pris en compte. Ce dépassement de la valeur de 10% en moyenne de groupe de pays ne se produit qu'une fois pour le régime TUO sur toute la période.
Hirschman a introduit une typologie des *coping* (stratégies d'ajustement) devant une situation qui dépasse les capacités courantes. Cette typologie de l'*Exit, Voice, Loyalty, Neglect* est valable pour toute situation de dépassement des capacités (Grima, Glaymann, 2012). Le régime corporatiste est un régime basé sur une éthique de Loyauté vis-à-vis d'autorités politiques ou religieuses.

Figure 8 : Flexibilités selon le type de relations sociales

Par groupe de pays	Corporatiste	TUC	Indépendant	TUO
% longue durée chez les chômeurs	3	*8,6*	5,9	**2,3**
% migration chez les diplômés	11,5	*35,4*	20,8	**9,1**
Densité des nouvelles activités en ‰	*1,1 ‰*	**3,8** ‰	3,4 ‰	3,6 ‰
Taux de cotisations sociales *(%)*	12,4	**10,2**	20,7	*25,75*
Violence privée (homicide pour 100 000)	6	*11,4*	10,4	**4**
% marché titres/PIB	56	*40*	47	**70**
Solde migratoire net moyen par pays (en milliers)	-93	*-355*	38	**126**
Solde migratoire total du groupe de pays (180 pays, en milliers)	-3734	*-5336*	**4295**	1518
Moyenne inflation 2012 (en %)	*10,5*	10,3	4,9	**2,7**
Chômage masculin moyenne 2012 (en %)	***4,9***	*10,2*	9,2	7,6

En italique, la valeur la plus défavorable ; en gras, la valeur la plus favorable.

Les valeurs moyennes des indicateurs de stratégie spatiale sont faibles pour le groupe de pays en régime « corporatiste », par exemple, le taux de migration des diplômés est trois fois inférieur à celui du régime « TUC ». Le rapport 2013 de l'Organisation Internationale du Travail sur les salaires (ILO, 2013) souligne le lien entre ce groupe de pays « corporatiste » et la flexibilité salariale. La faiblesse des stratégies de flexibilité organisationnelle et spatiale, ainsi que l'hyperinflation chronique, viennent renforcer cette hypothèse de spécialisation du régime « corporatiste » dans la flexibilité salariale.
Le régime TUC est dans cette typologie générale des stratégies d'ajustement, celle des stratégies spatiales, de l'*Exit* dans la terminologie d'Hirschman. Elle concentre les zones de départ des migrations. Les différents indicateurs globaux sont mal orientés, avec des forts coûts macro-économiques des ajustements (fort taux de chômage de longue durée, forte inflation). Cependant, les performances macroéconomiques en terme de croissance sont les plus importantes. Les structures de gouvernance des entreprises sont les moins tournées vers la démocratisation par le marché des titres négociables. La création de nouvelles activités y est avec le taux le plus élevé, tandis que le taux de cotisations sociales est le plus faible en moyenne des quatre régimes considérés. Les taux de chômage sont en longue période les plus élevés pour le régime TUC, et ceci pour presque toutes les années de la période 1980-2012 où les données sont disponibles (sauf années 1989, 1996 et 2012, où le régime « Indépendant » a un chômage légèrement plus élevé). Le classement des taux de chômage est stable en longue période, avec un chômage le plus élevé pour le régime « TUC », puis « Indépendant », puis « Corporatiste », et enfin « TUO ».
Les deux régimes « corporatiste » et « TUC » présentent des modalités contraires de conduite de politique économique. Ils sont les régimes de relations sociales les plus spécialisés dans une forme de flexibilité. Le régime « TUC » présente le moins grand nombre de grandes firmes, et le plus, une gouvernance des organisations la plus simple, de type gouvernance familiale. Ces deux régimes présentent la plus grande part de l'emploi informel et vulnérable de l'ensemble.
Le groupe de pays du régime « indépendant » est celui qui concentre environ deux tiers des grandes firmes du monde. La dimension organisationnelle est donc bien présente. Ce groupe présente beaucoup de caractéristiques médianes, toujours proches des caractéristiques centrales des indicateurs mondiaux. La spécialisation dans la flexibilité organisationnelle est présente, mais aussi les flexibilités spatiales et salariales dans une moindre mesure. Le régime « Indépendant » est celui de pays destination des

migrations internationales. Quantitativement, en moyenne par pays, l'apport est modéré. Le régime « indépendant » n'évite pas la formation d'un chômage de longue durée, et obtient des performances macroéconomiques proches des moyennes mondiales, et donc meilleures que le régime « corporatiste », mais plus médiocres que le régime « TUC ». Dans la terminologie d'Hirschman, nous sommes dans une éthique du *Voice*. L'expression politique s'inscrivant dans une tradition révolutionnaire est privilégiée. Il s'agit d'un régime dissocié avec un double système d'expression des droits civiques et des droits sociaux.
Le régime « TUO » obtient les meilleures performances, sauf pour l'indicateur du niveau des cotisations sociales. Cela correspond bien au cas des sociétés CME avec des institutions de coordination dans la dichotomie de Hall et Sokstice (2002). Cependant, la démocratisation de la propriété de l'entreprise par les marchés de titres négociables y est la plus importante. Comme dans le régime « indépendant », les stratégies de flexibilité sont sans doute mixtes, avec des apports contingentés par la flexibilité spatiale, un bon niveau de flexibilité organisationnelle. Le niveau d'inflation est le plus bas en moyenne, la conduite des flexibilités dans une stratégie mixte qui permet d'éviter les conséquences macro-économiques et politiques d'un recours important à la flexibilité salariale. Dans la terminologie d'Hirschman, le *Neglect* est toute forme de mise à distance. Ici, dans le régime TUO, elle est conjuguée de façon positive.
Le régime « TUO » apparaît comme le plus diversifié dans ses stratégies de flexibilité. La flexibilité spatiale apportée par de la main d'œuvre immigrée est importante. Dès les premiers travaux de Hall et Soskice (2002), il est apparu que la situation en termes de flexibilité salariale était plus complexe qu'une simple opposition entre un régime « libéral » peu réglementé, et un système « coordonné » basé sur des conventions. Ce qui caractérise le régime « TUO », c'est sa bonne politique économique, en termes de croissance, de lutte contre l'inflation et le chômage. Sur un échantillon plus limité de pays, les résultats d'Hall et Soskice donnaient une plus grande flexibilité salariale pour le régime CME (ou TUO) que pour le régime LME (qui regroupe TUC, Corporatiste et Indépendant dans la base de 193 pays).

Figure 9 : LME/CME selon Hall et Soskice (2002)

	CME			LME		
	1980-1989	1990-2000	variation	1980-1989	1990-2000	variation
Salaire réel	22	26	18%	22	23	4%
Coût du travail	100	115	15%	100	118	18%
Emploi à temps partiel	18%	22%	22%	16%	20,2%	26%
Heures de travail par an	1713	1633	-5%	1810	1831	1%
Gini	24	25	4%	28	33	16%

Les valeurs d'indicateurs de long terme qui solidarisent les trois régimes plus spécialisés dans une forme de flexibilité dans la plus grand groupe « LME » sont le Gini, l'indicateur d'inégalité interne de richesse (autour de la valeur de 42 en moyenne aujourd'hui) et la même croissance de long terme.

2. CRITÈRES ET FACTEURS DÉTERMINANTS DE LA FLEXIBILITÉ DANS LES RELATIONS NORD-SUD

La situation dans le monde est celle d'un groupe de pays (TUO) avec des performances macro-économiques qui confortent un écart d'avance avec les autres groupes aux performances assez comparables en moyenne. Peut-on décliner ce résultat à plus petite échelle, c'est-à-dire à l'ensemble des continents et sous-région du globe ? Une opposition CME/autres régimes est-elle perceptible dès les analyses se basant sur quelques dizaines de pays, ou alors cette demi-convergence n'est-elle perceptible qu'en tenant compte de l'ensemble des pays de la planète ?
Dans les différentes régions du globe, il est difficile de remarquer une simple dichotomie dans les comportements de la croissance économique au long terme selon le régime des relations sociales. La prééminence du régime TUO est toutefois toujours présente, éventuellement en creux comme dans le cas de la région du Proche et du Moyen Orient, où l'absence du leadership de pays aux bonnes performances macro-économiques dans un modèle de relations sociales est sans doute à mettre en relation avec la stagnation générale quel que soit le régime des relations sociales. Un début de regroupement des performances de deux des trois régimes autres que TUO existe dans les trois régions de la figure ci-dessus (un rapprochement des performances TUC/corporatiste en Afrique ; un rapprochement des performances Indépendant/Corporatiste en Asie et au Proche et Moyen-Orient).
Pour les sous-régions constituées d'environ une quarantaine de pays, nous avons un niveau de variété égal à trois. Cette variété se réduit à deux, si l'on considère l'ensemble des pays de la planète. Cette vue est en

conformité avec les trois variétés de capitalisme déclinées par Esping-Andersen (1990) pour une seule région, et la dichotomie planétaire de Hall et Soskice (2002).

Analyse régionale des flexibilités

L'éthique de l'Exit est associée à la flexibilité spatiale. Les deux régions opposés dans leur fonctionnement selon de grands indicateurs agrégés de ce type de flexibilité sont le Proche et Moyen-Orient – du côté des éthiques de l'enracinement - et à l'opposé, l'Océanie, marquée par une forte mobilité spatiale. Les deux régions avec des soldes migratoires négatifs sont l'Afrique et l'Asie.

Figure 10 : Quelques indicateurs liés à la flexibilité spatiale

	AFRIQUE	AMERIQUE	ASIE	EUROPE	MOYEN-ORIENT	OCEANIE
% longue durée chez chômeurs	11,1	3,8	0,9	6,1	4,2	1
Solde migratoire (en milliers)	-3954	2985	-8960	4896	1886	755
% pays TUC	6	9	13	7	5	27
% migration diplômés	20,7	30,6	12,9	13	7,2	44,5

En gras, les valeurs maximales prises par l'indicateur.

Les régions où les mouvements migratoires semblent liés à des caractéristiques des relations sociales sont l'Asie du Sud et l'Océanie. Une spécialisation dans la flexibilité salariale est mise en cause dans le déclenchement des révolutions arabes de 2011 (ILO, 2013). Les indicateurs de la région du Proche et Moyen-Orient sont dans des valeurs intermédiaires, entre des espaces plus tournés vers la flexibilité salariale, comme l'Asie, ou au contraire avec un emploi formel très développé, comme l'Europe.

Figure 11 : Quelques indicateurs liés à la flexibilité salariale

	AFRIQUE	AMERIQUE	ASIE	EUROPE	MOYEN-ORIENT	OCEANIE
% cotisation sociale	7,6	13,1	**3,6**	32,4	8,3	Données manquantes
% Inflation 2012	**10,2**	4,9	5,8	4	7,2	2
% pays Corporatistes	19	9	**47**	5	45	13
% syndiqués	19	**16**	26,4	39,6	22,7	26,2
% conventions collectives	17,4	27,2	16,2	55,4	45	**11,4**
Indice Libertés syndicales	50,5	49,5	28,7	76,7	**44,3**	75
% emploi formel	60	61	52	85	72	**46**

En gras, les valeurs maximales prises par l'indicateur.

La situation de stagnation économique de la région du Proche et Moyen-Orient est corrélée à la plus faible valeur de création de nouvelles activités. Les très grandes firmes sont concentrées dans les trois régions de l'Amérique, de l'Asie et de l'Europe. Il semble logique que ces régions réunissent aussi de fortes capitalisations boursières et des taux importants de nouvelles activités.

Figure 12 : Quelques indicateurs liés à la flexibilité organisationnelle

	AFRIQUE	AMERIQUE	ASIE	EUROPE	MOYEN-ORIENT	OCEANIE
Nombre de très grandes firmes	0	154	**171**	152	1	8
Densité nouvelles activités (‰)	1,4‰	3‰	2,5‰	**4,6‰**	0,9‰	4,4‰
% moyenne capitalisation boursière/PIB	42	46	**86**	43	38	53
% pays I dans la région	72	**78**	37	65	50	47

En gras, les valeurs maximales prises par l'indicateur.

Ces données régionales soulignent la singularité de la situation du Proche et du Moyen Orient, et que la construction d'un modèle positif de relations sociales y est requise. Cependant des coups d'arrêts sont donnés à l'impulsion provenant de la Révolution de Jasmin. Par exemple, la législation antisyndicale de 2013 à Bahreïn est une tentative de contenir le développement de la Fédération Générale des Syndicats de Bahreïn depuis les manifestations du printemps de 2011. Ces mesures restrictives sont aussi le fait pays tels comme l'Inde, qui a refusé le 10 mars 2013 de ratifier les conventions sur le pluralisme syndical.

Le rapport de l'Organisation Internationale du Travail pour l'Afrique (ILO, 2009) demande un code d'éthique sur les élections syndicales et la représentativité, ainsi que la constitution des coopérations intersyndicales. Les situations locales peuvent être illustrées par les exemples du Kenya, où la non ratification des conventions internationales sur les droits syndicaux a été faite à la demande du syndicat unique. Dans la République Démocratique du Congo, a contrario, le problème réside dans un émiettement

du mouvement syndical en 420 organisations. Ces recommandations sont fondées et corroborent de mauvaises performances d'un régime « Indépendant » sur le continent africain.

CONCLUSION

Nos conclusions peuvent être résumées dans les trois points suivants :

- La variété de capitalisme « CME » présente une spécialisation moins prononcée dans une des formes de flexibilité (salariale, organisationnelle et spatiale) que les autres,
- La semi-convergence vers deux variétés de capitalisme prédite par Hall et Soskice (2002) n'est pas infirmée par une approche généralisée à l'ensemble des pays de la planète,
- Certains pays du Sud commencent à rejoindre les pays de la variété de capitalisme « CME ». Une mobilité sociale entre les deux groupes existe dans ce schéma séparant les pays les plus avancés des autres. Ces évolutions restent cependant limitées et insuffisantes à ce jour pour rapprocher le Nord et le Sud.

Les limites de l'étude ici menée tiennent aux limites des bases de données utilisées. En particulier, peu d'indicateurs sont disponibles pour l'étude de la flexibilité salariale. Les données par entreprises ne sont disponibles que pour un petit nombre de pays, et ici ce ne sont que des agrégats nationaux qui sont utilisés. Cette dimension intermédiaire des données pourrait mieux compléter le lien entre les considérations microéconomiques et la littérature sur la variété des capitalismes.

BIBLIOGRAPHIE

AMABLE B. (2005) *Les cinq capitalismes : diversité des systèmes économiques et sociaux dans le monde*, Paris, Lavoisier.

BAMBER G. J., LANSBURY R. D., WAILES N. (2011) *International and Comparative Employment Relations. Globalisation and Change*, 5th ed., London, Sage.

BESNARD P. (1938) *L'éthique du syndicalisme*, rééd. 1990, Paris, CNT.

ESPING-ANDERSEN G. (1990) *The Three Worlds of Welfare Capitalism***,** Princeton, Princeton University Press.

FREEMAN R. B. (1980) The Exit-Voice Trade-Off in the Labor Market: Unionism, job Tenure, Quits, and Separations, *The Quaterly Journal of Economics,* 94, 4, June, 643-673.

GOLDTHORPE J. H. (1984) The end of convergence: corporatist and dualist tendencies in modern western societies, *in* J. H. Goldthorpe, *Order and Conflict in Contemporary Capitalism: Studies in the Political Economy of Western European Nations*, Oxford, Clarendon, 315-343.

GRIMA F., GLAYMANN D. (2012) Une analyse renouvelée du modèle *Exit, Voice, Loyalty, Neglect* : apports d'une approche longitudinale et conceptuellement élargie, *M@n@gement,* 1, 15, 2-41.

HALL P. A., SOSKICE D. (2002) Les variétés de capitalisme, *L'année de la régulation*, 6, 47-124.

HIRSCHMAN A. O. (1970) *Exit, Voice and Loyalty,* Cambridge (Mass.), Harvard University Press.

IE (Internationale de l'éducation) (s.d.) Déclaration de l'internationale de l'éducation sur l'éthique professionnelle, www.ei-ie.org.

ILO (International Labor Organization) (2013) *Rapport mondial sur les salaires 2012/2013. Salaires et croissance équitable*, rapport, Genève.

ILO (International Labor Organization) (2009) *Les droits syndicaux en Afrique*, rapport, Genève.

OCDE (2012) Qu'est-ce qui rend les marchés du travail résilients pendant les récessions ?, *Perspectives de l'emploi de l'OCDE 2012*, Paris, OCDE.

PROST A., BOCK M. (1997) Les ouvriers, les autres et l'État. Comparaison des paroles ouvrières, *in* J.-L. Robert, F. Boll, A. Prost (dir.), *L'invention du syndicalisme*, Paris, Sorbonne, 219-235.

ROSANVALLON P. (2011) *La société des égaux*, Paris, Seuil.

SENNETT R. (2006) *La culture du nouveau capitalisme*, Paris, Albin Michel.

La corruption dans le secteur public d'éducation en Afrique subsaharienne

Jean-Claude VÉREZ[1]

Si l'on en croît Olken et Pande (2012), la dernière décennie a vu la communauté politique internationale de plus en plus préoccupée par la corruption. La loi anti-corruption de l'OCDE amorcée en 1998, la convention des Nations unies contre la corruption en 2005, l'engagement de la Banque mondiale via sa stratégie *Governance and Anticorruption (GAC)* en 2007, sont autant d'initiatives destinées à lutter contre le fléau. Dans cet article, il n'est pas question d'analyser le problème de la corruption dans sa globalité mais au sein du « seul » secteur public de l'éducation.

Dans de nombreux PED africains, les ménages confrontés aux défaillances du service public peuvent être tentés d'atteindre leur objectif par des voies parallèles. La relation clientéliste devient le mode d'accès au diplôme et/ou au concours ce qui, bien entendu, renforce le pouvoir des corrupteurs et leur contrôle social sur l'allocation des ressources publiques. Les ménages les plus aisés peuvent se tourner vers le secteur privé d'éducation tandis que les ménages les plus pauvres en sont évincés. Deux solutions s'offrent à eux : la corruption ou le renoncement à l'école.

Pour éviter ces « deux » solutions, l'UNESCO (2009, 139) souligne que « la bonne gouvernance constitue désormais un aspect central de l'agenda international du développement […] La gouvernance de l'éducation n'est pas simplement le système d'administration et de gestion de l'éducation d'un pays. Dans son sens le plus général, elle est concernée par les processus formels et informels par lesquels les politiques sont formulées, les priorités identifiées, les ressources attribuées et les réformes mises en place et évaluées. »

Pour appréhender la corruption dans le secteur public de l'éducation[2] des PED africains, nous commençons par identifier les formes et les causes de la corruption à travers diverses enquêtes disponibles **(I)**. Nous poursuivons en présentant les résultats mitigés d'expériences menées pour lutter contre la corruption **(II)**. Sur le plan méthodologique, nous sommes contraint de recourir à des enquêtes dont les types et les données utilisées diffèrent. Dans la partie **(I)**, on a sélectionné des enquêtes relatives au suivi des dépenses publiques, à l'estimation de l'absentéisme, au favoritisme, trafic d'influence ou droit de cuissage via des entretiens individuels et questionnaires et, enfin, à l'utilisation des ressources de l'enseignement. Dans la partie **(II)**, on présente et analyse les résultats de plusieurs expériences du laboratoire d'action contre la pauvreté rattaché au département d'économie du MIT (PAL, *Poverty Action Lab*) qui concernent l'éducation et dont la méthode repose sur les échantillons aléatoires.

1. LES FORMES ET LES CAUSES MULTIPLES DE LA CORRUPTION DANS L'ÉDUCATION

On identifie d'abord les formes puis les causes de la corruption avant de présenter et de nous interroger sur divers résultats d'enquêtes.

La corruption dans l'éducation revêt des formes monétaires et non monétaires. La première s'apparente par exemple à des pots de vin, à l'achat de points, à l'obtention frauduleuse de diplômes ou de concours

[1] LEAD, Université de Toulon. jeanverez@hotmail.fr

[2] On ne s'intéresse ici qu'au secteur public de l'éducation, ce qui ne signifie pas qu'il n'existe pas de corruption dans le secteur privé : citons cet exemple de la Commission nigériane des crimes économiques et financiers qui a poursuivi en 2009 trois propriétaires de trois universités privées qui opéraient illégalement et extorqué des fonds auprès d'étudiants victimes (agence Punch in *Une revue de presse en ligne de l'IIPE sur l'éthique et la corruption dans l'éducation 2001-2010*, consulté le 15 décembre 2011).

moyennant une contrepartie monétaire. La seconde correspond par exemple à l'absentéisme volontaire d'une partie des enseignants : si le contrôle sur ces derniers est faible, ils peuvent être incités à ne pas se présenter sur leur poste de travail (Kremer et *al., in* Olken et Pande 2011). En mobilisant les travaux relatifs à la théorie du Principal-Agent, les auteurs suggèrent que les citoyens pourraient prendre le relais et influencer les décisions du gouvernement en exerçant notamment un contrôle sur l'utilisation des dépenses publiques. Si l'on constate que des fonctionnaires volent du temps à leur gouvernement, au-delà de leur enrichissement monétaire, la corruption affecte les individus directement et de manière disproportionnée selon l'espace, le temps, le cycle d'études, etc. En exerçant une sorte de pressing auprès des pouvoirs publics, en dénonçant les pratiques frauduleuses, les parents (et/ou les usagers) peuvent en tant qu'agents interpeller le Principal afin de limiter les effets pervers de la corruption.
Il existe de multiples causes de la corruption dans l'éducation. La figure 1 dissocie les causes internes et externes.

Figure 1 : Types et causes de corruption dans l'éducation

Types de corruption	Causes internes	Causes externes
Pot-de-vin à l'administration pour obtenir un certificat ou un diplôme	Normes non transparentes et opacité des procédures	Opacité de l'affectation des ressources
Pot-de-vin aux enseignants	Pouvoir discrétionnaire	Système judiciaire défaillant
Passation de marchés	Bas salaires	Déclin des valeurs éthiques
Frais d'admission surfacturés et illicites	Conditions de travail médiocres	Salaires trop faibles par rapport au revenu moyen par habitant
Enseignants fantômes	Faibles perspectives de carrières	Complaisance du pouvoir politique

Source : Hallak et Poisson (2009).

Dans le rapport EPT (UNESCO, 2009, 138), un chapitre est consacré à la mauvaise gouvernance et à la corruption. Intitulé : « Améliorer la qualité et renforcer l'équité : pourquoi la gouvernance est importante », on peut y relever : « Pour comprendre pourquoi il est important que la gouvernance de l'éducation soit bonne, il faut considérer ses conséquences lorsqu'elle est mauvaise. Elle laisse alors les parents et les communautés face à des services d'éducation qui ne leur rendent pas de compte et ne répondent pas à leurs besoins […] Les enfants sont laissés dans des classes sans matériel pédagogique de base et à la charge d'enseignants non formés et démotivés. Et même dans certains cas, les écoles ne reçoivent pas les ressources financières qui leur ont été attribuées. Les mauvaises pratiques de gouvernance de l'éducation affectent la société dans son ensemble, mais ce sont toujours les pauvres qui en font les frais […] Contrairement à celles qui ont des revenus confortables et qui peuvent opter pour des établissements privés, les familles pauvres dépendent de leur gouvernement pour les services éducatifs […] Quand les écoles ne reçoivent pas les ressources ou quand elles réclament indûment aux parents des frais de scolarité, ce sont encore les pauvres qui sont le moins à même de payer. »
Ce constat, aussi précis soit-il, ne permet pas d'identifier réellement les faits de corruption. Pour y parvenir, de multiples enquêtes sont incontournables ainsi que le degré de faisabilité (ou non) des « solutions » proposées. D'un point de vue méthodologique, les difficultés sont nombreuses car, spontanément, un agent de la fonction publique ne dénonce pas ses faits et gestes, pas plus d'ailleurs que l'élève ou l'étudiant corrompu. Il faut donc recourir à des enquêtes de perception de la corruption et, quand cela est possible, à des enquêtes plus précises auprès des acteurs corrompus, à condition qu'ils en acceptent le principe. Là aussi, les limites de l'exercice sont réelles : quel est le diplômé qui va reconnaître avoir obtenu son diplôme par des voies détournées ? Il existe malgré tout quelques méthodes pour tenter de mesurer le degré de corruption dans l'éducation, à condition de le situer dans un contexte où s'entremêlent des rapports sociaux, économiques, politiques complexes, tant formels qu'informels. Nous commençons par les résultats d'enquêtes de suivi des dépenses publiques.

1.1 Les enquêtes de suivi des dépenses publiques

Elles permettent de juger de l'efficacité des mesures gouvernementales : on peut comparer par exemple la subvention qui a été décidée au niveau central et la subvention réellement disponible versée aux acteurs locaux ou aux usagers. De même, on peut pointer l'écart entre le nombre d'ordinateurs alloué et le nombre d'élèves qui vont en bénéficier au final. Reinikka et Svensson (2004) vont être les premiers à utiliser cette technique en Ouganda afin d'estimer le taux de fuite entre la subvention globale du gouvernement central et les subventions reçues par les écoles. *In fine*, les écoles auraient reçu 13% de ce qui leur était destiné.

Des études antérieures aboutissaient aux mêmes résultats. En Ouganda de nouveau, ainsi qu'en Zambie, l'évaporation des fonds (hors salaires) entre les ministères de l'Éducation et les écoles primaires pouvait atteindre 80% et plus (figure 2).

Figure 2 : Détournement des fonds non salariaux dans le secteur de l'enseignement primaire

Pays	Année	Programme de dépenses	Taille de l'échantillon	Taux de détournement
Ghana	1998	Dépenses non salariales dans le secteur de l'enseignement primaire (programmes multiples)	126	49
Tanzanie	1998	Dépenses non salariales dans le secteur de l'enseignement primaire (programmes multiples)	45	57
Ouganda	1995	Dotation par élève	250	87
Zambie	2001	Dotation fixe par établissement	182	10
Zambie	2001	Dotation non salariale discrétionnaire	182	76

Source : Reinikka et Smith, 2004, *In* Hallak et Poisson (2009), p. 110.

De tels détournements affectent donc la chaîne administrative éducative et on peut supposer qu'ils sont d'autant plus « porteurs » que cette chaîne est longue, hiérarchisée et centralisée. Est-ce à dire que la résolution à de telles pratiques frauduleuses nécessiterait de réduire la distance entre les financeurs et les utilisateurs ? On y reviendra dans la seconde partie.

1.2 La corruption envers les filles : favoritisme, complaisance et droit de cuissage. Cas de la Côte d'Ivoire

Une étude d'Ettien, Ben-Bac Bende et Konan (2010) révèle comment les filles sont soumises à la corruption dans six établissements localisés dans le district d'Abidjan. Du 15 au 19 janvier 2007, des entretiens individuels ont été soumis à 57 enseignants et 13 membres de l'administration. Parallèlement, 719 questionnaires d'une durée de 30-45 minutes ont été adressés aux élèves lesquels devaient se prononcer sur le recours au favoritisme, le trafic d'influence, le droit de cuissage, le recrutement parallèle, la note de complaisance, le pot de vin. Pour chacun de ses items, l'élève avait le choix entre 4 réponses : très répandu, peu répandu, pas répandu, ne sait pas. Précisons encore sur le plan méthodologique que les élèves sont issus de 5 lycées et 1 collège et que les 789 enquêtés sont issus d'un effectif de 7 890 élèves et encadreurs.

Trois formes de corruption apparaissent très répandues : les notes de complaisance citées par près de 62% des élèves, le droit de cuissage (59%) et le favoritisme (46,3%). Les deux causes essentielles de cette corruption sont l'obtention de meilleures notes (76,6%) et la réussite aux examens (75,8%). Pour les auteurs, ces trois formes de corruption à l'école sont à la fois financière, sexuelle et pédagogique. « La forme financière se manifeste par les pots de vin, la forme pédagogique par l'obligation pour l'élève de suivre des cours particuliers, la forme sexuelle par le droit de cuissage, le trafic d'influence et le favoritisme. Le droit de cuissage est le fait pour la fille, d'entretenir des rapports sexuels avec des enseignants, des encadreurs ou même des élèves pour obtenir des faveurs. Quant au trafic d'influence, il se manifeste par un abus d'autorité ou de pouvoir de l'enseignant ou de l'encadreur exercé sur la fille dans l'objectif de satisfaire un besoin qui peut être matériel, financier ou sexuel » (Ettien et *al.*, 2010, 195).

Bien que nous n'ayons pas accès aux questions posées, ni aux modalités « techniques » à partir desquelles les enquêteurs ont pu vérifier la cohérence des réponses à des questions volontairement redondantes mais exprimées de manière différente, force est de constater que les pourcentages relatifs aux trois formes de corruption sont élevés, *a fortiori* si on les rapporte à la taille de l'échantillon. Ces réponses corroborent des témoignages, notamment à propos du droit de cuissage, qui sont la plupart du temps d'ordre micro. Pour cette raison, cette enquête récente en Côte d'Ivoire est fort utile quant à l'accès à l'information concernant des formes précises de corruption, notamment monétaires.

1.3 L'estimation de l'absentéisme

Les absences répétées de certains enseignants pénalisent la transmission des savoirs et expliquent en partie la mauvaise qualité de l'éducation. En Ouganda, en 2002, le taux d'absentéisme dans le cycle primaire était estimé à 26% ce qui correspond à une perte budgétaire de 23,4% (estimation fondée sur l'hypothèse que 90% des dépenses courantes du cycle primaire sont destinées aux salaires des enseignants). En Zambie et en 2002, les estimations étaient respectivement de 17% et de 16,3% (Reinikka et Smith, 2004 *in* Hallak et

Poisson, p. 177). Ce n'est pas tout : certains enseignants sont assimilés à des « fantômes », soit du fait de leur absentéisme cité, soit parce que leurs proches perçoivent une retraite bien que le fonctionnaire soit décédé sans être déclaré comme tel. Ils seraient 15 à 20% en Ouganda (Reinikka, 2001).
Rappelons que seuls 25% des élèves en Afrique subsaharienne (ASS) qui ont l'âge de suivre un cycle secondaire en ont les compétences (UNICEF, 2013). On admettra que l'absentéisme des enseignants est préjudiciable à l'acquisition des savoirs. Certes, il faut y associer l'absentéisme des élèves eux-mêmes, sans omettre que la présence d'un élève en classe ne garantit en rien sa capacité à apprendre, particulièrement dans les classes surchargées. Nous sommes confrontés à une réelle difficulté méthodologique qui bute sur la capacité à déterminer qui des élèves (absents) ou qui des enseignants (absents) est responsable des faibles acquisitions des élèves. En revanche, si l'absence des élèves peut relever de causes objectives (éloignement entre le lieu d'habitation et l'école, aide aux travaux familiaux, travail saisonnier, etc.), l'absence des enseignants n'est pas justifiable au regard des dépenses publiques engagées.

1.4 La responsabilité des corrompus dans la corruption à l'école

Les familles dont les parents peuvent à leur tour participer au processus corruptif en étant acteurs à part entière. C'est le cas au Niger. Une enquête réalisée en 2004 par l'Association nigérienne de lutte contre la corruption (ANLC) auprès d'un échantillon de 500 personnes au sein de la capitale Niamey, démontre que les parents d'élèves prennent directement contact avec les enseignants ou sollicitent un intermédiaire, quand ce ne sont pas les enseignants eux-mêmes qui s'organisent collectivement pour offrir leurs services au moment des examens. Ceux-ci sont clairement tarifés, le brevet d'étude de premier cycle se monnayait entre 75 et 150 euros, le baccalauréat entre 225 et 300 euros et une bourse d'études à l'étranger jusque 450 euros.
On a comparé ces tarifs au salaire moyen mensuel d'un enseignant qui peut varier de 137 à 182 euros par mois selon le diplôme et l'expérience. On a calculé que sur la base de 8 à 10 élèves dont les parents ou tuteurs accepteraient « l'échange », l'enseignant pourrait encaisser en monnayant le baccalauréat l'équivalent d'une année de salaire et, le cas échéant, être absent de son établissement durant une durée plus ou moins longue.
Toutefois, selon la même enquête, parmi les causes de la corruption, arrive en tête le manque d'intégrité (15,4%), puis la pauvreté (15%), la mauvaise gouvernance (12,8%) et, en quatrième position seulement, la faible rémunération des agents (11,4%). La (faible) paie des agents publics ne serait donc pas la première cause explicative de la corruption, même si elle peut y contribuer. C'est évidemment une information cruciale qui limite l'éventuel impact sur la corruption d'une politique de revalorisation salariale.

1.5 Résultats des enquêtes menées dans le cadre d'Africa Education Watch (AEW) (Transparency International 2010)

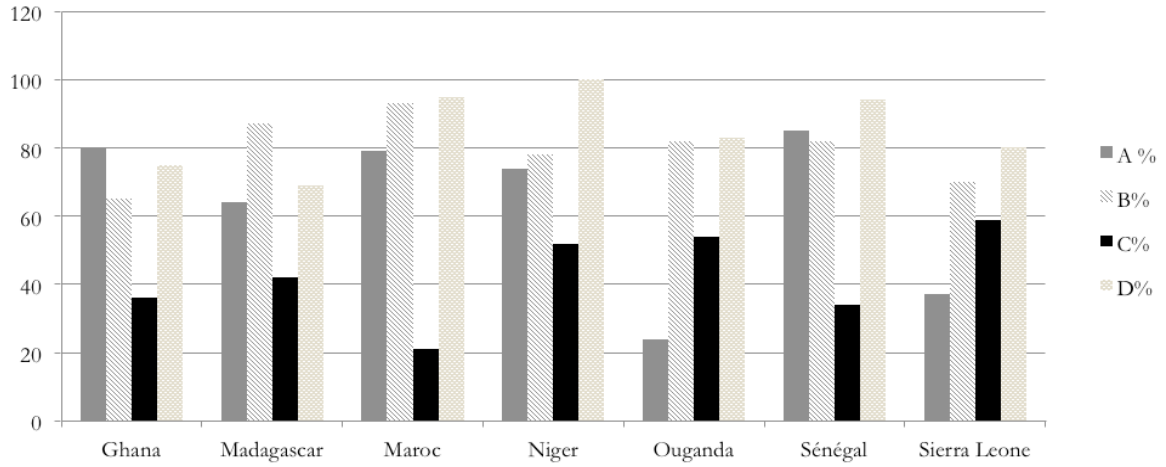
Les enquêtes portent sur un programme de trois ans (2007-2010), couvrent sept pays (Ghana, Madagascar, Maroc, Niger, Ouganda, Sénégal, Sierra Leone) et reposent d'un point de vue méthodologique sur les ressources de l'enseignement primaire (flux, déboursement et gestion), l'accès à l'information (en relation avec le financement de l'enseignement primaire et les processus de prise de décision), la participation aux structures locales de responsabilité que sont les comités de gestion scolaire et les associations de parents d'élèves, l'obligation de rendre des comptes et les pratiques de corruption dans les écoles.
Dans chacun des pays, les sections nationales de *Transparency International* ont examiné les modalités de financement de l'enseignement primaire. Elles ont ensuite réalisé des enquêtes sur le terrain entre mars et mai 2008 et des entretiens afin d'évaluer la qualité de la gouvernance dans les écoles et la transparence dans la gestion de leurs ressources. Dans chaque pays, quatre types de personnes ont été interrogées : les chefs de famille ou autres membres du ménage, les chefs d'établissement, les responsables d'association de parents d'élèves (APE) et des représentants de l'autorité locale (agents chargés de l'éducation au niveau du district). Pour chaque pays, un minimum de soixante écoles ont été choisies au hasard et ont fait l'objet d'une enquête. En moyenne, dans chaque pays, 58 chefs d'établissement et 58 responsables d'APE ont été interrogés. En outre, au moins 1000 familles ont été sélectionnées à partir du registre des écoles et interrogées. En moyenne, 10 agents de district ont également été interrogés dans chaque pays.
Les résultats à propos de l'utilisation des ressources primaires révèlent cinq domaines à risque : 1/ Passation de marchés publics pour les manuels scolaires et le matériel. 2/ Népotisme et recherche de situation de rente dans la nomination d'enseignants et leur répartition sur le territoire. 3/ Passation de marchés publics pour l'infrastructure (niveaux national/régional/district). 4/ Demandes illégales de

contributions aux parents. 5/ Passation de marchés publics pour l'infrastructure (administration décentralisée /municipalités) (TI, 2010, 9)

En matière d'accès à l'information, la proportion d'écoles n'affichant pas d'information financière varie de 24 à 85% (figure 3, **colonne A**), la proportion de parents n'ayant pas essayé d'accéder aux informations financières concernant l'école de leur enfant oscille entre 65 et 93% (**colonne B**). Parmi les raisons invoquées par les parents pour justifier le fait qu'ils n'aient pas essayé d'accéder aux informations financières de l'école, on a relevé : « Je ne savais pas que cela était possible et le processus d'accès à l'information est trop complexe » : ces deux raisons varient entre 21 et 59% (**colonne C**). Enfin, la proportion d'écoles sans information financière ou ayant une information incomplète[3] peut atteindre les 100% comme au Niger (**colonne D**).

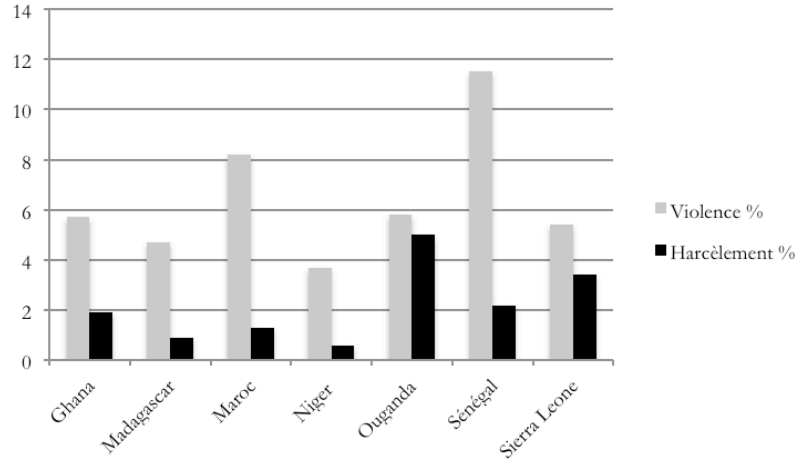
Parmi les autres résultats de l'enquête disponibles, nous avons retenu la possibilité ou non qui est offerte aux foyers de porter plainte. « Les mécanismes de plainte sont rarement clairs. Dans certains pays, il arrive que les procédures formelles de plainte n'existent pas (Madagascar), ne soient pas utilisées (Sénégal), ne soient pas connues (Maroc et Sierra Leone) ou soient perçues comme trop complexes par les parents (Niger et Sierra Leone) » (TI, 2010, 19). Ces multiples raisons font que tous les parents ne signalent pas les problèmes existants aux autorités. Toutefois, pour ceux qui y parviennent, les causes qui reviennent le plus souvent sont les suivantes : mauvaise qualité des infrastructures, rareté des manuels solaires et des équipements, retard dans le transfert des financements ou des subventions, absentéisme des enseignants.

Figure 3 : Les difficultés d'accès aux informations financières



Source : Établi à partir d'AEW 2010.

Figure 4 : Part des foyers ayant identifié deux problèmes spécifiques

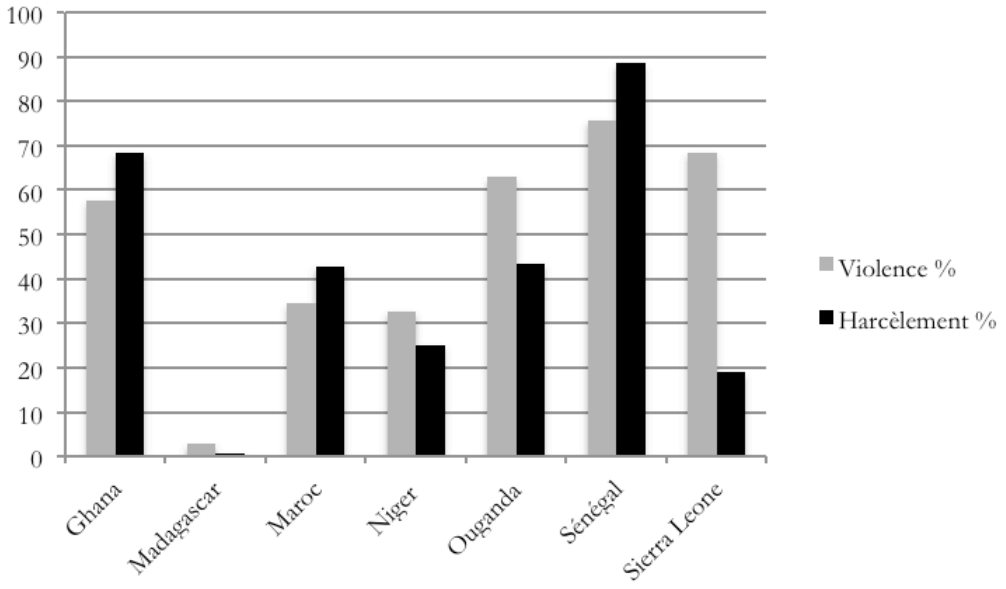


Source : Établi à partir d'AEW 2010.

[3] « Lorsque l'information disponible à l'école n'a pas été suffisante pour permettre d'effectuer un suivi correct des revenus et des dépenses, les données financières de l'école ont été enregistrées comme incomplètes. En l'absence de livre de comptes détaillant les revenus et dépenses de l'école, les informations financières ont été enregistrées comme manquantes » (TI, 2010, note 18 p. 35).

Le plus étonnant et le plus grave est que dans tous les pays, les parents se plaignent également de « problèmes liés à l'intégrité et au respect des enfants (harcèlement sexuel, état d'ébriété des enseignants, violence par exemple) » (TI, 2010, 19). Dans la figure 4, on dissocie le pourcentage des parents ayant identifié des problèmes de violence et d'insécurité (colonne de gauche) et d'harcèlement sexuel (colonne de droite).
Parmi les parents ayant identifié les deux problèmes, une partie d'entre eux portent réellement plainte (figure 5).

Figure 5 : Part des foyers ayant déposé une plainte officielle



Source : Établi à partir d'AEW 2010.

Excepté le cas malgache, le pourcentage de dépôt de plaintes est plutôt élevé (Maroc, Niger) voire très élevé (Ghana, Sénégal). Lorsque les parents agissent de la sorte, on peut en déduire qu'ils peuvent se faire entendre au sein du système éducatif. Et si ce n'est pas toujours le cas, il reste que c'est la seule façon de dénoncer les abus de la part de certains fonctionnaires et les faiblesses de certaines familles, parents et élèves réunis. C'est aussi le premier pas qui permet d'entrevoir la lutte contre la corruption mais rien n'est moins simple. Les expériences menées dans plusieurs pays laissent apparaître des résultats mitigés.

2. COMMENT LUTTER CONTRE LA CORRUPTION DANS L'ÉDUCATION ?

Nous nous intéressons aux travaux du J-PAL (Abdul Latif Jameel Poverty Action Lab) qui a remplacé en 2005 le PAL. Ces travaux, du laboratoire d'action contre la pauvreté créé en 2003 au département d'économie du MIT, cherchent à évaluer les politiques publiques et s'appuient sur l'évaluation aléatoire (ou expérimentation aléatoire selon Jatteau, 2013) définie comme « un type d'évaluation d'impact qui utilise l'assignation aléatoire pour déterminer le groupe qui recevra le programme, ou la politique à évaluer, afin de pouvoir le comparer avec un groupe n'y participant pas. Comme toute évaluation d'impact, l'évaluation aléatoire vise avant tout à déterminer si un programme a un impact, et, plus précisément, à quantifier cet impact. Les évaluations d'impact mesurent l'efficacité des programmes en comparant les résultats de ceux qui en ont bénéficié (personnes, communautés, établissements de formation, etc.) à ceux des non-participants à ce programme. Pour ce faire, de nombreuses méthodes peuvent être appliquées, mais on considère généralement que les évaluations aléatoires sont les plus rigoureuses et, toutes choses égales par ailleurs, produisent les résultats les plus précis (c'est-à-dire non biaisés) » (J-PAL 2013, 1).
Nous relatons ci-dessous les résultats dans le secteur de l'éducation de plusieurs évaluations aléatoires tout en précisant ce en quoi elles permettent (ou non) de lutter efficacement contre la corruption à l'école.

2.1 Peut-on compenser l'absentéisme des enseignants par la distribution de manuels scolaires ?

On commence par une évaluation relative au Kenya (Glewwe, Kremer, Moulin, 2013) portant sur un échantillon de 100 écoles primaires au cours de la période 1995-2000 et consistant à mesurer l'impact des manuels scolaires sur les résultats. « Un préjugé répandu voudrait que, dans ces pays, la fourniture de manuels scolaires augmente de façon significative les résultats scolaires, mais il n'existe aucune preuve empirique que le simple fait de donner des manuels scolaires puisse résoudre les effets des autres problèmes systémiques, comme le nombre important d'élèves par professeur ou l'absentéisme fréquent ».
Les chercheurs de J-PAL ont donc cherché à mesurer l'impact d'une distribution de manuels scolaires réalisée en 1995 par une ONG internationale (International Child Support, ICS). « ICS a aléatoirement réparti 100 écoles de faible niveau en quatre groupes identiques […] Dans les districts de Busia et Teso au Kenya, plus de 50% des familles vivent sous le seuil de pauvreté et les écoles subissent un fort taux d'absentéisme des professeurs […] L'école primaire est bon marché, seuls quelques frais restent à la charge des parents, comme les manuels scolaires […] Le gouvernement et les ONG espèrent que la fourniture de manuels améliorera les résultats aux examens, encourageant les élèves à passer dans les classes supérieures et d'une manière générale à améliorer les résultats scolaires. »
Les résultats ne sont avérés mitigés puisqu'à la fin de la première année, « il n'a pu être démontré que la fourniture de manuels avait augmenté la moyenne des résultats aux examens ou diminué les taux de redoublements ou de décrochage. Les manuels ont augmenté l'accès au secondaire pour les 4èmes (grade 8), mais n'ont pas réduit les redoublements, ni augmenté l'assiduité dans les classes inférieures. Ceci renforce l'hypothèse que le programme bénéficie surtout aux meilleurs élèves […] alors que de nombreux élèves des classes inférieures sont en fait incapables de lire les manuels. »
Nous en déduisons trois faits majeurs : A/ La corruption via l'absentéisme des professeurs pénalise les élèves, notamment ceux qui ont les plus faibles niveaux. Rappelons avec l'UNICEF (in J-PAL 2013) que seuls 25% des élèves en ASS qui ont l'âge de suivre un cycle secondaire en ont les compétences. B/ Améliorer leurs résultats par une distribution de libres scolaires n'a pas d'effet probant et renforce l'idée que la présence des enseignants en classe, motivés et compétents, reste une des solutions. C/ La distribution des manuels renforce les inégalités puisque ce sont les meilleurs élèves qui en retirent un avantage. On aboutit *in fine* au même résultat qu'engendre l'absence des professeurs puisque celle-ci pénalise davantage les élèves en difficulté que les élèves autonomes ou aux compétences supérieures.

2.2 Peut-on compenser l'absentéisme des enseignants par la supervision communautaire ? Application à Madagascar

Au cours de la période 2005-2007 et portant sur un échantillon de 3 774 écoles primaires publiques, l'objectif de l'enquête (Duflo et *al.,* 2013,) est de réfléchir à la meilleure façon d'améliorer la qualité de l'enseignement : « une démarche « top-down » est-elle plus efficace qu'un contrôle des parents ? Les démarches« top-down » (démarches « descendantes » par opposition aux démarches « ascendantes » ou « bottom-up ») peuvent aider les administrateurs à mieux superviser leurs établissements, lorsqu'ils sont dotés des outils nécessaires. Encore faut-il qu'ils soient incités à le faire ».
Les chercheurs ont mené une étude sur échantillon aléatoire dans 30 districts scolaires publics couvrant toutes les zones géographiques du pays. Tous les administrateurs des districts traités ont bénéficié d'une formation et ont reçu des outils pédagogiques. Dans certains de ces établissements, le responsable du sous-district bénéficiait également d'une formation. Par ailleurs, dans plusieurs districts, l'organisation d'un contrôle des parents au niveau des écoles a également été testée. « L'association des parents d'élèves était chargée du suivi des bulletins d'évaluation des élèves que les enseignants étaient censés leur communiquer. Ces outils ont permis aux parents de se coordonner pour entreprendre des actions en faveur de la qualité de l'enseignement et d'exercer une pression sociale sur les instituteurs. »
L'impact de la démarche « top-down » via les interventions ciblées aux niveaux district et sous-district a été marginal sur les comportements des administrateurs ainsi que sur les élèves sous leur responsabilité. Les écoles n'ont pas été beaucoup plus inspectées que celles du groupe témoin. « Les enseignants des deux groupes n'ont pas plus planifié leurs leçons et aucune amélioration des résultats aux examens n'a été notée dans les deux années qui ont suivi le programme ». L'impact de la démarche « *bottom-up* » via les interventions au niveau des écoles s'est traduite par une nette amélioration du comportement du corps enseignant. « Les instituteurs étaient en moyenne 0,26 écarts types plus susceptibles de préparer des programmes de travail quotidiens et hebdomadaires et d'en parler avec leur directeur, tandis que les

résultats aux examens se sont avérés 0,1 écart-type supérieurs à ceux du groupe témoin dans les deux années qui ont suivi la mise en œuvre du programme. » En revanche, l'étude n'a constaté aucun progrès du côté de l'assiduité des enseignants ou de la communication avec les parents d'élèves.
On en conclut que la responsabilisation au niveau local ne permet *de facto* d'améliorer les résultats scolaires, sauf « si l'on est capable de déterminer les facteurs qui permettent de s'appuyer sur la participation des bénéficiaires pour optimiser l'enseignement fourni. » L'absentéisme des enseignants comme forme de corruption « passive » ne semble pas ici affecté par la supervision communautaire.

2.3 Le versement de bourses au mérite pour les filles a des effets positifs sur les élèves mais aussi sur les enseignants et les parents : cas du Kenya

Les chercheurs de J-PAL (Kremer, Miguel, Thornton, 2013) cherchent à mesurer les moyens de favoriser les résultats scolaires des filles dans un contexte transparent. Elle porte sur 127 écoles primaires au Kenya au cours des années 2001-2003 et repose sur le programme Girls' Scholarship Program (GSP) mis en place par l'ONG International Child Support (ICS) Africa, dans deux districts ruraux (Busia et Teso). « Sur un groupe de 127 écoles, 64 ont été sélectionnées de manière aléatoire et ont été invitées à prendre part à un programme permettant d'attribuer des bourses "au mérite" aux jeunes filles de CM2 faisant partie des 15% d'élèves ayant obtenu les meilleurs résultats aux examens organisés par le gouvernement kenyan […] Le niveau de réussite scolaire a été évalué en fonction des résultats aux examens qui constituent selon toute vraisemblance une mesure objective, peu affectée par les phénomènes de tricherie. Au Kenya, les examens sont administrés par des surveillants externes et au niveau du district, les rapports de ces surveillants ne signalent pas de cas de tricherie. »
Les bourses versées pendant deux ans couvraient les frais de scolarité, l'achat de matériel scolaire et étaient accompagnées d'une distinction publique à l'occasion de la cérémonie de remise des prix. Les résultats ont été à la hauteur des objectifs puisque le programme a permis d'accroître les notes aux examens de 0,19 à 0,27 écarts types pour les jeunes filles inscrites dans les écoles éligibles à la bourse. Les chercheurs ont aussi constaté une amélioration des résultats aux examens chez des jeunes filles ayant peu de chances de recevoir une bourse. On peut donc considérer qu'il y a eu un effet d'entraînement des meilleurs élèves vers les moins bons. « En moyenne, l'effet positif du programme pour les jeunes filles correspond à 0,2 niveaux supplémentaires d'enseignement primaire, et ces gains se sont répétés une année après le concours. On constate également que le programme a une influence positive sur la classe dans son ensemble : les résultats des garçons (qui n'étaient pas éligibles à la bourse) ont vu leurs résultats aux examens progresser de 0,08 écarts types en moyenne. »
On a relevé aussi une diminution d'environ un quart de l'absentéisme scolaire (à associer à une plus forte implication des parents dans la vie scolaire et à une surveillance des enseignants) et une meilleure assiduité des enseignants : + 4,8% pour le cycle primaire et 7,6% pour le seul CM2.
Ces résultats nous inspirent trois remarques : A/ Les bourses au mérite exercent un effet levier pour les meilleures élèves mais aussi, via un effet d'entraînement, une plus forte attention et implication des garçons. C'est un moyen de promouvoir l'effort dans un cadre transparent plutôt que d'accorder des examens ou des diplômes via des pots de vin. B/ Elles renforcent la présence des enseignants ce qui permet de lutter contre la corruption non monétaire et démontre, du moins suggère, que ces derniers sont d'autant plus disposés à assurer leur obligation qu'ils se sentent plus motivés du fait de l'émulation chez les élèves. C/ L'implication plus forte des parents dans les écoles peut renforcer ici la lutte contre l'absentéisme des enseignants, que cette implication soit formelle ou informelle, elle renforce le lien entre prestataires et usagers alors que la corruption est sournoise, non transparente et inégalitaire.

2.4 Le versement de primes aux enseignants, corrélé aux résultats scolaires induit-il des résultats positifs à long terme ? Cas du Kenya

Glewwe, Ilias et Kremer (2013) doutent de l'efficacité de primes versées aux enseignants au regard des résultats scolaires. Les résultats portent sur 50 écoles primaires et couvrent les années 1996-2000. L'hypothèse est de considérer que les mauvais résultats scolaires sont dus, en partie, au taux élevé d'absentéisme des professeurs lié à leur faible investissement et à leur faible (voire très faible) motivation pour bien exercer leur métier. Deux alternatives s'affrontent : la première pense qu'il est judicieux de lier le salaire des enseignants aux performances des élèves afin de relever l'engagement des professeurs ; la seconde n'y croit pas et considère que cette piste conduirait bien plus à du bachotage sans améliorer la qualité des enseignements.

Comme dans d'autres PED africains, le Kenya est frappé par des taux de réussite plutôt faibles. Un tiers des élèves achève le cycle primaire. Les enseignants sont en moyenne absents 20% du temps. L'étude J-PAL a cherché à examiner les effets d'un programme kenyan de primes pour les enseignants, sur leur comportement et sur les résultats scolaires. « Sur les 100 écoles que le Ministère de l'Education a désignées comme ayant spécialement besoin d'une aide, 50 ont été choisies aléatoirement pour faire partie du groupe test, les 50 autres constituant le groupe témoin. En collaboration avec l'ONG International Child Support (ICS), les chercheurs de J-PAL ont conçu et évalué dans les districts de Busia et de Teso, un programme qui offrait des primes aux enseignants des classes du CM1 à la 4ème (grade 4 à 8) en fonction de la performance de leur école lors des examens annuels du district. ICS a offert des primes allant de 21 à 43% du salaire mensuel habituel des enseignants, ce qui comparable aux programmes de salaire au mérite aux États-Unis (Glewwe et *al.*, 2013).

Si, au cours des deux années de durée du programme, les résultats scolaires des élèves ont augmenté de façon significative dans les écoles tests, « ces résultats montrent que cette amélioration n'est pas nécessairement liée à l'enseignement. Ni l'assiduité des professeurs, ni le nombre de décrocheurs, ni le taux de redoublement n'ont évolué positivement, et aucun changement non plus n'a été remarqué dans le travail à la maison ou la pédagogie […] L'amélioration des résultats scolaires s'est effondrée après la fin du programme, impliquant qu'il n'y a eu aucun ou peu d'effets de ces cours préparatoires sur l'apprentissage réel des élèves. »

C'est à cette même conclusion qu'est parvenu le Rapport EPT 2009 (Unesco), « la rémunération liée aux performances n'a pas clairement montré son efficacité ». Outre divers problèmes méthodologiques (comment mesurer la performance des élèves, comment régler la difficulté à séparer les performances de l'enseignant de facteurs tels que le milieu familial, scolaire ou certains événements aléatoires), le rapport s'interroge encore sur les effets pervers associés au système de rémunération : « Premièrement, il peut mener à la focalisation sur une gamme étroite de matières et de compétences permettant de réussir les tests, au détriment de la pensée créative. Deuxièmement, il risque d'encourager les enseignants et les écoles à exclure des tests les enfants les moins à même de les réussir » (Glewwe et *al.*, 2003 *in* UNESCO, Rapport EPT 2009, 192).

Fixer en partie (ou plus) la rémunération des enseignants aux performances des élèves pourrait donc conduire les enseignants à ne s'intéresser qu'aux meilleurs élèves et, de fait, à délaisser les moins bons, ceux-là mêmes qui ont le plus besoin d'être aidés. Mais, simultanément, on peut se demander si ce ne serait pas un moyen de lutter contre la corruption monétaire ? Ce n'était pas l'objet de l'enquête et, donc, rien ne permet de le vérifier mais, au-delà d'une simple intuition, on comprend que la corruption est d'autant plus tentante que les rémunérations sont faibles. On peut également comprendre que les meilleurs élèves aient envie d'avoir devant eux les meilleurs enseignants et réciproquement. Cela ne signifie pas qu'il faille délaisser les élèves en difficulté mais il semble que depuis de trop nombreuses années, l'accent ait été mis sur la dimension quantitative de l'éducation au détriment de la dimension qualitative. Il serait donc utile de recourir à une enquête (pourquoi pas) aléatoire pour mesurer ce en quoi la progression de la rémunération des enseignants est ou non un frein à la corruption monétaire.

2.5 Le recrutement de vacataires dans un contexte de participation communautaire a un effet positif sur l'apprentissage. Cas du Kenya

Le Kenya a introduit la gratuité de l'enseignement primaire dès 2003 afin de favoriser l'accès universel à l'éducation de base, conformément au contexte et aux objectifs des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD). Cette décision s'est traduite par une hausse des inscriptions de 30% entre 2002 et 2005. Mais, faute d'une politique de recrutement d'enseignants adéquate, ces nouvelles inscriptions ont alourdi les effectifs en classe : 83 élèves en moyenne en CP, avec des groupes par ailleurs hétérogènes.

Avec l'appui de l'ONG International Child Support (ICS) (Duflo et *al.,* 2012), 140 écoles ont bénéficié d'un soutien financier les autorisant à recruter des vacataires dont les niveaux de formation et de diplômes étaient identiques à ceux des enseignants fonctionnaires mais dont la rémunération était inférieure de 75%. Dans chacune des écoles, une réunion entre parents et enseignants a permis d'expliquer le programme et ce sont les Conseils d'école qui ont été chargés de recruter les enseignants vacataires, puis de les conserver ou de les remplacer en fonction des résultats obtenus. Durant la première année du programme, les enseignants vacataires étaient affectés aux classes de CP, permettant ainsi de réduire les effectifs de 33 à 50%. La deuxième année, l'enseignant supplémentaire suivait son groupe d'élèves et enseignait au niveau CE1.

Dans la moitié des écoles financées, les élèves de CP ont été affectés de manière aléatoire, soit à la classe de l'enseignant vacataire, soit à la classe de l'enseignant titulaire. Dans l'autre moitié des écoles, les élèves ont été répartis en fonction de leur niveau, puis l'enseignant vacataire s'est vu attribuer de manière aléatoire, une classe ayant soit un bon niveau, soit un niveau plus faible. Les résultats sont positifs : « le fait de fournir des fonds aux Conseils d'École pour qu'ils puissent recruter un enseignant vacataire a eu un impact généralement positif sur l'apprentissage, comme le prouvent les résultats aux examens. Les enseignants vacataires étaient plus assidus que leurs homologues fonctionnaires et leurs élèves ont obtenu de meilleures notes aux examens. Cependant, l'impact du programme dépendait fortement de la manière dont il était mis en œuvre. Le programme a été plus efficace lorsque les Conseils d'Écoles ont été formés à la gestion des enseignants vacataires. Par ailleurs, le fait de répartir les élèves par niveau s'est traduit par une amélioration substantielle des notes aux examens, pour tous les élèves. »

L'intérêt de cette expérience aléatoire est de montrer que le recrutement d'enseignants vacataires peut résoudre pour partie le problème du manque d'enseignants, à condition qu'ils soient encadrés et suivis par des Conseils d'école ou autres communautés impliquées dans la gestion de l'école. En outre, la structuration de classes par niveau permet d'obtenir de meilleurs résultats scolaires. Les deux effets se conjuguent et peuvent apparaître comme une solution au problème crucial de l'absentéisme dont on rappelle que c'est une des formes de la corruption « passive ». C'est du moins la conclusion de l'expérience menée.

Nous adhérons à cette conclusion à la condition que les vacataires aient réellement le même niveau de formation et les mêmes diplômes que les titulaires. Ce n'est pas tout : combattre la corruption via une politique volontariste de réduction de l'absentéisme par le recrutement de vacataires exige d'être en mesure de trouver ces vacataires : il faut que le « vivier » soit suffisant grand pour faire face à la demande croissante d'éducation et cela exige que les nouveaux enseignants acceptent dans le temps un même emploi ou une même responsabilité que leurs collègues titulaires mais à un niveau de rémunération bien plus faible. Est-ce si sûr ?

Quand on compare cette expérience du J-PAL au Kenya avec celles citées plus haut (cf. partie 1), on constate des effets différenciés : tantôt la distribution de manuels est positive dans la lutte contre la corruption, tantôt elle est négative ; idem à propos de l'impact des participations ou supervisions communautaires. Sur les cinq enquêtes J-PAL présentées, dont on rappelle qu'elles s'inscrivent dans un contexte de réduction de la pauvreté, en l'occurrence ici dans le secteur de l'éducation où les inégalités existent du fait de la corruption qui fragilisent les plus pauvres, on retiendra que les résultats de ces évaluations sont pluriels. Sont-ils spécifiques aux « terrains » africains ou à la méthode utilisée ?

La question clé n'est pas tant de savoir si l'apprentissage d'un élève est facilité par le fait qu'il ait reçu un manuel scolaire (ou une bourse ou qu'il ait bénéficié de tout autre avantage pourvu qu'il soit inséré dans le groupe « test ») que de mesurer si son apprentissage aurait été de niveau inférieur s'il ne s'était pas retrouvé dans le groupe « test ». C'est ce que Jatteau (2013, 19) appelle « le problème fondamental du contrefactuel ». L'absentéisme des enseignants qui peut être limité par le recrutement de vacataires est à même de réduire une des formes de la corruption dans l'éducation mais cet absentéisme aurait-il été moins limité sans le recrutement de vacataires ? Il faut *in fine* raisonner non par rapport à une situation de départ mais par rapport à une situation contrefactuelle. « Tout le problème est qu'il n'existe pas de contrefactuel pour un individu isolé » (Jatteau, 2013, 21), d'où un raisonnement « en moyenne » (les guillemets sont de l'auteur) sur des groupes par définition collectifs.

Quand on compare les résultats dans la lutte contre la corruption entre deux groupes, l'un ayant reçu un atout ou un avantage, l'autre non, on fait l'hypothèse implicitement que les deux groupes sont comparables, du moins suffisamment comparables ce qui suppose qu'ils sont plutôt homogènes. Cette condition peut être réunie mais elle ne s'impose pas.

Outre cette limite méthodologique, il existe d'autres interrogations liées aux formes de la corruption. Les enquêtes présentées ci-dessus abordent des aspects particuliers de la corruption et cherchent à mesurer l'impact de telle ou telle autre mesure sur des formes « accessibles » de la corruption comme l'absentéisme. En revanche, sur d'autres formes comme le harcèlement ou les rémunérations occultes, on bute sur des questions méthodologiques inhérentes à l'objet d'étude. Le recours au harcèlement ou autre abus est difficilement identifiable, excepté le témoignage des victimes avec ce que cela peut impliquer d'incertitudes. La méthode « d'approche » exige une attention plus précise, plus « discrète » et sans doute plus accessible à un niveau micro que macro, ce qui pose de fait la question de sa représentativité. Les formes de corruption dont il est ici question sont vécues ou subies individuellement. Si l'absence d'un professeur a des effets sur le groupe d'élèves, le harcèlement ou l'abus sexuel est vécu de manière isolée. On peut donc difficilement raisonner en moyenne comme le suggère l'évaluation aléatoire. Cette limite est au cœur de l'exemple du médecin cité par Deaton (2007 *in* Jatteau, p. 89) qui, face à un patient, ne peut

raisonner en moyenne « en s'appuyant uniquement sur un essai clinique randomisé qui a montré qu'un médicament A était « en moyenne » meilleur qu'un autre, même s'il avait des effets indésirables très forts pour certains individus ».

Il reste un dernier point à relever à propos des enquêtes aléatoires : elles exigent des financements substantiels : la Banque mondiale a chiffré sa participation aux expérimentations aléatoires entre 200 000 et 900 000 dollars (2004) tandis que les évaluations menées par le J-PAL peuvent s'élever à plusieurs millions de dollars (Jatteau, 2013, 87). Si on ne doute pas de l'intérêt des expérimentations multicentriques et plutôt longues, ce qui évite le biais des effets de court terme, localisés sur un seul espace, en revanche, on peut être dubitatif quant à la capacité de les financer. Dans ces conditions, on suggère que la dimension qualitative des enquêtes, évaluations ou autres méthodes d'investigation soit aussi prioritaire que la dimension quantitative. Non seulement, elle permettrait de réaliser des économies (ou de trouver plus facilement des financements) mais elle permettrait aussi et surtout de ne pas se fier aveuglément aux résultats des enquêtes.

Il est difficile en effet de considérer comme acquis les résultats de toute enquête quantitative. Dans de certains cas, l'entretien est à même d'apporter des réponses que le questionnaire ne peut obtenir, y compris à propos de questions intimes ou taboues comme la sexualité ou l'argent. L'approche quantitative qu'on retrouve dans les évaluations aléatoires mériterait donc une démarche complémentaire : pluridisciplinaire et qualitative.

Razafindrakoto et Roubaud (2006, 1) avaient souligné, dans un contexte d'émergence des institutions, de la gouvernance et de la corruption, « la multiplication de bases de données internationales » et s'étaient interrogés « sur la pertinence et les limites des indicateurs globaux de corruption basés sur la perception des experts ». Leur conclusion, tirée d'enquêtes originales réalisées simultanément dans huit pays africains, couplant deux types d'enquêtes sur la même thématique (les premières, menées auprès de la population avec un échantillon de 35 000 personnes ; les secondes menées auprès de 350 experts - *enquête-miroir* -), plaide « en faveur d'un usage plus précautionneux et raisonné des indicateurs globaux de gouvernance et confirment la nécessité de les compléter par des enquêtes auprès des acteurs concernés. »

CONCLUSION

La corruption dans le secteur public d'éducation dans les PED africains pose de nombreuses questions : elle revêt diverses formes, monétaires ou non ; elle entrave la validité des examens, des diplômes et des concours ; elle remet en cause le principe essentiel qui veut que les résultats des élèves soient dus à leur capacité et à leur mérite ; dans sa dimension monétaire, elle fragilise les plus pauvres qui n'ont pas les moyens de financer les fonctionnaires zélés, dans sa dimension non monétaire comme l'absentéisme des professeurs, elle fragilise les élèves les plus en difficulté. Dans sa dimension la plus critique, tel l'abus ou le harcèlement sexuel, elle atteint la dignité des jeunes.

D'autres questions se posent, particulièrement d'ordre méthodologique. Appréhender les multiples formes de la corruption dans l'éducation ne va pas de soi. Il existe toutefois des enquêtes diverses qui permettent d'obtenir des résultats très utiles. L'économiste doit appréhender ce fléau avec beaucoup d'humilité pour essayer de comprendre la face cachée de la corruption ce qui revient à approcher au plus près les comportements des acteurs corrupteurs et corrompus. De ce point de vue, les expériences aléatoires peuvent apporter un début de réponse. Celles menées dans le cadre du J-PAL au sein de l'espace africain ont le mérite de ne pas apporter de solutions définitives ou d'éviter les solutions « miracle ». Pour exemple, la corruption de fonctionnaires peut ne pas être réglée via une hausse de leurs salaires. De même, la supervision des enseignants par des associations communautaires afin de limiter autant que possible leur absentéisme peut aboutir sans que ce soit une certitude. La distribution de manuels scolaires qui pourrait combler les lacunes du système éducatif peut *in fine* favoriser les meilleurs élèves et accroître ainsi les inégalités.

On croît pouvoir dire que les expériences aléatoires ne permettent pas de couvrir tous les champs de la corruption dans l'éducation. Sur le plan expérimental, elles supposent implicitement que les groupes test et non test sont comparables. Les réponses aux enquêtes sont essentielles mais elles sont plutôt d'ordre quantitatif que qualitatif. Les raisonnements ou les interprétations inspirées d'indicateurs établis en moyenne peuvent être imprécis. Concernant deux ou trois formes précises de la corruption comme les pots de vin, les abus sexuels, il convient de réfléchir à des méthodes d'investigation aptes à révéler les faits. Nous pensons qu'il faut privilégier une démarche pluridisciplinaire, d'inspiration qualitative, qui se situe dans le moyen terme avec des enquêtes et interviews répétés pour éviter tout résultat et/ou conclusion

« de l'instant ». Enfin, il ne faut pas négliger le défi que représente le financement d'une telle démarche, qui n'exclut pas les évaluations ou expérimentations plus représentatives.

BIBLIOGRAPHIE

AEW (Africa Education Watch) (2010) *Leçons de bonne gouvernance pour l'éducation primaire*, Transparency international.

ANLC (Association nigérienne de lutte contre la corruption) (2004) *La corruption dans l'enseignement supérieur : les perceptions du public*, Niger. www.liportal.inwent.orgconsulté le 12/02/2012.

DEATON A. (2007) Forum, *in* A. V. Banerjee, *Making Aid Work*, Cambridge, The MIT Press, 55-62 (in Jatteau, p. 89).

DUFLO E., DUPAS P., KREMER M. (2012) School Governance, Teacher Incentives, and Pupil Teacher Ratios: Experimental Evidence from Kenyan Primary Schools, Working Paper, MIT, june.

DUFLO E., LASSIBILLE G., VAN NGUYEN T. (2013) Gestion de l'enseignement primaire, Madagascar, consulté le11 novembre, J-PAL, www.povertyactionlab.org.fr.

ETTIEN A. A-M., BEN-BAC BENDE N F., KONAN K. A. (2010) Causes de la corruption chez les filles à l'école, EDUCI/ROCARE, *Revue africaine de développement de l'éducation*, 188-202.

GLEWWE P., KREMER M., MOULIN S. (2013) Manuels et résultats scolaires au Kenya, consulté le 6 octobre, J-PAL, www.povertyactionlab.org.fr.

GLEWWE P., ILIAS N., KREMER M. (2013) Des primes pour les enseignants, fonction des résultats scolaires, au Kenya, consulté le11 novembre, J-PAL, www.povertyactionlab.org.fr.

GLEWWE P., ILIAS N., KREMER M. (2003) Teacher incentives, Cambridge, National Bureau of Economic Research, Document de travail, 9671 (in UNESCO, 2009, 192).

HALLAK J., POISSON M. (2009) *Écoles corrompues, universités corrompues : que faire ?* Unesco, IIPE.

JATTEAU A. (2013) *Les expérimentations aléatoires en économie*, Paris, La Découverte, Repères.

J-PAL (2013) www.povertyactionlab.org.fr, p. 1.

KREMER M., MIGUEL E., THORNTON R. (2013) Des bourses au mérite pour les filles au Kenya, consulté le 6 octobre, J-PAL, www.povertyactionlab.org.fr.

KREMER M., CHAUDHURY N., ROGERS F. H., MURALIDHARAN K., HAMMER J. (2005) Teacher Absence in India: A Snapshot, *Journal of the European Economic Association*, 3(2-3), 658-667 (*in* Olken et Pande, 2011).

OLKEN B. A., PANDE R. (2011) J-PAL Governance Initiative, *Governance Review Paper*, Poverty Action Lab, may.

OLKEN B. A., PANDE R. (2012) Corruption in Developing Countries, *Annual Review of Economics*, 4, July, 479-509.

RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F. (2006) Peut-on se fier aux bases de données internationales sur la corruption ? Une confrontation entre enquêtes-experts et enquêtes ménages en ASS, IRD, DIAL, Paris, novembre.

REINIKKA R. (2001) Uganda's Recovery: The role of farms, firms and government, Regional and Sectoral Studies, Washington, DC, World Bank, 343-69.

REINIKKA R., SMITH N. (2004) Public expenditure tracking surveys in education (Série Éthique et corruption dans l'éducation), Paris, IIPE-UNESCO (*In* J. Hallak et M. Poisson (2009), p. 110).

REINIKKA R., SVENSSON J. (2004) *The power of information: evidence from a newspaper campaign to reduce capture,* Policy Research Working Paper, n° 3239, Washington, DC, Banque mondiale.

TI (Transparency International) (2010) Africa Education Watch, *Leçons de bonne gouvernance pour l'éducation primaire.*

UNESCO (2009) *Rapport mondial de suivi sur l'Éducation pour tous, EPT,* UNESCO.

UNICEF (2013) Basic education and Gender Equality, www.unicef.org/girlseducation, in J-PAL, consulté le 6 octobre.

2. Éthique, finance et microfinance

Les banques islamiques, un modèle éthique alternatif ?

Abdelilah HAJJY[1] et Jérôme BALLET[2]

L'éthique musulmane appliquée à l'économique date de l'avènement de l'islam, les premiers textes de l'islam faisant déjà référence aux principes éthiques qui doivent gérer l'activité matérielle de l'homme : interdiction du *Riba*[3] (intérêt), *Zakat*[4] (Impôt solidaire que doit verser chaque musulman), propriété privée[5], etc. Bien que ses principes fondateurs soient lointains, la finance islamique telle qu'elle existe aujourd'hui est une construction récente. Elle est aussi une application institutionnelle concrète de la doctrine économique de l'islam. Elle rend possible l'application à grande échelle des principaux fondements de l'économie islamique comme l'exclusion du *Riba* des opérations de financement, la collecte de la *Zakat*, l'instauration de la relation de partenariat entre croyants (investisseurs et épargnants). La finance islamique se présente, en théorie, comme l'ensemble des institutions modernes permettant aux musulmans de concilier impératifs religieux et rentabilité économique. Elle assure la mobilisation des fonds et leur injection dans le circuit économique. Cependant, les banques islamiques ne doivent pas se contenter d'une approche simplement monétaire mais évoluer vers une perspective islamique de « gérant sur terre », c'est-à-dire vers une implication économique et sociale effective au développement de la communauté musulmane.

Dans la perspective islamique, le concept de développement est intrinsèquement lié aux principes islamiques, dans la mesure où Dieu a investi l'homme de la lieutenance sur terre. La lieutenance suppose que l'homme, doté de toutes les ressources nécessaires, transforme son existence et instaure une vie convenable. Il s'agit ici pour l'homme musulman d'entreprendre des activités économiquement rentables mais aussi de diversifier la production dans des œuvres socialement bénéfiques, les investissements doivent couvrir tous les secteurs d'activité et toutes les couches sociales, ils doivent s'étendre aux secteurs sanitaires et sociaux destinés à satisfaire les besoins collectifs des populations (Brahimi, 1993). Ainsi, toute stratégie de développement économique doit s'appuyer sur un large choix d'activités productives. Ce développement doit par ailleurs être équilibré. Un développement est qualifié d'équilibré lorsqu'il est multidimensionnel, c'est-à-dire qu'il recouvre les aspects matériels, humains et spirituels. Le développement ne saurait se limiter aux seules variables quantitatives, il doit aussi permettre une redistribution équitable des richesses, poursuivre des objectifs de justice sociale, de bien-être spirituel et rendre meilleure la condition humaine dans son ensemble. Toute activité économique qu'elle soit entreprise à titre individuel ou collectif doit reposer toujours, en plus de la visée économique, sur une dimension sociale et spirituelle et ne peut être accomplie aux dépens de la vie éternelle (Algabid, 1990). L'équilibre entre les objectifs économiques et les objectifs moraux caractérise par conséquent le concept de développement économique en islam.

L'objet de cet article est d'examiner comment les banques islamiques répondent à cette injonction dans un contexte marqué par une forte pression concurrentielle et des contraintes institutionnelles fortes. La première partie rappelle les principes de base de la finance islamique. La deuxième met en évidence les contraintes qui pèsent sur cette finance. La troisième souligne alors les choix qui ont été faits, et les ruses que les banques islamiques empruntent pour contourner les contraintes, en particulier le poids de plus en plus important des instruments de court terme. La quatrième précise le rôle des comités de *Shariah* dans ce processus. La conclusion insiste sur le caractère alternatif que présente cette finance par rapport à la finance moderne capitaliste.

[1] Chargé d'enseignement à l'Université d'Evry. Abdelilah.Hajjy@ac-versailles.fr ou hajjy@hotmail.fr.
[2] Université de Bordeaux, Groupe de Recherche en Économie Théorique et Appliquée (GREThA-CNRS). jerome.ballet@u-bordeaux.fr
[3] Coran (Sourate 2, versets 278-279), (Sourate 4, versets 160-161), (Sourate 30, verset 39).
[4] Coran (Sourate 9, versets 60 et 103), (Sourate 23, versets 1-4).
[5] Coran (Sourate 57, verset 7).

1. PRINCIPES DE LA FINANCE ISLAMIQUE

Le secteur de la finance islamique s'est développé à un rythme effréné passant d'une valeur de 50 milliards de $US environ pour ses actifs au début des années 1990 à 700 milliards en 2007. Les actifs islamiques enregistrent chaque année une croissance à deux chiffres.

Trop souvent, la finance islamique est définie par une série d'interdits comme le *Riba*, la spéculation, l'incertitude, etc. (Chaar, 2008). Cette définition restrictive ne rend pas compte de la réalité du système financier en islam qui se construit autour d'un champ beaucoup plus vaste que celui de la « loi islamique » dans sa dimension répressive. La finance islamique s'inscrit dans le cadre du droit des affaires humaines et sociales (*fiqh al_mouamalat*) dont le principe de la permission (ou licéité) originelle est le fondement. Ce principe stipule que toute chose est licite tant qu'un argument ne vient pas en prouver la prohibition (Qaradhawi, 2005 ; Moussaoui, 2003). N'est interdit que ce qui a été interdit par un texte authentique et explicite du Législateur. Dans ce domaine, le champ des interdits est très restreint alors que l'étendue des possibilités est infinie. Cela nous montre que l'horizon des activités économiques en islam est très large et qu'*a priori*, tout instrument financier est compatible avec le précepte de l'islam, sauf cas de non-conformité clairement établi par les textes.

La recherche de solutions financières conformes aux valeurs de l'islam incite le jurisconsulte ou le chercheur musulman à puiser dans tous les modèles économiques et financiers sans *a priori* ni discrimination. Ce processus exige un travail intellectuel continu et ouvert. Le chercheur s'intéressant à la nature et aux modes de financement en islam doit garder à l'esprit quelques spécificités qui fondent ce système par rapport au système financier conventionnel. La finance islamique repose sur un certain nombre de considérations.

a) La prohibition conjointe de l'intérêt et de l'usure. Contrairement à la finance conventionnelle qui distingue le taux d'intérêt qui représente le loyer de l'argent prêté et l'usure qui est un taux maximum d'intérêt au-delà duquel il est interdit de prêter une somme d'argent ; la finance islamique n'opère pas cette distinction, car les deux notions sont associés au *Riba*.

b) Le transfert de propriété : en droit musulman, tout contrat de financement doit porter sur un projet productif de biens ou de services ou sur le transfert de marchandises du vendeur à l'acheteur. Autrement-dit, la notion de financement en islam traduit à la fois un transfert de propriété et l'existence réelle de la chose transférée dans le cadre d'un financement par vente à crédit et la concordance de tout mouvement de capitaux avec une activité économique réelle dans le cadre du financement dit participatif. Le profit légitime est réalisé à partir d'une production réelle des richesses et non fictive. En somme, tout financement doit être adossé à un actif tangible.

c) La prohibition de l'aléa ou de l'incertitude dans les contrats (*Gharar*) : le terme *Gharar* définit une transaction dans laquelle il y a incertitude ou tromperie sur l'objet du contrat. Le *Gharar* peut donc être défini comme « la vente d'objets dont l'existence et les caractéristiques ne sont pas certaines, étant donné le risque qui accompagne cette probabilité, et qui soumet la validité de la transaction à des conjonctures, à des événements futurs et incertains » (Karich, 2004, 87). Un contrat frappé de *Gharar* est un contrat dont un ou plusieurs éléments fondamentaux sont indéterminés ou incertains : impossibilité de livraison, ignorance du prix de l'objet vendu, ignorance de sa nature, ignorance du délai, la non-détermination du prix exact (Benmansour, 1994).

d) L'interdiction de la spéculation ou du jeu du hasard (*Mayssir*) : il est interdit d'acheter sans payer et de vendre sans détenir. Ce sont les activités « purement spéculatives » qui n'ont pas de finalité productive ou créatrice de richesses dans les entreprises.

e) L'interdiction d'investir dans les activités illicites comme l'industrie pornographique, les jeux du hasard, l'alcool et le tabac, la filière porcine, l'armement, le secteur bancaire classique basé sur l'intérêt…

f) Le partage des profits et des pertes : la relation entre le pourvoyeur du capital et l'entrepreneur est un rapport d'association et de partage des risques et du profit.

Une fois ces principes fondamentaux respectés, la finance islamique s'ouvre donc à tous les outils de la finance moderne. Toute technique de financement ne transgressant pas les règles islamiques est acceptable.

2. CONTRAINTES PESANT SUR LES BANQUES ISLAMIQUES

La finance islamique se trouve face à trois contraintes reliées l'une à l'autre. La première contrainte est relative à l'attentisme des clients. Outre les contraintes techniques, la structuration de produits islamiques

doit intégrer la dimension éthique et morale pour s'imposer sur le marché, car la confiance du client musulman ne repose pas seulement sur la fiabilité financière d'un produit ou la solidité financière d'un établissement, mais elle est aussi et surtout dépendante du degré de conformité du produit ou de la banque avec les principes de la *Shariah*. La question de confiance joue un rôle primordial en matière de finance islamique, elle est encore plus persistante lorsqu'il s'agit de la création d'un nouveau produit. Le processus d'innovation dans les banques islamiques se heurte parfois à un certain attentisme d'une cliente méfiante qui attend la légitimation des produits en question par des instituions ou des personnalités reconnues et acceptées[6].

Cependant, bien qu'attentif aux paramètres éthiques, les clients des banques islamiques sont aussi animés par une logique financière, c'est-à-dire la maximisation du profit. On peut dire que « la sensibilité religieuse des clients des institutions financières islamiques n'est pas indéfiniment élastique par rapport à l'évolution des produits qui sont proposés à cette clientèle » (Hardy, 2008, 89). Or, la seconde contrainte des banques islamiques réside dans l'existence de coûts supplémentaires générés par la certification éthique de leur activité. La possibilité de mise en concurrence des prix et des services réduit considérablement le champ d'action des banques islamiques, car non seulement les clients opèrent leurs choix selon leurs convictions religieuses, mais en outre, ils prennent en compte d'autres contraintes : le prix, la rentabilité, le risque, etc. Pour faire face à la concurrence, la banque islamique doit, d'un côté, reverser à ses déposants un dividende supérieur au taux d'intérêt moyen pratiqué par les banques conventionnelles et de l'autre, elle doit assurer à l'entrepreneur un taux de profit supérieur au taux d'intérêt, sous peine de les voir tous se tourner vers les banques capitalistes.

Il en découle alors une troisième contrainte et une des principales problématiques de la finance islamique qui est le manque de liquidité dont souffrent les marchés islamiques. Le fait que les banques islamiques ne peuvent, pour des raisons de conformité à la *Shariah*, se refinancer par le biais des moyens classiques (marché monétaire, réescompte, etc.) induit une augmentation du risque de pénurie de liquidité et les met dans des situations très délicates. La négociation des produits financiers islamiques sur le marché secondaire se heurte en effet à plusieurs contraintes spécifiques qui rendent l'opération difficilement réalisable. Le fait de vendre et d'acheter un produit financier existant déjà n'est pas illicite en soi, du point de vue religieux, à condition que certains principes fondamentaux islamiques régissant les transactions commerciales et financières soient respectés : la nécessité absolue d'adosser toute opération financière à un actif tangible, l'interdiction des comportements spéculatifs sur le marché.

Ces contraintes conduisent à un paradoxe de la finance islamique. Dans un contexte international marqué par une forte standardisation des produits financiers conventionnels, la finance islamique est marquée au contraire par une hétérogénéité des produits financiers. Dans l'état actuel des choses, on peut dire qu'il n'existe pas une finance islamique mais des finances islamiques « sur mesure ». Le cloisonnement des marchés nationaux, l'hétérogénéité et la diversité des produits financiers des banques islamiques ont incontestablement contribué à l'émergence d'une finance islamique proposant des produits relativement plus chers que ceux des institutions conventionnelles et, surtout, ils ont conduit à une situation inédite où, pourtant dans un contexte de mondialisation, les produits financiers islamiques tendent à se localiser (Hassoune, 2008). De ce point de vue, les banques islamiques qui opèrent dans un système financier dualiste semblent avoir plus de marge de manœuvre pour développer leurs propres pratiques financières que dans un contexte entièrement islamisé comme l'Iran ou le Pakistan (Beaugé, 1998), où les pratiques d'intermédiation financières sont imposées par l'État. L'emprise de l'État entrave l'innovation financière et implique des coûts de transactions et d'information supplémentaires que doivent supporter les banques islamiques.

3. CHOIX DE POSITIONNEMENT ET RUSES DES BANQUES ISLAMIQUES MODERNES

À la manière du système bancaire conventionnel, la finance islamique a subi de profonds changements sur le double plan des produits financiers et de la nature des institutions. En effet, sur le plan institutionnel, les établissements financiers islamiques se sont inscrits dans une dynamique de changement permanent face à un contexte mouvant et de plus en plus difficile, d'une part, et une situation de retard accumulé depuis des siècles, d'autre part. Ainsi, le développement de la finance islamique s'est opéré avec et par la

[6] Par exemple, en 2008, lors du Sommet de la finance islamique à paris, le président de l'AAOIFI a jugé qu'une grande partie d'instruments financiers sont en contradiction avec les principes de la *Shariah*. Il s'en est suivi une baisse sensible d'émission de Sukuk. http://www.leconomiste.com/article/la-finance-islamique-souffre-d-un-manque-de-standardisation

diversification des organismes financiers : banques islamiques commerciales, banques islamiques d'investissement, compagnies islamiques d'assurance (Takaful) et fonds mutuels islamiques d'investissement. Aussi, le système bancaire islamique a connu une évolution significative du point de vue des produits financiers. En effet, durant les premiers siècles de l'islam, les contrats de financement utilisés étaient principalement ceux de la *Mudaraba* et de la *Musharka* (Khaldi, 2005). En d'autres termes, le financement participatif avec partage des résultats était la pierre angulaire du système[7] financier islamique de l'époque. Aujourd'hui, la situation est tout autre puisque ce type de financement a laissé place à d'autres instruments contractuels islamiques comme la *Murabaha*, l'*Ijara*, l'*Isttisna* et le *Salam* qui représentent désormais l'essentiel de l'activité bancaire islamique. Ces instruments sont des instruments de court terme. Puisque contrairement aux banques conventionnelles qui peuvent se refinancer en réempruntant en cas de besoin de liquidité, les banques islamiques ne peuvent compter que sur leurs propres avoirs, elles ne peuvent, en principe, faire appel à la banque centrale ou à d'autres banques pour trouver les capitaux dont elles ont besoin. Face à ce risque, les banques islamiques orientent l'épargne mobilisée vers des activités peu risquées et aux gains immédiats.

Ces financements sont en fait assurés essentiellement par des opérations d'achat et ventes successives avec une marge bénéficiaire négociée à l'avance (Ordory de Ordod, 1998). Les opérations d'achat-vente telles que la *Murabaha* ou l'*Ijara* sont largement utilisées par les banques islamiques, elles représentent jusqu'à 90% de l'ensemble de leurs transactions. L'usage de ces modes de financement constitue une ruse par rapport à l'esprit premier des banques islamiques à savoir le financement participatif par le biais de l'association capital - travail. Rappelons que dans la théorie économique islamique, l'entreprise bancaire doit jouer un rôle d'apporteur de capitaux aux différents secteurs économiques. Elle ne doit pas se contenter de financements commerciaux aux gains immédiats, mais elle doit privilégier l'investissement dans des projets productifs créateurs d'emplois et de richesses.

En faisant des instruments de court terme l'essentiel de l'activité bancaire, les banques perdent petit à petit de leur particularité et se rapprochent davantage de la logique des banques conventionnelles. D'ailleurs, c'est ce glissement vers une logique commerciale au détriment du financement participatif qui constitue la critique principale adressée aux banques islamiques (Ramadan, 2006). L'ingénierie financière qui s'est emparée de ce secteur a permis aux banques islamiques de proposer une gamme de produits financiers dits « islamiques » mais qui visent les mêmes objectifs et surtout répondent à la même logique que la finance conventionnelle. Ainsi, pour chaque interdit, des équivalents ont été trouvé : *Arbun*[8] pour la spéculation, contrat à terme pour vente à découvert, *Murabaha* ou *Sukuk* pour les intérêts, etc.

Quelques exemples illustrent bien ces pratiques de court terme.

Un cas typique concerne les modalités de financement immobilier. Ce type de financement repose sur « la vente avec prix différé » (*Bay' Bithaman Ajil*) très largement répandu dans les banques islamiques de la Malaisie : il s'agit d'une transaction tripartite qui fait intervenir trois acteurs : l'acheteur (A), le vendeur (V) du bien immobilier et la banque (B). Ne possédant pas les fonds nécessaires pour l'acquisition du bien, l'acheteur (A) s'adresse d'abord au vendeur (V) du bien (qui exige le paiement au comptant de la totalité de la somme) et lui verse une avance (10% de la somme par exemple) en contrepartie d'une promesse écrite de finaliser la vente. L'acheteur (A) se tourne ensuite vers la banque (B) à qui il vend[9] au comptant ce même bien au prix initial diminué de l'acompte versé au vendeur (V). Ensuite, la banque (B) revend instantanément ce bien à ce même acheteur (A) au prix initial avec un paiement échelonné. Pour finaliser la vente initiale, le vendeur (A) verse la somme restante (obtenue de la banque) au vendeur (V) et devient ainsi propriétaire, mais reste toujours débiteur envers la banque islamique. Ce procédé s'apparente à une ruse qui cherche à contourner le *Riba* en introduisant des paramètres trompeurs. Deux éléments peuvent être mis en évidence pour montrer la ruse réalisée dans cette transaction par rapport aux principes islamiques : vente d'un bien fictif[10] entre l'acheteur et la banque et réalisation d'une double vente[11] (*Bay al inah*) avec rachat immédiat et modification du prix. Cette dernière formule de vente dissimule en réalité un prêt à intérêt.

[7] Bien évidement il s'agissait d'un système bancaire totalement informel.

[8] L'*Arbun* est une sorte d'acompte ou de dépôt payée par un acheteur potentiel pour un vendeur potentiel dans le but d'acquérir un bien ou un service. Si l'acheteur renonce à l'acquisition du bien, le vendeur conserve alors le dépôt, mais dans le cas inverse, l'acheteur ne paiera au vendeur que la différence (prix vente – *Arbun*). Cette technique s'apparente à une option conventionnelle.

[9] Sur la base de cette promesse de vente écrite.

[10] Une promesse de vente ne signifie pas propriété effective du bien.

[11] Cette vente qui consiste à revendre, au comptant et à un prix moindre, au même tiers, les mêmes marchandises qui lui avaient été achetées à un prix plus élevé et à crédit, est jugée par la majorité des savants musulmans comme étant assimilable au *Riba* (El Habib Tijkani, 2001).

Une variante de cette vente est également pratiquée tout particulièrement dans certaines banques islamiques du Golf (Abouzaid, 2010), il s'agit de l'opération dite *Tawarruk*[12] qui ressemble beaucoup à la vente *Bay'al inah*, mais à la différence que, pour cette dernière opération, la revente du bien se fait avec une tierce personne. Citons également l'exemple du prêt gratuit ou de bienfaisance (*Qard hassan*) que certaines banques islamiques pratiquent de manière suivante : pour octroyer le prêt au client, la banque exige de celui-ci une sûreté réelle mobilière, sous forme de gage, d'un bien de valeur (bijoux) qu'elle garde en sa possession et pour lequel elle demande au client le versement des honoraires pour dépôt (charges liées à la possession du bien). Dans ce cas de prêt sur gage tel que nous venons de le décrire, les frais d'honoraires sont liés à la valeur du bien gagé qui, à son tour, dépend du montant du prêt. Ainsi, plus le montant du prêt est important, plus les honoraires à charge du client seront élevés. Non seulement, la rémunération exigée du client est discutable et ne reflète pas réellement les frais engagés par la banque, mais encore, elle rappelle le mécanisme du taux d'intérêt qui rompt définitivement avec la logique de solidarité et d'entraide de la finance islamique.

Un autre exemple est celui des ouvertures des comptes « participation aux pertes et profits » (3P), pour les quels les déposants doivent obligatoirement connaître le taux de pourcentage fixé avec la banque pour le partage d'éventuels bénéfices ou pertes et la banque ne doit en aucun cas promettre à ses clients des placements à rendement garanti, alignés, sur le taux d'intérêt. Dans les faits, ces entorses au principe de gain avec risque est une pratique courante par de nombreuses banques islamiques comme c'est le cas au Pakistan par exemple (Alkazaz, 1998). Les banques pakistanaises s'assurent un minimum de rendement, car une technique permet d'exclure toute possibilité de perte ou en tout cas d'en limiter la probabilité au maximum. Le recours massif aux techniques les moins risquées permet ainsi à ces banques de garantir à leurs déposants, de manière implicite, des taux de rémunération indexés sur les taux d'intérêt. Aussi, la détermination du taux de partage des résultats n'est pas toujours explicitée dans les contrats des dépôts. Sachant que l'absence de la fixation à l'avance de la part de chaque partie rend le contrat nul, plusieurs banques islamiques se retrouvent de ce fait en contradiction avec les principes qu'elles affichent.

Outre ces opérations que nous venons de mentionner, d'autres pratiques comme l'achat de devises à des fins uniquement spéculative, l'émission des *sukuk* dont la conformité avec la *Shariah* est remise en cause, la mauvaise gouvernance, les placements dans des banques conventionnelles…, peuvent avoir pour conséquence l'altération de la crédibilité des banques islamiques.

Bien évidemment, ce processus s'est réalisé avec le concours des comités de jurisconsultes et sous l'impulsion des banquiers désireux de proposer des produits financiers islamiques équivalents à ceux de la finance conventionnelle, mais avec une dimension éthique. Il convient ici de mettre en évidence le rôle primordial des savants religieux dans le processus actuel d'innovation financière au sein des banques islamiques.

4. LE RÔLE DES SHARIAH BOARD

Des efforts d'interprétation ont toujours été faits par les jurisconsultes tout au long de l'histoire de la finance islamique, mais les problématiques financières contemporaines ont mobilisé plus que jamais ces comités. Pour légitimer les nouvelles opérations bancaires, les banques islamiques s'appuient sur la production jurisprudentielle de leur propre comité de jurisconsultes qui, après avoir examiné le cas d'espèces, statuent en confirmant ou en infirmant la licéité du contrat ou de l'opération. Du fait de l'indépendance idéologique de chaque comité, les interprétations peuvent se multiplier et produire ainsi des conclusions divergentes sur une même question, mais qui se fondent toutes sur des textes islamiques. La diversité des interprétations traduit, en général, les tendances théologiques des jurisconsultes. En effet, l'effort de réflexion déductive que fournit le savant musulman est consubstantiel à son esprit et à sa manière de percevoir les dispositions de la *Shariah* ainsi que les conditions spatio-temporelles à prendre en compte. En général, lorsqu'on examine le droit musulman, on constate que les théologiens musulmans se divisent en deux catégories : ceux qui ont une lecture restrictive des textes (savants des textes), et ceux qui proposent une approche extensive des préceptes islamiques (savants du contexte) (Ramadan, 2008). Dans le cas particulier des comités de jurisconsultes rattachés aux banques islamiques, la tendance générale n'est pas au conservatisme mais plutôt à une approche très ouverte, profondément influencée par la souplesse du droit musulman des transactions. Cette branche du droit musulman dont le principe fondateur est « la

[12] Signifie littéralement « monétarisation ». Le *Tawarruk* dont l'objectif ultime est l'obtention des liquidités immédiates est plus largement toléré par les jurisconsultes musulmans.

permission originelle[13] » est dotée d'une grande prédisposition à évoluer. Ce principe permet les innovations compatibles avec la finance moderne (Serhal, 2008). Pour répondre aux besoins modernes des banques islamiques en termes d'innovation financière et d'intégration dans la finance mondiale, les jurisconsultes réussissent progressivement à exploiter les subtilités et la liberté d'interprétation que leur offre le droit musulman pour aboutir à des solutions financières audacieuses mais supposées être conformes aux textes religieux. Sans aller jusqu'à remettre en cause les principes fondamentaux qui régissent la finance islamique, ils ont développé pour ainsi dire des ruses juridiques (*Hyal*) pour déjouer l'interdiction de l'intérêt et/ou contourner les autres interdits tels que la spéculation, le hasard, etc.

Bien que légitime en tant que telle, cette ingéniosité des jurisconsultes a produit cependant, un certain nombre de techniques financières et d'opérations bancaires pour le moins controversées et qui reflètent d'une certaine manière l'évolution de l'approche interprétative des comités de jurisconsultes, qui tient davantage à des questions de modalités techniques qu'aux objectifs supérieurs de la *Shariah*. Motivées par les principes de « nécessité » et de « facilité », plusieurs autorisations jurisprudentielles ont suscité beaucoup de controverses et de remises en cause par de nombreux auteurs (Benmansour, 1994 ; Abouzaid, 2010). Ces différentiels d'interprétation rendent la finance islamique fortement hétérogène. Cette forte hétérogénéité peut à son tour peser sur sa crédibilité.

CONCLUSION : Les banques islamiques, un modèle éthique alternatif ?

Le glissement progressif des pratiques bancaires islamiques vers les instruments de court terme traduit en fait une évolution majeure dans la conception même de la finalité de la banque islamique. L'idée initiale de la banque islamique était liée à une vision globale d'une économie islamique visant un nouvel ordre économique et social alternatif dont le schéma de l'association capital-capital et capital-travail était la clé de voûte. Mais, depuis les années 1990, la finance islamique s'est détachée de cette formulation théorique et s'est orientée vers une approche purement technique et utilitariste aux dépens de la dimension éthique. Cette évolution a d'ailleurs favorisé l'intégration de la finance islamique dans la finance mondiale.

L'observation de la réalité contemporaine des banques islamiques révèle un certain nombre de points qui confirment la dichotomie entre ce qui devrait être, c'est-à-dire le concept initial et ce qui existe effectivement, c'est-à-dire la réalité objective de ces institutions. Si les banques islamiques comptent d'importantes réalisations à leur actif (mobilisation de l'épargne, démocratisation et institutionnalisation des produits en conformité avec la *Shariah*, rapprochement de la sphère financière de la sphère réelle, mode de financement alternatifs viables), elles sont tout autant reprochables sur leur mission fondamentale qui est désormais éloignée des préoccupations originelles des penseurs et théologiens musulmans.

Aujourd'hui, les banques islamiques s'apparentent à des institutions financières fonctionnant sans intérêt dont le but essentiel, à l'instar des banques conventionnelles, est la maximisation de profits pour elles-mêmes et pour leurs actionnaires. Certes, elles tirent leurs spécificités de l'application des règles normatives (l'interdiction du *Riba*, de la spéculation et des activités illicites) et des contrats s'accordant avec les principes de la *Shariah* (*Mudharaba, Musharaka*, *Murabaha*…), mais cela ne suffit pas pour incarner les aspirations économiques et sociales de l'économie islamique. En effet, les banques islamiques se sont engagées dans une démarche consistant à délimiter les activités dans le cadre de ce qui est approuvé par les conseils religieux, sans se préoccuper de la mission primordiale de concepteur d'investissement productif, facteur essentiel du développement économique.

La prééminence des considérations formalistes aux dépens des questions de fond sert d'indicateur au processus de développement idéologique qu'elles entreprennent. Si l'on se réfère à l'esprit de l'économie islamique, une banque dite islamique doit forcément être animée par la volonté de construire une société islamique de bien-être économique et social, c'est cette mission qui lui incombe et qui justifie même sa raison d'être. Dans le cas inverse, « il ne s'agirait alors que d'une simple adaptation de la banque classique à la société musulmane, voire d'une création de banque non usuraire à qui l'interdiction du prêt à intérêt ne représente plus qu'une simple formule juridique applicable à la dite banque. Celle-ci ne peut alors matérialiser l'esprit général d'un système qui se veut conforme à la philosophie économique et sociale islamique, et donc le développement de chacun de ses secteurs dépend de celui des autres » (Benarous, 2004, 151). Cette évolution du système bancaire islamique qui se traduit par un réel glissement de sa vocation de banque participative et de répartitrice juste de richesses vers une démarche exclusivement

[13] Tout ce qui n'est pas interdit est permis.

intéressée et capitaliste, s'explique en grande partie par la mainmise des banquiers et des spécialistes de l'ingénierie financière sur le développement de la finance islamique. En effet, dans un environnement aussi concurrentiel que celui auquel sont confrontées les banques islamiques, les choix stratégiques des dirigeants (innovation, différenciation, rentabilité) bouleversent les priorités de celles-ci.

Les enjeux concurrentiels et les impératifs contractuels envers les actionnaires entraînent les banques islamiques dans une dynamique qui n'est plus orchestrée par des théologiens et des économistes mais par des professionnels dont les motivations et les objectifs ne sont pas aussi différents qu'on le prétend de ceux du secteur bancaire conventionnel. L'entrée en scène des théologiens se fait « après coup » et se concentre presque exclusivement sur un rôle de vérification et de certification techniques des produits financiers nouvellement créés ou déjà existants.

La concrétisation de certaines valeurs de l'éthique musulmane par les banques islamiques n'a pas abouti pour autant à l'émergence d'un système économique alternatif au système capitaliste. Dans les pays majoritairement musulman, le système financier prédominant s'appuie sur des mécanismes financiers propres au système capitaliste. Les banques islamiques exercent le plus souvent dans un environnement très concurrentiel où elles doivent cohabiter avec leurs consœurs conventionnelles.

Contrairement aux banques conventionnelles qui sont perçues comme étant des entités héritées de la période coloniale, les banques islamiques s'inscrivent quant à elles dans un mouvement de réappropriation de l'identité musulmane postcoloniale. De par leurs objectifs affichés et leur fonctionnement, les banques islamiques sont des constructions contemporaines censées permettre la concrétisation des préceptes économiques islamiques. Elles sont un moyen qui permet aux musulmans qui le souhaitent de concilier activité économique avec éthique islamique, d'avoir recours aux services bancaires sans transgresser la prohibition du *Riba*. Sur un plan microéconomique, il est vrai que les banques islamiques ont à leur actif un certain nombre de réalisations qui répondent à l'éthique musulmane. En effet, en renonçant à la pratique du taux d'intérêt fixe et prédéterminé et en proposant des produits financiers conformes à la *Shariah*, elles ont réussi, d'une certaine manière, à réduire l'exclusion bancaire d'une large couche de la population qui était jusque là réticente à l'idée de confier son épargne à une banque à intérêt en contradiction avec leur conviction religieuse.

Avec la démocratisation des banques islamiques, les musulmans soucieux du respect des préceptes économiques de l'islam, ont pu ainsi se comporter économiquement comme l'exige l'islam. Pour le musulman pieux, les banques islamiques représentent une véritable alternative au système bancaire avec intérêt considéré comme contraire aux injonctions de l'islam. Il nous est difficile de remettre en cause les acquis des banques islamiques en matière de financement éthique. Mais, la réalité des banques islamiques nous impose d'apporter quelques réserves quant à l'application globale d'un système bancaire islamique conforme à l'idéal-type tel qu'il est véhiculé par les grands principes islamiques. En effet, d'un point de vue macroéconomique, le travail des banques islamiques n'a pas abouti à la réalisation du développement escompté et donc du bien-être général de la communauté (*Umma*). En théorie, les banques islamiques sont des solutions mises au service de l'économie islamique, elles traduisent la volonté de créer un modèle économique basé sur le partage des profits et pertes et qui défend un principe de solidarité au sein de la communauté (Chapellière, 2009). Passant de la conceptualisation à la réalité, nous remarquons que les banques islamiques n'ont pu jouer un rôle plus fondamental dans la transformation des économies arabo-musulmanes pour lesquelles les questions de justice sociale, de pauvreté et de développement économique restent un défi majeur.

En privilégiant les financements commerciaux (*Murabaha* ou *Ijara*) de court terme plutôt que les financements participatifs de long terme (*Musharaka* ou *Mudharaba*), les banques islamiques se sont progressivement rapprochées de la logique purement financière et utilitariste des banques classiques. En somme, on peut dire qu'il n'y a pas eu véritablement la naissance d'un système économique original et véritablement alternatif au système capitaliste.

BIBLIOGRAPHIE

ABOUZAID A. (2010) La finance islamique moderne entre problématique contractuelle et finalités de la Shariah. Article publié le 23 janvier 2010 sur le site Web de Islamic Economics & Finance Pedia : http://iefpedia.com/arab/?p=11564

ALGABID H. (1990) *Les banques islamiques*, Paris, Economica.

ALKAZAZ A. (1998) Appréciation critique du système bancaire islamisé, *in* G. Beaugé (coord.) *Les capitaux de l'islam*, Paris, Presses du CNRS, chapître 5.

BEAUGÉ G. (1998) *Les capitaux de l'islam*, Paris, Presses du CNRS.

BENAROUS M. (2004) *Le prêt d'argent, intérêt ou participation équilibrée ? Le cas de la banque islamique*, Thèse de Doctorat en sciences économiques, Université de Limoges.

BENMANSOUR H. (1994) *Politique économique en islam*, Paris, Éditions Al Qalam.

BRAHIMI A. (1993) *Justice sociale et développement en économie islamique*, Paris, La pensée universelle.

CHAAR A. A. (2008) Chari'a : principes directeurs et stratégies, *In* J.-P. Laramée (dir.) *La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie, une alternative éthique*, Paris, Éditions Bruno Leprince, 317p.

CHAPELLIÈRE I. (2009) *Éthique et finance en islam*, Paris, Éditions Koutoubia.

EL HABIB TIJKANI M. (2001) Législations des ventes, *In Les sciences de la Chari'a pour les économistes*, Livre édité par l'Institut Islamique de Recherches et de Formation – Banque Islamique de développement, Arabie Saoudite.

HARDY N. (2008) Finance islamique : les acteurs, les instruments, *in La finance islamique : l'autre finance*, Paris, Société de législation comparée.

HASSOUNE A. (2008) La finance islamique dans le système financier international et dans la mondialisation, *In* J.-P. Laramée (dir.) *La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie, une alternative éthique*, Paris, Éditions Bruno Leprince, 317p.

KARICH I. (2004) *Le système financier islamique, de la religion à la banque*, Bruxelles, Larcier.

KHALDI K. (2005) Banques islamiques : naissance, développement et perspectives, *Revue MECAS*, Université Abou Bekr Belkaid (Tlemcen) n°1, 100-120.

LARAMÉE J.-P. (dir.) (2008) *La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie, une alternative éthique*, Paris, Éditions Bruno Leprince, 317p.

MOUSSAOUI M. (2003) *Les règles générales de jurisprudence*, Paris, Éditions Sabil.

ORDODY DE ORDOD S. (1998) La modernité du système financier islamique, *in* G. Beaugé (coord.) *Les capitaux de l'islam*, Paris, Presses du CNRS, chapître 12.

QARADHAWI Y. (2005) *Le licite et l'illicite en Islam*, Paris, Al Qalam.

RAMADAN T. (2006) Tariq Ramadan dénonce l'hypocrisie de la finance islamique en marge d'Investissma. Article de Myret Zaki publié dans Le Temps, suisse, le 22 mai 2006 et disponible à l'adresse : http://tariqramadan.com/blog/2006/05/21/tariq-ramadan-denonce-lhypocrisie-de-la-finance-islamique-en-marge-dinvestissima/

RAMADAN T. (2008) Islam, la réforme radicale : éthique et libération, Paris, Presses du Chatelet.

SERHAL C. (2008) La structuration des produits Chari'a compatibles, *In* J.-P. Laramée (dir.) *La finance islamique à la française : un moteur pour l'économie, une alternative éthique*, Paris, Éditions Bruno Leprince, 317p.

L'impact de la crise des subprimes sur l'efficience et la performance des banques islamiques : cas des pays MENA

Riadh BRINI[1], Arafet FERROUKH[2] et Olfa CHAOUCH[3]

Depuis quelques décennies le système financier islamique a connu un essor considérable suite à l'accroissement des rentes pétrolières des pays du Golfe. L'émergence de ce système est due principalement à la confiance accordée par les investisseurs aux banques islamiques, surtout après la crise des subprimes qui a eu comme conséquence l'effondrement des plus grandes banques conventionnelles mondiales telles que Lehman Brothers Bank, Indymac Bank, City Group. Cette situation critique est expliquée en grande partie par la perte de confiance dans le marché du crédit hypothécaire aux États-Unis.
Selon Ernst & Young (2012), les actifs financiers islamiques de la région MENA (Moyen-Orient et Afrique du Nord) vont enregistrer le taux de croissance le plus élevé et atteindre 990 milliards de dollars en 2015 contre 416 milliards en 2010.
De même, Standard & Poor's (2012) estime dans son rapport publié en octobre 2012 que le développement des banques islamiques qui opèrent dans les pays de l'Afrique du Nord pourrait contribuer à l'affaiblissement de certaines pressions financières.
Cet article étudie l'impact de la crise des subprimes sur l'efficience et la performance des banques islamiques pour un échantillon de pays de la région MENA. La première partie rappelle les principes de la finance islamique, la deuxième les règles de partage du profit, la troisième expose la méthodologie économétrique adoptée et les données, enfin la quatrième présente les résultats empiriques et les interprétations.

1. CONFORMITÉ DES PRODUITS AUX PRINCIPES DE CHARIAÂ

Le système financier islamique est structuré et réglementé sur la base des principes de l'islam. Selon Monzer (1982) et Beck et *al.*, (2013) l'activité des banques islamiques se réfère principalement aux textes extraits du Coran et de la Sunna qui interdisent le prêt à intérêt (*Riba*), la thésaurisation, le hasard (*Al-Gharar*), la spéculation (*Al-Maysir*) et les activités irrégulières et les remplacent par un principe basé sur le partage des profits et des pertes et l'existence d'un actif tangible.

Le prêt à intérêts (Al Riba)

L'intérêt (*Riba*) est interdit par l'islam pour qui l'argent n'est pas susceptible de produire par lui-même des revenus dans le temps. Toutefois, l'Islam n'interdit pas le prêt mais exclut le paiement d'intérêts. Selon Iqbal et Mirakhor (2006) l'argent est un capital potentiel ne devenant réellement capital qu'après son association avec une autre ressource afin d'entreprendre une activité productive.
Les principes de l'islam ont bien clarifié le concept de participation du prêteur au bénéfice réalisé comme au risque de perte. De ce fait, Jill, Marwan et Vasileios (2013) considèrent que l'alternative au financement basé sur l'intérêt est le financement participatif fondé sur le principe du partage du profit et de la perte.

La thésaurisation

La thésaurisation est l'accumulation de monnaie pour en tirer profit et non par souci d'investissement productif. Cette pratique est interdite par les principes de l'islam car elle détourne les fonds des activités productives.

[1] Assistant, Faculté des sciences Economiques et de Gestion de Sfax. Riadh.Brini@fsegs.rnu.tn
[2] Assistant, Faculté des sciences Economiques et de Gestion de Nabeul. arafet.farroukh@yahoo.com
[3] Doctorante, Faculté des sciences Economiques et de Gestion de Tunis. chaouecholfa@gmail.com

Le hasard (Al-Gharar)

Le *Gharar* désigne les activités qui comprennent un élément d'incertitude ou d'ambiguïté. Lors d'un échange commercial, le *Gharar* se réfère à une ignorance sur l'objet du contrat, il indique celui qui s'expose à un risque et un danger excessif lors d'une transaction en raison de l'incertitude sur les prix, la qualité ou la quantité de la contre-valeur et la date de livraison, occasionnant ainsi à l'une des deux parties une perte inattendue.

La spéculation (Al-Maysir)

La spéculation recouvre toutes les formes d'arrangement entre les parties lorsque le droit des contractants dépend d'un événement aléatoire. En fait, la spéculation est illicite car elle incite à l'accumulation des richesses sans effort. Ce qui est contradictoire avec l'islam exigeant que tout contrat proposé doit être associé à une activité. Cette règle permet de connecter la sphère financière à la sphère réelle.

L'investissement non éthique

Le système financier islamique interdit l'investissement dans certaines activités économiques et dans les sociétés qui désobéissent aux principes fondamentaux de l'islam.

2. PRINCIPE DE PARTAGE DE PROFIT ET DE PERTE ET EFFICIENCE BANCAIRE

Le principe de justice sociale sur lequel se base la banque islamique suppose que l'investisseur et l'entrepreneur partagent de façon équitable les profits et les pertes. Selon Qureshi (1991) et Iqbal (2001) l'application du principe de partage de profits et de pertes, incite les banques à s'intéresser plus à la viabilité des projets, à leur capacité de générer des revenus positifs ainsi qu'aux compétences de l'entrepreneur. Ce dernier se trouve incité à investir dans le domaine de la production dans la mesure où les offreurs des fonds prennent leur part du risque, ce que favorise la croissance économique puisque le processus de création et de distribution des richesses dans l'économie est représentatif de la productivité réelle.

Syed Ali (2007) a montré que le principe de partage des pertes et des profits permet aux banques islamiques de maintenir la stabilité de leurs actifs nets et d'éviter des situations économiques difficiles. En effet, ce principe permet aux banques islamiques de transférer les risques de crédits de son actif à son passif (Dépôts d'investissements). Par conséquent, une diminution de l'actif provoque automatiquement une réduction du passif.

Aussi, la finance islamique se base sur des opérations de *Mourabaha* et *Ijara* qui exigent qu'un actif réel soit à la base de toutes les transactions financières. Ce lien avec l'économie réelle réduit l'effet de levier et empêche l'entrée des banques islamiques dans des comportements spéculatifs qui amènent à l'instabilité.

Mirakhor (2008) et Siddiqi (2008) ont soutenu l'idée que le système financier islamique résiste face aux chocs en raison de sa stabilité inhérente et qu'un système bancaire sans usure (*riba*) et jeu (*maysir*) est une alternative préférable au système conventionnel actuel. Iqbal et Llewellyn (2002) ont montré que les systèmes financiers internationaux peuvent bénéficier des produits financiers diversifiés et des opérations disponibles dans les banques islamiques caractérisés par le partage des risques. Dans le même ordre d'idées, Khan et Porzio (2009) et Hasan et Dridi (2010) ont montré que les banques islamiques ont résisté plus que les banques conventionnelles durant la crise des subprimes. Samad et Hassan (2001), en étudiant les facteurs d'efficacité dans le contexte malaisien durant la période 1984-1997, ont constaté que les banques islamiques sont plus liquides, moins risquées et plus solvables que celles classiques. El Gamel et Inanoglu (2004), à travers une analyse comparative entre les banques islamiques et conventionnelles en Turquie entre 1999 et 2000, ont conclu que les banques islamiques sont plus performantes et qu'elles s'améliorent grâce aux caractéristiques internes.

Cependant, d'autres études ont montré que la crise financière récente a touché le système financier dans sa totalité, y compris les banques islamiques (Rashwan, 2012). Khawla et Mahmoud (2013), en étudiant la solidité des banques islamiques et conventionnelles après la crise des subprimes, ont montré qu'il n'y a pas de différence significative entre ces banques en termes de solidité, de liquidité et de niveau de leurs prêts non performants. Ce comportement similaire des deux groupes de banques s'explique par le fait que les banques islamiques imitent les stratégies commerciales des banques conventionnelles. Goldberg et Rai (1996) soulignent que les opérations des banques islamiques sont globalement plus risquées que celles des banques conventionnelles, ce qui réduit leur performance.

Les résultats des études empiriques divergent quant à la solidité des banques islamiques face à la crise des subprimes. Notre objectif sera donc l'analyse de l'efficacité et de la performance des banques islamiques face à cette crise. La méthodologie suivie pour répondre à cette problématique s'appuie sur le test de Wilcoxon. Ce test se base sur des comparaisons inter-temporelle et inter-bancaire des cinq indicateurs de performance développés par CAMELS (adéquation du capital, profitabilité, qualité des actifs, liquidité, efficacité opérationnelle) auxquels nous en ajoutons un sixième : la conformité à la chariaâ. En plus du test de Wilcoxon, on applique la méthode non paramétrique DEA.

3. DONNÉES ET MÉTHODOLOGIE

Notre échantillon est composé de 16 banques islamiques de la région MENA sur la période qui s'étale de 2005 jusqu'à 2011. Les données sont collectées à partir de la base de données Bank scope.

3.1 La méthode CAMELS

Cette méthode a été développée au début des années soixante-dix par les régulateurs fédéraux américains afin de structurer le processus de notation et d'évaluation des Banques. Selon Dang (2011) cette approche a été utilisée par le gouvernement américain pour évaluer la stabilité et la performance des banques durant la crise des surbprimes.
L'approche CAMELS consiste à évaluer la performance de la banque à partir de cinq facteurs.

Adéquation de fonds propres. Cet indicateur permet de mesurer la solvabilité et la capacité de la banque de se couvrir des risques de pertes imprévisibles. Il peut être apprécié via trois ratios :
Total capitaux/Total actif montre dans quelle mesure la capacité des fonds propres peut faire face aux pertes.
Total capitaux/Total investissement mesure la capacité des fonds propres à couvrir les investissements de la banque.
Total capitaux/total passif mesure la capacité des fonds propres à couvrir les dettes de la banque et à honorer ses engagements.

Qualité de l'actif. Cet indicateur permet d'évaluer l'ampleur des actifs non performants dans les portefeuilles des banques et les dégâts que ces actifs peuvent avoir sur la performance financière. Cette dimension peut être évaluée à travers deux ratios :
Réserves pour risques d'investissement/total investissement montre la capacité de la banque à rentabiliser ses investissements et à générer des revenus.
Provision pour risque d'investissement/revenu de financement des actifs d'investissement évalue la capacité de la banque à s'assurer contre les risques incertains liés à l'investissement.

Efficacité opérationnelle. Cet indicateur permet de mesurer la qualité du système de gestion de la banque et de saisir la dynamique de leur efficacité. On peu l'apprécier par deux ratios.
Total investissement et financement/total dépôts fournit une mesure du niveau de rationalité de la banque lors de l'allocation de ses ressources.
Coût/revenu renseigne sur l'efficience de la banque et la capacité de ses revenus à couvrir ses coûts.

Profitabilité. Cette dimension permet d'évaluer la performance de la banque. On peu la mesurer par deux ratios.
Bénéfice net après impôt/total actif exprime le rendement d'une unité de profit par rapport à une unité d'actif.
Bénéfice net après impôts/fonds propres totaux mesure le rendement de l'unité de profit au regard des fonds propres. Plus la valeur de ce rapport est élevée, meilleure est la santé financière de la banque.

Liquidité. Cet indicateur permet d'apprécier le risque de liquidité de la banque. Il est affiné par deux ratios : *Fonds prêtés aux banques/Fonds empruntés* et *Total investissement/Total actif.*

3.2 La méthode non paramétrique DEA

La méthode d'enveloppement des données est une méthode non paramétrique d'estimation de fonctions frontières, qui considère l'ensemble des possibilités de production comme étant un ensemble convexe.

Pour mesurer l'efficacité technique par la méthode DEA on fait appel à deux orientations. La première orientation a pour objectif la maximisation des outputs et s'applique lorsqu'on cherche à augmenter les quantités d'outputs sans changer les quantités utilisées d'inputs. Par contre, l'orientation tournée vers le but de minimisation des inputs ne s'applique que lorsqu'on cherche à diminuer proportionnellement les quantités d'inputs sans modifier les quantités d'outputs.
Pour estimer une frontière de production d'un échantillon d'observations la méthode DEA s'appuie sur les techniques de programmation linéaire. Cette frontière de production se situe au sommet des observations et rassemble les unités de l'échantillon les plus performantes. Les observations qui se situent en dessous de l'enveloppe correspondent aux unités de l'échantillon les moins performantes.
L'efficacité technique d'une unité de l'échantillon réside dans la distance qui la sépare de l'enveloppe. La méthode DEA permet d'analyser des échantillons de petites tailles et elle est capable de lier plusieurs inputs à plusieurs outputs. Elle offre encore la possibilité d'utiliser des unités différentes pour chacun des inputs et des outputs.
Notre étude se base sur l'approche par l'intermédiation qui correspond au fonctionnement des banques islamiques. Les inputs sont ***El murabaha*** qui est une procédure par laquelle le client demande à la banque d'acheter une certaine marchandise et s'engage à lui racheter, avec un profit convenu d'avance, en remboursant la banque à tempérament, ***El mudarabah*** qui est une forme d'association entre deux parties, l'une s'appliquant à faire fructifier le capital avancé par l'autre (le propriétaire), dont les bénéfices sont partagés dans des proportions définies et ***El ijara*** qui est une opération par laquelle la banque loue du matériel à une personne qui en jouit le plein droit par l'usufruit, le loyer étant considéré comme une commission. Les outputs sont les comptes courants, les comptes d'investissements et les comptes d'épargne.

4. RÉSULTATS ET INTERPRÉTATIONS

Les résultats de l'approche de CAMELS sont présentés dans le tableau 1.

Tableau 1 : Test de comparaison de la moyenne

		Avant crise	Après crise	Test de Wilcoxon
Adéquation des fonds propres	**Total capitaux/Total actif*	12.52	20.08	0.254
	**Total capitaux/Total investissement:*	18.50	30.95	0.415
	**Total capitaux/Total passif*	15.23	13.52	0.689
Qualité de l'actif	**Réserves pour risques d'investissement/Total investissement*	18.02	19.15	0.324
	**Provision pour risque d'investissement/Revenu de financement des actifs d'investissement*	15.81	16.25	0.987
Efficacité opérationnelle	**Total investissement et financement/Total dépôts*	1.50	2.53	0.252
	**Coût/revenu*	28.35	19.96	0.221
Profitabilité	**Bénéfice net après impôt/Total actif*	1.72	1.63	0.013
	**Bénéfice net après impôts/Fonds propres totaux*	0.73	0.70	0.383
Liquidité	**Fonds prêtés aux banques/Fonds empruntés*	0.86	0.84	0.659
	**Total investissement/Total actif*	0.73	0.53	0.114

L'analyse inter-temporelle montre que la capacité des banques islamiques à faire face aux pertes et aux risques après la crise des subprimes n'a pas été touchée significativement.
Le ratio total capitaux/total actif a augmenté de 12.52 avant à 20.08 après la crise de 12.52. Cette variation non significative montre que la capacité des banques islamiques à faire face aux risques et aux pertes n'a pas été affectée après la crise des subprimes.
Le niveau de la couverture offerte par les fonds propres des banques islamiques quant aux investissements a augmenté de manière non significative après la crise. Ce résultat s'explique par la prudence des banques islamiques lors du choix d'investissement. Elles cherchent toujours une relation de partenariat avec leurs clientèles et les projets les plus rentables dans le cadre du principe de partage des pertes et des profits. Aussi, les banques islamiques utilisent l'approche capital-risque qui se base principalement sur le filtrage et le choix des projets d'investissements lors des opérations de *mudharaba* et du *musharaka*. Une telle approche permet aux banques de lutter au maximum contre les crises financières causées par l'investissement imprudent.
La capacité des banques islamiques à honorer leurs engagements et à couvrir leurs dettes n'a pas été affectée par la crise des subprimes.

L'analyse du ratio de la qualité de l'actif montre qu'il n'y a pas une différence significative avant et après la crise des subprimes. Le ratio Réserves pour risques d'investissement/total investissement est passé en moyenne de 18.02 à 19.15 mais cette augmentation non significative indique que la capacité des banques islamiques à rentabiliser les investissements et à générer des revenus n'a pas été affectée par la crise.
Le ratio Provision pour risque d'investissement/revenu de financement des actifs d'investissement a évolué en moyenne de 15.81 à 16.25 après la crise. Le test de comparaison de la moyenne de Wilcoxon montre que cette variation est non significative. Ceci confirme que la capacité de la banque à lutter contre les risques incertains liés à l'investissement et aux revenus de financement n'a pas été touchée par la crise. Ce résultat peut être expliqué par le fait que les revenus générés par les banques islamiques proviennent des opérations de *Mudharaba* et *Musharaka* où le risque est partagé par l'investisseur, le client et la banque.
L'efficacité opérationnelle des banques islamiques n'a pas varié significativement après la crise. Ces résultats confirment que les banques islamiques ont pu maintenir leurs équilibres financiers en termes de coûts, associés aux contrats de financement islamique, et de revenus.
La performance économique mesurée par le ratio ROA a diminué significativement après la crise. Ce qui implique que la performance et la capacité des banques à générer des profits se sont détériorées. Ce résultat peut être expliqué par l'incertitude de l'environnement des investissements après la crise des subprimes.
La variation du ratio des capitaux propres (ROE) n'est pas significative ce qui signifie que la crise des subprimes n'a pas impacté la capacité de réussite des banques islamiques à allouer des fonds et à générer des revenus.
L'analyse inter-temporelle des ratios de liquidité montre que les moyennes de ses ratios n'ont pas varié significativement après la crise des subprimes. Ce résultat s'explique par l'intervention limitée des banques islamiques sur le marché interbancaire et par la prudence qui est la leur dans l'investissement de ces ressources liquides conformément aux principes de la chariaâ.
Les scores d'efficience technique, calculés par la méthode non paramétrique DEA, sont présentés dans le tableau 2.

Tableau 2 : Scores d'efficience technique

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
El baraka	0.68	0.79	0.81	0.82	1	0.84	0.84
Abu dhabi islamic bank	0.84	0.82	0.84	0.87	0.87	0.87	0.84
Al rajhi bank	0.95	0.95	0.97	0.95	0.95	0.98	1
Faisal islamic bank	0.71	0.73	0.71	0.72	0.70	0.79	0.74
Arab islamic bank	0.84	0.85	0.88	1	0.90	0.91	0.86
International islamic bk	0.87	0.87	0.88	0.87	0.85	0.87	0.89
Qatar islamic bank	0.87	0.87	0.90	0.87	0.88	0.87	0.87
Parisian bank	1	0.90	0.92	0.93	0.88	1	0.93
Jordan islamic bank	0.88	0.87	0.87	0.87	0.87	0.84	0.88
Islamic inter abrab bank	0.81	0.80	0.81	0.79	0.79	0.81	0.84
Al baraka islamic bank	0.73	0.69	0.74	0.75	0.76	0.78	0.78
ABC islamic bank	1	1	0.70	0.67	0.65	0.63	0.63
Bahrain islamic bank	0.79	0.77	0.76	0.77	0.78	0.77	0.63
Al baraka bank	0.97	0.96	0.94	0.97	0.97	0.99	1
Al shamal islamic bank	0.99	0.97	0.93	0.92	0.93	0.99	1
Bank of Khartoum	0.96	0.96	0.94	0.95	0.96	0.98	0.98
Score moyen	0.87	0.86	0.85	0.86	0.86	0.87	0.86

Les résultats par la méthode DEA montrent que les banques islamiques de la région MENA ont gardé presque le même niveau d'efficacité technique après la crise des subprimes. Les scores d'efficience technique ont enregistré des valeurs à 0.85 de la quantité d'outputs qu'elles auraient pu produire à partir des quantités d'inputs disponibles. Aussi, constate-t-on une stabilité moyenne de l'efficacité de ces banques indépendamment de la crise des subprimes.
Cette analyse nous a permis d'étudier l'évolution de l'efficacité des banques islamiques de la région MENA tout au long d'une période marquée par la crise des subprimes. Ces banques ce sont avérées relativement efficaces ce qui implique une certaine résistance face à cette crise.

CONCLUSION

L'efficience et la performance des banques islamiques n'ont pas été touchées par la crise des subprimes d'une manière significative et ce en se basant sur l'approche CAMELS et la méthode DEA. Ce résultat s'explique principalement par l'adoption d'un comité de chariaâ qui contrôle toutes les opérations de ses banques et leurs conformités aux principes islamiques. En effet, ces banques n'octroient pas de crédits hypothétiques, évitent les projets risqués et n'investissent pas dans des dispositifs re-packagés qui manquent de traçabilité, et qui sont en grande partie à l'origine de la crise des subprimes. La chariaâ en interdisant l'intérêt incite les banques à octroyer des crédits adossés à des actifs tangibles et en prohibant la titrisation elle protège les banques islamiques des créances douteuses, voire toxiques. De même, le principe de partage des pertes et des profits, en réduisant la volatilité des rendements des fonds propres de ces banques, contribue à une meilleure répartition des risques et renforce le financement par les fonds propres.

BIBLIOGRAPHIE

BECK T., DEMIRGUC-KUNT A., MERROUCHE O. (2013) Islamic, efficiency and stability, *Journal of banking and finance,* 37 (2), 433-447.

DANG U. (2011) The CAMEL Rating System in Banking Supervision: a Case Study of Arcada University of Applied Sciences, *International Journal of Economics and Financial Issues*, vol. 3, n° 1, 237-252.

EL GAMEL M. A., INANOGLU H. (2004) *Islamic Banking in Turkey: Boon or Bane for the Financial Sector,* Proceedings of the Fifth Harvard University Forum on Islamic Finance, Cambridge, Center for Middle Eastern Studies, Harvard University.

ERNST & YOUNG (2012) World Islamic Banking competitiveness Report 2012-2013, Ernst and Young.

GOLDBERG L., RAI A. (1996), The Structure-Performance Relationship for European Banking, *Journal of Banking and Finance,* 20, 745-771.

HASAN M., DRIDI J. (2010) The effects of Global crisis on Islamic and conventional banks: A comparative study, *IMF Working paper 10/201.*

IQBAL M. (2001) Islamic and Conventional Banking in the Nineties: A Comparative Study, *Islamic Economic Studies*, 8(2), 1-27.

IQBAL M., LLEWELLYN D. T. (2002) *Islamic banking and finance: New perspective on profit sharing and risk.* Cheltenham, United Kingdom: Edward Elgar Publishing.

IQBAL Z., MIRAKHOR A. (2007) *An Introduction to Islamic Finance Theory and Practice*, Singapore, John Wiley & Sons (Asia) Ltd.

JILL J., MARWAN I., VASILEIOS P. (2013) A comparison of performance of Islamic and conventional banks 2004–2009, *Journal of Economic Behavior & Organization,* in press.

KHAN M., PORZIO M. (2009) *Islamic Finance and Banking in the European Union: a challenge*, Edward Elgar Cheltenham, UK, Northampton, MA, USA.

KHAWLA B., MAHMOUD S. (2013) Islamic and conventional banks' soundness during the 2007–2008 financial crisis, *Review of Financial Economics*, n° 22, 68-77.

MIRAKHOR A. (2008) Lesson of the recent crisis for Islamic finance, *IIUM Journal of Economics and Management* 16 (2), 132-138.

MONZER K. (1982) *Saving and Investment Functions in a two- Sector Islamic Economy*, International Centre for Research in Islamic Economics, King Abdulaziz University, Jeddah, KSA.

QURESHI A. I. (1991) *Islam & Theory of Interest,* Lahore, Muhamad Ashraf.

RASHWAN M. H. (2012) How did listed Islamic and Traditional Banks Performed: pre and post the 2008 financial crisis*, Journal of Applied Finance and Banking,* vol.2, n° 2, 149-175.

SIDDIQI M. (2008) The current financial crisis and Islamic economics, *Journal of Economics of Management,* 16(2), 125-132.

SAMAD A. HASSAN M. (2001) The performance of Malaysian Islamic Bank During 1984 -1997: An Explanatory Study, *Economics,* 10 (1&2), 7-26.

STANDARD & POOR'S (2012) L'Afrique du Nord prête à l'assaut de la finance islamique, http://www.saphirnews.com/

SYED ALI A. S. (2007) Financial distress and Bank failure: Lessons From closure from Ihlas Finans in Turky, *Islamic Economic Studies*, 14 n° 1.

Analyse du processus des valeurs éthiques et déontologiques des banques marocaines

Sidi Mohamed RIGAR[1], Kamal WAANOUL[2] et Sanae SOLHI[3]

Depuis plus de vingt ans, la question de l'éthique est entrée dans le champ de l'actualité. Cette tendance ne relève pas du hasard, même si elle n'échappe pas aux effets de mode. Les raisons de ce phénomène s'expliquent par les nécessités du moment. Des besoins plus sociaux, plus moraux qui touchent divers secteurs tels que l'environnement, les médias, la politique… et les entreprises.

Mais pour certains, parler d'éthique en gestion est une absurdité. Le monde des affaires n'obéit qu'à la loi du profit et ne répond en aucun cas à des interrogations éthiques. Cependant, de plus en plus d'universitaires et de professionnels s'intéressent à la réflexion éthique appliquée à l'entreprise. Et il est vrai que cela semble être une belle idée : les entreprises ne devraient pas seulement se soucier de leur croissance et de leur chiffre d'affaires, mais également de l'impact de leurs activités sur l'environnement et les aspects sociaux. C'est ce qui est communément admis sous le vocable « la responsabilité sociale des entreprises ». Toutefois, il faut admettre que les entreprises restent plus soucieuses de répondre à des objectifs de compétitivité et de rentabilité. La réflexion éthique en entreprise est donc au cœur des contradictions entre les logiques économiques et sociales.

Appliquée au système bancaire, la réflexion devient captivante dans la mesure où les banques constituent aujourd'hui la pierre angulaire de toute économie et contribuent largement à son financement. En leur qualité d'Institutions respectables, elles sont censées être bien plus soucieuses des aspects éthiques que la plupart des entreprises. Pourtant, il s'avère qu'elles sont, elles aussi, fortement soumises à des pressions commerciales. En effet, outre la théorie, on se heurte à un quotidien parfois peu reluisant dans les pratiques bancaires, notamment, concernant les rapports entre les conseillers et leurs clients. L'ambiguïté du rôle du banquier, à la fois conseiller de l'épargnant et acteur du profit de la banque, peut altérer la déontologie fondamentale des banques. Les activités de commercial et de conseiller sont-elles être compatibles ? Peut-on à la fois répondre à des exigences de résultat et guider au mieux ses clients ?

Notre problématique sera donc la suivante : les banques sont sensibilisées au phénomène d'éthique, notamment au travers d'une réglementation toujours plus exhaustive concernant les contrôles et les relations avec les consommateurs. Dans quelles mesures, les banques marocaines prennent-elles en compte les valeurs éthiques dans leurs relations avec leurs clients ?

Nous partirons de l'hypothèse que dans l'état actuel des choses, les conseillers financiers ne peuvent pas faire de l'éthique. En effet, nous pouvons facilement penser que si l'on donne aux salariés des objectifs sans cesse plus ambitieux, ils risquent d'essayer de les atteindre au détriment des règles éthiques. Le but de notre réflexion sera donc de confirmer ou d'infirmer ce constat.

Afin de mener à bien notre analyse, nous avons décidé d'utiliser une structure de cause à effet. La première partie présente les fondements théoriques et pratiques de l'éthique dans le secteur financier. Elle permet de poser les bases de notre étude. La deuxième partie établit un état des lieux du secteur financier marocain. La troisième esquisse les perspectives de l'intégration des valeurs éthiques dans les pratiques bancaires marocaines.

[1] Groupe de Recherches et d'Études en Management et l'Ingénierie de Développement (GREMID), Faculté des Sciences Juridiques Économiques et Sociales Université Cadi Ayyad Marrakech. s.rigar@uca.ma

[2] Groupe de Recherches et d'Études en Management et l'Ingénierie de Développement (GREMID), Faculté des Sciences Juridiques Économiques et Sociales Université Cadi Ayyad Marrakech. kamalwaanoul@gmail.com

[3] Faculté des Sciences Juridiques, Économiques et Sociales, Université Mohamed V Rabat. sanae.solhi@gmail.com

1. FONDEMENTS THÉORIQUES ET PRATIQUES DE L'ÉTHIQUE DANS LE SECTEUR FINANCIER

1.1 Les fondements théoriques

Le contexte tant social que sectoriel qui entoure les activités d'une entreprise ainsi que sa philosophie de gestion, sa culture organisationnelle et certains de ses systèmes, tel ceux d'évaluation et de rémunération, ont une influence sur la prise de décision et sur l'éthique de l'organisation.

Les décennies 1980 et 1990 ont favorisé une « financiarisation » des entreprises, laquelle a entrainé une obsession des résultats à court terme et l'adoption de stratégies et de politiques visant une rentabilité financière croissante, avec « comme horizon unique et seul juge de paix, le prix de son action. » (Cohen, 2005, 16). À l'aube des années 1990, la création de valeur pour l'actionnaire se révèle cruciale (Cohen, 2005), les données boursières deviennent progressivement « des indicateurs majeurs de performance interne » (Cohen, 2005, 17). L'importance croissante des investisseurs institutionnels dans le marché des valeurs mobilières depuis les années 1980 et leurs efforts en vue de maximiser le rendement de l'avoir des actionnaires ne sont pas étrangers à ce phénomène (Crête, 1998). Dans un tel contexte, la satisfaction des attentes des analystes financiers et des investisseurs institutionnels concernant le rythme de croissance et d'enrichissement attendu devient prééminente (Cori, 2005).

Les grandes banques n'échappent pas à cette nouvelle logique d'affaires. Elles sont passées d'une certaine retenue à l'annonce de leurs profits à une impudeur lors de la communication de leur résultats, afin d'attirer les actionnaires et investisseurs potentiels par l'attrait d'un rendement supérieur (Legault, 2004, 2002). La vague de fusions et d'acquisitions liées à la mondialisation ainsi que la dérèglementation du secteur financier ont favorisé l'ajout aux fonctions initiales d'autres activités comme la gestion de titres et l'assurance. Cette évolution a eu pour conséquence un accroissement important de la compétitivité dans ce secteur (Cohen, 2005 ; Lamb, 1999). L'élargissement de la gamme de produits et de services offerts aux mêmes clients a également eu pour effet de favoriser l'émergence de situations de conflits d'intérêts au sein même de la banque, entre ses différents départements (Boatright, 2000).

Dans quelle mesure la recherche du meilleur rendement pour l'actionnaire influe sur l'éthique dans la prise de décision quotidienne au sein des banques ? De quelle façon une telle logique se répercute sur la philosophie de gestion, sur les orientations stratégiques et, par extension, sur les objectifs fixés, les modes de récompense, d'évaluation et de rémunération. Or, ces divers facteurs conditionnent le comportement des employés et gestionnaires, souvent plus profondément que les codes de conduite et les politiques organisationnelles (Kerr et Slocum, 2005 ; Trevino et Nelson, 1995 ; Trevino et Youngblood, 1990). Ainsi, par exemple, les systèmes d'évaluation et de rémunération basés sur le meilleur rendement pour l'actionnaire peuvent avoir pour effet d'ignorer les aspects plus qualitatif tels les moyens pris pour atteindre les objectifs et la stratégie à long terme de l'entreprise (Kerr et Slocum, 2005). Si le seul rendement financier à court terme importe, on peut s'attendre à ce que les employés n'accordent de l'importance qu'à ce qui est effectivement valorisé (Kidwell, 2005 ; Trevino et Nelson, 1995 ; Paine, 1994), au détriment d'une réflexion critique leur permettant de tenir compte des intérêts d'autrui et des valeurs prônées dans le discours officiel de l'organisation. Les gestionnaires pourraient également avoir tendance à ignorer les pratiques douteuses des employés "vedettes" qui réalisent les meilleurs rendements peut encourager leurs collègues à faire de même (Schwepker et Good, 1999, 38). Par ailleurs, le recrutement d'employés provenant d'entreprises financières où la rémunération était basée sur la performance a poussé plusieurs banques à se tourner vers des programmes de participation aux profits et d'accès à l'actionnariat (Schwepker et Good, 1999). Ceci pourrait avoir pour conséquence d'exacerber la « priorisation » de l'intérêt des actionnaires au détriment de ceux des autres parties intéressées.

1.2 Le choix méthodologique

Pour asseoir ces propos théoriques et les adosser à une réalité pratique, nous avons choisi un grand groupe bancaire marocain, en l'occurrence la Banque populaire.

1.2.1 Le choix du terrain d'étude

Pourquoi la Banque Populaire ? Que représente-t-elle relativement à la problématique de l'éthique bancaire ? Est-elle représentative ? Le premier critère qui nous a orienté est celui de la « significativité » des expériences menées, ou ce que l'on peut appeler, selon la terminologie de Berg (1990 cité par

Giordano, 2003, 51), le critère de « l'exemplarité »[4]. Pour répondre à notre problématique, il fallait une banque ayant développé un engagement réel (de moyens humains et financiers) dans le domaine de la responsabilité sociale et de l'éthique, et disposant de politiques formalisées et d'outils élaborés.
Le second critère qui nous a guidés est celui de l'accès au terrain. Il est en effet nécessaire que la banque étudiée manifeste sa volonté d'accueillir le chercheur en son sein et de lui faciliter son travail en lui accordant un accès à suffisamment d'interlocuteurs issus de catégories différentes pour recueillir le plus grand nombre de discours et de témoignages possibles. Sur la base de ces deux critères, qui constituent selon Pettigrew (1989, cité par Giordano, 2003, 51) une démarche « d'opportunisme planifié », nous avons décidé de choisir le cas de la Banque Populaire.

1.2.2 Le choix du périmètre de l'étude de cas : les niveaux d'analyse

Le choix de la banque étant fixé, s'est ensuite posée la question du périmètre de l'étude de cas car la Banque Populaire est une banque décentralisée ayant plusieurs sièges régionaux qui disposent d'une autonomie décisionnelle. Trois niveaux d'analyse ont été retenus : fonctionnel, opérationnel et individuel. Pour la Banque Populaire, le niveau fonctionnel est constitué par le siège régional de la banque, le niveau opérationnel est représenté par les directeurs d'agences des centres d'affaires et le niveau individuel est constitué par les chargés d'affaires et le personnel ayant un contact direct avec le client.

1.2.3 Le choix des méthodes d'enquête

Selon Lépineux (2003), le protocole de recherche, préalable à la collecte de l'information, est constitué d'un ensemble de questions ou de propositions qui guident le travail du chercheur et s'enrichit ou s'affine progressivement en fonction des observations. Il se forme donc de manière itérative par confrontation de ces questions ou propositions aux réalités concrètes observées (Hlady-Rispal, 2000). Aussi parle-t-on de méthodologie et non pas simplement de méthodes. Car loin de se réduire à une compilation de méthodes déjà inventoriées, « la méthodologie consiste en un questionnement sur la nature de ces méthodes, sur leur portée opératoire, en même temps qu'elle est un processus d'élaboration d'une démarche de recherche, qui accompagne dans une large mesure la réalisation de celle-ci » (Lépineux, 2003, 290).

A. Une approche qualitative

Afin de saisir les articulations entre les différents niveaux de l'analyse, une approche qualitative s'imposait. L'un des atouts majeurs de l'étude de cas réside dans le fait que cette méthode permet de recourir à plusieurs sources d'information. L'enquête de terrain combine deux moyens d'investigation : la recherche documentaire interne et externe à la Banque Populaire et la réalisation de plusieurs séries d'entretiens. Conformément au principe de multi-triangulation (Hlady-Rispal, 2000), ces méthodes ne se succéderont pas dans le temps de l'étude, mais seront utilisées parallèlement et continûment tout au long de celle-ci. Les éléments recueillis par ces différentes voies seront confrontés en permanence, afin d'éliminer les informations inexactes et de réduire le risque de biais ou de mauvaise interprétation des données. La combinaison de différentes sources d'information représente à la fois un moyen de se prémunir contre certains biais de l'observation et une façon d'acquérir une connaissance approfondie de l'organisation étudiée. « Les méthodes bien établies de recherche par étude de cas incluent l'observation participante, les interviews semi-structurées et l'examen de documents » rappellent Lapsley et Llewellyn (1995, cité par Lépineux, 2003, 291). « Une étude de cas est une description obtenue directement d'une situation managériale, à partir d'interviews, d'archives, d'observations ou de toute autre source d'information, construite pour rendre compte du contexte situationnel dans lequel le comportement s'inscrit » (Bonoma, 1985, cité par Lépineux, 2003, 291). Lépineux (2003) explique davantage la complémentarité de ces différentes sources : « tandis que l'analyse documentaire permet au chercheur de prendre connaissance des structures et des processus de gestion de l'organisation et d'identifier les discours officiels relatifs aux phénomènes étudiés, l'objet des réunions et des entretiens est l'appréhension de l'organisation dans ses pratiques concrètes. »

B. La recherche documentaire

Les recherches documentaires visaient à acquérir un socle de connaissances minimales sur la perception de la banque vis-à-vis des pratiques déontologiques et éthiques en vigueur ainsi que les moyens qui leur

[4] Le terme utilisé par l'auteur est celui du « cas exemplaire », c'est-à-dire les cas de succès ou d'échecs retentissants.

sont alloués. Dans ce sens, ont été examinés le texte intégral de chacun des codes de conduite, des énoncés de valeur et des rapports de responsabilité sociale des trois grandes banques marocaines cotées en bourse, soit la Banque Populaire du Maroc (BPM), Attijariwafa Bank (AWB) et la Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE Bank). Dans la réalité quotidienne, ces principes sont-ils acceptés comme légitimes et respectés ? Les règles à elles seules ne suffisent pas à motiver l'action, encore faut-il qu'elles fassent sens pour les personnes qui y sont assujetties (Legault, 2002, 2004). Mieux, les règles qui ne sont pas cohérentes avec les pratiques courantes du milieu, le système de rémunération et la culture organisationnelle réelle risquent d'entrainer des défaillances à différents niveaux de l'organisation (Barefoot, 2002 ; Trevino et *al.*, 1999 ; Stead et *al.*, 1990 ; Trevino, 1986).
L'examen des codes de conduite et des rapports de responsabilité sociale révèle la présence de valeurs telles que le respect, l'équité, l'honnêteté et l'intégrité. Seules des recherches de terrain sur les raisons invoquées au soutien des décisions courantes permettent de vérifier que ces valeurs sont véritablement priorisées lorsque des conflits surgissent entre les intérêts des banques, de leurs actionnaires et de leurs dirigeants et ceux de leurs diverses parties prenantes.

C. Les entretiens : une place centrale dans notre dispositif de recherche

Les entretiens ont occupé une place centrale dans notre enquête. Menés au niveau du siège régional et des agences, ils concernent différentes catégories de personnel : directeur d'agence, chargé d'affaires, chargé de clientèle et contrôleur régional du crédit. L'élargissement souhaité des niveaux d'analyse imposait de rencontrer des acteurs issus de catégories diverses, n'ayant ni les mêmes objectifs, ni les mêmes préoccupations. Cette démarche nous permet de confronter les nombreuses opinions susceptibles d'être exprimées sur la question de l'intégration de la responsabilité sociale à travers l'éthique bancaire.
Tous les entretiens, de type semi-directif, donnaient aux différents acteurs la possibilité de développer un discours approfondi sur leur organisation et leurs modes d'action. L'entretien semi-directif, s'appuyant sur un guide élaboré au préalable, fournit un contenu qualitativement plus riche qu'un questionnaire fermé, dont la liste d'interrogations prédéterminées enferme l'interlocuteur dans un schéma imposé par le chercheur (Lépineux, 2003).

2. ÉTAT DES LIEUX DE LA DÉONTOLOGIE DANS LE SECTEUR BANCAIRE MAROCAIN

Le secteur bancaire occupe une place significative dans l'économie marocaine, avec 33 858 salariés en 2013, il représente une valeur ajoutée de 3,1% du Produit intérieur brut. Le taux de bancarisation de la population marocaine, élevé en comparaison à ceux des économies de la région, est supérieur à 55%, avec plus de 5 434 agences réparties au niveau national, soit une pour 6 000 habitants[5].

2.1 Présentation du système bancaire marocain

Le secteur bancaire marocain a enregistré de grandes avancées ces dernières années. Outre l'évolution du cadre réglementaire et le renforcement de la solidité des établissements, l'offre de produits s'est nettement diversifiée en s'adaptant à toutes les catégories de la population. Le taux de bancarisation a progressé grâce à une meilleure couverture du territoire national et à un accès facilité aux différents services. Ceci est le fruit de la concurrence que se livrent les banques marocaines et d'une supervision rigoureuse du secteur par la Banque centrale. Le FMI ou la Banque mondiale notent avec satisfaction ces évolutions et distinguent le Maroc par rapport aux autres pays de la région ou à économie comparable.

- Physionomie du secteur bancaire

La banque est définie comme un intermédiaire financier et un prestataire de services (De Coussergues et Bourdeaux, 2013). Le terme d'intermédiaire financier désigne deux types d'activité. Premièrement comme intermédiaire de bilan, les banques reçoivent des dépôts du public et distribuent des crédits à ce même public. Deuxièmement comme intermédiaire de marché, elles réalisent les opérations concernant les émissions et les achats de titres. Le terme de prestataire de services recouvre l'ensemble des prestations qu'une banque propose à son public**.** Par exemple, la mise à disposition des moyens de paiement ou la

[5]http://www.lematin.ma/express/Bancarisation-au-Maroc_-Le-taux-est-passe-de-24-pourcent-a-55-pourcent-en-10-ans/180821.html

gestion des opérations sur valeurs mobilières. Depuis la loi de modernisation financière de 1993, les établissements de crédit sont habilités à fournir à leur clientèle les services d'investissement disponibles sur le marché et les conseils en matière de gestion de patrimoine et d'ingénierie financière.

- Le profil des banquiers

Le contenu des métiers du réseau a considérablement évolué depuis une vingtaine d'années, passant d'une fonction principalement administrative à une dominante clairement commerciale. Le niveau de recrutement s'est élevé et l'offre de formation élargie.
Le chargé d'accueil est le premier interlocuteur du client lorsqu'il entre dans une agence, il effectue toutes les opérations courantes de versement, retrait, virement. Il enregistre les ordres d'achat ou de vente. Il vend certains produits (cartes bancaires par exemples). Ensuite, vient le chargé de la clientèle particulière ou des entreprises. Si les montants en jeu sont différents, l'un et l'autre sont des commerciaux qui prospectent la clientèle, la conseille et préparent les dossiers de crédit. Enfin, on trouve le directeur d'agence qui est à la fois un financier, un commercial, un animateur d'équipe et un gestionnaire. Il est à la tête d'une équipe avec laquelle il développe l'activité de l'agence dans son secteur géographique.

- Le management dans les banques

Traditionnellement, c'était l'ancienneté qui justifiait les récompenses, la qualité d'un salarié se mesurait par le temps passé dans la maison. Aujourd'hui, le salaire rémunère un niveau de performance, laquelle est mesurée par l'atteinte d'objectifs. Il s'agit d'ajouter à un salaire de base fixe, diverses primes censées récompenser les performances des employés. La « variabilisation » des salaires est une tendance grandissante dans les banques, les primes collectives et individuelles sont souvent cumulées. La prime basée sur les résultats apprécie à la fois les résultats individuels de l'agent, mais également ceux de son unité et ceux de l'ensemble de sa banque. Les primes collectives constituent un moyen efficace de motiver le personnel en l'impliquant dans l'entreprise. Le rôle des primes individuelles est plus ambigu. Basées sur la réalisation d'objectifs, elles auraient un effet néfaste sur les employés. La course aux objectifs commerciaux génère des pratiques de management agressives et le stress devient monnaie courante. Les conditions de travail se dégradent dans le secteur bancaire.

2.2 Le Management bancaire et les valeurs éthiques

La banque est un domaine strictement réglementé par les textes. Or les écrits ne peuvent pas réguler à eux seuls l'ensemble des actes des salariés de l'entreprise. De plus, ils n'indiquent pas la manière de les appliquer. Les banques sont soumises à des règles, mais les banquiers les interprètent. Il subsiste donc pour ces derniers un champ de liberté où de vrais choix éthiques sont possibles.

- Les rapports avec l'usager-déposant

Le traitement des chèques et des prélèvements est soumis à des règles précises, notamment qu'un chèque ou qu'un prélèvement sans provision doit être rejeté. Mais cela sans tenir compte de la gravité des conséquences pour le tireur. En pratique, les banquiers disposent d'une marge d'action qui leur permet selon leur propre jugement d'accepter ou non l'opération selon l'étude de certains critères. Le suivi des réclamations est également un point essentiel de la relation banquier-client car il permet de vérifier si le conseiller prête réellement attention à sa clientèle ou s'il se charge seulement de vendre des produits et des services sans se soucier des éventuels problèmes que le client peut rencontrer par la suite.

- Les rapports avec l'usager épargnant et la notion de conseil équitable

Le « devoir de conseil » doit s'exercer en toute impartialité et indépendance, le même conseil doit être livré à l'ensemble des clients. Certaines banques ont publié une charte de déontologie interne censée guider les conseillers dans leurs tâches commerciales. Mais c'est à eux de faire preuve d'équité et d'intégrité lors de leurs entretiens. Les conseillers doivent chercher à satisfaire les besoins de leurs clients. Aussi les banques ont-elles développé des moyens importants en technologie et en formation pour améliorer la qualité du conseil au niveau des placements ou de l'analyse boursière.

- Les rapports avec l'usager emprunteur

Les banquiers peuvent accepter de négocier les taux d'intérêt avec leurs clients, alors qu'aucune clause contractuelle ne les y contraint. La négociation peut même s'étendre aux accessoires du prêt. Les banques, peuvent même autoriser dans certains cas, la renégociation du taux "fixe" sur des crédits anciens.

Concernant des particuliers en difficulté, les banques adoptent généralement une attitude de négociation personnalisée, aboutissant à la mise en place d'un plan d'apurement de la dette, soit bilatéral, soit dans le cadre d'une Commission de surendettement. Même si les banques poursuivent un but de rentabilité, elles savent aussi tenir compte de l'aspect social des choses en traitant leurs clients selon un souci d'éthique. Malgré la législation en vigueur, il existe de nombreuses situations non couvertes par les règlements où les conseillers sont libres de faire preuve d'un comportement professionnel plus social et plus juste. Ces choix sont complètement personnels, car ils ne sont pas sous le contrôle de la hiérarchie, ce sont plutôt des initiatives prises par les agents. Finalement, tout dépend de la manière dont les banquiers appréhendent leur profession. En fait, dans leurs tâches quotidiennes, les banquiers s'arrêtent rarement à penser si l'action qu'ils sont en train de mener est éthique ou non. Cela s'explique en partie par le fait qu'ils sont soucieux de prendre des décisions qui leur permettront de réaliser les résultats imposés par leur hiérarchie.

3. PERSPECTIVES D'UNE MEILLEURE INTÉGRATION DES VALEURS ÉTHIQUES DANS L'USAGE BANCAIRE

3.1 Modification du management

Le management actuellement en vigueur dans la plupart des banques n'encourage pas les conseillers à adopter un comportement éthique, au contraire, la pression engendrée pousserait les agents à essayer de contourner les règles éthiques en application afin d'améliorer leurs résultats. Les rémunérations variables récompensent la production quantitative des agents et répondent à une logique de développement de la part des agences. L'appréciation de la qualité du travail des conseillers s'appuie sur la capacité du commercial à placer les différents produits du portefeuille de la banque. L'atteinte d'un certain seuil déclenche la gratification. Si ces rémunérations variables récompensaient une production qualitative, les agents seraient alors encouragés à employer des comportements éthiques. Dans notre cas, si les banques désirent mettre en avant la notion d'éthique, elles doivent le faire au travers de leur système de récompense pour être certaines que leurs salariés appliqueront cette valeur correctement.
D'après les travaux de Lévy-Leboyer (2006), la mise en œuvre de ce type de système suppose quatre phases successives et distinctes.

- Tout d'abord, il doit y avoir évaluation de la performance accomplie, fondée soit sur l'observation directe, soit sur l'appréciation de la hiérarchie.
- La seconde étape concerne l'information donnée à l'individu sur sa performance. Cette évaluation peut prendre des formes diverses, à l'oral à travers des entretiens ou bien à l'écrit par l'annonce de l'attribution d'une prime par exemple.
- Le passage de l'évaluation à la récompense se fait dans la troisième étape.
- Enfin, la dernière étape concerne l'attitude de l'individu face à la récompense reçue.

Chacune de ces étapes constitue des points sensibles qui vont faire de l'intéressement un stimulant de la motivation ou qui vont être responsables de l'échec de la stratégie motivationnelle. Mais comment évaluer le comportement éthique des salariés ? Dans le cas de performances basées sur des données objectives, les salariés sont convaincus que les récompenses sont bien liées aux résultats du travail effectué. Mais dans notre cas, les récompenses seraient basées sur des données subjectives, ce qui complique les choses. Les managers seraient les plus aptes à estimer le comportement de leurs subordonnés. Ce sont eux qui devraient évaluer les performances qualitatives des employés grâce à leur supervision quotidienne et à des entretiens personnalisés. Les salariés devront être informés des critères précis sur lesquels ils sont jugés, la hiérarchie devra donc définir les valeurs qu'elle souhaite récompenser et présenter aux employés de manière concrète les pratiques encouragées.

3.2 L'exemplarité des managers

Dans les travaux ayant tenté d'identifier les facteurs qui influencent la conduite éthique des employés dans les entreprises, deux variables principales ont été mises en avant. Une « variable personnelle », qui concerne le niveau de développement moral, l'éducation, la formation… et une « variable situationnelle » qui fait état des systèmes de récompenses et de sanctions en vigueur, des règlements, des codes... Il ressort de ces études que, parmi les facteurs contribuant aux comportements (non) éthiques des salariés, plusieurs sont liés à ceux des supérieurs. Selon Wimbush (1999), les actions des managers servent de modèle et de référence au sein de l'organisation. Il est donc de leur devoir de montrer l'exemple et de créer les

conditions dans lesquelles les salariés pourront exercer leur responsabilité éthique. Ils doivent être les premiers à adopter un comportement moral car, même dans le cas où l'entreprise a mis en place une politique éthique, les subordonnés font ce qu'ils voient leurs superviseurs faire plutôt que d'adhérer à la politique éthique de l'entreprise. La confiance est reconnue comme un aspect fondamental dans les relations de coopération et dans le succès du management dans les entreprises. Si les salariés ont confiance en leurs supérieurs, ils seront plus aptes à adopter les valeurs qu'ils soutiennent. La confiance est le résultat d'un comportement juste et éthique. Un manager digne de confiance serait ainsi un manager éthique. Comment les managers doivent-ils agir pour être éthiques ? Nous pouvons distinguer deux grandes dimensions de l'éthique du manager : la première concerne les caractéristiques personnelles du dirigeant et les valeurs qu'il incarne ; la deuxième concerne la manière dont le manager dirige ses collaborateurs.
Kaptein (2003) a mis au point un modèle d'évaluation de l'éthique des managers. Le manager doit être un homme authentique, capable de résister à la pression et aux tentations. Il a une perception claire de ses limites, de ses idéaux et des valeurs qui guident ses actions. C'est aussi une personne fiable sur laquelle on peut compter, il respecte toujours ses engagements. Il est cohérent et constant d'une situation à une autre. Enfin, c'est un homme constructif, il est responsable et capable de rendre compte de ses actes et décisions. À l'écoute, il est prêt à accepter la critique et à se remettre en question. Chanlat et Bédard (2007) avancent quant à eux que parmi les qualités que les subordonnés disent apprécier le plus chez un dirigeant on trouve : « le sens de l'équité, la capacité d'aimer, l'ouverture d'esprit, l'honnêteté, la générosité, le courage, le sens des responsabilités et le jugement ». Dans le contexte bancaire, l'équité constitue un facteur majeur de la cohésion. Les salariés ont besoin de se sentir traités de manière juste, sans cela ils ne seront pas en mesure d'accorder du crédit à leur manager et ne seront pas aptes à suivre ses valeurs.
Whitener (1998) a identifié trois comportements que les managers doivent adopter dans leurs relations avec leurs subordonnés. En premier lieu, le manager doit établir une communication de qualité avec ses collaborateurs, il doit savoir expliquer les décisions qu'il prend et pouvoir instaurer un échange ouvert. Ensuite, il doit se soucier du bien-être des employés et de la protection de leurs intérêts. Enfin, il doit savoir partager et déléguer son pouvoir, car ce sont les récompenses sociales qui symbolisent le respect que le manager accorde à ses subordonnés. Les managers représentent un échelon clé dans l'entreprise car ils sont de vrais modèles pour les employés. Pour que leurs subordonnés adhèrent aux valeurs de l'entreprise, ils doivent gagner leur confiance à travers une meilleure intégration de l'éthique dans le processus organisationnel.

3.3 L'éthique, une culture d'entreprise

Cette culture passe d'abord par une nouvelle vision de ce qu'on désigne sous le mot « éthique ». L'éthique n'est pas seulement l'encadrement de certaines activités au travers d'un ensemble de règlements. La dimension de l'éthique doit désormais être perçue comme une composante à part entière de la valeur économique, elle ne lui est pas extérieure, comme une manière de faire. L'entreprise financière a besoin d'être réorganisée à partir d'une nouvelle perception de ce qui fait sa valeur économique. Si l'activité bancaire doit être rentable, ce n'est pas à n'importe quel prix. Il est tout aussi important que cette rentabilité soit le fruit d'actions justes et nobles.
La Finance doit construire une nouvelle culture de l'entreprise dans un nouveau rapport aux normes et aux procédures. Il s'agit de faire en sorte que chaque collaborateur ait la conscience d'agir pour le bien commun. La notion de conformité préconisée par le Comité Bâle II appelle chaque collaborateur du plus haut au plus bas de l'échelle à un effort, un travail sur soi, à une discipline de la rigueur, de la loyauté, de l'intransigeance. La conformité ne porte pas sur le contenu des normes, mais sur le rapport aux normes. A travers la conformité, c'est cette rigueur, ce souci de l'exactitude qui devient l'éthique de l'entreprise, et le principe de son management.

CONCLUSION

Les agences bancaires sont organisées pour réaliser du « chiffre », les conseillers ont des objectifs commerciaux de plus en plus élevés, le management fonctionne par challenge, la pression est constante. En d'autres termes, dans l'état actuel des choses, il est bien difficile aux conseillers financiers d'adopter des comportements éthiques. En effet, pour satisfaire leurs objectifs commerciaux, ils sont obligés de consacrer la majeure partie de leur temps à la vente, ce qui laisse peu de place aux considérations éthiques.

BIBLIOGRAPHIE

BAREFOOT J. A. (2002) What can you learn from Enron, *ABA Banking Journal*, vol. 94, n° 8, 49-51.

BERG D. (1990) A case in print, *Journal of applied behavior science*, vol. 26, n° 1, 64-68.

BOATRIGHT J. R. (2000) Conflicts of interest in Financial services, *Business and Society Review*, vol. 105, n° 2, 201-219.

BONOMA T. (1985) Case research in marketing: opportunities, problems and a process, *Journal of Marketing Research*, May, 199-208.

CHANLAT A., BÉDARD R. (2007) La gestion, une affaire de parole, *In* J.-F. Chanlat (dir.) *L'individu dans l'organisation. Les* dimensions oubliées, Québec/Paris, Presses de l'Université de Laval/Eska, 8e tirage, 79-99.

COHEN É. (2005) *Le nouvel âge du capitalisme*, Paris, Fayard.

CORI N. (2005) De la grandeur au gouffre : comprendre les scandales financiers, Paris, Broché.

CRÊTE R. (1998) L'affaire Michaud : la voix d'un simple actionnaire, *Les Cahiers de droit*, vol. 39, n° 1, Mars, 135-159.

DE COUSSERGUES S., BOURDEAUX G. (2013) Gestion de la Banque. Du diagnostic à la stratégie, Paris, Dunod.

GIORDANO Y. (2003) *Conduire un projet de recherche : une perspective qualitative*, Caen, Éditions Management & Société, 318**.**

HLADY RISPAL M. (2000) Une stratégie de recherche en gestion : l'étude de cas, *Revue Française de Gestion*, n° 127, 61-70, janvier-février.

KAPTEIN M. (2003) The Diamond of Managerial Integrity, *European Management Journal*, vol. 21, n° 1, 99-108.

KERR J., SLOCUM J. W. (2005) Managing Corporate Culture through Reward Systems, *Academy of Management Executive*, vol. 19, n° 4, 130-138.

KIDWELL R. E. (2005) Seras Automotive, *in* R. E. Kidwell, C. L. Martin (ed.), *Managing Organizationnal Deviance,* Thousand Oaks, Sage Publications.

LAMB R. B. (1999) Ethics in Financial services, *Business and Society Review*, vol. 104, n° 1, 13-17.

LAPSLEY I., LLEWELLYN S. (1995) Real life constructs: the exploration of organizational processes in case studies, *Management Accounting Research,* vol. 6, 223-235.

LEGAULT G. A. (2004) L'émergence de l'éthique appliquée et les insuffisances du droit, Acte de la XIXe conférence des juristes de l'État, Québec, 154-193.

LEGAULT G. A. (2002) La médiation et l'éthique appliquée en réponse aux limites du droit, *Revue de droit de l'Université de Sherbrooke*, vol. 33, 154-193.

LEGAULT G. A. (1999) *Professionnalisme et délibération éthique : Manuel d'aide à la décision responsable*, Sainte-Foy, Québec, Presses de l'Université du Québec.

LÉPINEUX F. (2003) Dans quelle mesure une entreprise peut-être responsable à l'égard de la cohésion sociale ?, Thèse en Sciences de Gestion, Conservatoire national des arts et métiers, Laboratoire d'Investigation en Prospective, Stratégie et organisation (LIPS).

LÉVY-LEBOYER C. (2006) *La motivation au travail. Modèles et stratégies*, Paris, Éditions d'Organisation.

PAINE L. S. (2004) *Value Shift: Why Companies Must Merge Social and Financial Imperatives to Achieve Superior Performance,* New York, McGraw-Hill.

PAINE L. S. (1994) Managing for Organizational Integrity, *Harvard Business Review*, vol. 72, n° 2 (March–April), 106-117.

PETTIGREW A. M. (1989) Issues of site selection and time on longitudinal research on change, *in* J. Cash (ed.), *Qualitative Research Methods*, Boston, Harvard Business School Press.

SCHWEPKER C. H., GOOD D. J. (1999) The impact of sales quotas on moral judgment in the financial services industry, *The Journal of Services Marketing*, vol. 13, n° 1.

STEAD W. E., WORRELL D. L., STEAD J. G. (1990) An Integrative Mode for Understanding and Managing Ethical behavior in Business Organizations, *Journal of Business Ethics*, vol. 9, n° 3, 233-242.

TREVINO L. K. (1986) Ethical Decision Making in Organizations: A Person-Situation Interactionist Model, *The Academy of management Review*, vol. 11, n° 3, 601-617.

TREVINO L. K., NELSON K. A. (1995) *Managing Business Ethics: Straignt Talk About How To Do It Right*, New York, John Wiley & Sons.

TREVINO L. K., WEAVER G. R., GIBSON D. G., TOFFLER B. L. (1999) Managing ethics and legal compliance: What works and what hurts, *California Management Review*, vol. 41, n° 2, 131-151.

TREVINO L. K., YOUNGBLOOD S. A. (1990) Bad Apples in Bad Barrels: A Causal Analysis of Ethical Decision-Making Behavior, *Journal of Applied Psychology*, vol. 75, n° 4, 378-385.

WHITENER E. M., BRODT S. E., KORSGAARD M. A., WERNER J. M**.** (1998) Managers as initiators of trust: an exchange relationship framework for understanding managerial trustworthy behavior, *Academy of Management Review*, vol. 23, n° 3, 513-530.

WIMBUSH J. C. (1999) The effect of cognitive moral development and supervisory influence on subordinates ethical behavior, *Journal of Business Ethics*, vol. 18, n° 4/2, 383-395.

Les banques multinationales et l'offre de services en microfinance : peut-on encore parler d'éthique microfinancière ? Une analyse par le paradigme « OLI » revisité

Célestin MAYOUKOU[1]

Les banques multinationales développent progressivement une offre de services en microfinance. Cette offre est orientée vers deux directions : les institutions de microfinance (IMF) d'une part et les clients des IMF d'autre part. Cette activité de multinationalisation microfinancière a débuté pour certaines banques depuis 1993. C'est le cas de la banque BNP-Paribas, la société générale et la Deusche bank (Mayoukou, 2003). D'autres banques multinationales (Citigroup, Standard Chartered, Barclays) sont également engagées dans le même processus. Du point de vue éthique, l'activité des banques multinationales orientée « microfinance » s'inscrit dans la dynamique de la responsabilité sociale (RS) des banques multinationales (BMN). C'est le cas de BNP-Paribas. Mais cette qualification RS est simplement l'arbre qui cache la forêt. En effet, l'offre de services en microfinance s'inscrit dans une stratégie globale des banques multinationales, celle de l'extension de leurs activités vers de nouveaux métiers ayant une forte demande potentielle dans les pays en développement et émergents où une frange importante de la population n'a pas accès au secteur bancaire traditionnel. C'est vers l'offre de microfinance que ces populations se tournent. La microfinance, c'est l'offre de micro-prêt, de micro-assurance, de transferts de fonds en direction de cette population exclues de services bancaires traditionnels. La microfinance a servi aussi de mécanismes d'offre de services financiers permettant aux personnes pauvres de financer la création de micro-activités entrepreneuriales. Ces micro-activités qualifiées souvent «d'activités génératrices de revenus », ont pour vocation de contribuer à l'amélioration des conditions de vie de leurs créateurs. Les IMF pourvoyeuses de ces services financiers sont considérées comme celles ayant pour mission principale de lutter contre la pauvreté. L'éthique de la microfinance au travers de ses services, c'est la participation à une amélioration du bien-être des bénéficiaires de ses services. Cette éthique a été récompensée par un prix Nobel de la paix octroyé à la Grameen bank et à son fondateur Mohamad Yunus en 2006. L'année 2005 avait été proclamée celle de la microfinance. La responsabilité sociale d'une institution financière « se mesure par sa contribution à l'inclusion financière des populations. Sa production et sa diffusion de services financiers doivent se réaliser sans discrimination et selon des méthodes qui ne diminuent pas les niveaux de revenus des plus pauvres et qui n'accroissent pas les inégalités entre les différentes catégories de la population » (Servet, 2010, 207).

Cependant, plusieurs travaux soulignent que la microfinance perd progressivement son éthique. Ils parlent même de dérive de mission (Cull, Dermigüc-Kunt, Morduch, 2007 ; Mesland, Randoy, Oystein Strom, 2010**).** Cette dérive se traduit par la montée d'une commercialisation de plus en plus poussée de l'offre de services d'institutions de microfinance. Autrement dit, elles sont plus en plus guidées par la recherche d'une performance financière au détriment d'une performance sociale qui fondait leur éthique. L'entrée progressive des banques multinationales dans le marché microfinancier tend à amplifier la tendance de la commercialisation. La première question qui se pose est la suivante : la microfinance s'identifie-t-elle encore à une industrie au service d'une clientèle pauvre, exclue des systèmes financiers formels ? La seconde question qui est aussi fondamentale peut-être ainsi formulée : les banques multinationales en faisant leur entrée dans la microfinance par des stratégies multiples ne contribuent-elles pas à la dérive des missions de la microfinance ?

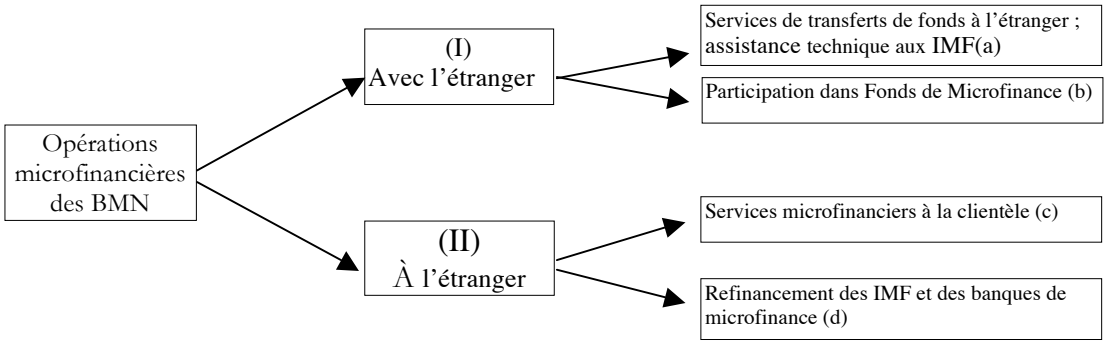
L'objet de cet article est de nous interroger, en mobilisant le paradigme OLI (Ownership advantage, localisation advantage et internalisation advantage) de Dunnig (1977, 1981, 1982,) sur le fait de savoir si en pénétrant le segment de la microfinance par le biais de la création des structures dédiées, ou en prenant

[1] CREAM-Université de Rouen. celestin.mayoukou@univ-rouen.fr

des participations dans des institutions de microfinance, en refinançant ces institutions et en fournissant parfois directement des micro-crédits aux clients des pays où elles sont implantées, les banques multinationales ne dénaturent-elles pas le micro-crédit ? Sommes-nous encore en face d'un produit qui s'appellerait toujours un micro-crédit ?
La première partie met en évidence les formes d'offres de services microfinanciers des banques multinationales. La deuxième propose la typologie de leurs activités microfinancières. La troisième mobilise la grille OLI pour l'analyse des raisons d'entrée des BMN dans la microfinance. La conclusion soulève la question de l'éthique que pose l'entrée des banques multinationales dans le marché microfinancier.

1. ÉMERGENCE D'UNE OFFRE DE SERVICES MICROFINANCIÈRE PAR LES BANQUES MULTINATIONALES : ANALYSE DES FAITS STYLISÉS

L'offre de services microfinanciers par les banques se développe progressivement en même temps que la mutation de l'industrie de la microfinance. Plusieurs banques locales ont, non seulement, accompagné l'activité de microfinance, mais tout en offrant aussi des services microfinanciers. En Afrique centrale l'ECO Bank s'est intéressée à la même clientèle que les institutions de microfinance en développent des services de collecte d'épargne dans les marchés par le moyen des agences mobiles. En France, plusieurs banques ont accompagné l'émergence de la microfinance en ouvrant des lignes de crédits aux associations impliquées dans le secteur, telle que l'association pour le droit à l'initiative économique (l'ADIE). La BNP-Paribas souligne dans ses différents rapports (RSE) qu'elle est engagée dans la promotion de la microfinance depuis 1993. Elle considère ce secteur comme un levier efficace de la lutte contre la pauvreté. Son engagement en faveur de l'insertion sociale l'a conduit à renforcer constamment son soutien à l'ADIE qui est l'association leader de la microfinance en France. Son implication en France dans la microfinance se fait selon plusieurs mécanismes : mise à disposition d'une ligne de crédit ; prise en charge partielle des risques résiduels de non remboursement ; participation aux frais de fonctionnement de l'ADIE. La fondation de sa filiale CETELEM, dans le cadre du soutien à l'ADIE résultant d'une convention signée entre la CDC et l'association CRESUS accorde des micro-crédits sociaux aux personnes en situation d'exclusion bancaire.
La BNP évoque dans son dernier rapport RSE (2012) qu'elle met à la disposition des créateurs d'entreprises clients de l'ADIE, gratuitement et pendant 6 mois un package de produits, « Esprit Libre Pro ». En 2007, la BNP-Paribas a soutenu 1731 porteurs de projets, ce qui représentait 18% de plus qu'en 2006. En outre, elle a poursuivi son activité sur la banlieue en France dès 2006 en renforçant les actions menées par sa « Fondation BNP-Paribas » auprès de l'ADIE. Cet appui a permis à l'ADIE d'ouvrir de nouvelles antennes dans les quartiers sensibles des grandes villes comme Marseille, Toulouse et Lyon. Dans d'autres pays, l'engagement des banques dans la microfinance a pris la même ampleur. En Asie, notamment en Malaisie, au Nepal, en Thailand et Inde des banques privées se sont fortement engagées dans la microfinance (Galema et *al.*, 2011). Mais, le fait le plus marquant est l'entrée à l'étranger des banques multinationales dans ce segment de services financiers. La nouvelle relation banque et institution de microfinance peut se lire comme « une nouvelle forme d'entrée des banques sur des marchés étrangers ». Cette entrée comme nous allons le voir plus bas se traduit par deux types d'activités : une activité de gros et une activité de détail en direction de la microfinance. En reprenant à notre compte un découpage de Ruffini (1983, 59), nous pouvons décrire l'activité des banques multinationales orientée microfinance comme le montre le Schéma ci-dessous.



L'activité nouvelle est celle relative aux opérations microfinancières à l'étranger. Les banques multinationales entrent dans le segment de la microfinance depuis l'étranger. Cette entrée contribue à l'impulsion de la microfinance bancaire. Ces banques occupent une place de premier plan dans l'activité bancaire internationale au regard de leur classement dans le magazine « Banker ». On peut citer les banques ci-après : HSBC, Deutsche Bank, Goldman Sachs, la Société Générale, Citigroup, BNP-Paribas, Crédit Agricole, ABN Ambro, Barclays Bank. L'entrée de ces banques dans la microfinance a largement modifié dans certains pays l'offre de services bancaires à une clientèle qui n'était servie auparavant que par les institutions de microfinance. Cette clientèle a désormais accès aux services de cartes de crédits, aux distributeurs automatiques, « au mobile banking » et même à la micro-assurance bancaire. Dans l'activité microfinancière à l'étranger de gros, l'entrée des banques multinationale se traduit par une mutation dans la forme de financement voire de refinancement des IMF elles-mêmes. Les bailleurs de fonds ou les donateurs qui étaient jusqu'au à la fin des années 1990 et au début des années 2000 les principaux pourvoyeurs des capitaux aux IMF ont cédé progressivement la place aux investisseurs privés et surtout aux banques multinationales. Ainsi note-t-on désormais la présence des fonds d'investissements initiés ou détenus par des banques multinationales qui investissent dans les institutions de microfinance (Schmidt, 2013). La Deutsche Bank est très impliquée dans ce processus. Ainsi, the Microfinance Development Fund qu'elle a créé en 1997 contribue-t-elle fortement au refinancement des IMF (Mayoukou, 2013). La BNP-Paribas a créé au sein de son groupe depuis 2006 une activité de microfinance. L'objectif affiché par la banque est d'être positionnée parmi les grands acteurs bancaires de la microfinance grâce à une présence dans les pays émergents autour de la méditerranée. L'axe principal de son activité microfinancière à l'étranger est le refinancement en monnaie locale des institutions de microfinance des territoires où elle est présente. « La BNP-Paribas est la 3e banque parmi celles qui prêtent au secteur de la microfinance en termes de volume des engagements » (BNP-Paribas, 2008, 96). À la fin de 2008, elle était déjà engagée dans une relation financière avec 22 IMF localisées dans 12 pays. « Ces engagements à la fin de cette période se répartissait entre l'Afrique (63%), l'Amérique latine (21%) et l'Asie (16%). Dans ces pays elle développe aussi une activité de détail ou de gros orientée microfinance. Ces pays sont les suivants : l'Argentine, le Brésil, l'Égypte, la Guinée Conakry, l'Inde, le Mali, le Maroc, Madagascar, le Mexique, le Sénégal et les Philippines. Dans l'activité de détail à l'étranger, la BNP-Paris offre de services de micro-assurance décès en Inde. En Afrique, notamment au Sénégal, en Côte d'Ivoire et au Mali, elle offre un service de mobile banking, permettant aux particuliers non bancarisés d'effectuer des opérations bancaires simples par le biais du téléphone portable. Dans ses activités de gros avec l'étranger et orientée microfinance, « la BNP Paribas Wealth Management distribue depuis 2006 à sa clientèle internationale un fonds de microfinance qui permet de soutenir près 320 000 micro-entrepreneurs dans 40 pays en voie de développement » (BNP-Paribas, 2009, 84). Son fonds commun de placement Obli Etheis bénéficie du label Finansol pour ses investissements en microfinance (BNP-Paribas, 2009, 84). En 2011, souligne-t-elle dans son rapport RSE ; 2,3 millions de personnes dans les pays émergents ont bénéficié d'un accès aux services bancaires par ce biais. La BNP-Paribas oriente son activité vers deux types de marchés : les marchés dits matures et les marchés émergents. Sur ces deux types de marché, ses encours de refinancement s'élèvent respectivement à 15,4 et 33,1 millions d'euros. 4 IMF ont été refinancées dans les marchés matures en 2012 et 24 dans les marchés émergents au cours de la même période (BNP-Paribas, 2012). D'autres banques multinationales ont également fait leur entrée dans le segment microfinancier à l'étranger. Il s'agit de la Société Générale, de la Deutsche Bank, de Citigroup, du Crédit Agricole, de HSBC, de ABN Ambro et de la Barclays (Mesland et *al.*, 2010).

Le Crédit Agricole, par le biais de la Grameen Bank Crédit Agricole Fondation, intervient fortement dans le financement des IMF en Afrique, en Europe de l'Est et en Asie. Son engagement auprès des institutions de microfinance progresse. En 2011 il était d'environ 9,02 millions d'euros[2]. D'autres nouvelles institutions ont été refinancées. On peut citer le cas de Hekima au Kivu en République Démocratique du Congo, de KWT au Kenya, de ALIDé au Bénin. Citigroup et la Deutsche Bank sont également engagées dans un mouvement similaire. La Deutsche Bank déclare un refinancement de 119 institutions de microfinances dans plus de 50 pays. Elle intervient aussi par le biais de la Banque de Luxembourg (dont elle est actionnaire) et qui refinance des IMF au Salvador, au Cambodge et au Mexique[3]. Le mode d'intervention de la Deutsche Bank peut aller jusqu'à la fourniture des garanties aux banques engagées dans l'octroi des micro-crédits aux femmes. C'est le cas de MBK Venture en Indonésie.

[2] Cf. www.grameen-credit-agricole.org/content/hatta.

[3] Ces trois pays totalisent 72 IMF qui ont bénéficié d'un refinancement soit des BMN soit des prêteurs privés avec une forte tendance de prêts des BMN. Les montants moyens de prêts sont élevés. Au Cambodge, ce montant est de 400000 dollars. Au Salvador le montant moyen de prêt atteint 915000 dollars. Et au Mexique il est de 591495 dollars.

La banque Citigroup a une stratégie directe via son réseau mondial. Par ce biais elle accorde des services de financements de fonds propres, de couverture de risques, de transferts de fonds et d'assurances aux IMF. Citigroup est la banque la plus engagée auprès des IMF des pays d'Amérique Latine[4]. La Société générale a centré son activité en direction de l'Afrique francophone où sa présence historique l'oriente naturellement vers le Sénégal, Madagascar et la Côte d'Ivoire[5]. En Asie c'est vers la Chine qu'elle axe son activité de Microfinance. À Madagascar, la Société Générale est également actionnaire de la banque « AccesBanque Madagascar » très engagée dans la microfinance.

2. TYPOLOGIES DES FORMES D'ENTRÉES DES BANQUES MULTINATIONALES DANS LES MARCHÉS MICROFINANCIERS ÉTRANGERS

Les faits stylisés font ressortir plusieurs formes d'entrées des banques multinationales dans le segment microfinancier. Mayoukou (2013) a mis en évidence quatre formes d'entrées[6].

1- l'octroi des prêts directement aux clients ou aux IMF dans des pays ciblés en passant par les filiales localisées dans le pays. Cette première forme est qualifiée de stratégie **de type 1.**

2- la création d'une entité autonome dédiée au refinancement ou à l'accompagnement des IMF. Cette seconde forme a été dénommée stratégie **de type 2.**

3- la prise de participation directe (ou indirecte via un fond d'investissement, ou une structure dédiée) dans le capital d'une institution de microfinance. Cette troisièmes stratégie est qualifiée **de type 3.**

4- l'alliance stratégique, l'assistance technique ou l'offre de services de gestion de risques depuis le pays d'origine est la stratégie **de type 4.**

Toutes les banques multinationales ne mobilisent pas les quatre stratégies. Seules, les banques universelles, généralement européennes, inscrivent leurs stratégies dans les quatre formes d'entrées. Elles élargissent l'activité de leurs filiales à l'octroi des produits et services microfinanciers à la clientèle locale. Elles refinancent en monnaie locale ou en devises les IMF des pays où leurs filiales sont localisées. Ces banques prennent parfois des participations directes dans des fonds d'investissement ou développent des alliances stratégiques incluant une assistance technique ou une offre de services de gestion de risques. Les activités microfinancières des banques BNP-Paribas, Standard Chartered, Société Générale, Rabobank et HSBC sont illustratives de la combinaison de ces quatre stratégies. BNP-Paribas par exemple qualifie son activité de « *Wholesale loans microfinance* ». Elle développe depuis le début des années 2000 une activité de refinancement des institutions de microfinance. Elle s'adresse en priorité aux IMF de taille intermédiaire ou de grande taille localisées dans les marchés matures ou émergents. Les IMF ciblées sont celles qui figurent parmi les dix plus grandes IMF dans le classement du CGAP ou du Mix Market[7]. En 2009 elle a lancé Obli Etheis, son premier fonds de placement dans la microfinance. Ce fonds intègre 5 à 10% de son actif à destination de la microfinance. Une fraction de ce fonds est réinvestie dans « ResponsAbility Global Microfinance Fund ». BNP-Paribas soutient la microfinance en Tunisie par le biais de sa filiale UBCI. Cette institution cible prioritairement Enda Inter-Arabe. En 2012 son engagement auprès des institutions de microfinance s'est élevé à 56,3 millions d'euros, dont 33,1 millions envers les pays émergents. Les tableaux 1 et 2 donnent un aperçu de l'engagement de BNP-Paribas dans ces marchés.

Tableau 1 : Appui de BNP-Paribas à la Microfinance dans les marchés matures

	2010	2011	2012
Encours de financement en millions d'euros	9,2	8,1	15,4
Encours d'investissement en millions d'euros	1,7	4,1	6,3
Montants des dons en millions d'euros	nd	1,4	1,5
Nombre d'IMF	Nd	4	4
Total en millions d'euros	10,9	13,6	23,2
Nombre d'emprunteurs	Nd	6 395	12 786

Source : BNP-Paribas, Rapport RSE, 2012.

[4] Le Mexique, l'Equateur et le Perou sont les pays qui comptent le plus grand nombres d'IMF refinancées par les banques multinationales et les fonds d'investissement en microfinance. Cf. Mix-Market.

[5] Selon le Mix-Market, ces pays attirent progressivement des financeurs des IMF. Au Sénégal, 11 IMF ont bénéficié d'un refinancement moyen de 271 604 dollars. En Côte d'Ivoire, 4 IMF ont bénéficié d'un refinancement de 204 311 dollars. À Madagascar, 5 IMF ont bénéficié d'un financement moyen plus élevé : 621 692 dollars.

[6] L'évolution des stratégies des BMN a été pris en compte dans la rédaction de ce paragraphe.

[7] Cf. How many MFIs and clients are there, the microfinance bulletin Mix, repris in Deutsche Bank research, décembre 2009.

Tableau 2 : Appui de BNP-Paribas à la Microfinance dans les marchés émergents

	2009	2010	2011	2012
Nombre d'IMF	17	18	26	24
Nombre d'emprunteurs	300 000	127 000	153 398	134 926
Encours en Millions d'euros	50	45,5	34,3	33,1

Source : BNP-Paribas, Rapport RSE, 2012.

La BNP-Paribas a mis en place une équipe dédiée à la microfinance dans son département « Asset Management Services » qui travaille en étroite collaboration avec certains cadres du groupe issus de ses réseaux internationaux de financement et d'investissement et de la banque de détail à l'international. Dans l'activité de détail orientée microfinance, elle a mis en place dans ses filiales « des comptes Pack Trankil » ouverts à 36 057 clients. Ces comptes favorisent l'accès aux services bancaires pour des populations disposant de revenus modestes. Ces solutions sont proposées par BNP-Paribas aux clients des pays du Maghreb et d'Afrique subsaharienne où le taux de bancarisation est encore très faible. Ces filiales (BICI)[8] du Sénégal, de la Côte d'Ivoire, du Mali offrent ce service[9]. Sur la dimension activité microfinancière de gros avec l'étranger, elle a créé un fonds de microfinance de couverture de risque : MicroFix. Par le biais de ce fonds, la BNP-Paribas apporte son expertise et son assistance technique des marchés dérivés aux organismes engagées dans la microfinance internationale comme « Planet Finance ».
L'activité microfinancière de Standard Chartered (tableau 3) s'inscrit aussi dans la stratégie de type 1. Au regard des sommes engagées et au nombre des IMF financées, elle est probablement la plus impliquée dans le financement des institutions de microfinance. Ces financements sont assurés par les filiales implantées dans les pays originaires les IMF. Ce processus de financement s'étend dans 14 pays[10].

Tableau 3 : Refinancement des IMF à la Banque Standard Chartered

	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011
Crédits cumulés en millions de dollars	24	70	170	385	540	755	850
Montant moyens (USD en millions)	1	2	4	7	8	11	11
Nombre de personnes touchées en millions	0,16	0,47	1,2	2,6	3,6	5	5,6

La Société Générale (SG) axe ses interventions « en microfinance dans les pays où elle dispose d'une présence de banque universelle »[11]. Cette intervention se fait « au travers des filiales locales qui apportent des sources de financement aux institutions de microfinance (IMF) de leur pays. Il s'agit principalement des lignes de crédits… »[12]. Elle a accordé une ligne de crédit de 200 millions de roupies par le biais de sa filiale « Société Générale Munbaï » à Bandhan, une IMF indienne[13]. Cette activité se réalise grâce à un dispositif qualifié « autorisation de crédit ». Le montant des autorisations de refinancement en faveur du secteur de la microfinance s'élevait respectivement à 127 millions d'euros en 2007 et à 80 millions d'euros en 2011. Localisées dans des pays à dominante francophone, 17 filiales participent à ce processus. La Société générale a contribué en mobilisant ses filiales à la création des IMF au Cameroun, au Ghana, en Côte-d'Ivoire, en République démocratique du Congo, en Tanzanie et au Cambodge. Sa filiale BFV-SG Madagascar a pris une participation de 17% dans Acces Bank Madagascar. Sa filiale SGBC détient 20% du capital de Advans Cameroun. Les filiales du groupe de la banque de microfinance Advans, dont elle détient une participation, sont localisées au Ghana et en Côte d'Ivoire. Aussi en 2007 a-t-elle contribué à hauteur de 19,6%, aux côtés de AXA, la Société financière internationale (SFI), la Banque européenne d'investissement (BEI) et l'Agence française de développement (AFD), à la création ex nihilo de Microcred une holding de microfinance (Mayoukou, 2013). D'autres banques multinationales ont adopté une stratégie de type 2 ou de type 3 exclusivement, sans recourir à la stratégie de type 1. C'est le cas de la Deutsche Bank qui s'est engagée pour la première fois dans la microfinance en créant en 1997 « Deutsche Bank_Microcredit Development Fund ». Cette structure dédiée a accordé des prêts à 60 IMF appartenant à 33 pays. En 14 ans, Deutsche Bank Microfinance Development Fund (DBMDF) a accordé 215 millions

[8] Banque Internationale du Commerce et de l'Industrie.
[9] « Le Pack Trankil » propose un compte bancaire, une carte de retrait, un service SMS sécurisé pour suivre son compte à distance et les conseils dans un centre de relation de crédit pour un coût de 1,5 € (985,43 francs CFA par mois).
[10] Ces pays sont les suivants : le Bangladesh, l'Ouganda, le Botswana, la Jordanie, la Zambie, la Chine, le Kenya, la Sierra Leone, le Ghana, le Népal, l'Afrique du Sud, l'Inde, le Nigéria, la Tanzanie.
[11] Cf. Le groupe Société Générale, un soutien local stable pour le développement de la microfinance. http://rse.societegenerale.com/layout/set/print/accueil/rse/
[12] Ibid (12).
[13] Cette IMF vient d'obtenir, l'agrément de banque de microfinance de la part de la Federal Serve Bank of India (FBI). Les échos du 13 mai 2014.

de dollars de prêts à 119 IMF dans plus de 50 pays. En 2011, l'encours des crédits accordés à 37 IMF s'élevait à 126 millions de dollars. L'activité de la « DBMF » est très large. Elle octroi des prêts aux IMF, mais aussi directement aux micro-entrepreneurs. La « DBMF » apporte souvent un capital d'amorçage aux IMF nouvellement créées. Son activité s'étend également à l'apport de garantie. Celle-ci est accordée aux banques locales qui souhaitent refinancer des IMF.

Le Crédit Agricole est également engagé dans une stratégie de type 2. En partenariat avec la Grameen Bank, il a participé à la création de « Crédit-Agricole Grameen bank (CA-GB) » qui assure le refinancement des IMF. En 2011 CA-GB a financé Hekima, IMF de la République démocratique du Congo, pour un montant de 324 000 $. En 2012, CA-GB a accordé un prêt de 610 000 € à ALIDé, une IMF du Bénin. Cette stratégie de type 2 a été également adoptée par d'autres banques multinationales : Citigroup, Commerzbank, Goldman Sachs, Morgan Stanley et JP Morgan. Chacune a fait le choix de séparer son activité principale d'avec celle de la microfinance. Ces structures dédiées à la microfinance accordent soit des refinancements aux IMF, prennent des prises de participation dans le capital des IMF, soit assurent l'accompagnement les IMF dans leur processus d'entrée en bourse. C'était le cas de Compartamos au Mexique et de SKS en Inde dont l'entrée en bourse a été assurée par JP Morgan.

La stratégie de type 4 relève à la fois des alliances stratégiques et d'octroi de services. Les alliances stratégiques recouvrent les différentes formes de partenariats : partenariat de fonds propres et de dépenses de personnel ; partenariat de notoriété ; partenariat de débouché ou de marché ; participation croisée, joints ventures. Les participations croisées et les joints ventures sont intégrées dans la stratégie de type 2. Nous ne retenons ici que les partenariats de notoriété, de débouché ou de marché. L'assistance technique et les services de gestion de risque ne participent pas fondamentalement aux alliances stratégiques car ce sont souvent des prestations que souscrivent certaines IMF auprès des banques multinationales.

Les alliances stratégiques sont encore en émergence. Quelques banques ont choisi cette stratégie qui relève d'une activité avec l'étranger dans la classification établie plus haut. Morgan Stanley l'a adopté par le biais de sa structure « Global Sustainable finance ». Une équipe du personnel de « Microfinance Institution Group (MIG)» est chargée d'apporter l'expertise de la banque à des micro-entreprises ou à des grandes entreprises sensibles aux questions de la microfinance. Via le MIG, Morgan Stanley accompagne Woman Wold banking. Elle a mis en place une relation de partenariat avec l'association internationale d'investisseurs en microfinance (O'Donohoe et *al.*, 2010). JP Morgan a également créé une fondation qui accorde des subventions aux ONG engagées dans la microfinance. Son soutien va en priorité au réseau « banquiers sans frontière », qui est un programme lancé par la fondation Grameen bank.

La Barclays bank a développé un partenariat avec l'ONG CARE qui a mis en place un programme d'associations villageoises d'épargne et de crédit (Village Savings and loans associations (VSLA)) en Inde, en Indonésie, au Kenya, au Mozambique, au Pérou, en Tanzanie, en Ouganda, au Ghana et au Vietnam. Par le biais du partenariat avec l'ONG CARE, les filiales de Barclays offrent des services de « mobile banking » ou de financements des implantations des VSLA. Ces prêts ont été respectivement de 54,9 millions de dollars en 2009, de 55 Millions de dollars en 2011 et de 63,3 millions en 2011. Le partenariat de la Barclays bank a été étendu aux tontiniers du Ghana. Elle coopère avec 500 tontiniers qui accordent des micro-prêts en se refinançant auprès de son réseau dans le pays.

L'assistance technique est aussi un domaine dans lequel s'impliquent les banques multinationales. Beaucoup d'entre elles le font par le biais d'association de volontaires. BNP-Paribas intervient par l'entremise de « l'Association microfinance sans frontière », animée par 200 bénévoles d'employés et de retraités de la banque. Plusieurs banques multinationales ont mis en place un département d'analyse de crédit et d'assistance technique pour accompagner les IMF dans la gestion des risques. Ce type de département offre des services de couverture de risque de change aux IMF qui empruntent en devises.

3. LE PARADIGME OLI, UNE GRILLE D'ANALYSE DES STRATÉGIES D'ENTRÉE DES BANQUES MULTINATIONALES DANS LES MARCHÉS MICROFINANCIERS ÉTRANGERS

L'analyse de l'internationalisation de la microfinance dont l'entrée des banques multinationales est l'une des facettes ne fait pas l'objet des travaux de la littérature en émergence. Les travaux actuellement disponibles traitent l'internationalisation microfinancière sous l'angle d'opportunité d'investissement. L'IMF est considérée comme un actif risqué que l'on peut ou pas intégrer dans un portefeuille. D'autres travaux s'intéressent à la question de l'attractivité des IMF pour les investisseurs. Les travaux de Ahlin, Lin et Maio (2010), Gonzalez (2007) ou Krauss et Walter (2009) sont représentatifs de cette tendance. En

s'appuyant sur les données du Mix Market, Krauss et Walter mettent en évidence la sensibilité des IMF aux chocs macroéconomiques. Ils concluent que l'environnement macroéconomique est déterminant dans la performance des IMF. Ces dernières semblent mieux résister aux chocs macroéconomiques. En d'autres termes, l'investissement dans une IMF diversifie le risque selon les auteurs. L'impact de l'internationalisation sur la performance des IMF est également étudié par Mersland et *al.* (2010) sous l'angle de l'internationalisation du passif. En mobilisant les approches de l'économie internationale, ils postulent que l'internationalisation affecte positivement la performance des IMF. Pour eux, la capacité de mobiliser des ressources internationales[14] accroît la performance de l'IMF qui en est dotée comparativement à celle qui n'en a pas. Pour apprécier cet impact des ressources « dites internationales », ils retiennent trois indicateurs de performance : la rentabilité des actifs, l'autosuffisance opérationnelle et l'autosuffisance financière. Ces trois indicateurs leur permettent de capturer la complexité de la performance d'une IMF. Aussi identifient-ils quatre canaux par lesquels passent « ces effets de l'internationalisation » de l'IMF sur sa performance. Il s'agit de l'accès à des connaissances internationales grâce à l'actionnaire international, l'accès aux fonds internationaux par le biais de l'endettement international ou des subventions internationales, du monitoring international que peuvent exercer les actionnaires étrangers du conseil d'administration et, enfin, de l'appartenance à un réseau international favorisant l'accès à des connaissances spécifiques et aux équipements de pointe. En somme, la thèse de Mesland et *al.* n'est qu'une tentative de transposition, à la microfinance, de la théorie des avantages spécifiques des firmes multinationales localisées dans un pays par rapport aux firmes locales. Les travaux en émergence ne mobilisent pas fondamentalement la littérature disponible de la firme multinationale pour analyser les raisons de l'entrée des banques internationale dans la microfinance. Nous allons combler cette lacune en mobilisant la grille OLI de Dunning et en l'appliquant aux stratégies d'entrée des banques multinationales dans le marché microfinancier.

3.1 La Grille OLI revisitée

Le paradigme OLI (Ownership, Localisation, Internalization) a été appliqué pour la première fois à l'analyse de la firme multinationale par John H. Dunning (1981). Selon Dunning, la théorie de la multinationalisation de l'entreprise développée jusqu'alors cherchait à répondre séparément aux questions suivantes : pourquoi les entreprises produisent à l'étranger ? Comment sont-elles capables de concurrencer avec succès les firmes locales ? Où les firmes multinationales produisent-elles à l'étranger ?

D'après Dunning (1981, 1982), la réponse à la première question tient à l'avantage en terme d'internalisation des activités par les firmes multinationales. Quant à la deuxième question, la réponse viendrait du fait que ces firmes multinationales posséderaient des avantages spécifiques (ownership) qu'elles peuvent transposer à l'étranger. Enfin, la réponse à la troisième question est l'avantage en termes de localisation que possèdent les firmes multinationales dans leurs lieux d'implantations. Pour Dunning, la mobilisation de ces trois explications ne doit pas être prise séparément. La capacité de la firme d'internaliser les marchés étrangers n'explique que partiellement les raisons qui conduisent les firmes multinationales à concurrencer avec succès les firmes locales. L'internalisation ne peut selon Dunning expliquer le cas où les firmes multinationales détiendraient un avantage absolu sur les firmes locales. Cet avantage pourrait résulter de l'expertise des firmes dans les activités délocalisées, ou de l'esprit d'entreprise du personnel de ces firmes. Les avantages spécifiques à la firme doivent être distingués des avantages en termes d'internalisation. Mais, la théorie de l'internalisation peut apporter qu'une réponse partielle sur l'analyse des raisons de la répartition de la production des biens entre les pays. Le paradigme OLI ou la théorie éclectique intègre les trois dimensions dans l'analyse explicative des raisons qui conduisent les firmes multinationales à produire à l'étranger. Selon la thèse de Dunning (1977, 1981) la décision pour une firme de délocaliser sa production à l'étranger implique que les trois avantages soient pris en même temps. Ainsi, une firme dont la maison mère est localisée à l'étranger, doit posséder des avantages spécifiques à la firme à l'égard des firmes locales si elle veut servir un marché étranger (O). En outre, la firme doit combiner les avantages spécifiques avec les dotations locales des pays étranger afin de profiter des avantages locales des pays d'implantation (L) sinon, elle devrait servir le pays étrangers par l'exportation. Enfin, il devrait être bénéfique à la firme possédant ces avantages de pouvoir les utiliser elle-même plutôt que de les vendre ou de céder ces droits pour que des firmes étrangères puissent les utiliser (I).

Cette analyse construite pour la firme multinationale a été appliquée à la banque multinationale par Gray and Gray (1981). La théorie a été adaptée aux activités hors frontières qui sont en concurrence avec les

[14] C'est par exemple la présence des actionnaires étrangers dans le conseil d'administration, l'endettement international et l'appartenance à un réseau international.

segments de marché à l'intérieur des frontières. Les auteurs ont exclu les activités sur les euromarchés. Ils admettent l'existence des avantages en termes d'ownership (O), de localisation (L) et d'internalisation (I). L'article s'est focalisé sur les facteurs relevant de l'internalisation et de la localisation, car l'Ownership advantage ne distingue pas les banques entre elles. L'avantage en termes d'économies d'échelle ne jouant pas en ce qui concerne les banques multinationales car la banque qui décide de devenir multinationale possède déjà cet avantage. Les avantages en terme d'internalisation discutés par les auteurs sont les imperfections du marché du produit et celles qui touchent le marché et les économies de l'internalisation. S'agissant des avantages en termes de localisation, les auteurs ont retenu la préservation de la clientèle (part de marché), l'entrée dans un marché de croissance et le contrôle des matières premières.

La critique qui a été formulée à cette analyse par William (1997) à laquelle nous souscrivons est d'abord la transposition de la théorie éclectique élaborée pour la firme industrielle sans adaptation. La BMN est spécifique par rapport à la firme multinationale. Ensuite, la banque multinationale qui ne possède pas d'avantage spécifique ne peut véritablement le devenir. Yannopoulos (1983) a cherché a réaménagé l'analyse de Gray et Gray (1981) en considérant que l'essentiel de l'activité des banques multinationales se déroule sur les euro-marchés. Cette dimension doit être prise en compte. En termes d'ownership (ou avantage spécifique à la firme), elle se situe selon Yannopoulos dans la différenciation des produits. Cet avantage résulte de deux sources : l'importance de certaines monnaies clés dans le commerce et la finance internationale ; la concurrence hors prix dans les services bancaires.

Sur l'angle de la localisation, les avantages pour l'activité bancaire multinationale incluent les différences dans les structures de réglementation ; le désir des investisseurs de protéger la monnaie des risques politiques ; la dispersion géographique de la clientèle bancaire de base ; la migration de la clientèle à l'étranger poussant les banques à suivre leurs clients ; l'accès à un pool de main-d'œuvre qualifiée.

Le travail de Yannopoulos (1983) qui n'a pas pris véritablement en compte l'internalisation a été diversement apprécié. Pour Alibert (1984), la première source de différenciation auprès de la clientèle est la monnaie. Les clients préfèrent selon Alibert être en relation avec une banque originaire de la monnaie de transaction de leurs activités. Mais, cet avantage n'est pas spécifique. En effet, on peut recourir à un correspondant étranger pour offrir un service en monnaie de transaction internationale sans avoir une présence à l'étranger. La théorie la plus fortement appliquée à l'analyse de la raison d'être des banques multinationales est la théorie de l'internalisation (Grubel, 1977). La banque multinationale est perçue dans ces travaux comme un moyen d'internalisation des coûts de transaction au sens de Coase. Nous postulons que l'extension de l'activité bancaire internationale à la microfinance peut s'analyser comme une entrée des banques étrangères sur un marché étranger. En effet, l'activité microfinancière de la Banque multinationale est totalement déployée à l'étranger ou à l'international depuis la maison mère. En appliquant l'analyse OLI aux stratégies d'entrée de types 1, 2, 3 ou 4 nous chercherons à examiner si pour développer une activité de microfinance à la fois de gros et de détail, les banques multinationales réunissent les trois avantages au sens de Dunning. Lorsqu'elles n'ont pas d'avantage spécifique en microfinance, les stratégies prises individuellement visent-elles à construire ces avantages ?

3.2 Possession et/ou construction d'avantages spécifiques par les banques multinationales

L'analyse des stratégies d'entrée de la banque multinationale dans le segment microfinancier laisse entrevoir que l'ownership avantage, au sens de Dunning n'est pas préexistant dans les banques multinationales. La plupart des banques ont d'abord cherché à l'acquérir par les stratégies de type 2, 3 ou 4. En effet, l'institution de microfinance a une supériorité dans le financement des micro-prêts et dans l'analyse des risques des activités des personnes exclues du système bancaire formel. François Fall (2011, 37) souligne « l'inadéquation des procédures bancaires dans l'offre de produits en faveur des populations à bas revenus ». Les stratégies 2 et 3 (Mayoukou, 2013, 207) ont pour vocation soit d'acheter cet avantage, soit de l'acquérir par apprentissage. L'exemple de BNP-Paribas est édifiant. Son partenariat construit avec l'ADIE dès 1993 dans la microfinance au niveau local, lui a permis de se lancer dans le refinancement des IMF de plusieurs pays. N'ayant pas d'avantage spécifique en microfinance, plusieurs banques ont développé des structures dédiés à cette activité (stratégie de type 2, Mayoukou, 2013, 210-211) afin d'acquérir ce savoir-faire. Cette expertise acquise, elles offrent des services microfinanciers destinés à la clientèle. Les prises de participations dans les institutions de microfinance ou dans un fonds d'investissement en microfinance (Société Générale, Deutsche Bank, BNP-Paribas, Rabobank) visent à acquérir par voie externe cet avantage spécifique. En faisant jouer son envergure dans le refinancement des IMF (stratégie de type 1) les banques multinationales font généralement naître in fine cet avantage

spécifique : le Owernership de Dunning. En posant ses conditions de refinancement aux IMF, telles que « les six principes de déontologie du CGA »[15], les Banques multinationales attirent les IMF vers ce qu'elles savent bien faire en incitant les IMF vers la commercialisation. Les banques multinationales dépourvues au départ de cet avantage spécifique en microfinance, l'expriment désormais sur le segment de l'activité de détail. L'offre de services du mobile banking, des cartes de crédit, les refinancements en devises illustrent l'avantage spécifique des banques multinationales en terme Owenership.

3.3 Avantage en termes de Localisation

Les choix de localisation des banques multinationales pour développer leur activité de prêts sont déterminés, d'une part, par l'importance du marché de la microfinance et, d'autre part, par la performance financière et sociale des IMF. Les marchés les plus attractifs pour les banques multinationales sont aussi ceux qui sont également ciblés par les fonds d'investissement en microfinance. Au regard du choix de localisation de l'activité de refinancement ou de détail en direction de la microfinance, les banques s'implantent en fonction de l'avantage pays qu'elles combinent avec les avantages spécifiques dont elles bénéficient où qu'elles cherchent à acquérir dans le secteur de la microfinance (tableaux 4 et 5).

Tableau 4 : Encours de prêts des IMF auprès des investisseurs privés y compris les BMN

Pays	Nombre IMF financées	Encours millions de dollars	Montant médian en dollars
Bangladesh	33	2.569.531.371	543.872
Bolivie	23	2.167.366.035	249.569
Costa Rica	12	180.609.386	114.278
Cameroun	8	57.324.661	592.676
Côte-d'Ivoire	4	18.116.699	204.311
Ghana	27	107.765.455	205.599
Salvador	11	700.257614	915000
Inde	120	11.562.694.509	787.662
Kenya	17	1.153.647.575	2.148.978
Guinée	3	6.365.835	228.760
Madagascar	5	57.359.082	621.692
Mali	12	238.736.082	326.991
Maroc	11	2.294.499.037	2.112.176
Mexique	44	4.150.658.946	591.495
Pérou	56	6.808.672.079	695.623

Source : Mix-Market.

Tableau 5 : Localisation des activités microfinancières des IMF

BMN	Structures dédiées	Niveau d'intervention	Types d'interventions	Formes
BNP-Paribas	Filiales ou succursales à l'étranger	Afrique, Maroc, Tunisie, Egypte, Sénégal, Côte-d'Ivoire, Mali	Refinancement des IMF par le biais des filiales	Prêts dominants
Citigroup	Citigroup's Export Agency Finance Group	Amérique latine surtout	Octroi du microcrédit via sa structure dédié	Prêts dominants
Crédit Agricole	Crédit-Agricole-Grameen Bank	RDC, Bénin, Mali	Refinancement des IMF et prise de participation	Prêts et prise de participation
Goldman Sachs	Goldman Microfinance Bank	Rwanda, Nigéria, RDC	Refinancement des IMF via Opportunities DRC	Prêts dominants
HSBC	Filiales ou succursales à l'étranger	Inde, Mexique, Philippines	Refinancement des IMF viables et à impact social	Prêts dominants
Société Générale	Filiales ou succursales à l'étranger et structure dédiée : Advans	Madagascar, Cameroun, Côte d'ivoire, Ghana, Inde	Refinancement des IMF et prise de participation	Prêts et prise de participation
	Filiales ou succursales à l'étranger	Pays cibles	Prise de participation	Prise de participation
Standard Chartered	Filiales ou succursales à l'étranger	Monde entier	Refinancement des IMF	Prêts dominants

Source : Rapports d'activité des Banques multinationales et rapports ING, 2006, 2008 et 2012. Construit par l'auteur.

[15] Ces principes concernent « la protection du client et la transparence, la transparence des prix ; des pratiques de collectes appropriées ; le respect des règles éthiques par le personnel des IMF ; un système de prise en compte des plaintes et de réparation ; la protection des données du clients » (BNP-Paribas, 2009, 84).

Les banques multinationales françaises développent leur activité dans les pays de la zone franc CFA où elles disposent d'un avantage historique : présence de longue date, connaissance du pays. Les banques américaines se localisent dans les pays d'Amérique Latine et en Inde, du fait de la présence des ONG américaines (ACCION, FINCA) qui ont été les premières à lancer des projets de microfinance au début des années 1980. On peut citer en exemple le Mexique et le Pérou (tableau 4).
Le redéploiement d'une partie de l'activité des filiales des BMN vers la microfinance dans les lieux d'implantation des filiales s'explique aussi par le fait que le marché bancaire est déjà sous le contrôle des banques étrangères. C'est le cas de Madagascar, du Mali, du Sénégal, du Pérou, du Bénin, de la Côte d'Ivoire et du Ghana (Van Horen, 2007, 84-86). Dans certains pays, la part des actifs des six étrangères sur l'ensemble des actifs des banques du pays représente plus de 50% (Bénin, Sénégal, Ghana, Cameroun) voire 100% (Madagascar, Mozambique) (Van Horen, 2007, 84-86).

3.4 Avantages en termes d'internalisation

En développant l'activité de microfinance au travers d'une prise de participation dans le capital d'une IMF, soit par le biais de leurs filiales locales qui ont déjà développé des relations avec des IMF, soit au travers d'une alliance stratégique, les banques multinationales veulent à la fois renforcer leur image de banque socialement responsable aux yeux des ONG, et des clients exclus du secteur bancaire, et montrer aux pouvoirs publics des pays du Sud, qu'elles participent à l'accompagnement de la transformation de IMF en banque de microfinance afin de contribuer au renforcement de l'inclusion financière[16].
En somme, en entrant dans le capital de l'IMF, en s'associant avec une IMF, ou en prenant une participation dans un fonds d'investissement en microfinance (Crédit Agricole, Société Générale, Deutsche Bank, Rabobank) les banque multinationales veulent acquérir le savoir-faire microfinancier, autrement dit l'expertise dans le domaine du micro-financement. Or, dans le segment microfinancier, l'IMF affirme a priori sa supériorité par rapport à la banque sur le financement des micro-entrepreneurs. Face aux imperfections de l'information, la prise de participation ou le partenariat émerge donc comme la réponse endogène pour l'internaliser les coûts d'entrées dans le segment de la microfinance. Deux logiques d'internalisation peuvent être mises en exergue dans l'ensemble des stratégies d'entrée des banques dans la microfinance. Une logique de croissance interne et une logique de croissance externe. La croissance interne suppose que la banque dispose des ressources spécifiques en savoir microfinancier.
Si la banque multinationale ne possède pas ces ressources spécifiques, elle doit les accumuler soit de façon interne[17], soit les acquérir par croissance externe[18]. Les banques multinationales utilisent l'une ou l'autre de ces modalités de croissance ou les deux en même temps.
Beaucoup d'IMF se refinancent auprès des fonds d'investissement dont le marché représente environ 10 milliards de dollars. Il existe une centaine de fonds dont une trentaine de type commercial. Or, plusieurs fonds se refinancent auprès des banques multinationales. Un certain nombre de banques multinationales ont créé elles-mêmes des fonds d'investissement. Par leur maîtrise des marchés financiers, les banques multinationales octroient des prêts (en devises ou en monnaie locale) à des taux plus faibles que ne peuvent le faire les fonds d'investissement en microfinance, ni même les banques locales.

CONCLUSION : l'offre de services microfinanciers par les banques multinationales et la question de l'éthique

La microfinance est entrée dans une approche commerciale[19] depuis la fin des années 1990. L'entrée des BMN s'inscrit dans cette approche, et elle vient en amplification de la commercialisation. L'approche du modèle économique dominant d'offre de services microfinanciers est celle qui considère que « l'IMF sérieuse doit, dans une certaine mesure adopter une approche commerciale » (Schmidt, 2013, 244). Mais en terme éthique, l'entrée des MBN en microfinance en amplifiant le processus de commercialisation ne

[16] Parmi ces trois responsabilités, la BNP-Paribas (2009, 9) se reconnaît une responsabilité civique, lutte contre la pauvreté de l'éducation et la culture (…), aide aux banlieues, microcrédit.
[17] Notamment par une logique d'apprentissage du métier de microfinancier, en mettant en place des équipes dédiées à la microfinance, ou en créant ex nihilo une entité dédiée à la microfinance.
[18] Par prise de participation ou partenariat.
[19] Approche qui selon Schmidt (2013, 244) « fait référence à une stratégie de création et de gestion des IMF leur permettant de couvrir l'intégralité de leurs couts, incluant le coût des fonds propres, au terme d'une courte période de démarrage et d'être définitivement indépendantes des subventions des institutions d'aide au développement. »

conduit-elle pas à la dénaturation même du produit phare qu'est le microcrédit ? C'est à cette question que nous allons répondre dans les lignes qui suivent.

En effet, le microcrédit produit phare de la microfinance est par définition entrepreneurial, autrement dit, générateur selon Coupez et *al.* (2009, 401) « de revenus à partir d'une activité économique ». Or le microcrédit personnel qui se développe en Europe et qui n'est autre qu'un prêt à la consommation déguisé, n'est-il pas celui que transpose entre autres services les BMN dans leur lieu d'implantation ? Le transfert de fonds qui est sous contrôle des multinationales de transferts dont le marché représente 300 milliards de dollars par an et qui est alimenté par environ 200 millions de migrants dans le monde, n'est-il pas celui que les BMN veulent capter en internalisant une partie de l'activité microfinancière ? On peut répondre par l'affirmative aux deux questions posées. En effet, les BMN constituent la quatrième vaque des investisseurs dans la microfinance. Bien qu'elles contribuent à la professionnalisation du secteur par un apport de financement sous la forme de dettes, de capitaux, de garantie voire d'expertise, la question qui se pose est la suivante : les BMN servent-elles véritablement la clientèle exclue que servaient les IMF de la première génération, « autrement-dit de la philosophie à la Mohamad Yunus » ? Ou bien ciblent-elles tout simplement « la crème » de la clientèle, autrement dit les plus riches parmi les pauvres ? L'offre de services microfinanciers que nous avons mis en évidence dans les faits stylisés, va-t-elle conduire au respect d'un équilibre entre la rentabilité et la mission sociale ? Il est difficile pour l'instant de répondre à cette question, car les données sur la clientèle véritablement visée par l'offre des services microfinanciers des BMN font encore défaut. Toutefois, une institution responsable socialement sur le plan éthique est celle qui, selon Servet (2009, 418), maintient « une cohérence entre les fins poursuivies aux niveaux locaux et globaux et les moyens pour les atteindre ». Pour Servet, l'éthique d'une IMF, voire d'une BMN engagée dans la microfinance, devrait se mesurer par sa contribution à l'inclusion financière de l'ensemble de la population d'une part, et par les services financiers proposés qui doivent être véritablement accessibles par leurs coûts et par le mode de diffusion d'autre part. En outre, les produits financiers proposés doivent être adaptés aux besoins de la population. Mais Schmidt (2013) doute que les BMN ne respectent cette éthique. Selon lui, les BMN qui se sont lancées dans la microfinance, « que bien qu'elles qualifient de microfinance leurs activités de détail, celles-ci n'ont pas grand-chose à voir avec le financement de petites et très petites entreprises. Ce sont des prêts à la consommation » (Schmidt, 2013, 257). Il ajoute : « est-il défendable d'un point de vue éthique de financer la consommation des pauvres, d'autant plus quand le financement est accordé (comme au Mexique) sous une éthique trompeuses ? » Nous ne franchirons pas ce pas. Cependant, en élargissant son offre de services aux produits microfinanciers, la BMN soulève par ce choix stratégique une question éthique. Or, l'éthique économique pose dans le domaine financier la question du comportement des institutions. En offrant des services microfinanciers de détails et/ou de gros, directement via les filiales à l'étranger, ou par le biais de la création ex nihilo des structures dédiées (fonds d'investissement en microfinance), à une clientèle qu'elles ne servaient pas auparavant, même lorsqu'elles étaient présentes par des filiales, conduit à cette interrogation : les BMN poursuivent-elles une mission sociale comme elles le soulignent dans leurs rapports annuels sur la responsabilité sociale et environnementale, ou bien sont-elles attirées par l'appât du gain » microfinancier ? Une chose est désormais sûre, les BMN offrent des services, qu'elles dénomment microfinanciers, mais qui n'englobent pas fondamentalement le microcrédit dans son sens originel. Elles servent une clientèle dont elles n'ouvrent pas directement des comptes, mais à qui elles offrent des services bancaires de proximité dont le support est une technologie accessible presque à tous, le téléphone mobile. Les BMN font entrer la microfinance dans une nouvelle ère, celle du téléphone connecté. Elles apportent parfois des innovations tirées de la culture locale, c'est le cas de la BICIG Gabon, filiale de la BNP-Paribas, qui a proposé un produit, le « Kimi Crédit », conçu sur le modèle de la tontine à destination des ménages à revenus modestes ou des petites affaires du secteur informel (BNP-Paribas, 2008, 153, encadré).

BIBLIOGRAPHIE

AHLIN C., LIN J., MAIO M. (2010) Where does microfinance flourish ? Microfinance institution performance in macroeconomic context, *Journal of Development Economics*, 95, 105-120.

ALIBERT R. Z. (1984) A international banking, A servey, *Journal of Money, Credit and Banking*, 16, 661-712.

BNP-Paribas (2012) *Les engagements d'une banque responsable, la preuve par l'action*, BNP Paribas, rapport de responsabilité sociale et environnementale.

BNP-Paribas (2010), *Rapport de performance sociale 2010 : activité microfinance BNP Paribas*, Rapport BNP-Paribas.

BNP-Paribas (2009) *Rapport sur la responsabilité sociale et environnemental 2009*, Rapport BNP-Paribas.

BNP-Paribas (2008) *Rapport sur la responsabilité sociale et environnementale 2008*, Rapport BNP-Paribas.

COUPEZ B., LUTZEL E., REILLE X. (2009) Paradoxes et défis de la microfinance : une industrie qui résiste à la crise, une nouvelle classe d'actifs, *Rapport moral sur l'argent dans le monde*, Association d'Économie Financière, 399-416.

CULL R., DERMIGÜC-KUNT A., MORDUCH J, (2007) Financial performance and outreach: a global analysis of leading microbank, *Economic Journal*, 117 (517), 177-133.

DEUTSCHE BANK Microfinance development fund, (2010) *A decade in perspective*, www. DBMF.org.

DUNNING J. H. (1982) The eclectic theory of the multinational enterprise and the international hotel industry, *in* A.-M. Rugman (ed.) *New theories of the multinational enterprise*, British Library Catologuing in Publication Data, 79-106.

DUNNING J. H. (1981) Trade, Location of Economic activity and the multinational enterprise: a search for an eclectic approach, *in* J.-H. Dunning (1981) (ed.) *International production and the multinational enterprise*, London, Allen and Unwin, 21-45.

DUNNING J. H. (1977) Trade, Location of economic activity and the MNE: a search for eclectic approach, *in* B. Ohlin (ed.), *The international allocation of economic activity*, The Macmillan Press LTD, 395-418.

FALL F. S. (2011) La complémentarité banque microfinance dans les économies en développement: une perspective théorique, *Revue d'économie industrielle*, n° 133, 31-56.

GALEMA R., LENSINK R., SPIERDJIJK L. (2011) International diversification and microfinance, *Journal of International Money and Finance*, n° 30, 507-515.

GONZALEZ A. (2007) Resilience of Microfinance Institutions to National Macroeconomic Events: An Econometric Analysis of MFI asset quality, *Mix discussion Paper,* n°1.

GRAY J. M., GRAY H. P. (1981) The multinational bank: a financial MNC ? *Journal of Banking and Finance*, 5, 33-63.

GRUBEL H. (1977) A theory of multinational banking, *Banca Nazionale de Lavaro Quarterly Review*, 349-363.

KRAUSS N., WALTER I. (2009) Can Microfinance Reduce Volatility ? *Economic Development And Cultural Change*, Vol. 58, n° 1, Octobre, 85-110.

MAYOUKOU C. (2013) L'extension de l'activité bancaire international à la microfinance: analyse des stratégies de quelques banques multinationales, *in* F.-H. Defoundoux, J.-R. Dirat, C. Mayoukou (éd.) *La microfinance contemporaine : défis et perspectives*, Rouen, PURH, 201-219.

MESLAND R., RANDOY T., OYSTEIN STROM R. (2010) The impact of international influence on microbanks performance: a global survey, *International Business Review*, n° 20, 163-176.

O'DONOHOE N., ROZIRA DE MARIZ F. (2010) All eyes on microfinance asset quality, *in* Microfinance Global Valuation Survey 2010, *Glogal Research*, 2 mars, www.morganmarkets.com

RUFFINI P.-B. (1983) *Les banques multinationales*, Paris, PUF.

SCHMIDT R. H (2013) Microfinance et éthique, *Revue d'Économie Financière*, n° 112, 242-276.

SERVET J.-M. (2010) *Le grand renversement de la crise au renouveau solidaire*, Paris, Desclee de Brouwer, 264 p.

SERVET J.-M. (2009) La responsabilité sociale en microfinance dans le contexte d'une commercialisation croissante du microcrédit, *Rapport moral sur l'argent dans le monde*, Association d'Économie Financière, 417-429.

STANDARD CHARTERED (2009) Annuel Report and Accounts.

VAN HOREN N. (2007) Foreign banking in developing countries; origin matters, *Emerging Markets Review*, janvier, 81-105.

WILLIAM B. (1997) Positive theories of multinational banking: eclectic theory versus internalization theory, *Journal of Economic Surveys*, vol. 11, n° 1, 71-97.

YANNOPOULOS G. N., (1983) The Growth of Transnational Banking, *in* M. Casson (ed.) *The Growth of International Business*, London, Allen & Unwin, 236-257.

Les fondements éthiques des Caisses villageoises en Kabylie : gestion participative, gouvernance délibérative et développement solidaire

Mohamed ACHIR[1] et Francis KERN[2]

La finance éthique ambitionne des objectifs de performance au-delà de la performance financière. Elle place les questions sociétales et la consolidation du lien social au centre des rapports économiques. En effet, la finance solidaire, la finance éthique ou socialement responsable, a pour finalité la maximisation de l'utilité sociale en considérant que le fait économique est avant tout social (Caillé, 2012). Ainsi, des pratiques financières sous des formes alternatives se sont développées depuis la fin de l'époque marquée par l'avènement de l'État-providence, à travers des institutions de micro-finance, des banques coopératives fédératives et des mutuelles… La philosophie de cette finance non conventionnelle est plus vieille que ces formes modernes. En réalité, il s'agit de la résurgence d'une finance sociale, solidaire et éthique longtemps dissimulée par le capitalisme financier et marginalisée par l'État-providence. Pour mieux comprendre cette approche de la finance, il convient de la replacer dans ses contextes historiques traditionnels, socioculturels, politiques et économiques. Un effort d'anthropologie économique et de sociologie structuraliste se révèle nécessaire pour l'analyse des logiques qui animent son fonctionnement, sa gouvernance, ses transformations et son institutionnalisation (Achir et Kern, 2012). En Algérie, les caisses villageoises kabyles offrent un champ d'étude parfait pour aborder les questions éthiques et de gouvernance des finances solidaires et des biens communs dans les pays en voie de développement. Ces caisses villageoises contribuent efficacement au développement social et économique du village. Elles sont gouvernées, premier critère éthique, *d'une manière participative fondée sur la confiance* par le comité de village qui est une instance exécutive désignée après le consensus de l'assemblée générale du village (*Thajmaath*). Cette instance exécutive qui gouverne le village a une responsabilité sociale et éthique et elle doit honorer la confiance que lui concèdent les citoyens du village. Les membres de l'assemblée générale, les *Tamans*, nomment le président du comité du village, l'*Amin*, qui veut dire homme de confiance en langue kabyle.

La *gouvernance par délibération démocratique* des affaires sociales, politiques et économiques du village, second critère éthique, implique le respect par les citoyens d'un système de valeurs démocratiques et éthiques façonné dans les structures sociopolitiques du village et explicité par un code adopté par l'assemblée générale du village. *Un pour tous et tous pour un* est communément le principe éthique auxquels les citoyens doivent se conformer. Principe ancien comme l'atteste le code retrouvé du village d'Ifgha (Wilaya de Tizi-Ouzou), datant de début du 18e siècle.

La démarche d'analyse que nous mobilisons dans nos recherches portant sur les pratiques économiques traditionnelles, les caisses villageoises, la gouvernance démocratique et l'action collective est affranchie des frontières disciplinaires. La théorie économique, la sociologie, l'anthropologie, la science politique sont mobilisées pour appréhender et comprendre, à travers des études de terrain effectuées en Kabylie, les pratiques économiques. La caisse de village pouvant être assimilée à un bien commun, les travaux d'Elinor Ostrom seront mobilisés. Ils constitueront le cadre théorique référentiel de nos recherches sur la gouvernance économique des biens communs en Kabylie. Les différents cas observés dans les villages de la Grande Kabylie (Tizi-Ouzou) confirment la thèse d'Ostrom relative à l'existence d'un troisième cadre institutionnel efficace de la gouvernance des biens communs.

La première partie, après avoir présenté la gouvernance économique des biens communs, les délibérations démocratiques des structures sociopolitiques kabyles, en le comparant au cadre théorique d'Elinor

[1] Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie. mohachir2000@yahoo.fr
[2] BETA CNRS, Université de Strasbourg. fkern@unistra.fr

Ostrom, tente de vérifier si les structures sociopolitiques du village et leurs valeurs éthiques et politiques structurent ce qui nous semble essentiel en terme de transparence démocratique et de gouvernance délibérative des caisses villageoises. Cette dernière s'adosse au niveau de confiance et à la transparence dans le choix des projets dont leur réalisation stimulent les initiatives économiques solidaires et incitent les citoyens à faire plus d'effort de solidarité, notamment en termes de cotisations obligatoires et de contributions financières au profit de la caisse villageoise. Quant à la caisse de la mosquée, gérée par l'association des fidèles, elle est sensée être complètement autonome vis-à-vis de l'instance exécutive du village. Elle a un mode de gestion différent de la caisse du village et elle intervient pour financer l'école coranique et l'entretien des lieux de culte qui est sa mission fondamentale. Néanmoins, la caisse de la mosquée subventionne si nécessaire la caisse du village et les projets de développement solidaire. C'est ce que nous tenterons de montrer dans le village Cherfa, de la Wilaya de Tizi-Ouzou.
Le lien entre l'éthique fondée sur la transparence et les dynamiques entrepreneuriales collectives au service de la communauté est présenté dans la seconde partie. L'étude effectuée au village de Zoubga sert d'illustration.

1. ACTION COLLECTIVE ET GOUVERNANCE ÉCONOMIQUE : ENTRE THÉORIE ET ARRANGEMENT INSTITUTIONNEL D'E. OSTROM

Elinor Ostrom (1933-2012), économiste et politologue américaine, lauréate du prix Nobel d'économie en 2009, a principalement axé ses recherches sur la théorie de l'action collective, la gouvernance économique et la gestion des biens communs et publics. Dans ses travaux sur la gouvernance économique des biens communs, elle a adopté une démarche se situant au-delà des théories classiques de la rationalité car considérant qu'*a priori* la rationalité économique des individus pousse à la surexploitation du bien par des individus qui ne visent qu'à maximiser leur utilité, sans pour autant partager les coûts en fonction de l'utilité tirée d'un bien commun (Hardin, 1967 ; Gordon, 1957 ; Warming, 1911). Ceci conduira à la dégradation voire à la disparition d'un bien commun. Cette approche recommande donc la nécessité de privatiser les biens communs ou de recourir pour leur gestion à une autorité publique ou l'État (Pigou, 1920) et à une taxe ou des droits d'accès. Proposition contestée par Coase (1960), du fait de l'existence, selon lui, des coûts de transactions dans la gouvernance des biens collectifs.
Dans son approche alternative, E. Ostrom transcende la bipolarité privée/publique. En se basant sur plusieurs études de cas, elle montre une troisième voie dans laquelle des communautés, à travers une action collective, dépassent *la tragédie des communs* et arrivent à gérer d'une manière économique et optimale leurs biens communs. Ces communautés adoptent des « *arrangements institutionnels* », dans la gouvernance économique et n'ont point besoin d'une autorité publique comme l'État ou de devoir partager le bien en propriété privée.
Les travaux d'Elinor Ostrom s'appliquent à un contexte de gestion de biens environnementaux, dans cet article nous élargissons le propos des biens communs environnementaux vers celui de biens communs à l'échelle villageoise.

1.1 La gouvernance par la démocratie délibérative dans les villages de Kabylie à la lumière des travaux d'Elinor Ostrom

Nous mobilisons les travaux d'Elinor Ostrom, pour former le cadre théorique de nos recherches sur la gouvernance économique des biens collectifs villageois en Kabylie. Les différents cas observés en Grande Kabylie (Tizi-Ouzou) confirment la thèse d'E. Ostrom qui soutient un troisième cadre institutionnel d'organisation volontaire pour une gouvernance directe et efficace par les acteurs des biens communs. Les hypothèses qu'elle a mises en exergue sont réunies, notamment une organisation communautaire, l'existence d'un cadre juridique ou d'un code et des structures sociales organisées. Nous avons relevé dans plusieurs codes de village des lois organisant et réglementant la consommation des biens communs, comme l'eau, l'irrigation, les activités du pâturage, l'utilisation des équipements… le village Taoburt, à 45 km de la wilaya de Tizi-Ouzou, conserve un code de village remontant à 1765 dont on relève des lois fixant la répartition des périodes d'irrigation des champs entre les différents propriétaires et agriculteurs. La consommation de l'eau en été est plafonnée et toute personne dépassant le seuil fixé par les lois arrêtées par l'assemblée générale du village est frappée d'une amende. Ce même village compte trois huileries d'olive privées, mais, c'est le comité du village qui arrête les périodes de leur activité saisonnière et qui fixe les règles de concurrence entre elles.

E. Ostrom a identifié, à travers les différentes études de cas qu'elle a effectuées, huit principes conditionnant la réussite de la gouvernance économique des biens communs (Holland et Sene, 2010) : 1) Les droits d'accès doivent être clairement définis ; 2) Les avantages doivent être proportionnels aux coûts assumés ; 3) Des procédures doivent être mises en place pour faire des choix collectifs ; 4) Des règles de supervision et de surveillance doivent exister ; 5) Des sanctions graduelles et différenciées doivent être appliquées ; 6) Des mécanismes de résolution des conflits doivent être institués ; 7) L'État doit reconnaitre l'organisation en place ; 8) L'ensemble du système est organisé à plusieurs niveaux.

Tableau 1 : comparaison entre les principes de gestion des biens communs de la théorie d'Ostrom et les principes de gouvernance démocratique en Kabylie

Principes de réussite de la gestion des biens communs d'Elinor Ostrom	**Principes équivalents des villages Kabyles**
Les droits d'accès doivent être clairement définis	Arrêtés par l'Assemblée du village et le code de village
Les avantages doivent être proportionnels aux coûts assumés	Accès égalitaire, équité et justice sont des principes sur lesquels se basent les codes de village.
Des procédures doivent être mises en place pour faire des choix collectifs	L'assemblée générale du village, *thajmaat*, est l'instance légitime et délibérative du village
Des règles de supervision et de surveillance doivent exister	Code du village, supervision du comité du village (qui est l'instance exécutive élue), et des salariés à temps plein
Des sanctions graduelles et différenciées doivent être appliquées	Le comité du village veille à l'application du code de village et sanctionne d'amende toutes les infractions
Des mécanismes de résolution des conflits doivent être institués	Code de village, comité du village, comité des sages, Imam de la mosquée
L'État doit reconnaitre l'organisation en place	Les comités de village sont reconnus comme des associations à caractère social
L'ensemble du système est organisé à plusieurs niveaux	Organisation sociopolitique, implications des associations des jeunes, des émigrés…

Source : Établi par nous-mêmes.

En plus des huit principes, on peut relever en Kabylie le caractère délibératif et communicatif permanent des structures sociopolitiques, en l'occurrence l'assemblée du village et le comité du village. Toutes les décisions se prennent après un débat ouvert à tous les citoyens et une délibération consensuelle. La confiance est au centre de la gestion des biens collectifs, quant aux croyances elles jouent un rôle important dans la régulation des comportements des individus en complément des lois du village. C'est un principe auquel E. Ostrom fait référence dans les huit qu'elle a posés pour une gestion des communs, car la confiance est plus efficace que les lois explicites ou contrats conventionnels dans les communautés où le rôle de la religion est essentiel dans les mœurs et pratiques sociales. C'est ce qui structure aussi l'éthique de la gouvernance à travers un ensemble de croyances populaires que désigne Marcel Mauss (1947, 199-200) par la *religion lato sensu*. C'est un ensemble de croyances d'un sacré traditionnel perceptible dans la connaissance des savoirs, des comportements et des pratiques (Lacoste-Dujardin, 2010).

1.2 Le rôle des structures sociopolitiques dans la gouvernance démocratique

En plus de l'organisation sociopolitique de la Kabylie, la communauté est économiquement organisée. Les citoyens du village respectent le calendrier agricole berbère et organisent leur activité collectivement. Le labourage de la terre, le reboisement, la greffe, la cueillette, la moisson… sont des activités qui se lancent collectivement avec une division sociale du travail entre hommes et femmes[3]. D'ailleurs, on retrouve dans certains villages un code fixant les dates de démarrage de chaque activité. Ce sont des actions collectives dont l'objectif est à la fois social, économique et environnemental. Au plan sociétal, il s'agit d'inciter les citoyens du village à la solidarité à travers une ambiance festive qui renforce l'égalité et le lien social. Les rituels et les fêtes qui les accompagnent stimulent l'action collective et la cohésion de la communauté. Au plan économique, c'est la *Touiza*, la solidarité dans le travail. Les femmes ou les hommes se regroupent en fonction de l'activité pour l'accomplir. C'est à tour de rôle que les tâches de chaque famille sont réalisées. Au plan environnemental, c'est l'équilibre des écosystèmes pour éviter de les altérer ou de les surexploiter. Les vieux du village qui s'attachent à la tradition nous ont donné des explications qu'ils tirent de leur expérience sur la préservation de l'environnement. *Ainssala*, par exemple est une activité organisée

[3] Durkheim E., *De La division du travail social*, 2 tomes, livres disponibles sur le site les classiques des sciences sociales à l'adresse : http://www.uqac.uquebec.ca.

annuellement le vendredi de la première semaine du mois de juillet. Le comité de village convoque tous les membres de l'assemblée pour participer aux opérations de désherbage, de la greffe, de nettoyage… même les femmes y participent. Son objectif est d'assurer les équilibres des écosystèmes naturels et d'éviter les feux de forêt. L'organisation politique, sociale et économique sur laquelle sont structurés les villages de la Kabylie dépasse à notre sens ce que la Nobel d'économie, E. Ostrom, qualifie d'arrangements institutionnels dans les villages étudiés. Ce sont des construits institutionnels complexes résultant à la fois de l'interaction entre les structures sociopolitiques et économiques et les valeurs du capital social et culturel. Les relations dans le village se tissent à partir de la structure familiale qui s'élargit à la grande famille (*Adhroum*) et développent des réseaux d'intérêts communs.

1.3 Régulation par délibération et gouvernance économique : cas du village Ighil Tizi-Boua

La gouvernance économique et les arrangements institutionnels relatifs à la gestion et à la distribution de l'eau potable dans le village d'Ighil Tiziboua, Wilaya de Tizi-Ouzou, illustrent notre propos dans la période contemporaine. Les villageois ont d'abord travaillé sur ce projet important depuis le début des années quatre vingt et l'ont achevé complètement durant la décennie quatre vingt dix. Il s'agit, de la canalisation de l'eau sur une trentaine de kilomètres, réalisation de châteaux d'eau et ensuite embranchement des foyers et placement des compteurs à eau. L'assemblée générale du village délibère sur toutes les étapes d'avancement du projet, sur l'installation des compteurs et de réseau d'eau potable et sur les cotisations que doivent verser les membres du village ainsi que la part qui doit être envoyée par l'association des émigrés établis en France. Le comité du village, rend des comptes périodiquement à l'assemblée générale du village sur l'état d'avancement et la nature des dépenses consenties. On relève aussi dans le code du village, des lois fixant le seuil de consommation en fonction des périodes et de la taille d'une famille, des lois interdisant l'irrigation ou l'utilisation de l'eau potable pour les travaux de bâtiment. Pour lutter contre le gaspillage le comité du village a recruté deux ouvriers à temps plein chargés de superviser les taux de consommation d'eau et de recouvrer les amendes et les cotisations qui y sont liées. Ces ouvriers sont également chargés de nettoyer périodiquement les fontaines du village, les réparations de fuites et la maintenance des deux châteaux d'eau. Cette régulation et cette gestion de l'eau révèlent une bonne gouvernance d'un bien commun (bien collectif) sans l'intervention d'une autorité publique ou d'un établissement public de gestion de l'eau. C'est une action collective fondée sur le capital social du village et sur son organisation sociopolitique selon le principe de la démocratie délibérative. Le concept de capital social constitue dans ce contexte précis une catégorie d'analyse adéquate, il renvoie à l'approche de Putnam (2000) en tant que valeur collective des réseaux sociaux et de leur interaction. Si le capital social est une composante de la démocratie pour Robert Putnam, il capitalise l'esprit de la communauté et la volonté de coopération des acteurs (*Hunout*), il est de ce point de vue une contribution essentielle à l'existence d'une démocratie délibérative. Nous mobilisons ce concept de manière spécifique en tenant compte des réserves émises sur les limites et l'ambigüité d'un concept aussi générique qui peut même être considéré comme éclectique (Ponthieux, 2004). Dans ce contexte, la démocratie délibérative s'exerce au travers d'institutions politiques et économiques comme l'assemblée du village et la caisse de village. Jouissant de la légitimité et de l'adhésion de l'ensemble des citoyens, elles sont parfaitement adaptées à une gestion optimale des ressources collectives (l'eau, les champs, les pâturages, les ressources forestières…). Ce sont donc ces institutions spécifiques locales qui doivent définir les modalités de la gestion des biens collectifs. Les difficultés rencontrées par l'Algérienne des eaux (ADE) l'illustrent. Cet établissement public chargé de la gestion de l'eau, n'arrive pas à recouvrer ses créances du fait de la perte de la confiance des citoyens mécontentés par des coupures fréquentes et la gestion défaillante de l'alimentation des villages. Si les villageois en arrivent parfois à détourner l'eau distribuée par l'agence de l'État, jamais ils n'osent le faire à partir des conduites de l'organisation collective du village. Ce comportement respectueux et citoyen est moins expliqué par le risque d'une amende que par une question d'honneur et de confiance fondée sur le contrat qui lie chaque citoyen du village à sa communauté. Ce cas a été constaté par Elinor Ostrom au Sri-Lanka, sur la gestion de l'eau par l'organisation collective des agriculteurs et le système de surveillance produit par des lois communes interdisant les détournements de l'eau.

1.4 Capital social et gouvernance éthique encadrent la gestion des finances villageoises

Le capital social contribue à la régulation par délibération en se fondant sur la confiance et la coordination en réseaux de membres de la communauté ou de la société comme nous l'avons analysé dans le point

précédent. Le système lignager, les normes, les valeurs sociales et le sens de l'honneur que chaque citoyen du village doit préserver et promouvoir constituent à certains égards des composantes de ce capital social qui se traduit en terme de gouvernance économique par des principes structurels mobilisés pour la gestion collective des ressources et la dynamique de développement économique et social du village (Perret et Abrika, 2014 ; Achir et Kern, 2013, 2012)

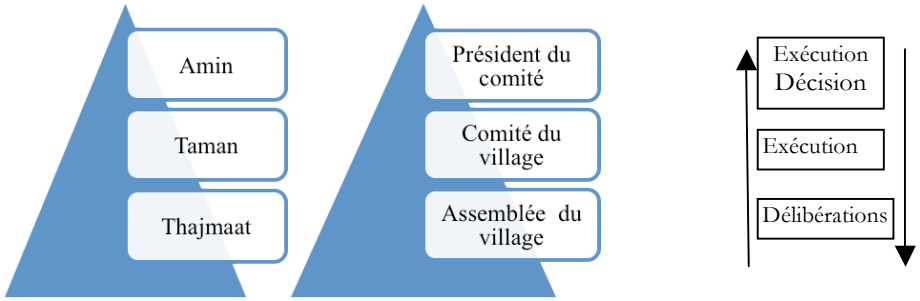
Dans le contexte particulier du village kabyle le rôle de la croyance religieuse ou mythique est un facteur régulateur des comportements individuels. En Kabylie les principes et symboles religieux et les légendes sont mobilisés dans les relations sociétales, celles de l'homme avec la terre et dans la régulation de la consommation des biens communs. *Asqarbab, Daoussou*, la peur d'une malédiction du fait de la surconsommation ou d'une consommation non autorisée d'un bien collectif, *Aylatadarth*, bien du village, *Iassassen,* les ancêtres et leurs recommandations, sont autant d'expression symboliques. Le don est une pratique courante dans la société kabyle qui est ancrée dans la croyance religieuse. Ce sont des éléments symboliques qui forment un système de référents et se traduit par un dispositif institutionnel traditionnel efficace dans la gestion des biens collectifs comme la caisse du village.

2. LA GOUVERNANCE ÉTHIQUE DES CAISSES VILLAGEOISES KABYLES

2.1 La caisse villageoise encastrée dans l'organisation sociale

La gestion de la caisse du village est confiée par coutume au président du comité de village, *l'Amin Tadarth* qui signifie aussi homme de confiance. Mais, si l'*Amin* ne dispose pas de compétences techniques lui permettant de gérer les finances du village ou s'il refuse d'assumer cette responsabilité, il se fait assister par un membre ou il demande aux membres du comité (*Taman*) de nommer officiellement un chargé des finances qui doit être approuvé par l'assemblée du village (Thajmaat). En effet, on relève dans l'organisation de la caisse ou des finances du village un encastrement de la finance dans la société. *Le désir de monnaie qui serait à la base des économies marchandes* (Orléan, Diaz-Bone, 2013) serait d'abord une relation sociale et de confiance dans notre contexte. On désigne l'argent en Kabylie souvent par le terme *Amana* qui veut dire la confiance, comme d'ailleurs on désigne le président du comité du village par l'*Amine*, homme de confiance. Le pouvoir de la monnaie ou de l'argent dans la société kabyle est impuissant devant les valeurs de la société comme l'honneur et la solidarité. Ainsi, dans la tradition socioculturelle kabyle, on ne devrait absolument pas échanger l'honneur, les principes, le lien social et familial en contrepartie de l'argent. La finance du village est encastrée dans le fait social, au sens de Karl Polanyi (2007, 1983). Dans les différentes formes d'expression de la littérature orale kabyle, dont les contes sont des vecteurs de la transmission des valeurs et représentations culturelles, on raconte que le corbeau est un oiseau blanc mais s'est noirci suite à une trahison des dépôts confiés, l'*Amana*. Le langage symbolique (Lemaayen) est utilisé pour maintenir les valeurs de la société qui soutiennent la cohésion sociale, le lien social et la confiance. Les conflits qui peuvent exister entre les membres du comité du village sur la gestion des finances sont renvoyés à l'assemblée où l'ensemble des citoyens délibère sur l'ordonnancement des dépenses de fonctionnement et d'investissement, et où le comité du village rend des comptes.

Schéma : Pyramide de construction de la confiance dans le village



Source : Établi par nous-mêmes.

La pyramide ci-dessus, symbolise la base sur laquelle sont assises la prise de décision et la gestion des projets collectifs. C'est à travers une délibération inclusive qui fait participer les citoyens du village que les décisions sont prises collectivement. Le comité de village et son président, en leur qualité d'exécutif,

doivent soumettre les décisions à l'approbation consensuelle de la base, c'est-à-dire à l'instance délibérative. Mais aussi, les lois arrêtées par le comité du village ou l'*Amin* du village (par exemple la fixation des amendes, des cotisations, le règlement des conflits…) sont soumises à délibération et approuvées par l'assemblée du village. La confiance étant très importante dans le fonctionnement de ce système délibératif, il convient de souligner que le comité du village en sa qualité d'exécutif n'impose pas les décisions mais cherche à élargir le débat et à dégager un consensus. Les comités jouissant d'une confiance n'éprouvent pas de difficultés à faire passer leurs propositions et décisions.

2.2 Les caisses des moquées participent au financement des projets collectifs

Il en ressort à travers les études que nous avons effectuées sur une dizaine de villages, en particulier pour le village Zoubga (75 km du chef leu de Tizi-Ouzou) que le budget d'un village est réparti en deux grandes sections : l'une d'équipement, l'autre de fonctionnement. Le montant affecté aux équipements est supérieur à celui réservé aux dépenses de fonctionnement (tableau 2).

Tableau 2 : Les premiers résultats de l'enquête ont cerné les projets financés par les caisses villageoises

Projets d'équipement d'intérêt général	Dépenses de fonctionnement
I. travaux d'assainissement et eau potable (AEP) - Réalisation des châteaux d'eau, des fontaines et des bassins d'irrigation - Canalisation de l'eau potable avec embranchement des foyers - Raccordement au réseau d'eau potable et installation des compteurs d'eau - Réalisation des réseaux d'assainissement et évacuation des eaux pluviales et des eaux usées **II. Routes et sentiers du village** - Aménagement des routes de village, avec des travaux de confortement (revirement, viaduc, petit pont, caniveaux…) - Ouverture des pistes agricoles - Réalisation et confortement des murs de soutènement (généralement dans les zones touchées par un glissement) **III. Infrastructures et équipements du village** - Construction des mosquées - Réalisation de maisons de jeunes et de salles de réunion du comité de village - Aménagement de la placette du village (*tajmaat*) - Aménagement des aires de jeux - Réalisation de l'infrastructure sportive (stade et salles) **IV. Matériels de transport, de travaux publics et d'entretien** - Camion benne-tasseuse - Tracteur - Rétro-chargeur - Bus	**I.** Entretien de l'infrastructure du village et gestion des eaux (châteaux d'eau, fontaines, bâche à eau, bassin d'irrigation, eaux usées) **II.** Prise en charge des salariés permanents du village et des journaliers **III.** Frais de fonctionnement du bureau du comité de village **IV.** Subventions pour les associations sportives, culturelles, sociales et environnementales **V.** Frais liés à l'organisation des fêtes et cérémonies, remises des cadeaux aux lauréats du village **VI.** Diverses aides aux pauvres et à la construction de l'habitat rural **VII.** Organisation des fêtes religieuses comme l'*Achoura* et des fêtes agricoles, *Inssela, Ibrkiss, abissar*…etc. et prise en charge des obsèques et funérailles du village
Projets socioéconomiques générateurs de revenus	
- Société de transport public - Réalisation des salles des fêtes - Réalisation des crèches du village - Financement, en collaboration avec des associations, des projets de restauration du patrimoine	

Source : Établi par nous-mêmes.

Le lien entre l'éthique fondée sur la transparence et la confiance stimule les dynamiques entrepreneuriales collectives au service d'un développement solidaire. C'est dans ce cadre que des montages financiers se font entre les caisses des mosquées et celles du village. Nous avons constaté que les caisses éthiques sont gérées indépendamment du budget du village. Elles sont gérées par l'association des fidèles pour entretenir les lieux de culte (la mosquée et le mausolée) et financer le fonctionnement de l'école coranique de la Zaouïa, comme c'est le cas à Cheurfa, à 40 km du chef lieu Tizi-Ouzou. Dans ce village on relève trois caisses : celle de la mosquée, celle de la Zaouïa et celle du village. Généralement, la caisse villageoise manifeste un besoin de financement, du fait de l'importance des projets qu'elle finance, mais les deux premières caisses éthiques interviennent sous forme de crédit sans intérêt destiné à combler le besoin de financement de la caisse villageoise qui doit le rembourser une fois sa situation financière redevenue excédentaire. Le tableau 3 retrace les ressources obligatoires et exceptionnelles de la caisse villageoise. D'autres ressources peuvent exister en fonction de leurs pratiques et spécificités traditionnelles.

Tableau 3 : Les principales ressources de la caisse villageoise

Types de Ressources		
Ressources	**Obligatoires**	**Exceptionnelles**
Contributions	- Cotisations annuelles ou mensuelles par habitant (montant fixé par l'AG ou le CV) - Cotisations des émigrés	- pour réaliser des projets d'intérêt général - pour organiser la fête du village - pour la solidarité du village - pour la location de la salle des fêtes et de son matériel - pour la vigilance et la sécurité du village.
Prélèvement		- prélèvement dans la caisse noire ou celle de la mosquée pour abonder le financement d'un projet d'intérêt général
Amendes	- Infractions liées au non-respect du code du village. - Infractions liées à l'abus d'usage ou de consommation d'un bien collectif du village, comme l'eau	
Dons		- Les habitants du village, riches et pauvres
Aumônes	- d'Achoura - de l'Aïd Seghir - de l'Aïd El-kebir.	
Location et vente des biens du village	- Location du matériel - Location de la salle du village - vente de biens mobiliers et immobiliers (les terrains)	

Source : Établi par nous-mêmes.

Les villages enquêtés (Zoubga, Cheurfa, Ifigha, Ighil Tizi-boua, Bouzegène, Lemessala, Tabouda, Thifrit, Houra, Ait Khelifa) nous ont permis de cerner le fonctionnement de la caisse villageoise en faisant ressortir la nature des dépenses et des recettes. Les opérations inscrites dans le budget d'équipement ou d'investissement de la caisse du village sont supérieures à celles réservées au fonctionnement. Le tableau ci-dessus nous présente la répartition des différentes opérations.

CONCLUSION

Nous voulions souligner dans cet article que la gouvernance traditionnelle des villages kabyles reste prégnante dans la vie sociale et économique contemporaine. C'est dans ce cadre que les villages de Kabylie donnent un exemple édifiant d'une gouvernance démocratique et éthique au service d'un développement économique et social solidaire. Son dispositif institutionnel est structuré et animé par des valeurs traditionnelles et une organisation sociopolitique spécifique. L'Assemblée du village (*Tajmaat*), le comité du village sont les instances d'une organisation sociopolitique ancestrale qui délibèrent en permanence sur les affaires publiques, les actions collectives et les projets de développement.

La caisse du village est une institution humaine centrale, historicisée et encastrée dans les structures sociopolitiques du village. Sa gestion ne relève pas d'une simple comptabilité publique fixant les ressources et les dépenses de fonctionnement et d'équipement. Elle crée du lien social entre l'ensemble des villageois résidents et entre ces derniers et les émigrés. C'est une institution permettant la coopération fondée sur les relations sociales et la solidarité financière en vue de réaliser des actions collectives qui prennent la forme d'initiatives entrepreneuriales conduisant à des projets de développement économique et social.

Dans cette finance solidaire du village qui s'articule sur un champ économique (Bourdieu, 1997), on observe à la fois de la coopération et de la compétition. Ainsi, les cotisations obligatoires (voir tableau 2) que versent les citoyens du village confortent une coopération financière solidaire coutumière dans le village pour un intérêt général, c'est une solidarité obligatoire (E. Durkheim), liée à la tradition socioculturelle. Cependant, une compétition existe entre des citoyens du village pour renforcer un capital symbolique. Par ostentation et pour prouver leur rôle et leur statut social dans le village, surtout à l'occasion d'une cérémonie ou de la réalisation d'un projet important, les riches du village contribuent au financement de la caisse villageoise. La compétition ne se fait pas seulement entre les citoyens riches mais aussi entre les grandes familles composant le village (*Adhroum*). C'est un champ de compétition qui s'affirme par l'ampleur de la contribution financière de chaque grande famille à la caisse de village. L'objectif n'est pas d'obtenir un quelconque pouvoir de décision dans l'assemblée générale du village, les représentants étant fixés par les règles du village, mais d'asseoir un capital social, au plan symbolique et relationnel. C'est ce capital social qui permettrait d'influencer les décisions lors des délibérations de

l'assemblée villageoise. « Gagner la confiance du village est le meilleur capital » dit un adage kabyle. La compétition se manifeste aussi dans une démocratie délibérative. Cette activité symbolique de la finance dans le village est source de financement de la caisse du village. La compétition pour l'honneur ou le capital symbolique, sous les noms d'un généreux du village (*assekhi*), d'un homme exemplaire, (*Argazelaah*), une maison généreuse, (*Axxam n'erazk*), est un facteur qui permet de perpétuer non seulement les caisses villageoises mais aussi le développement solidaire dans le village.

Il faudrait, d'une part, poursuivre cette analyse pour prendre en compte les rapports de force sous-jacents, les capacités d'influence des grandes familles au travers de la confiance en particulier dans la sélection et l'orientation des projets financés pour évaluer le caractère solidaire et durable du développement villageois. Vérifier si ces capacités d'influence sont des facteurs de blocage voire de dévoiement de certains projets. Il faudrait, d'autre part, analyser le degré d'autonomie des structures de la gouvernance villageoise par rapport aux autorités centrales et nationales. Sont-elles prêtes à reconnaître la performance de ces structures villageoises ou veulent-elles les brider et les contrôler au nom de la subsidiarité par exemple ?

Néanmoins à partir de cette première approche nous avons mis en évidence que la démocratie délibérative est le socle d'une gouvernance éthique dans les villages kabyles. Elle ne peut exister qu'en s'appuyant sur la confiance et la transparence. La gouvernance éthique permet, dans la perspective des travaux d'Elinor Ostrom, de sortir du dilemme public/privé dans la gestion des biens communs en faisant émerger l'existence dans leur histoire comme dans leur réalité actuelle de modes de gestion éthique et communautaire de biens collectifs comme en témoigne cette étude sur les caisses villageoises en Kabylie.

BIBLIOGRAPHIE

ACHIR M., KERN F. (2013) Les caisses de village, pratiques financières informelles, résistance et mutation : cas de la Kabylie (Algérie), XXIXes Journées ATM ERUDITE, Économie informelle et développement : emploi, financement et régulations dans un contexte de crises, Université Paris-Est Créteil, 6, 7 et 8 juin.

ACHIR M., KERN F. (2012) Caisses de village, envois de fonds et développement local solidaire : cas du village d'Achallam et d'Igil Tizi Boua en Kabylie, XXVIIIes Journées ATM LEO, Mobilités internationales, déséquilibres et développement : vers un développement durable et une mondialisation décarbonée ? Université d'Orléans, 11, 12 et 13 juin.

AGLIETTA M., ORLÉAN A. (2002) *La monnaie entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob, 380p.

BOURDIEU P. (1997) Le champ économique, *In* Actes de la recherche en sciences sociales, vol. 119, 48-66.

CAILLÉ A. (2012) *L'idée même de richesse*, Paris, La Découverte, 2012.

COASE R. (1960) The Problem of Social Cost, *Journal of Law and Economics*, vol. 3 (Oct), 1-44.

DUMEZEDIER J. (1962) *Vers une civilisation des loisirs* ?, Paris, Seuil.

DURKHEIM E. (s. d.) *De La division du travail social*, 2 tomes, disponibles sur le site : http://www.uqac.uquebec.ca.

ESCOBAR A. (1996) Construction nature: elements for a post-structuralist political ecology, *Futures*, 28 (4), 325-343.

GORDON H. (1957) The economic theory of a common property resource: The fishery, *Journal of political Economics,* 62, 124-142.

HARDIN G. (1967) The tragedy of the comons, *Science*, 162, 1243-1248.

HOLLAND G., SENE O. (2010) Elinor Ostrom et la gouvernance économique, *Revue d'économie politique*, vol. 120, n° 3, 441-452.

LACOSTE-DUJARDIN C. (2010) *La vaillance des femmes, les relations entre femmes et hommes berbères de Kabylie*, Alger, éd. Barzakh.

MAUSS M. (1947) *Manuel d'ethnographie*, Paris, Payot.

ORLÉAN A., DIAZ-BONE R. (2013) Entretien avec André Orléan, *Revue de la régulation* [En ligne], 14, 2e semestre, Autumn, mis en ligne le 12 décembre 2013.

OSTROM E. (2010) G*ouvernance des biens communs. Pour une nouvelle approche des ressources naturelles*, Bruxelles, De Boeck, 304 p.

OSTROM E., LAURENT E. (2012) Par-delà les marchés et les États. La gouvernance polycentrique des systèmes économiques complexes, *Revue de l'OFCE,* n° 120, 13-72.

PERRET C., ABRIKA B. (2014) Les systèmes de gouvernance traditionnels en Kabylie à la lumière du concept de capital social, *Mondes en Développement*, n° 166, tome 42, 131-144.

PIGOU A. (1920) *The Economics of welfare*, London, Macmillan and Co ltd.

POLANYI K. (2007) Le sophisme économiciste, *Revue du Mauss*, n° 29, 63-79.

POLANYI K. (1983) *La grande transformation : aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard.

PONTHIEUX S. (2004) *Le concept de capital social, analyse critique*, 10e colloque ACN, Paris 21-23 janvier.

PUTNAM R. (2000) *Bowling Alone The Collapse and Revival of American Community,* New York, Simon et Schuster.

WARMING J. (1911) On the rent of fishing grounds, *History of Political Economy,* 15, 391-396.

ZAOUAL H. (2006) *Les économies voilées du Maghreb*, Paris, L'Harmattan.

Peut-on parler d'investissement socialement responsable dans les institutions de microfinance ? Dimensions et mesures sur le marché sénégalais

Ndiouma NDOUR[1]

Les pratiques d'Investissement Socialement Responsable (*ISR*) se sont développées depuis les années 2000, plus particulièrement en France et en Europe du Nord. L'*ISR* est un placement qui vise à concilier performance financière, impact social et environnemental. Les principaux bailleurs sont les entreprises, les *ONG* et les entités publiques qui contribuent au développement durable quel que soit le secteur d'activité. L'ISR en influençant la gouvernance et le comportement des acteurs, favorise une économie responsable et durable. Dans les économies en développement, les pratiques d'*ISR* dans le microfinancement demeurent complexes quant à leur identification et leur évaluation. Toutefois, dans les politiques de choix d'investissement de maximisation du profit, les pratiques d'ISR prennent en compte des critères dits « *extra-financiers* », c'est à dire Environnementaux, Sociaux et de Gouvernance (*ESG*). Cela signifie que les Institutions de Microfinance (*IMF*) s'inscrivent dans une démarche de responsabilité sociale des fonds destinés aux microcrédits en termes d'atteinte d'objectifs sociaux, ce qui assure une meilleure viabilité financière et institutionnelle sur le long terme. Une *IMF* a un comportement socialement responsable vis-à-vis de ses fonds d'investissement (ressources extérieures), lorsqu'elle cherche à répondre aux intérêts des parties prenantes (État, *ONG* et ménages pauvres). À cet effet, les fonds de garantie, les subventions et les fonds d'épargne servent de levier dans la responsabilité sociale des financements des activités comme le microcrédit, le transfert et l'assurance. Cette situation s'inscrit dans la problématique liée au développement durable et à la viabilité financière des *IMF* dans les économies en développement. Pour mener cette étude, nous avons posé deux d'hypothèses de recherche. La première, stipule que les objectifs sociaux et de gouvernance influent significativement les formes d'investissement socialement responsable (IRS) comme les fonds de garanties et les subventions. La deuxième, mentionne que les investissements classiques (ICL) sont influencés seulement par les objectifs financiers.

En microfinancement, les objectifs recherchés dans l'*ISR* peuvent être multiples et variés ; mais dans le cadre de cette étude, nous nous focaliserons sur les pratiques d'*ISR* à travers les concepts de gouvernance et de responsabilité sociale. Le premier renvoie à la relation existante entre les pratiques d'ISR et de gouvernance pour l'amélioration des objectifs financiers, sociaux et institutionnels sur le long terme. Le second fait référence aux pratiques de l'*ISR* comme vecteur de développement durable. Théoriquement, les ressources financières des *IMF* sont composées principalement de donations, de subventions et de fonds de garanties. Cependant, contrairement aux principes de maximisation du profit à l'endroit des entreprises commerciales, les apporteurs de fonds dans le secteur de la microfinance sont avant tout motivés par deux objectifs : une mission sociale caractérisée par l'amélioration des conditions de vie des ménages et une mission de pérennisation des activités de microcrédit caractérisée par la viabilité financière et institutionnelle des IMF (Basu & Palazzo, 2008).

Dans le cadre de cette étude, nous aborderons la littérature théorique de l'investissement socialement responsable par rapport à la structure du capital qui détermine l'objectif social et financier du microcrédit (*partie 1*). La méthodologie porte sur les modèles de régression linéaire multiple, ce qui permettra de confirmer ou d'infirmer les hypothèses (*partie 2*). Enfin la discussion portera sur les résultats dans le cadre des *IMF* des économies en développement (*partie 3*).

[1] Université AssaneSeck de Ziguinchor. nndour@univ-zig.sn

1. L'INVESTISSEMENT SOCIALEMENT RESPONSABLE : MUTATION ET CARACTÉRISTIQUES DANS LES IMF

L'intérêt que porte l'investissement socialement responsable dans la microfinance se justifie pour deux raisons : d'une part, la croissance importante du secteur depuis la crise bancaire des années 1980, marquée par une massification de l'offre de microcrédit au sein des ménages pauvres et, d'autre part, la nécessité de la pérennisation des activités de microcrédit qui allie mission sociale et financière. Cette analyse théorique s'intéresse au microfinancement comme mission sociale et financière puisque le capital social et les ressources financières sont destinés à satisfaire la mission sociale de l'IMF et à pérenniser des activités de microcrédits. Nous apprécierons l'investissement socialement responsable à travers les concepts de la gouvernance d'entreprise et de la responsabilité sociale (Grifo & Forget, 2013).

1.1 Gouvernance et responsabilité sociale des IMF : caractéristiques et approches

Dans une vision large, la gouvernance d'entreprise est l'ensemble des principes et règles qui régissent la direction de l'entreprise, son conseil d'administration, ses actionnaires et les autres partenaires (Perez, 2002). Cette définition a vu le jour dans les entreprises qui cherchent à maximiser le profit, mais elle a été adoptée aussi, dans celles à but non lucratif puisque dans les pratiques de la gestion, ce sont les règles qui régissent les partie prenantes afin d'atteindre les objectifs fixés. La responsabilité sociale de l'entreprise recouvre l'ensemble des relations qu'elle entretient avec ses partenaires physiques ou moraux (société, environnement, ménages, etc.). Ce concept se rapporte au comportement social de l'entreprise ou à une prise de conscience sociale de son environnement socio-économique, culturel et financier (Garriga & Melé, 2004). Dans les économies en développement en général et au Sénégal en particulier, on a vu naitre une nouvelle forme d'institution financière (*IMF*) dont l'objectif principal est la distribution de microcrédit de proximité pour soutenir le développement local à partir des activités génératrices de revenus. La microfinance est hétérogène du point de vue des acteurs ou parties prenantes, de la nature des fonds ou ressources prêtables et de la diversité des objectifs à atteindre (Garriga & Melé, 2004).

Par rapport aux parties prenantes du capital social, on distingue deux approches. L'une dite actionnariale vise l'application des contrats entre les dirigeants, le conseil d'administration et les actionnaires. Premièrement, dans ce postulat le capital social est proportionnel au nombre de clients membres, car chaque client détient une part du capital quel que soit sont apport financier. Dans ce cas de figure les responsabilités sont partagées entre l'actionnaire et les dirigeants. De ce fait, l'autonomie des dirigeants s'explique par l'absence de sociétaire majoritaire, ce qui est accentué par le rôle minoritaire du conseil d'administration dans la gestion. Contrairement aux banques, le fait que les parts des sociétaires ne soient pas cessibles sur les marchés secondaires, renforce cette autonomie des dirigeants. Pour réduire cette autonomie, il est mis en place des normes standardisées qui contribuent à sécuriser les apports des actionnaires. Deuxièmement, dans le cadre d'une approche partenariale, le capital social ne se limite plus aux clients associés, il est ouvert aux partenaires extérieurs. Dans la zone UEMOA[2] la loi adoptée par le conseil des Ministres le 6 avril 2007 prévoit l'ouverture du capital social des *IMF* à d'autres acteurs financiers. Cette disposition favorise la création de SFD de type société anonyme. Ce nouveau format d'*IMF* contribue au renforcement des dispositions réglementaires en matière de gouvernance et de viabilité des IMF sur le long terme. Il génère des synergies entre l'IMF et les bailleurs externes qui renforcent des capacités en termes de formation, de gestion et de politiques commerciales adaptées aux attentes de la clientèle.

Par rapport à la nature des ressources, la gouvernance et la responsabilité financière des *IMF* peuvent être analysées sous deux angles. Le premier fait référence à la nature de fonds propres provenant uniquement des clients membres, à savoir l'épargne volontaire et l'épargne obligatoire. L'épargne volontaire est souscrite par la clientèle dès l'ouverture du compte, les versements étant libres moyennant une rémunération mensuelle qui incite le client aux habitudes d'épargne. Par contre l'épargne obligatoire est une disposition réglementaire préalable à toute souscription de prêts. Ordinairement d'un montant équivalant à 10% du prêt souscrit elle protège du risque de non-remboursement (Berberat, Fino & Mercier, 2001 ; Bastiaenen & Van Rooij, 1997). Les *IMF*, pour inciter les ménages aux remboursements, imposent aux bénéficiaires de crédits des garanties qui leur permettent non seulement une compensation du risque d'impayé, mais leur évitent le risque de *sélection adverse*[3] ou celui *d'aléa de moralité*[4] (Armendariz de

[2] UEMOA : Union Économique et Monétaire Ouest Africaine dont Bénin, Burkina-Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

[3] Sélection Adverse : risque de sélection du mauvais client (Armandariz De Aghion, 1999).

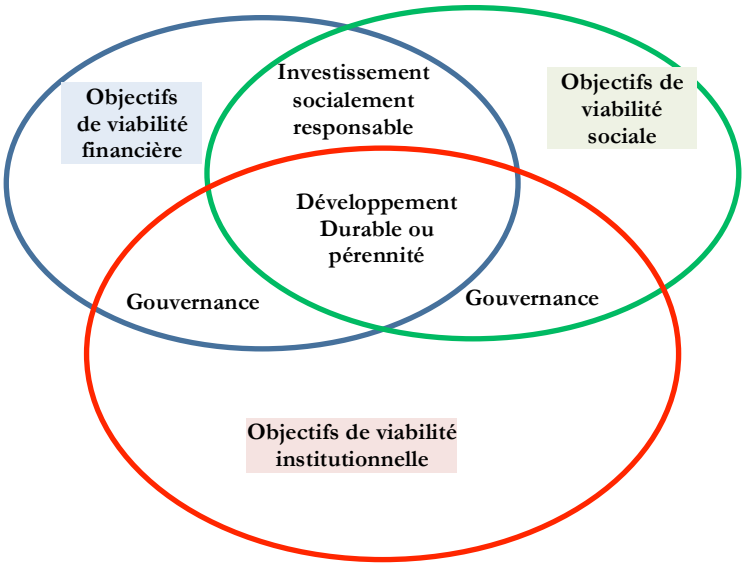
[4] Aléa de Moralité : risque de contrôle des actions des emprunteurs et des rendements des projets financés (Conning, 1999).

Aghion, 1999 ; Conning, 1999). Du coup, les *IMF* doivent veiller à ce que les produits d'épargne soient adaptés aux besoins des clients en termes de flexibilité, de disponibilité et de sécurité.
Le deuxième angle, fait référence au fonds de garanties et aux subventions qui sont mises à la disposition des *IMF* pour accentuer l'offre de microcrédits. Ces fonds proviennent des acteurs d'aide au développement qui cherchent à satisfaire les objectifs sociaux comme à l'amélioration des pouvoir d'achat et des niveaux de vie en termes d'éducation et de santé. La relation de gouvernance existant entre les partenaires à l'*IMF* est évaluée en termes d'impacts socio-économiques. Une divergence peut surgir dans les contrats dans la mesure où l'*IMF* cherchera à rentabiliser financièrement ces fonds au détriment des objectifs sociaux qui étaient fixés à l'avance d'où la naissance d'un conflit d'intérêt. Toutefois on arrive à résorber ce conflit à travers des politiques de partage des risques d'impayé ou de compensation des risques de non remboursement par des fonds destinés à cet effet. C'est le cas du rôle de certains fonds de garantie. Ainsi, la relation entre le garant et l'emprunteur est indirecte tandis que celle avec le garant et le fonds garants demeure directe. Le risque de non remboursement est partagé entre le garant et l'IMF. L'emprunteur va bénéficier d'un microcrédit auprès de l'IMF. Mais, en cas de risque de non remboursement, le contrat stipule un partage des risques entre le fonds garant et l'IMF.
Par rapport aux objectifs à atteindre : par opposition au secteur lucratif où l'objectif principal est la maximisation du profit, la microfinance est caractérisée par un double objectif : la poursuite d'une mission sociale et la nécessité d'une viabilité financière (Barnette & Salomon, 2006). Dans ces conditions, la structure de la gouvernance doit s'assurer de l'utilisation efficace des ressources pour atteindre les objectifs sociaux, mais également que ceux-ci soient rentables pour couvrir les charges d'exploitation. Les objectifs étant sociaux avant d'être financiers, l'évaluation des performances ne doit pas se baser uniquement sur les indicateurs financiers tels que l'amélioration des taux de remboursement et de la qualité du portefeuille à risque, etc. Dans ces faits, la gouvernance doit inciter les *IMF* à évaluer les externalités positives par rapport aux objectifs fixés à l'origine (soutien de l'entreprenariat féminin).
En partant de l'approche de la théorie des contrats qui stipule une relation entre l'agent (*IMF*) et le principal (les gérants), l'institution délègue un pouvoir de décision aux gérants tel que l'octroi de crédit, le recouvrement, la sélection des clients, etc. Une asymétrie d'information peut subsister dans ces conditions du fait que les actions réalisées et les objectifs recherchés par les agents ne peuvent pas être contrôlés par l'institution, ce qui entraîne un risque d'aléa de moralité. De plus, si l'institution octroie des bonus aux gérants sur la base des taux de remboursement ou de recouvrement, les gérants pourraient être tentés de se concentrer uniquement sur un segment de clients riches dont les probabilités de remboursement sont plus élevées. Par suite, l'objectif de viabilité financière serait atteint, ce qui ne serait pas le cas pour l'objectif social d'où l'existence d'un conflit d'intérêt. Selon Campion (2000), il serait plus judicieux de ne pas octroyer des bonus aux employés sur la base des performances financières, mais d'instaurer un système de récompense axé sur la mission sociale et financière du microcrédit. De même, l'*IMF* doit mettre en place des systèmes de contrôle appropriés afin de minimiser les risques de crédits et de fraude. Cette conception de la gouvernance dans les IMF est fortement corrélée au degré de leur responsabilité sociale vis-à-vis des objectifs financiers et sociaux qui ont un impact sur la viabilité des activités.

1.2 Investissement socialement responsable entre viabilité et développement durable

L'investissement socialement responsable, couramment appelé financement responsable dans le domaine de la microfinance, se définit comme étant une prise de conscience, dans les rapports financiers entre les IMF et les partenaires, des facteurs sociaux, environnementaux et de gouvernance. Dans une approche plus détaillée, elle couvre les domaines tels que : la protection des clients, l'adaptation des produits, la nature des activités à financer, le respect des règles de gouvernance à observer et la dimension environnementale des investissements (CGAP, 2007).
Les approches *institutionnaliste* et *welfariste* du microcrédit se distinguent par une différence d'objectifs. La première prône une performance financière (viabilité financière) et la seconde une performance sociale (réduction de la pauvreté). Cette situation mène à un conflit continu d'intérêt vu la nature des fonds à affecter au microcrédit et la composition des parties prenantes. Toutefois, quel que soit l'objectif recherché, le but demeure général et tend vers la viabilité et la pérennisation des activités de microcrédit, ce qui laisse présager un développement durable de ces activités. Selon Mc Williams et Siegel (2000), en partant, des concepts de gouvernance et de responsabilité sociale dans le microfinancement, on peut définir le concept de développement durable (viabilité financière et institutionnelle) comme un ensemble de politique répondant aux besoins des partenaires actuels sans compromettre celle de la génération future et, ceci en termes de respect des normes de gouvernance et d'ISR (figure 1).

Figure 1 : Illustration schématique entre ISR et Développement durable dans les IMF



L'investissement socialement responsable se définit comme des fonds destinés à appuyer les IMF dans leur politique de distribution de microcrédit tout en insistant sur le respect d'un certain nombre de concepts relatifs à la dimension réglementaire, institutionnelle, financière et sociale. Ici, les partenaires définissent les objectifs à atteindre en termes de missions sociales et financières. Ces deux sphères étant des vecteurs de pérennité des activités de microcrédit selon les courants *welfariste* et *institutionnaliste* (Morduch, 2000 ; Labie et *al.*, 2010).

Le concept d'ISR est lié fortement au concept de développement durable (*DD*) dans la mesure où il contribue à la massification de l'offre de microcrédit tout en observant des règles de bonne gouvernance. C'est uniquement dans ce cadre stratégique qu'on peut être amené à parler de pérennité des activités de microcrédit c'est-à-dire de développement durable ; donc l'*ISR* est un facteur qui contribue au *DD* (Rubinstein, 2006). Les fonds d'*ISR* proviennent de partenaires externes, ils varient selon les objectifs recherchés qui peuvent être sociaux et/ou financiers. Ainsi on peut distinguer les fonds de développement, les fonds commerciaux et les fonds de garantie (Hollis & Sweetman, 2001).

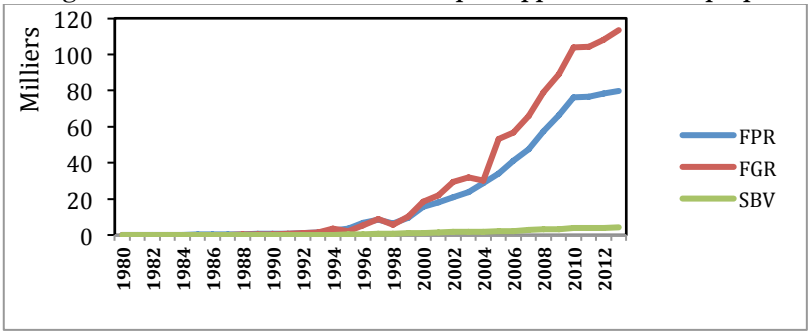
Premièrement, les fonds de développement ont un aspect de développement socio-économique dont les conditions de financement restent favorables par rapport à ceux du marché. Ces fonds contribuent au renforcement des capacités techniques (formations) et financières (hausse du capital). Ces dispositions permettent aux IMF de mieux lutter contre la pauvreté en finançant les ménages démunis à travers la création d'activités génératrices de revenu pour améliorer le pouvoir d'achat, le niveau sanitaire et éducatif. L'objectif principal visé dans ces types de financement demeure social, dans la mesure où il répond aux attentes des bailleurs en termes d'impacts socio-économiques (Otero, 2000).

Deuxièmement, les fonds commerciaux ont des objectifs de rendement financier et social tout en cherchant à améliorer la croissance et le développement sur le long terme. En effet, les bailleurs de fonds en participant au capital de l'IMF visent à la fois la viabilité financière et sociale de l'institution. De plus ces fonds commerciaux contribuent à la viabilité institutionnelle en renforçant les normes de gestion pour la fiabilité des informations financières et non financières. Ces fonds permettent aussi, aux *IMF* de mieux adapter les gammes de produits aux besoins des ménages, ce qui améliore les conditions de recouvrement. La hausse des remboursements qui en découle, renforce non seulement les politiques de massification de l'offre de microcrédit, mais améliorent les performances financières : baisse des risques de crédit.

Troisièmement, les fonds de garanties ont des objectifs doubles à savoir la viabilité financière et la viabilité sociale. Non seulement, ils doivent contribuer à la pérennisation des activités de microcrédit des *IMF*, mais ils doivent permettre une amélioration des conditions de vie des ménages bénéficiaires. En effet, ces fonds permettent des synergies et des stratégies de partenariat entre l'*IMF*, les banques et le fonds garant. Ces politiques varient en fonction des objectifs recherchés. En ce qui concerne, les performances financières, ces fonds contribuent à la diversification du risque en compensant les pertes sur crédit. Car, les bailleurs de fonds mettent des lignes de crédit au profit des *IMF* qu'elles redistribuent auprès d'une catégorie de clientèle démunie de garantie. De retour, le fonds garant servira de compensation des pertes et de renforcement des capacités de prêts (Ndour, 2013 ; Guérin, 1999). De plus, le fonds garant met en valeur un dispositif de partenariat entre *IMF* et banque commerciale en ce qui concerne l'amélioration des

services financiers, de la qualité des ressources humaines et des systèmes de gestion (Montalieu, 2002). Par rapport aux performances sociales, les fonds de garantie renforcent l'accès aux financements de l'entreprenariat féminin, le pouvoir d'achat, les conditions sanitaires et éducatives. Selon Fall (2011), une stratégie de partenariat sociale entre *IMF* et banque ne serait bénéfique que si les objectifs sociaux sont atteints. Dans ce cas, le fond garant joue le rôle d'un effet de levier social positif dans la mesure où il incite la clientèle ciblée aux habitudes de financement. Ces derniers, en retour capitalisent une expérience en termes de financement, ce qui contribue à l'amélioration de la qualité du portefeuille à risque sur le long terme. Le graphique en dessous montre l'évolution comparée des fonds d'ISR (fonds de garantie et subventions) par rapport aux fonds propres des IMF au Sénégal.

Figure 2 : Évolution des fonds d'ISR par rapport aux fonds propre



Au regard de ce graphique, les fonds de garanties et les fonds propre ont commencé prendre de l'ampleur dans le financement des IMF à partir des années 2000, auparavant les ressources extérieures financières n'étaient composées que de subventions. Cette situation indique que les *IMF* avaient une vocation purement sociale comme le financement des ménages pauvres. Ce n'est qu'après la reforme des *IMF* avec la loi PARMEC[5], que ces dernières ont commencé à se soucier de leur viabilité financière, ce qui a été à l'origine des politiques de reconstitution des fonds propres à travers les clients membres et le soutien des bailleurs de fonds pour massifier l'offre de microcrédit.

Toutes ces formes d'investissement contribuent à l'amélioration des performances sociales en fonction des objectifs fixés par les bailleurs de fonds et l'*IMF* bénéficiaire. Si l'objectif des *IMF* est à la fois social et financier pour s'assurer une croissance et un développement dans le long terme, l'appréciation des indicateurs sociaux reste illimitée. Nous procéderons à l'analyse de l'impact de ces indicateurs par rapport à l'investissement socialement responsable comparé à l'investissement classique.

2. MÉTHODOLOGIE DE L'ÉTUDE

L'étude est de type quantitatif avec une démarche hypothético-déductive. Pour mettre en évidence les hypothèses de l'étude, nous avons procédé au choix des variables d'étude et à la modélisation.

2.1 Échantillonnage et choix des variables

L'étude porte sur le secteur de la microfinance du Sénégal pour la période allant de 1980 à 2010. Le secteur est composé de coopératives d'épargne et de crédit, de groupements d'épargne et de crédit mais aussi, de mutuelles d'épargne et de crédit agréées. L'échantillon est constitué principalement des sept réseaux que comptent les *SFD* avec plus de 350 caisses sur le territoire Sénégalais en 2009. Ces derniers ont l'obligation de communiquer régulièrement leurs informations financières auprès de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (*BCEAO*) et au niveau du Ministère de l'Économie et des Finances. Les données primaires, principalement quantitatives, ont été obtenues à partir des états financiers de synthèse du secteur (cellule microfinance au niveau du Ministère de l'Économie et des Finances sénégalais), des monographies et des rapports annuels (Direction de la microfinance de la *BCEAO*). La première étape de la collecte des données, a permis, après traitement et consolidation, de construire la base de données secondaire qui a servi à l'étude descriptive et économétrique. Ces données

[5]PARMEC : Programme d'Appui à la Réglementation des Mutuelles d'Épargne et de Crédit validé par les pays de la zone UEMOA en 1995.

sont réparties en sous groupes de variables (financières, sociales et de gouvernance) en fonction des hypothèses de l'étude. Les quelques données manquantes pour la période 1980-1996 ont été complétées par une estimation linéaire (tableau 1).

Tableau 1 : Formulation des variables d'étude

Objectif	Variables de mesure	Variables Expliquées
Social	- Niveau de vie des ménages (Spv) - Taux de pénétration féminin (Tcpf)	**ISR = Investissement Socialement Responsable** (Fonds de garanties et Subventions) **ICL = Investissement Classique** (Fonds Propres)
Gouvernance	- Taux de couverture géographique (Tcg) - Taux d'urbanisation (Tur) - Taux de pénétration (Tpn)	
Financier	- Qualité du portefeuille à risque (Qpar) - Taux de croissance du volume de crédit (Tcvp)	

La dimension sociale sera appréciée par rapport au niveau de vie des ménages et par le taux de croissance de la population féminine. La dimension de gouvernance, sera estimée par le taux de couverture géographique, le taux d'urbanisation et le taux de pénétration de la population totale. Enfin, la dimension financière sera mesurée par les variables de portefeuille à risque et de taux de croissance du volume des crédits. Nous évaluerons l'impact de ces variables sur les fonds de garantie et les subventions, d'une part, et sur les fonds propres (l'investissement classique) d'autre part. L'ISR est mesuré par les fonds de garantie et les subventions qui visent à la fois l'objectif social et financier. À l'inverse, l'investissement classique est mesuré par les fonds propres dans la mesure où il vise principalement la rentabilité financière.

2.2 Modélisation des variables

Nous utiliserons dans l'analyse empirique des modèles de régressions multiples de la forme

$$Y_t = \left[(Variables\ sociales)_t \quad , (Variables\ Gouvernance)_t \quad , (Variables\ Financières)_t \right]$$

Y_t désignant les différentes formes d'investissements à savoir *l'ISR* et l'*ICL*.

Dans cette étude nous analyserons l'investissement socialement responsable à travers les fonds de garanties et les subventions dans la mesure où ils renforcent l'offre de microcrédit octroyé aux ménages. De même, l'investissement classique est évalué à partir des fonds propres, avec une mission principalement financière.

Les modèles d'analyse des fonds d'investissement socialement Responsable sont de deux sortes.

Le modèle d'analyse à partir des fonds de garantie est :

$$(1) - (FGR)_t = c + a_1 Log(qpar)_t + a_2 Log(Tcvp)_t + a_3 Log(Tcg)_t + a_4 Log(Tur)_t + a_5 Log(Spv)_t + a_6 Log(Tcpf)_t + a_7 Log(Tpn)_t + e_t .$$

Le modèle d'analyse à partir des subventions est :

$$(2) - (SBV)_t = c + a_1 Log(qpar)_t + a_2 Log(Tcvp)_t + a_3 Log(Tcg)_t + a_4 Log(Tur)_t + a_5 Log(Spv)_t + a_6 Log(Tcpf)_t + a_7 Log(Tpn)_t + e_t .$$

Le modèle d'analyse de l'investissement classique comprenant les fonds propres est :

$$(3) - (FPR)_t = c + a_1 Log(qpar)_t + a_2 Log(Tcvp)_t + a_3 Log(Tcg)_t + a_4 Log(Tur)_t + a_5 Log(Spv)_t + a_6 Log(Tcpf)_t + a_7 Log(Tpn)_t + e_t .$$

Le sigle (e_t) est le terme d'erreur, les termes a_i indiquent les coefficients à estimer dans les différents modèles, ce qui nous permettra de confirmer ou d'infirmer les hypothèses de la recherche au seuil significatif de 5 %.

3. PRÉSENTATION DES RÉSULTATS ET DISCUSSION

3.1 Présentation des résultats

Les résultats portant sur l'estimation des coefficients des modèles par la méthode des MCO avec le logiciel *Eviews-4*, sont présentés successivement dans les tableaux ci-dessous.

Tableau 2 : résultat du modèle fonds de garantie

Dependent Variable: LOG(FGR) Sample: 1980:1 2013:2 Method: Least Squares Included observations : 68				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-4623.847	2703.220	-1.710496	0.0923
QPAR	1.340430	0.393529	3.406181	0.0012
TCVP	4.24E-07	4.55E-07	0.930079	0.3561
TCG	23.89083	4.014759	5.950751	0.0000
TUR	1.388962	0.641000	2.166869	0.0342
SPV	2.638908	1.337830	1.972528	0.0532
TCPF	-4.35E-07	1.23E-06	-0.354036	0.7246
TPN	1.542108	1.745958	0.883245	0.3806
R-squared	0.798927	Meandependent var		15767.60
Adjusted R-squared	0.775469	S.D. dependent var		20187.70
Log likelihood	-715.5175	F-statistic		34.05707
Durbin-Watson stat	1.878397	Prob(F-statistic)		0.000000

Seules, les variables telles que la qualité du portefeuille à risque (Qpar), le taux de couverture géographique (Tcg), le taux d'urbanisation (Tur) et le seuil de pauvreté (Spv) ont une influence significative positive, au seuil de 5%, sur l'investissement socialement responsable à savoir le fonds de garantie.

Tableau 3 : Résultat du modèle subvention

Dependent Variable: LOG(SBV) Sample: 1980:1 2013:2 Method: Least Squares Included observations : 68				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	643.4044	306.7072	2.097780	0.0401
QPAR	0.051174	0.044650	1.146131	0.2563
TCVP	1.93E-08	5.17E-08	0.373586	0.7100
TCG	1.599067	0.455514	3.510463	0.0009
TUR	0.173291	0.072728	2.382737	0.0204
SPV	0.103896	0.151790	0.684474	0.4963
TCPF	-4.07E-07	1.39E-07	-2.919451	0.0049
TPN	0.144984	0.198096	0.731887	0.4671
R-squared	0.548374	Meandependent var		1573.162
Adjusted R-squared	0.495684	S.D. dependent var		1528.328
Log likelihood	-567.5287	F-statistic		10.40761
Durbin-Watson stat	2.234507	Prob(F-statistic)		0.000000

Au seuil de 5%, les variables taux de couverture géographique, taux d'urbanisation et population féminine ont une influence significative sur l'investissement socialement responsable.

Tableau 4 : Résultat du modèle fonds propre

Dependent Variable: LOG(FPR) Method: Least Squares Sample: 1980:1 2013:2 Included observations : 68				
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	5.894439	0.413360	14.25981	0.0000
QPAR	0.000120	6.02E-05	1.987038	0.0515
TCVP	6.91E-11	6.96E-11	0.992496	0.3249
TCG	0.002220	0.000614	3.615599	0.0006
TUR	8.43E-05	9.80E-05	0.859590	0.3934
SPV	0.000654	0.000205	3.195952	0.0022
TCPF	1.58E-10	1.88E-10	0.839194	0.4047
TPN	1.42E-05	0.000267	0.053295	0.9577
R-squared	0.654825	Meandependent var		8.288504
Adjusted R-squared	0.614554	S.D. dependent var		2.356085
Log likelihood	-118.0943	F-statistic		16.26067
Durbin-Watson stat	1.146512	Prob(F-statistic)		0.000000

Par rapport à l'investissement classique, les variables qualité du portefeuille à risque, taux de couverture géographique et seuil de pauvreté ont une influence significative au seuil de 5%. Les autres variables ne l'influent pas.
Au total, les modèles sont globalement significatifs (*probabilité de Fisher < 5*) et bien spécifiés car les erreurs des modèles sont homoscédastiques (annexe 4). Pour le modèle fonds de garantie, le coefficient R^2 indique que 79,8% de la variabilité des fonds de garantie sont expliqués par la dimension financière sociale et de gouvernance, il est de 54,8% pour le modèle subvention et de 65% pour le modèle fonds propre.

3.2 Discussion des résultats

Les résultats des différents modèles permettant de confirmer ou d'infirmer les hypothèses de la recherche sont résumés dans le tableau 5.

Tableau 5 : Synthèse des résultats

Objectif	Variables de mesure	Significativité au seuil de 5%		
		FPR	FGR	SBV
Social	- Niveau de vie des ménages (Spv)	+OUI	+OUI	NON
	- Taux de pénétration féminin (Tcpf)	NON	NON	-OUI
Gouvernance	- Taux de couverture géographique (Tcg)	+OUI	+OUI	+OUI
	- Taux d'urbanisation (Tur)	NON	+OUI	+OUI
	- Taux de pénétration (Tpn)	NON	NON	NON
Financier	- Qualité du portefeuille à risque (Qpar)	+OUI	+OUI	NON
	- Taux de croissance du volume de crédit (Tcvp)	NON	NON	NON

- Hypothèse H1:les objectifs sociaux et de gouvernance influent significativement les formes d'investissement socialement responsable (IRS) comme les fonds de garanties et les subventions
Différentes ressources sont mobilisées pour augmenter l'offre de microcrédit. Parmi elles, on peut citer les fonds de garantie et les subventions qui concourent à satisfaire les objectifs financiers, sociaux et de gouvernance, d'où leur nom d'investissement socialement responsable.
Les fonds de garantie et les subventions sont influencés respectivement par les objectifs sociaux relatifs au niveau de vie des ménages et par le taux de féminisation. L'impact positif du niveau de vie sur les fonds de garantie s'explique par l'ampleur des politiques de lutte contre la pauvreté, initiée par les bailleurs de fonds et celui du taux de féminisation sur les subventions par l'accompagnement de l'entreprenariat féminin dans les activités génératrices de revenus. Dans les pays en développement, le genre féminin est le principal vecteur de croissance, dans la mesure où il est le garant des activités agro-pastorales, éducatives et sanitaires dans lesquelles, l'État octroie des financements considérables sous formes de subvention.
Les objectifs de gouvernance comme le taux de couverture géographique et le taux d'urbanisation ont une influence significative tant sur les fonds de garantie que sur les subventions. Ceci s'explique par la prise en compte de la qualité des produits financiers et la taille de la clientèle dans les politiques de massification de l'offre de microcrédit. Ces politiques sont accentuées par l'appui considérable des partenaires extérieurs qui vise le développement durable des *IMF* axé sur le respect des normes et des principes de financements de proximités à savoir : l'orientation des microprojets vers des zones géographiques qui disposent des potentialités de développement durable comme l'énergie solaire, l'eau potable et l'agro-business.
À l'inverse, l'influence significative de la qualité du portefeuille à risque sur le *FGR* résulte des politiques d'amélioration de la viabilité financière. Dans cette dynamique, l'*ISR* cherche à atteindre à la fois des objectifs financiers sociaux et institutionnels.
L'hypothèse première est confirmée à 60%. Les objectifs sociaux et de gouvernance sont biens pris en compte dans les *ISR* octroyés aux *IMF* du secteur sénégalais dans le but de renforcer leurs capitaux.
- Hypothèse H2 :les investissements classiques (ICL) sont influencés seulement par les objectifs financiers
Les résultats montrent que seule la qualité du portefeuille à risque a une influence significative sur les fonds propres composés de la participation des clients bénéficiaires. Dans cette perspective, les objectifs de rentabilités financières (recouvrement) sont mis en amont afin de reconstituer les fonds prêtables destinés à pérenniser les activités de microcrédit. Au niveau des objectifs sociaux et de gouvernance, on note une influence significative des variables seuil de pauvreté et taux de couverture géographique. Les perspectives de croissance et de viabilité financière mettent les *IMF* dans une dynamique de recherche de rentabilité qui allie à la fois une dimension financière et sociale. Mais dans ces faits, les objectifs de la dimension sociale du microcrédit restent faibles du point de vue de l'investissement classique dans la mesure où les perspectives de rentabilité financière dans le long terme, obligent les IMF à s'inscrire dans une logique de satisfaction des performances financières avant l'atteinte des performances sociales.

Cette hypothèse est infirmée à 50%, car les investissements classiques sont influencés aussi bien par les objectifs sociaux que financiers. Les clients membres souhaitent non seulement accéder à des prêts à tout moment mais que ces microcrédits améliorent leur niveau de vie. Du coup, les IMF cherchent à satisfaire les conditions de viabilité financière et sociale par rapport aux attentes des clients. Selon Cornée (2006) et De Briey (2005), la microfinance ne reste pas un service consacré spécifiquement aux ménages[6] pauvres, mais elle intègre le système financier en assurant une intermédiation au niveau des agents évoluant en dehors du système bancaire comme les microprojets. Cette nouvelle approche du microcrédit favorise l'ouverture du capital des IMF aux autres partenaires, ce qui accroit le niveau des investissements classiques. On assiste ainsi, dans les économies en développement, l'apparition d'IMF au statut de sociétés anonymes, c'est le cas des fédérations d'institutions de microcrédit au Sénégal (*BIMAO*).

CONCLUSION

Cette étude confirme une prise en compte des objectifs sociaux, financiers et de gouvernance dans les investissements socialement responsables (*ISR*) ou classiques (*ICL*). Toutefois, apparaît une plus grande considération des objectifs sociaux de gouvernance dans les *ISR* que dans les *ICL*, notamment le soutien de l'entreprenariat féminin, l'amélioration des conditions de vie des ménages et la massification de l'offre de microcrédit dans les zones urbaines. Ces dispositions illustrent la dimension sociale, financière et institutionnelle du microcrédit dans les économies en développement particulièrement au Sénégal. Sur la période 1980-2013, la croissance de ces formes d'investissement dans le secteur des IMF est nette, sauf dans les années 2007-2009 qui les ont vu décroitre à cause des effets de la crise financière (annexe 1, 2, 3). Toutefois des limites subsistent dans la mesure des objectifs de gouvernance qui demeurent une innovation dans le secteur de la microfinance où l'appréciation des indicateurs de gouvernance reste dans le cadre réglementaire et juridique. Par ailleurs, les modèles d'analyse utilisés dans le cadre de cette étude pourraient être élargis dans le cadre d'une étude de panel afin de mieux spécifier l'ampleur des objectifs sociaux, financiers et de gouvernance du microcrédit.

BIBLIOGRAPHIE

ARMENDARIZ DE AGHION B. (1999) On the Design of a Credit Agreement with Peer Monitoring. *Journal of Development Economics*, 60(1), 79-104.

BARNETTE M. L., SALOMON R. M. (2006) Beyond Dichotomy: The Curvilinear Relationship Between Social Responsability and Financial Performance, *Strategic Management Journal*, 27, 1101-1156.

BASTIAENEN M., VAN ROOIJ P. (1997) Guarantee funds and NGOs: Promise and Pitfalls. A review of the key issues, *Working Paper*, (18).

BASU K., PALAZZO G. (2008) Corporate Social Responsability. A Process Model of Sense Making.*Academy of Management Review*, *33*(1), 122-136.

BERBERAT P., FINO D., MERCIER F. (2001) Instrument de la garantie internationale au service des pauvres, *Annuaire Suisse-Tiers Monde*, 69-81.

CAMPION A. (2000) Améliorer le contrôle interne : guide pratique à l'usage des institutions de microfinance, The Microfinance Network, GTZ, Washington, Guide Technique n°1.

CGAP (2007, août). Le processus de décision des IMF en matière de structure du capital : pour une approche plus réfléchie et plus méthodique. Note du CGAP. Consulté à l'adresse www.cgap.org

CONNING J. (1999) Outreach, Sustainability and Leverage in Monitoring Lending, *Journal of Development*Economics, 60, 51-78.

CORNÉE S. (2006) Une proposition d'évaluation conjointe des performances sociales et financières en microfinance, *Comité d'Echange, de Réflexion et d'Information sur les Systèmes d'Epargne*, CERISE, Document de travail n° 3.

DE BRIEY V. (2005) Plein feu sur la microfinance, *Regards économiques*, (28), 1-14.

FALL F. S. (2011) La complémentarité banque et microfinance dans les économies en développement : une perspective théorique, *Revue d'EconomieIndustrielle*, (133), 31-56.

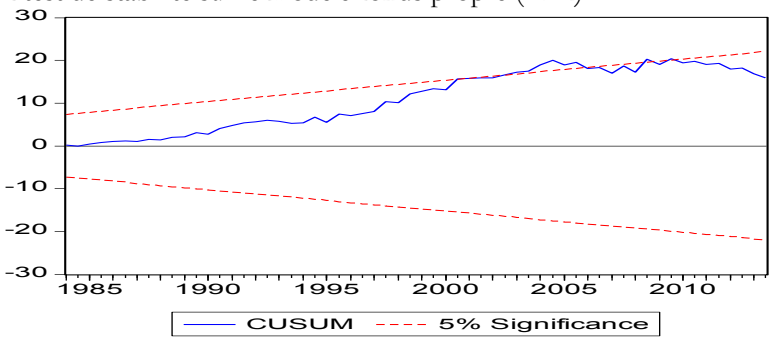
GARRIGA E., MELÉ D. (2004) Corparate Social Responsability Mapping the Conceptual Territory. *Journal of Business Ethics*, 53, 51-71.

GRIFO P., FORGET V. D. (2013) L'investissement socialement responsable, *Revue Française de Gestion*, 236, 69-77.

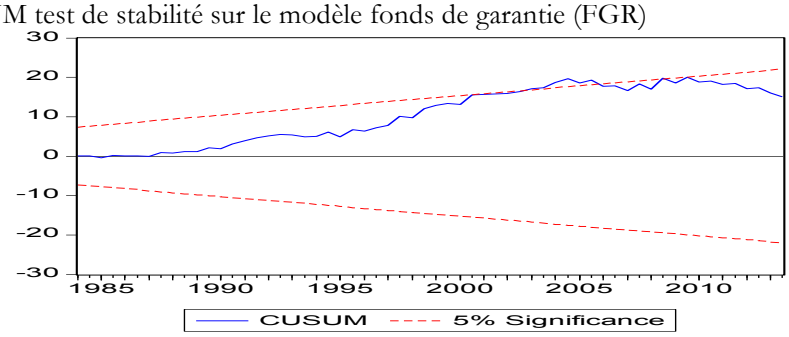
[6]Cette catégorie de ménages pauvres est définit par la Banque Mondiale comme étant les ménages qui sollicitent un crédit de 150 euros au plus ou équivalence de 30% du PIB par Habitant.

GUÉRIN I. (1999) Le dilemme Viabilité et Proximité en microfinance : partenariats et confiance, *Revue Savings and Development*, 23(2), 146-169.
HOLLIS A., SWEETMAN A. (2001) The Life-cycle of a Microfinance Institution: The Irish Loan Funds. *Journal of Economic Behavior and Organization*, (46), 291-311.
LABIE M., LELART M., MONTALIEU T. (2010) Microfinance : le temps de la maturité ? *Mondes en Développement*, n° 152, 7-11.
MAC WILLIAMS A., SIEGEL D. (2000) Corporate Sociale Responsability and Financial Performance: Correlation or Misspécification ? *Strategic Management Journal*, 21, 603-609.
MONTALIEU T. (2002) Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? *Mondes en Développement*, tome 30, n° 119, 21-32.
MORDUCH J. (2000) The Microfinance Schism. *World Development*, 28(4), 617-629.
NDOUR N. (2013) Gestion du risque de défaut dans les IMF : une analyse de l'efficacité dynamique des facteurs de remboursement au Sénégal, *African Management Studies*, 1(3), 106-131.
OTERO M. (2000) Réorienter la microfinance vers le développement, *Revue Techniques Financières et Développement*, (50-60), 6-12.
PEREZ R. (2002) L'actionnaire socialement responsable, *Revue Française de Gestion*, 5(141), 131-151.
RUBINSTEIN M. (2006) Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise, une analyse en termes d'isomorphisme industriel, *Revue Industrielle*, *varia* (113), 83-105.

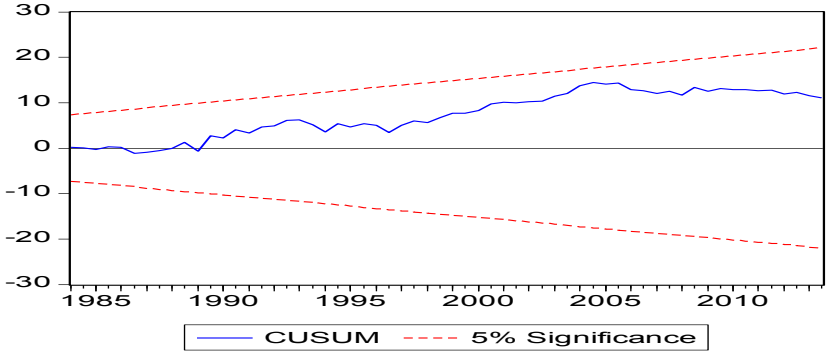
Annexe-1 : CUSUM test de stabilité sur le modèle fonds propre (FPR)



Annexe-2 : CUSUM test de stabilité sur le modèle fonds de garantie (FGR)



Annexe-3 : CUSUM test de stabilité sur le modèle subventions (SBV)



Annexe-4 : Test de spécification de Ramsey

Ramsey RESET Test									
Modèles	**Modèle FGR**			**Modèle SBV**			**Modèle FPR**		
F-statistic	2.57	Probability	0.121	3.56	Probability	0.161	3.57	Probability	0.101
Log likelihood ratio	3.46	Probability	0.092	4.78	Probability	0.112	3.46	Probability	0.102

Les taux d'intérêt des prêts accordés aux pauvres, coûts opératoires des Institutions de Microfinance et nouvelles formes de réglementations

Mathurin FOUNANOU[1], Zaka RATSIMALAHELO[2] et Codou NDIAYE[3]

Dans les années 1960, afin de pallier les imperfections de marché, les crédits agricoles subventionnés ont été considérés comme une stratégie appropriée pour réduire la pauvreté. De nombreux gouvernements des pays en développement ont suivi cette stratégie en réglementant les taux d'intérêt à des niveaux forts bas. En Afrique subsaharienne par exemple, les gouvernements ont mis en place des banques publiques de développement en espérant à la fois évincer le secteur informel et augmenter l'efficacité économique (en rendant le crédit disponible pour les pauvres et en réduisant l'iniquité par la diminution des taux d'intérêt que ceux-ci devaient payer). Mais la faillite de nombreuses banques publiques et la persistance d'un système informel ont montré que l'État n'était pas mieux adapté que les banques commerciales pour résoudre les problèmes de financement des populations pauvres. Après plusieurs années d'expériences, cette approche particulière a été considérée comme défaillante au regard des coûts de transactions élevés, des taux d'intérêt bas, des pratiques de corruption et des hauts taux de défaut, qui ont conduit au développement des marchés financiers informels et à l'émergence de la microfinance dont les premières expérimentations ont été faites depuis le début des années 1970 au Blangladesh, en Bolivie et en Indonésie.

La microfinance est une activité exercée par une personne morale autre qu'un établissement de crédit qui offre des crédits de faible montant à des familles qui n'ont pas accès aux services financiers bancaires dans le but de satisfaire les besoins de leur ménage ou leurs activités productives et professionnelles. Avec l'évolution de ce secteur dans le temps, les activités de la microfinance ne se limitent plus à l'octroi de microcrédits aux pauvres mais bien à la fourniture d'un ensemble de produits financiers (crédit, épargne, assurance et transfert de fonds, etc.). Les clients de la microfinance étant des pauvres, ils ne peuvent pas remplir les conditions exigées par le financement bancaire avec des coûts de transaction élevés, notamment dus à la modicité de prêts demandés, des garanties, ainsi que le dépôt minimum.

L'organisation et le fonctionnement des institutions de microfinance doivent privilégier à la fois la rentabilité et l'appropriation financière en couvrant les dépenses et dégager une marge sans appui extérieur pour être viable tout en protégeant les intérêts des consommateurs et continuer à offrir les services aux populations pauvres.

De sa mission sociale qui est d'améliorer les conditions de vie des pauvres découle son caractère éthique. La question d'éthique est un principe fondamental autant pour l'identité des IMF que pour une gestion crédible et légitime de la loyauté. Certaines IMF subissent des pertes de clientèle à cause des comportements immoraux des dirigeants qui engendrent une défiance. Par les seules valeurs éthiques, le défi de la viabilité financière peut être relevé.

Malgré le développement fulgurant des institutions de microfinance ces dernières années, les critiques les plus vives sont portées sur les taux d'intérêt pratiqués par ces institutions. Ainsi, cette étude analyse l'adéquation entre les taux d'intérêt appliqués par les institutions de microfinance et les crédits accordés aux populations pauvres. Il est précisément question de savoir, pourquoi les IMF appliquent-elles des taux d'intérêt élevés sur les prêts ? Quelles alternatives faut-il aux IMF pour minimiser le risque de défaut et permettre aux populations d'accéder facilement aux crédits ?

[1] Université Gaston Berger, Saint-Louis/Sénégal, LARES et CRESE. math_founanou@yahoo.fr
[2] Université de France-Comté, CRESE. zaka.ratsimalahelo@univ-fcomte.fr
[3] Université Gaston Berger, Saint-Louis/Sénégal, LARES. codoundiaye89@yahoo.com

Le niveau élevé des taux d'intérêt pratiqués par des IMF préoccupe les autorités publiques dans le monde entier. Ainsi, l'intervention de l'État dans ce secteur porte sur la réduction des taux d'intérêt et des coûts liés aux crédits octroyés par les IMF. Une question mérite d'être posée : est ce que l'État ne doit pas faire l'arbitrage entre l'éthique et l'efficacité financière des institutions de microfinance ? Une réforme du cadre réglementaire des IMF s'impose pour soutenir le développement de ce secteur et continuer à fournir des services diversifiés aux populations. Nous explorons l'efficacité de la réglementation (non prudentielle ou prudentielle) des IMF à la lumière des nouvelles approches de la réglementation des banques et par la prise en compte des spécificités des pays en développement. Cette démarche nous conduit à établir un état des lieux critique.

L'objectif de cet article est d'essayer de proposer un cadre réglementaire efficace des institutions de microfinance, en prenant en compte des spécificités des pays en développement et les pratiques existantes de la réglementation[4]. Les nouvelles approches de la réglementation commencent à intégrer les apports de l'économie de l'information plus précisément certaines asymétries d'informations indispensables à la compréhension de l'intermédiation financière. Pour autant, ces modèles n'intègrent pas encore suffisamment les spécificités des IMF car les asymétries d'information qu'ils retiennent ne sont pas les plus caractéristiques de leurs activités. Toutefois, ils ont permis une évolution du débat en concentrant l'analyse sur l'optimisation de la réglementation. Laffont (1994, 2005) montre bien le caractère de la nouvelle approche de la réglementation. L'idée est d'appliquer ces outils à l'analyse de réglementation des IMF.

La première partie présente les spécificités des pays en développements et les conditions d'émergence des IMF. La deuxième analyse le lien entre l'évolution des taux d'intérêt et les coûts opératoires des institutions de microfinance, et met en évidence les insuffisances des pratiques de réglementations existantes des institutions de microfinance. La troisième évalue les effets de l'intervention de l'État sur la viabilité des IMF. Nous proposons ainsi un cadre de réforme pour une nouvelle réglementation.

1. SPÉCIFICITÉS DES PAYS EN DÉVELOPPEMENTS ET CONDITIONS D'ÉMERGENCE DES IMF

La microfinance est apparue comme un moyen efficace de lutte contre la pauvreté qui est un défi majeur dans les pays en développement. Prêter aux exclus financiers était considéré comme un acte intrinsèquement éthique. Ainsi, nous allons porter notre réflexion premièrement sur la spécificité des pays en développement et deuxièmement sur l'émergence des institutions de microfinance.

1.1 Spécificités des pays en développement

Les pays en développement sont caractérisés par un gouvernement affaibli en général, des systèmes financiers fragilisés ainsi qu'une dette très élevée vis-à-vis des pays du Nord et une persistance de la pauvreté. Dans la plupart de ces pays, les banques traditionnelles ne servent pas plus que de 20% de la population ; les autres communautés n'ont jamais eu accès aux services financiers formels. Or le crédit bancaire permet de débloquer les contraintes de capital, et d'investir. Après avoir caractérisé la nature des systèmes financiers dans les pays en développement, nous analyserons les besoins de financement des IMF.

1.1.1 Le Système financier dans les pays en développement

Le système financier est composé en général de banques classiques, lesquelles sont soumises à des contraintes techniques diversifiées très fortes (liquidité, rentabilité, solvabilité etc.). Ces banques classiques n'offrent pas en général des services financiers à des clients dépourvus d'un certain montant car pour gérer les comptes des clients, ces banques doivent supporter des coûts assez importants. Les pauvres ont besoin des montants trop petits pour financer leurs activités et cela n'intéresse pas souvent les banques classiques. En plus, elles demandent un collatéral c'est-à-dire une garantie qui permet de couvrir les risques liés aux prêts. Or les pauvres ne possèdent pas de biens pour faire face aux garanties tangibles et les droits de propriétés ne sont pas bien définis dans leurs économies par exemple le manque de titres fonciers pour

[4] Une réglementation appropriée des marchés financiers dépend beaucoup des caractéristiques spécifiques des pays tels que le niveau de développement et les capacités institutionnelles.

les paysans qui est une des causes principales de l'impossibilité de ces derniers à accéder au financement. Même si certains d'entre eux ont des terres, ils hésitent souvent de l'hypothéquer en pensant qu'ils risquent de perdre leur facteur de production le plus précieux, leur terre pour contracter un prêt. Dans ces pays la plupart des personnes restent exclues du système bancaire classique, plus de 80% de la population n'a pas accès aux banques. Très peu d'entre eux bénéficient d'un service d'épargne, de crédit ou encore d'un moyen pratique de transfert de fonds ainsi que d'assurance.

1.1.2 Les besoins de financement des institutions de microfinance

Comme toute institution financière, les systèmes financiers décentralisés font de l'intermédiation financière. Elles recherchent des ressources financières en dehors de leurs fonds propres qui sont quasi-inexistants pour augmenter leurs parts de marché et de réaliser des économies d'échelle. Ces ressources proviennent en général des dépôts en d'autres termes, à la mobilisation de l'épargne au niveau des agents à capacité de financement par exemple les coopératives d'épargne et de crédit, des emprunts à moyen terme, des dividendes, et des prêts accordés par les banques commerciales avec des taux d'intérêt flexibles ou les organismes nationaux et internationaux. Mais son financement peut découler des subventions venant de l'État ou des dons provenant des bailleurs de fonds comme les ONG. L'institution de microfinance peut aussi émettre des titres sur le marché qui consiste à remettre aux investisseurs des reconnaissances de dettes en l'échange de leurs fonds comme cela s'est déjà fait en Amérique Latine et commence à se pratiquer dans beaucoup de pays africains. Les institutions de microfinance ont une autre possibilité qui est la vente de titre de propriété sur les marchés financiers c'est-à-dire des actions que peuvent souscrire les bailleurs de fonds traditionnels ou les investisseurs sociaux. De plus, il y'a les fonds éthique et de partage donnés par des responsables sur la base de critères sociaux et les actionnaires qui ont investi dans ces fonds perçoivent des bénéfices compte tenu du fait qu'ils soutiennent les institutions à caractère social. Ainsi, ces ressources financières obtenues favorisent l'émergence des institutions de microfinance.

1.2 L'émergence des institutions de microfinance

Avec le succès de la « Grameen Bank » initiée par Muhamed Yunus au Bangladesh, la microfinance s'est vite répandue dans les pays surtout ceux en voie de développement par l'implantation des institutions dans soixante pays d'Asie, d'Amérique Latine et d'Afrique (Lelart, 2007). Par exemple en Bolivie où elle a connu un développement fulgurant avec la création de BancoSol et la multiplication des ONG commerciales en institutions (Los Andes, EcoFuturo etc.) (Bédécarrats, Marconi, 2009). Au Sénégal aussi, on note pas mal de systèmes financiers décentralisés mais les trois plus grands sont l'Alliance de Crédit et d'Épargne pour la Production (ACEP), le Crédit Mutuel du Sénégal (CMS) et le Partenariat pour la Mobilisation du Crédit et de l'Épargne au Sénégal (PAMECAS). Cependant depuis lors la microfinance ne cesse de s'étendre[5], durant ces dernières décennies, elle a connu un succès d'envergure mondiale avec l'« année internationale du microcrédit » en 2005 et le prix Nobel de la paix en 2006 attribué à Muhamed Yunus surnommé le « banquier des pauvres » père du microcrédit à travers la « Grameen Bank ».

1.2.1 Portée de la microfinance dans la lutte contre la pauvreté

La microfinance s'est révélée comme l'un des meilleurs outils de réduction de la pauvreté, de création d'emplois, de génération de revenus permanents et décents, fixant les populations dans leurs localités surtout celles rurales autour des microprojets et micro-entreprises, réduisant l'exode rurale, l'émigration surtout celle clandestine qui un fléau pour les pays en développement, tout en contribuant ainsi au développement économique national et local. La forte croissance du secteur de la microfinance ces dernières décennies en a fait la meilleure alternative financière pour permettre aux pauvres d'accéder au capital. L'importance de ces services fournis par ces institutions n'est pas besoin d'être démontré. De petits crédits pour tirer partie des opportunités financières, de desserrer des contraintes de liquidité, de stabiliser et de diversifier les sources de revenus, de renforcer un patrimoine productif ou le recours à des comptes d'épargne simples et de se sécuriser sont autant des moyens de briser le cercle vicieux de la pauvreté ainsi que de mettre à l'abri leurs actifs en temps de crise. La microfinance ne cesse de se montrer d'où nous allons expliciter la capacité d'innovation des IMF.

[5] On note qu'en 2006, on comptait 704 IMF qui permettaient l'accès de 52millions d'emprunteurs et 56 millions d'épargnants et il existe aujourd'hui 10 000 IMF dans le monde.

1.2.2 Capacité d'innovation du secteur de la microfinance et financement des activités économiques

Dans les pays en développement, la microfinance constitue une sorte de panacée pour les sortir de l'extrême pauvreté et ne cesse de s'étendre partout dans le monde. Elle permet aux personnes démunies exclues du système financier classique de devenir des acteurs de développement en les accordant du crédit et les permettant de faire de l'épargne et cet argent sera réintroduit dans le circuit économique. Ces crédits permettent aux petits prometteurs de financer leurs activités qui sont génératrices de revenus afin de devenir autonomes. En effet, les micro-entreprises comme les petites et moyennes entreprises sont le moteur de la croissance économique dans ces pays et celle-ci est un élément essentiel pour le développement. Cependant ces crédits octroyés sont accompagnés de taux d'intérêt d'où nous allons étudier dans la deuxième partie les taux d'intérêt accordés aux pauvres : les coûts opératoires et les réglementations dans les institutions de microfinance.

2. TAUX D'INTÉRÊT, COÛTS OPÉRATOIRES ET RÉGLEMENTATIONS DES INSTITUTIONS DE MICROFINANCE (IMF)

Comme tout système financier, le taux d'intérêt dans le secteur de la microfinance peut être défini comme la rémunération d'un prêt d'argent, le prix à payer par l'emprunteur au prêteur pour rémunérer le service rendu par la mise à disposition d'une somme d'argent pendant une période donnée. Le taux d'intérêt anime toutes les discussions autour de la microfinance et constitue le point de divergence entre deux visions théoriques : celle institutionnelle qui préconise de fixer un taux d'intérêt à un niveau qui permet à l'institution de microfinance d'assurer son autosuffisance financière et d'être fructueux pour rester souveraine aux dons et subventions et celle welfariste du bien être social considérant que la recherche de performance financière provoquera l'omission de la mission sociale qui constitue le fondement idéologique de la microfinance.
Cependant le taux d'intérêt demeure le principal levier pour la pérennité financière des institutions de microfinance. Ce taux mesure l'ensemble des coûts liés au crédit. Beaucoup d'observateurs sont d'accord que le taux d'intérêt[6] est un facteur limitant car s'il reste trop élevé, il peut réduire la possibilité d'accès au crédit pour les pauvres porteurs de microprojets dont le seuil de rentabilité est en dessous du taux d'intérêt mit en vigueur. C'est ainsi que nous allons essayer d'expliquer les raisons pour lesquelles les institutions qui ont pour vocation d'aider les pauvres perçoivent des taux d'intérêt et montrer le rôle des politiques de réglementation des institutions de microfinance.

2.1 Pourquoi les taux d'intérêt sont-ils élevés ?

La constitution des taux d'intérêt par les institutions de microfinance repose sur leurs situations financières et sur leurs objectifs de rentabilité. Or ces institutions de microfinance s'adressent traditionnellement aux personnes dites vulnérables car issues des populations les plus pauvres des pays. Pourtant les taux d'intérêt appliqués sur ces petits prêts sont très élevés qui dépassent même le taux pratiqué par les banques commerciales qui est de 18%. En effet le taux d'intérêt d'usure légal est en moyen égal à 27% et incorpore l'amortissement de la créance, les frais aux quels s'ajoutent les rémunérations de toute nature participant dans l'octroi de crédit et les coûts d'opportunités des fonds engagés (fonds de garantie, commissions diverses…). Ce qui montre que les pauvres ou personnes démunis payent plus chers que les riches. Ceci est une violation du principe d'égalité donc une entrave à son caractère éthique. Ainsi nous allons essayer d'expliquer premièrement les raisons de ces taux d'intérêt élevés via les coûts opératoires et les risques et deuxièmement si ces taux vont-ils exclure certaines couches de la population ?

2.2 Les coûts opératoires

Le montant des taux d'intérêt appliqué sur les microcrédits est fréquemment plus élevé que celui des banques classiques à raison des coûts supérieurs notamment les charges d'exploitation qui sont plus élevées pour l'octroi sur les petits prêts que pour l'octroi des prêts bancaires de gros montants. Les petits

[6] De tels niveaux de taux d'intérêt ont poussé beaucoup de décideurs politiques à instaurer un plafonnement de ces taux. Actuellement plafonné à 24% dans l'espace UEMOA, ce taux dépasse la limite du taux d'usure légal. Des pratiques bancaires ont montré que plusieurs systèmes financiers décentralisés ne respectent pas ce seuil dans l'union (World Bank, 2004 ; Ouattara, 2003 ; Montalieu, 2002).

crédits requièrent pratiquement le même personnel et les mêmes ressources que les prêts de montants élevés. La philosophie des organismes de microfinance est que le taux d'intérêt doit couvrir au moins les coûts de gestion et les risques et si possible dégager un profit. Ainsi, les taux d'intérêt élevés peuvent être justifiés de différentes manières au niveau des systèmes financiers décentralisés. Ils sont parfois liés aux activités spécifiques de l'institution, à la destination du crédit (crédit à court terme ou non), la taille du crédit, la rentabilité de l'activité financée ou bien même l'efficacité de la structure. Il existe plusieurs modes de fixation de taux d'intérêt effectif[7], motivé par la couverture des coûts. Si les coûts opératoires sont très élevés par rapport à la taille de l'IMF et des crédits sont octroyés, la profitabilité sera moindre. Bien que ces taux soient élevés, nous allons voir s'ils vont décourager les populations.

2.3 Ces taux d'intérêt vont-ils exclure certaines couches de la population ?

Les institutions de microfinance adoptent des taux d'intérêt proches ou supérieurs au taux d'usure pour pouvoir couvrir leurs charges et d'être performantes. Plusieurs études ont montré que les bénéficiaires sont peu sensibles au taux d'intérêt. Les coûts élevés du crédit en termes de taux d'intérêt effectif ne déterminent pas la demande du crédit (Morduch, 1999 ; CGAP, 1997). Selon les économistes libéraux, une hausse des taux d'intérêt réels modérée devrait permettre une meilleure sélection des investisseurs. C'est l'accès aux crédits qui demeure la préoccupation majeure des clients. Si on regarde les taux d'intérêt des prêteurs informels qui sont l'alternative des populations à revenu modeste, on constate ceux des institutions de microfinance sont plus attractifs. Cependant ceux qui tiennent que le taux d'intérêt est un facteur limitant le justifient par le fait que le taux d'intérêt réduit la possibilité d'accès au crédit pour les pauvres porteurs de microprojets dont le rendement est en dessous du taux appliqué sur le montant de son prêt. De plus ces taux élevés réduisent les profits des micro-entrepreneurs, anéantissent leurs capitaux ainsi qu'ils affaiblissent leurs activités d'où cela réduit le nombre de bénéficiaires surtout les personnes les moins risquées. Vont-elles pour autant maintenir les taux (dans un objectif de rentabilité) ou les baisser (en réponse à leur finalité sociale) ? Nous allons aborder la question de la réglementation des systèmes financiers décentralisés.

2.4 La réglementation des institutions de microfinance

La réglementation consiste à définir les règles de fonctionnement des institutions de microfinance. Il s'agit de protéger les déposants et les emprunteurs tout en encourageant le développement du secteur de la microfinance, de limiter les coûts de surveillance de ces institutions et d'empêcher que la réglementation ne fasse obstacle à l'innovation et à la concurrence. Autrement dit, il faut trouver un juste équilibre entre protection consommateurs, poids de la réglementation, viabilité et développement. Selon Chaves et Gonzalez-Vega (1992) la réglementation a trois fonctions principales : maintenir l'intégrité du système de paiement et éviter une crise dans le secteur, protéger les déposants contre un comportement frauduleux et opportuniste de la part des institutions financières, encourager l'efficience et la concurrence dans le secteur financier. En effet, la réglementation oblige un minimum de rigueur mais offre également une protection face un environnement souvent informel et risqué. L'existence d'une réglementation spécifique aux institutions de microfinance est aussi un moyen d'améliorer la compréhension de ce secteur par les autorités (Le Picard Ducroux, 2001). Lorsque la réglementation est nécessaire, celle-ci est possible grâce à des exemptions et à des amendements aux règles bancaires en vigueur ou à la création de catégories spécialisées pour les institutions de microfinance. Ainsi nous allons exposer et analyser premièrement les méthodes de réglementation des IMF et deuxièmement l'implication de cette réglementation.

2.4.1 Les méthodes de réglementation des institutions de microfinance

Le rôle des autorités monétaires consiste à mettre en œuvre une organisation administrative, technique et financière ayant pour objectif de contribuer à la mise en place efficiente de la réglementation : la mise en place d'une cellule de suivi, création d'une mission de développement de la microfinance. Les activités et le risque associé à ces activités déterminent le statut de règlement d'une institution. La nécessité de la réglementation des activités économiques est justifiée dans la littérature économique comme un

[7] Son calcul fait intervenir les frais généraux, les créances irrécouvrables, les coûts des ressources (y compris les ajustements pour les inflations), le taux de capitalisation souhaité, les surplus nets escomptés, les charges administratives, alors que celles en général supportées sur les plus petits prêts sont plus élevés et ne sont pas substantiellement compensées par les économies d'échelle, le produit des placements et le bénéfice.

instrument politique pour minimiser les effets de la faillite des marchés et elle a bénéficié d'une attention particulière dans le cadre des mesures de réformes dans les pays en développement (Amstrong, Cowan et Vickers, 1994). Les normes de gestions obligées aux institutions de microfinance sont essentiellement la tenue d'une comptabilité permettant de refléter de façon fidèle leur situation financière autrement dit de faire certifier leurs comptes annuels qui peut varier selon la taille de la structure. La réglementation fixe dans certaines institutions les obligations de communication d'informations spécifiques telles que le ratio de liquidité, de solvabilité, la balance âgée du portefeuille et les politiques de provisionnement sur les crédits. On distingue la réglementation non prudentielle qui revoie à l'établissement par les autorités d'un certain nombre d'exigences à respecter : enregistrement, publication annuelle des comptes, audit externe, transparence sur l'application des taux d'intérêt effectifs. Cette réglementation doit être appliquée par les systèmes financiers décentralisés qui n'offrent que du crédit, ils ont un impact faible sur le système financier et la masse monétaire et celle prudentielle où les autorités de tutelle sont en plus responsable de la santé financière des institutions de microfinance via le contrôle qu'elles exercent. La méthode de réglementation doit être cohérente avec l'ensemble de la structure du secteur financier. Ainsi, il y'a dans des IMF où règnent aucune forme de réglementation et qui sont libres d'innover et d'élaborer des méthodes non-traditionnelles pour offrir des services financiers. Il y'a aussi l'autorégulation, il s'agit des IMF qui développent leur propre organisme de supervision (fédérations d'associations de crédits ou coopératives). Entre autre, on a la méthode hybride dont les autorités régulatrices font appel à un tiers (une firme de consultants, des experts comptables) pour se libérer des tâches de supervision. En plus on a des méthodes de réglementation sous forme de loi en vigueur, où des pays ont choisi de réglementer les IMF selon les lois en vigueurs mais adapter la supervision et les règles en fonction du risque unique, ou la loi spéciale où on adopte des lois et règles particulières aux IMF et aux portefeuilles de microfinance.

2.4.2 L'implication de la réglementation sur les institutions de microfinance

Les autorités monétaires mettent en place un cadre réglementaire afin de promouvoir le développement du secteur de la microfinance. Ce dernier peut être favorisé par une réglementation créant un cadre légal cohérent dans lequel les institutions de microfinance offrent de nouveaux services assortis d'une protection adéquate. Lorsque la réglementation s'impose, elle exige des lignes directrices cohérentes qui favoriseront la croissance du secteur de la microfinance tout en protégeant les intérêts des petits épargnants et en soutenant l'intégrité du secteur financier dans son ensemble. Les récentes évolutions de la réglementation financière combinées à une nouvelle architecture managériale de gestion des coûts des transactions et du risque ont fait de ces institutions un marché potentiellement profitable. De plus, on note l'importance du renforcement du cadre juridique par des mesures pour corriger les insuffisances de certaines dispositions juridiques touchant le secteur de la microfinance. Une réglementation[8] et une supervision efficaces de la part des organismes de réglementation sont importantes pour la santé du système mais ne remplacent pas l'engagement des propriétaires et des directeurs à bien gérer leurs institutions financières. Les régulations spéciales facilitent l'environnement et permettent aux institutions de microfinance de mobiliser de l'épargne et de réduire les problèmes en utilisant les régulations normales des banques. L'absence d'une réglementation adéquate est un obstacle structurel au développement de la microfinance. Plus la réglementation de la microfinance se rapproche des normes internationales, plus elles sont incitées à délaisser les clients les plus vulnérables au profit de ceux en haut de l'échelle. Ce qui nous conduit à analyser l'impact de l'intervention de l'État sur la viabilité des IMF.

3. INTERVENTION DE L'ÉTAT ET VIABILITÉ DES IMF : VERS DE NOUVELLES RÉGLEMENTATIONS

La viabilité d'une IMF représente sa capacité à fonctionner indépendamment des subventions, des bailleurs de fonds ou des gouvernements. Les IMF cherchent à rentabiliser leurs activités et fonctionnent souvent sans subventions. Le taux d'intérêt est au centre de leur rentabilité. Les institutions ne demandant pas de garanties pratiquent des taux plus élevés, comme si les revenus d'intérêt permettaient de compenser les risques informationnels sur les bénéficiaires des produits financiers. Seront-elles rentables ou viables

[8] Cependant il peut y'avoir des conséquences non intentionnelles qui peuvent accroitre les coûts transactionnels et entrainer des barrières empêchant l'accès au marché et décourager l'innovation en introduisant toute une série de règles limitatives.

avec ces taux ? Comment les pouvoir publics peuvent-ils intervenir dans un tel secteur d'un point de vue politique ou sous forme de réglementation ?

3.1 Intervention de l'État dans le secteur de la microfinance

Le rôle de l'État consiste à instaurer un environnement favorable à la fois pour les marchés financiers et pour le reste de l'économie. Son intervention vise à combler les défaillances du marché et à corriger les problèmes d'iniquité. Il participe de façon différenciée à la promotion des institutions de microfinance en faisant baisser les taux d'intérêt et en introduisant la concurrence[9].

3.1.1 Pour faire baisser les taux d'intérêt

Pour les pouvoir publics, leurs objectifs sont multiples : limiter le niveau des taux d'intérêt appliqués par les institutions pour protéger les petits emprunteurs, parer à l'insuffisance du travail de coordination et de contrôle effectué par les organismes qui soutiennent les systèmes financiers décentralisés, permettre aux prestataires de recouvrer les crédits accordés. Ainsi, ils subventionnent les institutions afin de leur permettre de couvrir certains coûts et risques liés à leurs activités. Dans certains cas, l'État s'engage à assurer la garantie de la moitié des prêts non remboursés par les clients. Il investit sur ce marché à travers des fonds sociaux sous forme de projets. Dans ces conditions, le taux d'intérêt est ramené à la baisse.
Pour abaisser les taux d'intérêt, les pouvoirs publics encouragent la concurrence entre une large gamme d'institutions financières et promeuvent les innovations pour réduire les frais d'exploitations associés aux microcrédits. La poursuite des politiques stimulant la concurrence entre les microprêteurs et l'adoption de mesures bien conçues pour protéger les emprunteurs contribuent à promouvoir la viabilité des opérations de microcrédits tout en protégeant les intérêts des consommateurs. La concurrence se révèle être le meilleur outil pour abaisser les taux d'intérêt dans le secteur de la microfinance.

3.1.2 Les incidences dans le secteur de la microfinance

Les taux bas ne protègent nécessairement pas les pauvres car les États sont généralement incapables de faire respecter la loi sur l'usure que beaucoup d'institutions ont cherché à contourner en imposant de nouvelles charges et de nouveaux coûts. En interdisant le prêt au-delà du taux d'usure, on réduit la satisfaction du prêteur comme celle de l'emprunteur privé de l'accès au crédit. De même, des taux d'intérêt maintenus artificiellement bas découragent en limitant les profits ou, freinent le développement des intermédiaires financiers en durcissant les entrées potentielles. Les prêts de petits montants sollicités par les personnes plus pauvres risquent d'être progressivement abandonnés au profit des crédits de taille supérieure. De surcroît, les taux bas favorisent le marché informel ou parallèle du crédit, dont le fonctionnement échappe tout contrôle des autorités. Une politique de subventionnement des taux contribue à accroître davantage l'inégalité entre les classes sociales (Schreiner et Yaron, 2001). Ces programmes de bonification de taux d'intérêt sont vulnérables aux pressions politiques, ils peuvent exclure les meilleurs emprunteurs, générer des situations de rente et ouvrir la voie à des pratiques de corruption. Ainsi, les fortes pressions des autorités politiques pour la diminution de ces taux d'intérêt s'exercent au mépris de la viabilité des institutions de microfinance.

3.2 L'impact de l'intervention de l'État sur la viabilité des institutions de microfinance

Pour assurer leur viabilité financière, les institutions de microfinance doivent agir sur les paramètres suivants : un volume suffisant d'activités ; un différentiel entre taux débiteur et créditeur élevé pour couvrir les charges ; une maîtrise des charges et des impayés ; une bonne sécurisation de l'encaisse et du patrimoine physique. Certaines IMF, accordant une importance majeure à leur mission sociale, adoptent le principe welfariste qui consiste à recourir aux subventions pour fournir des services financiers aux pauvres. Cette pratique pose un problème de viabilité et de pérennité. Selon Brau et Woller (2004), la plupart des IMF fonctionnant avec des subventions reçues des gouvernements et des bailleurs de fonds ne

[9] Le rôle l'État est d'accroître la portée du secteur financier en favorisant l'innovation, la concurrence et la transparence par le biais des cadres juridiques et des réglementations adéquats et des mesures de protections des consommateurs appropriées.

sont pas viables financièrement. Cependant pour Morduch (2000), en développant la capacité institutionnelle, les IMF seraient viables et continueraient à fournir des services financiers aux pauvres.

3.2.1 La viabilité des IMF

La viabilité d'une institution de microfinance est sa capacité à couvrir par ses produits l'ensemble de ses charges et à dégager un bénéfice pour financer sa croissance, c'est-à-dire constituer des réserves pouvant servir en cas de besoin d'amortisseurs systématiques (système d'assurance, caution mutuelle, fonds de garantie…). Sa capacité à mener ses activités sans faire recours aux subventions ou des dons est liée à la marge financière qu'elle dégage et, par conséquent, au différentiel d'intérêt qu'elle perçoit (la différence entre les taux d'intérêt débiteurs et créditeurs). La viabilité financière est mesurée par un « taux d'intérêt viable » défini comme celui permettant à l'institution de couvrir l'ensemble des coûts d'intermédiation (impayés, charges financières, coûts administratifs etc.). Différents indicateurs sont utilisés pour l'apprécier : le ratio de rentabilité des actifs, celui d'autosuffisance opérationnelle, le taux de remboursement, le taux de risque par portefeuille, le taux de perte sur prêts et le taux de provision pour créances douteuses. L'objectif de nombreuses institutions de microfinance est de devenir viable en s'assurant que les recettes couvrent les dépenses. Or les petits prêts sont coûteux. Les profits qui en découlent, trop faibles, voire insignifiants ne garantissent pas la rentabilité de l'opération (CGAP, 1995). Pour assurer aux pauvres un accès permanent aux services financiers dont ils ont besoin, les institutions de microfinance doivent couvrir leurs coûts et dégager les bénéfices qu'elles réinvestiront pour alimenter leur croissance. Selon Littlefield et Rosenberg (2004), les institutions de microfinance couvrent la totalité de leurs charges si, en plus de proposer leurs services avec des marges suffisantes d'intérêt, elles recherchent l'efficacité et pratiquent une politique agressive de recouvrement des prêts. Les taux d'intérêt élevés sont l'un des éléments indispensables à la viabilité financière des institutions de microfinance. Un taux de recouvrement proche à 100% l'est tout autant. La viabilité des institutions de microfinance repose sur un socle social solide : une gouvernance stable, la transparence, la complémentarité et une bonne entente entre dirigeants élus et salariés. Enfin la viabilité financière impose aux IMF une gestion moderne et efficace de leur personnel et l'intégration dans leur management des nouvelles technologies d'information qui les permettent de réduire leurs coûts opératoires. Une institution s'inscrit d'autant mieux dans son environnement et sert davantage les populations démunies qu'elle est viable. Outre la maîtrise des coûts, la diversification des produits et des services adaptés à la demande, la mobilisation des ressources locales, la gestion professionnalisée des structures sans préjudices de l'implication des bénéficiaires, les IMF doivent créer des mécanismes spécifiques afin de distinguer les bons emprunteurs des mauvais pour éviter de tomber dans un mécanisme d'anti-sélection qui augmente le portefeuille de risque.

3.2.2 Fonds publics et viabilité des institutions de microfinance

Les emprunteurs assimilent souvent les ressources provenant des gouvernements à des dons. Les institutions qui ont reçu l'aide de l'État, sont peu incitées à assurer un suivi efficace de leurs prêts. La promotion des programmes gouvernementaux à taux d'intérêt bas signifie que les institutions de microfinance prêteuses ne peuvent pas couvrir leur coût et doivent recourir de façon continue aux aides publiques et des dons, lesquels sont particulièrement vulnérables aux pressions politiques (Morduch, 1999). Le gouvernement peut alléger le taux d'intérêt en renforçant la capacité de l'emprunteur par l'alphabétisation et l'apport de formation spécifique. Cependant, en respectant le taux de plafonnement fixé par les gouvernements aucune institution de microfinance n'assurerait son autosuffisance opérationnelle donc sa viabilité financière (Acclassato, 2006, 15). Autrement dit les IMF les plus performantes, sont celles qui voilent leur taux au-delà du seuil c'est-à-dire du taux d'usure. En outre, selon certains auteurs, « ce n'est pas le taux d'intérêt qui intéresse les bénéficiaires qui, eux-mêmes ne s'en plaignent pas d'ailleurs, mais c'est plutôt l'accès au crédit ». Ceci révèle la confusion au niveau des bénéficiaires entre la rentabilité de leur crédit et l'augmentation de leurs chiffres d'affaires ainsi que le besoin de renouvellement du crédit. Ainsi, les pouvoirs publics ont intérêt non pas à plafonner les taux d'intérêt mais à éduquer les consommateurs et à édicter des lois pour les protéger, « améliorer l'infrastructure financière, par exemple en constituant des centrales de risques, et aussi intensifier la formation et l'appui des organismes de réglementation financière et des autorités chargées des questions de concurrence » (CGAP, 2006, 17). Selon Von Pischke (1996), un accord entre la viabilité financière, la portée et l'impact social auprès des pauvres est possible. Mais aussi à mettre des mécanismes qui permettent un remboursement de 100% des prêts en d'autres termes de lutter contre les taux d'impayés qui fragilisent la viabilité des institutions de microfinance.

CONCLUSION

Tout au début, la mission principale de la microfinance était sa performance sociale. Celle-ci se manifeste sur le traitement éthique du personnel et des clients. Elle fournit des services financiers pour permettre aux pauvres d'être des acteurs du développement. Elle est une source de financement aux micro-entreprises (PME et PMI) qui sont les facteurs de croissance dans les pays en développement. Les institutions de microfinance ne cessent de croitre et de s'installer dans les zones les plus reculées où la population est dispersée et à faible densité. Cette évolution qu'a connue le secteur de la microfinance, vise essentiellement l'amélioration des conditions de vie des populations pauvres donc à priori éthique. Toutefois dans ce secteur, les taux d'intérêt sont exorbitants dus par les charges élevées sur les prêts accordés aux pauvres et les risques inhérents à ces crédits. C'est pourquoi, on se pose la question de savoir : si la microfinance respecte toujours son objectif social autrement dit est ce qu'elle respecte son caractère éthique? L'utilisation de nouvelles technologies d'information permet non seulement de réduire les coûts des prêts accordés mais aussi d'augmenter le rendement des agents de crédits, d'offrir des prestataires de services aux populations les plus pauvres et de contribuer à l'accroissement de la viabilité des IMF. Cependant une réglementation des institutions de microfinance est mise en place afin d'imposer des lignes directrices permettant de protéger les emprunteurs et jouissant aussi sur la viabilité des services financiers décentralisés. En effet, la viabilité financière est élément essentiel pour les institutions de microfinance. Elle permet à ces dernières de couvrir leurs charges, de dégager une marge bénéficiaire et de continuer d'offrir du crédit aux pauvres. En outre, si l'offre d'épargne est élevée et la demande de crédit est faible, plus les taux d'intérêt tendent à baisser inversement plus l'offre d'épargne est faible et la demande est élevée, plus les taux tendent à augmenter. De ce fait dans les systèmes financiers décentralisés, les taux d'intérêt ne seront pas revus à la baisse par la loi de l'offre et de la demande mais soit par la concurrence, soit par l'intervention des gouvernements. Mais l'intervention de l'État sous forme de subventions ou de plafonnement du taux d'intérêt dans ce secteur constitue souvent une entrave à cette viabilité financière dans les IMF. Pour l'efficacité, la réduction des coûts et l'atteinte à la viabilité financière, les IMF doivent instaurer de bonnes structures de gestion et insérer dans leur management les pratiques performantes existantes au niveau des institutions formelles, en insistant davantage sur la relation avec la clientèle et la loyauté envers cette dernière (Norell, 2001 ; Churchill, 2000 ; Schreiner, 2000).

BIBLIOGRAPHIE

ACCLASSATO D. (2006) Taux d'intérêt effectif, viabilité financière et réduction de la pauvreté par les institutions de microfinance au Bénin, Document de recherche, Laboratoire d'économie d'Orléans LEO-UMR CNRS, 6221.

ARMSTRONG M., COWAN S., VICKERS J. S. (1994) *Regulatory reform. Economic analysis and British experience*, Cambridge, MA, MIT Press, 406 p.

BÉDÉCARRATS F., MARCONI R. (2009) l'influence de la régulation sur la capacité de la microfinance à contribuer au développement : cas du Bolivie, *Revue Tiers Monde*, n° 197, janvier-mars, 71-90.

BRAU J. C., WOLLER G. M. (2004) Microfinance: A Comprehensive Review of the Existing Literature, *Journal of Entrepreneurial Finance and Business Ventures,* vol. 9, Issue 1, 1-26.

CHAVES R. A., GONZALEZ-VEGA C. (1992) Principles of Regulation and Prudential Supervision: Should they be Different for Microentreprise Finance Organizations? Economics and Sociology Occasionnal Paper, n° 1979, Columbus, Ohio, Ohio State University, 48 p.

CHURCHILL G. (2000) Banking on Customer Loyalty, *Journal of Microfinance*, vol. 2, n° 2, 1-21.

CGAP (Groupe consultatif d'assistance aux pauvres) (1995) Comment maximiser l'étendue du financement des micro-entreprises : ce que nous enseignent les institutions performantes, *Focus*, n° 2, octobre, Washington D.C.

CGAP (1997) les taux d'intérêt applicable aux microcrédits, Étude Spéciale n° 1, Consultative Group to Assist the Poor, réédition version 1997 en juin 2002, Washington D.C.

CGAP (Groupe consultatif d'assistance aux pauvres) (2006) Concurrence et taux d'intérêt des microcrédits, *NoteFocus*, n° 33, février, Washington D.C., 20 p.

LAFFONT J.-J. (1994) The new economics of regulation ten years after, *Econometrica*, vol. 62, n°3.

LAFFONT J.-J. (2005) *Regulation for development*, Cambridge University Press.

LELART M. (2007) Le père du microcrédit honoré par le prix Nobel… de la paix, *Revue d'économie politique*, vol. 117, 197-208.

LE PICARD DUCROUX C. (2001) Les conditions de la pérennité des institutions de microfinance, Agridoc, Gret, 12 décembre.

LITTLEFIELD E., ROSENBERG R. (2004) La microfinance et les pauvres : la différence entre secteur formel en informel s'estompe, *Finances et Développement*, vol. 41, n° 2, 38-40.

MONTALIEU T. (2002) Les institutions de microcrédit : entre promesses et doutes. Quelles pratiques bancaires pour quels effets ? *Monde en développement*, tome 30, n° 119, 21-32.

MORDUCH J. (2000) The microfinance schism, *World Development*, 28(4), 617-629.

MORDUCH J. (1999) The microfinance promise, *Journal of Economic Literature*, XXXVII, 1569-1614.

NORELL D. (2001) How to reduce arrears in microfinance institutions, *Journal of Microfinance*, vol. 3, n° 1, 115-130.

OUATTARA K. (2003) Microfinance Régulation Bénin: Implications of the PARMEC Law for Development and Performance of the Indusrtry, World Bank Africa Region Working Paper Series n° 50, June, Washington, D.C.

SCHREINER M. (2000) Ways Donors Can Help the Evolution Sustainable Microfinance Organizations, *Savings and Development*, vol. 24, n° 4, 423-437.

SCHREINER M., YARON J. (2001) *Development Finance Institutions: Measuring Their Subsidy*, World Bank, Washington, DC, Collections Directions in Development.

VON PISCHKE J. D. (1996) Measuring the Trade-off Between Outreach and sustainability of Microentreprise Lenders, *Journal and International Development*, 8(2), 225-239.

WORLD BANK (2004) Benin: implementation of the PARMEC Law for the Regulation of Microfinance, *Findings*, n° 240, Washington D.C, July.

Imperfection du marché de refinancement des IMF de l'Afrique subsaharienne : une analyse des différentes stratégies des acteurs à l'équilibre général

Malick KANA[1]

La reconnaissance internationale de la microfinance est considérée à la fois comme un outil efficace dans l'amélioration des conditions de vie des pauvres (Gosh, 2013) et comme une nouvelle classe d'actifs qui suscite l'engouement de plusieurs types de prêteurs (Urgeghe, 2009). Ceux-ci, pour des raisons diverses, financent les IMF en favorisant leur croissance (Swanson, 2008). Ces derniers constituent les offreurs des marchés locaux, régionaux et internationaux animés par plusieurs catégories de prêteurs localisés dans diverses régions du monde et visant des objectifs différents. Certains sont attirés par une rentabilité financière tandis que d'autres sont à la recherche d'objectifs sociaux ou d'une combinaison des deux objectifs (social et/ou financier).

En parallèle, les institutions de microfinance, dans un souci d'inclure financièrement le plus grand nombre de pauvres, voient leurs besoins s'accroitre. Dès lors, elles s'orientent de plus en plus vers ces différentes catégories de prêteurs aussi bien implantés localement qu'à l'international pour se refinancer : c'est la demande de refinancement. Dans un souci de pérennité, de fidélisation de leurs clientèles et d'extension de leurs services financiers et non financiers, elles voient leurs besoins en ressources financières s'accroitre davantage dans le temps : C'est la *demande dynamique et excédentaire* des IMF.

La confrontation entre les prêteurs (nationaux et internationaux) et la demande *dynamique* sur ce marché a déterminé l'équilibre de Nash (Andersen et *al.*, 2006). Chaque prêteur propose différent contrat. Selon leurs propres critères, les prêteurs se mettent en concurrence ou vont coopérer entre eux afin de fournir du crédit aux IMF (Hoff et *al.*, 1998 ; Floro et *al.*, 1998 ; Bose, 1998 ; Bisanko et *al.*, 1987). Selon le CGAP[2] (2011), le montant des financements internationaux au profit de cette industrie s'est élevé à 21,3 milliards en 2009 et provenaient de plusieurs types de prêteurs. Ainsi, plus de 56% du total investi sont alloués directement aux IMF, 38% ont transité par les VIM[3] avant de parvenir aux IMF et enfin, 6,1% sont destinés aux prestataires de détail via les structures de financement locales.

Andersen et *al.* (2006) furent les premiers à étudier les interactions entre les prêteurs et les emprunteurs dans un marché de crédit. Leur modèle met un accent spécifique sur les interactions entre les institutions de crédit formelles et informelles désignées comme les prêteurs et les micro-emprunteurs répartis entre les risqués et les non risqués. Elles se divisent elles-mêmes en deux groupes selon le type d'interaction. En premier, est considérée une *interaction verticale* dans laquelle les emprunteurs obtiennent des prêts exclusivement du secteur informel. Toutefois, ce secteur informel emprunte auprès du secteur formel. Par conséquent, le secteur informel sert d'intermédiaire. Les effets des changements dans le secteur formel dépendront de la structure du secteur informel, par exemple, le monopole, la concurrence monopolistique ou la concurrence parfaite.

Dans les modèles *d'interaction horizontale*, les emprunteurs peuvent obtenir des prêts à la fois chez le prêteur formel et l'informel. Nous avons adapté ce modèle à notre analyse mais contrairement à Andersen et *al.*, (2006), nous avons substitué aux prêteurs formels et informels les prêteurs nationaux et internationaux. Non seulement ils se différencient selon leur origine mais aussi selon les objectifs qu'ils visent. On distingue quatre types de prêteurs : les prêteurs internationaux à but lucratif, les prêteurs internationaux recherchant un objectif social, les prêteurs nationaux à but lucratif et les prêteurs internationaux désirant un objectif social. Ils interagissent entre eux pour refinancer les IMF.

[1] Université de Rouen. malick.kana@yahoo.fr

[2] Le groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGPA).

[3] Véhicules d'investissement en microfinance.

Dans cet article, nous explorons un modèle d'interaction stratégique basé sur les observations suivantes : (i) la coexistence des prêteurs à vocation sociale et ceux poursuivant une rentabilité financière où chacun possède un pouvoir de marché considérable ; ii) les IMF qui constituent les emprunteurs, se distinguent par leurs objectifs financiers (SA) et sociaux (ONG) (De Sousa-Shields et Frankiewicz, 2004) ; iii) les deux types de prêteurs opèrent dans un marché en concurrence imparfaite.
De ces observations, il résulte deux situations.
Une première situation dans laquelle les deux types de prêteurs se disputent et essaient d'évincer l'autre. Étant donné qu'ils recherchent un profit social, les prêteurs à vocation sociale (IS), ont la possibilité de chasser ceux attirés par un profit financier (F). De ce fait, ils devront fixer un taux d'intérêt (R) relativement faible ou proche de zéro. Ainsi, $R_{IS} < R_F$ avec $R_{IS} \rightarrow 0$. Cette condition permet d'exclure du marché de crédit, les prêteurs désirant une rentabilité financière.
Dans la deuxième situation, les deux types de prêteurs coopèrent en cofinançant les IMF. Cette coopération aboutit à un troisième type de prêteur avec un double objectif de rendement financier et social. Ce prêteur s'assimile aux véhicules d'investissement en microfinance.
Dans ce contexte, quelles seront les interactions stratégiques en présence d'une coopération partielle ou d'une non coopération entre les différents prêteurs ? Quels comportements optimaux adopteront les IMF face aux interactions entre les prêteurs ?
L'objectif de cet article est d'étudier les interactions stratégiques des prêteurs qui seraient bénéfiques aux IMF dans le refinancement, la pérennité et l'extension de leurs activités de microcrédits.
La première partie présente la revue de littérature. La seconde expose le modèle dans un contexte d'équilibre et enfin nous conclurons sur le bien fondé du modèle et ses implications dans la distribution du microcrédit.

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

Plusieurs travaux se sont intéressés aux différents équilibres du marché de crédit. Webb (1984) fut le premier à identifier deux types d'équilibre dans un marché de crédit où coexistent des banquiers et deux types d'emprunteurs. Il distingue un équilibre de pooling, décrit comme étant une situation où la banque offre des contrats qui attirent plusieurs types de prêteurs. Ensuite l'équilibre séparant où les banquiers offrent des contrats n'attirant qu'un seul type d'emprunteurs. D'autres auteurs comme Bester (1985), Bester et Hellwig (1987) vont plus tard corroborer ces travaux en les élargissant dans le domaine du travail et de l'assurance.
Jain (1999), Bell (1990) et Andersen et *al.* (2006) furent les seuls à travailler sur les interactions entre les prêteurs et les emprunteurs. Ils ont permis d'identifier différents équilibres de Nash dans les interactions entre les prêteurs formels et informels dans la distribution du crédit aux pauvres en se basant sur les résultats de Webb (1984). Andersen et *al.* (2006) ont trouvé un équilibre supplémentaire, celui de cofinancement qui désigne une coopération entre les différents prêteurs pour financer les emprunteurs.
Par ailleurs, certains auteurs tels que Renneboog et *al.* (2008) ont travaillé sur les différents types de prêteurs qui interviennent dans le financement des IMF, leurs motivations et les comportements dans de tels marchés. Ils ont distingué les prêteurs à vocation financière et ceux à vocation sociale, appelés communément investisseurs socialement responsables (ISR). Ils définissent les ISR comme « des financements d'actifs pour les lesquels des considérations sociales, environnementales ou éthiques entrent en compte dans le processus de décision d'investissement. »
D'autres comme Mersland et Urgeghe (2013) ont examiné les déterminants du financement international des IMF. Selon eux, seules les performances financière et sociale constituent des facteurs susceptibles de favoriser les dettes externes des IMF. Ils ont montré que les investisseurs privés et à but non lucratif sont plus enclins à prêter aux IMF remplissant des critères de performance. Ils ont distingué deux types d'IMF pouvant bénéficiers de prêts externes. Les prestataires de détail, performantes financièrement, bénéficient de prêts commerciaux tandis que celles performantes socialement, en ciblant la clientèle féminine, obtiennent facilement des subventions extérieures.

2. LE MODÈLE

Nous posons l'hypothèse selon laquelle il existe deux types d'IMF_i comme étant les emprunteurs potentiels tel que $i = \{1, 2\}$. Ainsi, l'IMF_1 représente l'emprunteur qui est un établissement financier à but

non lucratif et IMF_2, l'institution financière ne visant qu'un profit financier. Chaque IMF, indépendamment de l'objectif visé, emprunte à l'international pour ensuite prêter aux micro-emprunteurs dans les pays en développement. On assiste à une séquence d'offreurs où les IMF cherchent du financement international en amont afin de fournir du microcrédit en aval. La recherche de financement extérieur devient indispensable pour permettre aux IMF de pérenniser la fourniture des services de microcrédit.

Les emprunteurs de type 1 sont attirés par la performance sociale S1 et ceux de type de 2 recherchent une rentabilité financière R2. Cependant, les IMF_1 et IMF_2, en offrant du microcrédit, réalisent respectivement une performance financière R1 et un profit social S2. Nous supposons que les IMF_1 ont une probabilité de succès de la performance sociale supérieure à celle des IMF_2 (respectivement les IMF_1 ont une probabilité inférieure de la performance financière inférieure à celle des IMF_2).

En l'absence de garantie, un prêteur social (IS) qui se trouve seul sur le marché, donc en situation de monopole, peut proposer un menu de contrats selon le type d'IMF. Deux scénarios sont envisageables pour ce type de prêteur. Dans un premier scénario, il peut discriminer les deux types d'IMF en augmentant le taux d'intérêt pour les IMF_2 ou en refusant de prêter aux IMF_2. Celui-ci agit de la sorte afin d'encourager les IMF_1 et décourager celles de type 2 afin qu'elles réorientent leurs objectifs de rentabilité. Ensuite dans le second scénario, il peut décider de fixer un taux unique pour deux types d'IMF. Dans ce scénario, celui-ci peut fixer le seuil du taux d'intérêt en fonction du nombre d'emprunteurs pour chaque type d'IMF.

En revanche, si seul le prêteur à vocation financière pénètre ce marché, on aboutit à un marché de financement international (Mayoukou, 2008) où se confrontent deux types de prêteurs internationaux et les IMF en fonction des objectifs visés par chaque type d'acteurs.

Le deuxième prêteur à vocation financière aura tendance à fixer un taux d'intérêt unique relativement plus élevé que celui ou ceux proposés par le prêteur IS. Ce niveau du taux d'intérêt se justifie par le désir du prêteur de ne rechercher qu'un profit financier. Par conséquent, il s'oriente vers le meilleur rendement en fixant le même taux sans tenir compte d'aucune distinction entre les IMF.

Mais, étant donné que les deux types de prêteurs coexistent sur le marché international de financement des IMF, nous sommes dans une situation de duopole de Bertrand. Dans ce modèle de Bertrand, les firmes choisissent simultanément les prix en maximisant leur profit compte tenu du prix fixé par la firme concurrente (Pindyck et Rubinfeld, 2009 ; Varian, 2006). En appliquant ce modèle, nous substituons les deux firmes par les prêteurs et le prix par le taux d'intérêt. Dès lors, nous postulons que les prêteurs se trouvent dans un marché de duopole de Bertrand.

Par ailleurs, les deux prêteurs peuvent coopérer explicitement pour fixer un taux d'intérêt unique : il s'agit d'un cartel où sont cofinancées les IMF de tout type. Cette coopération entre les deux prêteurs donne naissance à un nouveau type désirant un double objectif : rentabilités financière et sociale. Ce prêteur s'assimile aux VIM, qui combinent les profits financiers et la performance sociale appelés *double bottom line* (Labie et Urgeghe, 2011).

Chaque type de prêteur offrira un menu de contrat qui lui permet de maximiser son profit financier et ou social à travers la fixation du taux d'intérêt.

Le contrat optimal sera celui déterminé dans un équilibre de Nash. Ce concept de l'équilibre de Nash nous permet d'étudier les différentes interactions des prêteurs dans la fixation du taux d'intérêt dans un jeu simultané entre les deux types de prêteurs.

Techniquement le jeu est modélisé comme suit : dans un premier temps, les prêteurs « IS » et les prêteurs à but lucratif décident simultanément d'offrir un menu de contrats. Autrement dit les prêteurs visant une rentabilité financière proposent un contrat unique aux deux types d'IMF. Tandis que les IS proposent deux contrats différents aux deux types d'IMF. Ceux-ci discriminent les IMF en leur proposant un contrat où le taux d'intérêt appliqué aux emprunteurs est relativement plus faible que celui présenté par les emprunteurs ayant le statut de société anonyme.

Pour des raisons techniques, il est supposé que lorsque les IMF à statut de SA sont indifférentes aux deux types de contrats, elles choisissent le ou les contrats en tenant compte de la maturité de la dette.

Le concept de la solution utilisée est celui de l'équation de Nash. Plus précisément, les contrats proposés, doivent constituer un équilibre de Nash du jeu simultané entre les prêteurs à but lucratifs représentant les joueurs. Les stratégies de chaque joueur seraient de financer à la fois une IMF recherchant un profit financier et celle visant un rendement social. Les gains de chaque joueur seront définis par le profit financier et le profit social.

La proposition suivante caractérise l'équilibre de Nash dans un jeu où les actions des prêteurs se déroulent simultanément.

Proposition : En considérant que l'équilibre de Nash existe, les IMF de type 1 et de type 2 seront toujours financées à l'équilibre. Les deux types de prêteurs vont toujours financer les IMF_1 et les IMF_2. L'équilibre de Nash correspond à chacun de ces trois équilibres :

1. Un équilibre de *pooling* où chaque type de prêteurs finance à la fois les IMF_1 et les IMF_2.

2. Un équilibre séparant où les prêteurs IS ne financent que les IMF de type 1. Tandis que les IMF de type 2 sont financées par les prêteurs visant une rentabilité financière.

3. Un équilibre de cofinancement où les prêteurs IS et ceux à but lucratif s'associent pour financer tout type d'IMF.

2.1 L'équilibre de pooling

Cet équilibre n'existe que si et seulement si le contrat proposé par les prêteurs sociaux est préférable à celui qu'offrent les prêteurs à vocation financière.
Ainsi : Y_{IS} est préféré à Y_F avec $R_{IS} < R_F$ et $C_{IS} < C_F$.
Dès lors, seuls les prêteurs socialement responsables vont financer les différents types d'IMF. Par ailleurs, étant donné le niveau de ce taux, toute offre proposée par les prêteurs à but lucratif sera rejetée. Par conséquent les deux types d'IMF choisiront les mêmes contrats, c'est-à-dire ceux proposés par les prêteurs socialement responsables. Ce choix des IMF aura comme conséquence un impact positif sur la distribution du microcrédit car elles vont proposer des taux relativement faibles aux micro-emprunteurs. En effet, une fois que les IMF obtiennent du financement, elles fourniront à leur tour du microcrédit en appliquant un taux d'intérêt qui restera relativement faible par rapport à celui qu'elles auraient fixé si elles avaient obtenu du financement des prêteurs à vocation financière.

2.2 L'équilibre segmenté ou l'équilibre séparateur

Il désigne celui dans lequel, les prêteurs socialement responsables proposent un contrat aux IMF à but non lucratif. De même, les prêteurs à but non lucratif, offrent un contrat au second type d'IMF. Dans cette situation, les IMF visant des objectifs financiers, choisiront le contrat offert par les prêteurs à vocation financière. Tandis que les IMF à but non lucratif seront financées par les prêteurs visant des objectifs sociaux. Il n'existe aucune possibilité que les IMF à but lucratif se financent auprès des prêteurs à vocation sociale. Dans ce type d'équilibre, nous représentons les différentes performances (sociale et financière) par une fonction d'utilité. Ainsi, nous considérons que l'utilité de réservation est nulle. Cela suppose par exemple que l'IMF_1 ne peut pas emprunter auprès d'un prêteur à but lucratif (réciproquement pour l'IMF_2 n'obtient pas de financement auprès du prêteur IS). Cette condition est donc nécessaire pour que l'équilibre séparateur soit respecté.

2.3 L'équilibre de cofinancement

Dans cette situation, le comportement des prêteurs diffèrent selon leurs objectifs. Pour ce type d'équilibre, les prêteurs à but non lucratif vont proposer des contrats séparant selon le type d'IMF. Cette démarche est inspirée du modèle de BESTER (1985). Suivant cet auteur, les banques ont la capacité de distinguer les « bons » et les « mauvais » emprunteurs. Cette aptitude à différencier le type d'emprunteurs, fait qu'elles ont la capacité de proposer des « contrats séparant » pour chacun. Ainsi, une multitude de contrats sera proposée selon le type d'emprunteurs. BESTER (1985) caractérise un contrat par un taux d'intérêt « R » et un niveau de garantie « C ». Chaque emprunteur se révélera par le type de contrat qu'il choisit. Alors, l'emprunteur moins risqué choisira un contrat dont le taux d'intérêt est faible et la garantie est élevée. Tandis qu'un emprunteur connaissant son niveau élevé de risque, va plutôt préférer un contrat où le taux d'intérêt est élevé et le niveau des garanties est faible. Ce choix du contrat dévoile la nature de l'emprunteur. Le moins risqué préfère un taux d'intérêt faible et engageant fortement ses affaires personnelles, il est certain d'honorer ses engagements. Tandis que l'emprunteur risqué, conscient de sa situation, évitera de mettre ses effets personnels en garantie sous peine de les perdre et préfère alors un contrat avec un taux d'intérêt élevé.
Nous assimilons le comportement de la banque évoquée par BESTER (1985) à celui des prêteurs à vocation sociale. Mais contrairement à cette analyse, nous considérons des emprunteurs (IMF) à but

lucratif et à but non lucratif pour substituer le niveau de leur risque. Dès lors, le prêteur proposera deux types de contrats selon le statut de l'IMF. Étant donné que l'information sur le statut juridique des IMF est parfaite, il revient à ce dernier d'imposer ses contrats en fonction des objectifs de rentabilité de chaque IMF. Il offre un premier contrat Y_{IS} aux IMF à but non lucratif. Quant à son deuxième contrat, il résultera de la coopération entre les deux types de prêteurs.

- Le contrat Y proposé par les deux types d'offreurs est :

$Y = \max \{Y_{IS} , Y_F \}$

Cette égalité émane de la collusion entre les deux types de prêteurs et constitue le contrat commun proposé aux IMF à but lucratif.

Dans cet équilibre, deux contrats prévalent. Les prêteurs socialement responsables proposent un premier contrat uniquement aux IMF à but non lucratif. Quant au second contrat, il est l'œuvre d'une entente entre les deux types de prêteurs et fait référence à ceux qui sont attirés à la fois par des rendements financier et social (Labie et Urgeghe, 2011 ; Dieckmann, 2008). Pour illustrer nos analyses, nous prendrons l'exemple de l'AFD, une organisation à but non lucratif qui finance directement les IMF en ASS ou par le biais de Alterfin[4].

CONCLUSION

Dans cet article, nous avons étudié les interactions stratégiques sur les marchés internationaux entre les prêteurs socialement responsables et ceux visant un objectif financier.

Parmi les différents équilibres observés, seul l'équilibre de cofinancement permet de financer à la fois les IMF à but lucratif et celles attirées par la performance sociale. Il serait donc judicieux d'encourager la coopération entre les différents prêteurs. Le but est de favoriser l'obtention de financements internationaux pour tout type d'IMF afin d'encourager l'extension des services financiers au profit des pauvres. Nous illustrons nos résultats par des exemples suivants :

- Nous avons la Grameen Bank et le crédit agricole qui se sont associés pour créer la fondation Grameen crédit agricole.
- Les portefeuilles d'investissement des VIM qui sont constitués des financeurs privés et publics à but lucratif et non lucratif.

BIBLIOGRAPHIE

ANDERSEN T. B., MALCHOW-MOLLER N. (2006) Strategic interaction in undeveloped credit markets, *Journal of Development Economics*, 80, 275- 298.

BELL C. (1990) Interactions between institutional and informal credit agencies in rural India, *The World Bank Economic Review*, vol. 4, n° 3, 297-327.

BESTER H., HELLWIG M. (1987) Moral hazard and equilibrium credit rationing. *In* G. Bamberg, K. Spremann (eds) *Agency theory, information and incentives*, Heidelberg, Springer, 135-166.

BESTER H. (1985) Screenin vs rationing in credit market with impecfect information, *American Economic Review*, vol. 75, n° 54, 850-853.

BISANKO D., THAKOR A. V. (1987) Collateral and rationing: sorting equilibria in monopolistic and competitive credit markets, *International Economic Review*, vol. 28, n° 3, 671-689

BOSE P. (1998) Formal-informal sector interaction in rural credit markets, *Journal of Development Economics*, vol. 56, n° 2, 256-280.

CGAP (Consultative Group to Assist the Poor) (2011) Cross-border funding of microfinance, CGAP Focus Note n° 70.

DE SOUSA-SHIELDS M, FRANKIEWICZ C. (2004) *Financing Microfinance Institutions: The Context for Transitions to Private Capital.* Micro Report n° 32, Accelerated Microenterprise Advancement Project, USAID.

FLORO M. S., RAY D. (1997) Vertical links between formal and informal financial institutions, *Review of Development Economics,* vol. 1, n° 1, 34-56.

GHOSH S. (2013) Microfinance and the challenge of financial inclusion for development, *Cambridge Journal of Economics*, vol. 37, n° 6, 1203-1219.

HERMES N., LENSINK R. (2011) Microfinance its impact, Outreach and sustainability, *World Development*, vol. 39, n° 6, 875-881.

HOFF K., STIGLITZ J. E. (1998) Moneylenders and bankers: price-increasing subsidies in a monopolistically competitive market, *Journal of Development Economics*, vol. 55, 485-518.

[4] Société coopérative internationale belge qui refinance les IMF dans les pays en développement.

JAIN S. (1999) Symbiosis vs crowding-out: the interaction of informal credit markets in developing countries, *Journal of Development Economics*, vol. 59, n° 2, 419-444.

LABIE M., URGEGHE L. (2011) Investissements socialement responsables et microfinance, *Management & Avenir*, n° 46, 280-297.

MAYOUKOU C. (2008) Vers l'internationalisation de l'intermédiation microfinancière : l'émergence d'un marché international de refinancement des IMF, *Gestion 2000*, vol. 25, n° 5, 21-34.

MERSLAND R., URGEGHE L. (2013) International debt financing and performance of microfinance institutions, *Strategic Change: Briefings in Entrepreneurial Finance*, vol. 22, 17-29.

PINDYCK R., RUBINFELD D. (2009) *Microéconomie,* Pearson Education, France.

URGEGHE L. (2009) Commercialisation et financement de la microfinance : quels enjeux de gouvernance ?, *Reflets et perspectives de la vie économique*, n° 3, 39-50.

URGEGHE L. (2010) Les véhicules d'investissement en microfinance et le défi de la performance sociale, *Mondes en développement*, vol. 38, n° 152, 69-82.

VARIAN H. R. (2006) *Introduction à la microéconomie*, Bruxelles, De Boeck.

RENNEBOOG L., TER HORST J., ZHANG C. (2008) Socially Responsible Investments: Institutional aspects, performance and investment behavior, *Journal of Banking and Finance*, vol. 32, n° 9, 1723-1742.

SWANSON B. (2008) The role of international capital markets in microfinance, *In* S. Sundaresan (ed.) *Microfinance: Emerging Trends and Challenges*, Cheltenham: Edward Elgar, 25-45.

WEBB D. C. (1984) Imperfect Information and Credit Market, *European Economic Review*, vol. 26, n° 1-2, 247-258.

3. Varia

La pauvreté à Djibouti : une analyse multidimensionnelle

Idriss OKIYÉ WAAIS[1]

La pauvreté est un fléau qui sévit dans les pays en voie de développement (PVD), surtout dans la corne de l'Afrique où se situe la république de Djibouti. Ce pays, dépourvu de toutes richesses naturelles sauf sa position géostratégique intercontinentale, est classé à faible revenu et à faible indice du développement humain, 149e rang sur 177 pays en 2007. À Djibouti, l'incidence de la pauvreté monétaire ne cesse de progresser, estimée à 41,1% en 1996 elle est passée de 74,0% en 2002 et à 79,4% en 2012. Cette pauvreté endémique est engendrée par la guerre civile de 1994, mais aussi par la situation climatique de la région où sévit la sècheresse. En 1996 le gouvernement Djiboutien adopta le Plan d'Ajustement Structurel (PAS) imposé par le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque mondiale, dont le résultat n'est pas à la hauteur de l'espérance. On assiste à une crise sociale et surtout à un accroissement de la pauvreté. De ce fait, le gouvernement Djiboutien a établi en 2007, une stratégie en matière de développement et de réduction de la pauvreté dénommée l'Initiative Nationale de Développement Social (INDS). Malheureusement, selon le rapport de la Banque Africaine de Développement (BAD) (2011), peu de progrès ont été enregistrés dans le domaine de la lutte contre la pauvreté. Les causes de l'échec sont nombreuses, on peut citer : le manque de sélectivité et de hiérarchisation des actions prioritaires par le gouvernement. En dépit de cela, les programmes d'aide sociale pratiqués par le gouvernement consistent à octroyer des subventions en produits alimentaires dans le milieu rural et dans les quartiers défavorisés de la capitale, ce qui ne permet pas de réduire la pauvreté. Les résultats de ces programmes de lutte contre la pauvreté, basés sur des études de revenu, restent mitigés. La mesure monétaire de la pauvreté ne suffit pas à saisir toutes les dimensions de la pauvreté et du bien-être humain. Par ailleurs, la pauvreté appréhendée comme un phénomène multidimensionnel ne saurait se réduire à l'absence ou à la privation de ressources monétaires.

Ce travail de recherche vise à construire un indice composite de la pauvreté multidimensionnelle (IPM) sur les ménages Djiboutiens (Djib-MPI) puis à le décomposer spatialement afin de préciser les disparités. Pour ce faire, il a été jugé pertinent de s'interroger sur la répartition de la pauvreté multidimensionnelle à mesurer dans les régions, les communes, les quartiers et sur la répartition entre les catégories de la population. Cela permettra d'améliorer le ciblage, d'identifier les groupes d'individus prioritaires et d'établir des mesures de lutte contre la pauvreté ou de concevoir des programmes de développement. Pour construire l'IPM national et analyser la pauvreté dans sa globalité, nous nous référons à la méthodologie développée par Alkire et Foster (2007) qui mesure la pauvreté multidimensionnelle.

La première étape identifie les personnes pauvres en considérant une matrice des accomplissements des individus. La deuxième étape agrège les informations et permet de construire des indices synthétiques explicitant l'incidence de la pauvreté multidimensionnelle, son intensité et sa profondeur. Nous avons construit aussi l'indice composite de la pauvreté multidimensionnelle de Foster, Greeck et Thorbecke (1984). Mathématiquement ces indices respectent les axiomes de monoticité, la decomposabilité et le transfert des attributs entre les pauvres (Foster, 2011). Cette approche axiomatique de mesure de la pauvreté a été développée initialement dans la littérature par Sen (1976).

La première partie présente les différentes notions de mesure de la pauvreté. L'application de la méthodologie d'Alkire et Foster (AF) doit respecter une procédure rigoureuse établie par ses auteurs. Ainsi, nous précisons les étapes successives de la méthodologie (l'identification des individus pauvres, l'agrégation des données et la décomposition par dimension et par région), puis nous explicitons le choix de l'unité d'analyse, des dimensions, des différents indicateurs et de leurs seuils de pauvreté. L'étude empirique a été effectuée sur les données de la troisième enquête Djiboutienne auprès des ménages pour

[1] CRESE, Université de Franche-Comté, Université de Djibouti. idriss.okiye_waais@univ-fcomte.fr ; idrissalmahdi@yahoo.fr

les indicateurs sociaux (EDAM3-IS) réalisée en avril 2012 et donne des résultats pertinents exposés dans la deuxième partie. Les politiques de ciblage appropriées aux ménages identifiés pauvres dans des régions et ou dans des dimensions, sont discutées dans la troisième partie, avec les différentes conclusions de l'étude.

1. LES DIFFÉRENTES NOTIONS DE MESURES DE LA PAUVRETÉ

1.1 Les mesures monétaire et non monétaire

Nous distinguons deux grandes familles de mesure de la pauvreté, celles tenant compte du revenu des individus, les mesures unidimensionnelles (ou monétaires) et celles qui étudient les conditions de vie des individus ou les mesures multidimensionnelles. Pour analyser la pauvreté dans sa globalité, nous utilisons l'approche multidimensionnelle de la pauvreté. Selon Foster (1984), cette approche est la plus utilisée dans ce domaine, elle est basée sur des principes dits axiomatiques, et permet donc de réduire au maximum le problème de comptage arbitraire. Cette approche est développée progressivement dans la littérature par Sen (1976), Foster, Greeck et Thorbecke (1984).

Amartya Sen fut un pionnier en intégrant deux indices simples de la pauvreté, le taux de pauvreté et l'écart de pauvreté, au sein d'un nouvel indice de pauvreté (S) qui vérifie les premiers axiomes de cette approche.

- Axiome de Focus : la mesure de la pauvreté doit se concentrer sur les revenus des pauvres.

Axiome de Monotonie : une réduction du revenu d'un ménage pauvre devrait provoquer la hausse de l'indice de pauvreté. Axiome de transfert faible : la pauvreté augmente avec un transfert régressif des revenus et diminue avec un transfert progressif entre deux ménages si les deux sont restés pauvres après le transfert.

Ainsi l'indice de Sen a pour expression :

$$S = HC\ [PG + (1 - PG)G_P],$$

$$S = HC\ [\ 1 - \frac{Y_P}{Z}\left(1 - 1 + \frac{Y_P}{Z}\right)G_P]$$

$$S = HC\ [\ 1 - \frac{Y_P}{Z} + (1 - G_P)]$$

Où : HC est le taux de pauvreté ; PG : l'écart de pauvreté et GP : le coefficient de Gini (une mesure de la distribution des revenus entre individus pauvres).

Kakwani (1980) réécrit l'indice de Sen sous la forme suivante :

$$S = \frac{2}{(P+1)Nz}\sum_{i=1}^{P}(z - y_i)(P + 1 - \mathrm{i})$$

Il vérifie que si k=1 on obtient l'indice de Sen. Lorsque k>1 l'indice devient sensible aux transferts. D'où l'axiome de sensibilité au transfert.

Cependant, la mesure de Sen ne vérifie pas la consistance aux sous-groupes[2] ou la décomposition en sous-groupes, du fait qu'il utilise la pondération par rang[3]. Foster, Greeck et Thorbecke (FGT) déterminent des classes d'indices composites respectant les axiomes d'invariance, de dominance[4] et de sous-groupes.

$$FGT(y,z) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{q}(\frac{z - y_i}{z})\alpha \quad avec\ \alpha > 0$$

Z est le seuil de pauvreté, Y_i est le revenu de l'I^{ième} personne, N représente la population totale, et Q le nombre des personnes identifiées pauvres.

Cet indice a connu un développement spectaculaire depuis son introduction dans la mesure de la pauvreté. Alkire et Foster (2007) ont présenté une méthodologie qui combine une méthode d'identification des pauvres (double seuil) et une extension multidimensionnelle de l'approche proposée par Foster, Greeck et Thorbecke (1984). Cette dernière est l'outil d'analyse de données dans cette étude.

L'approche multidimensionnelle de la pauvreté dépasse l'analyse traditionnelle de la pauvreté (analyse unidimensionnelle) qui suppose que seul le revenu est une bonne prédiction du statut pauvre ou non pauvre de l'individu. L'intérêt de l'approche multidimensionnelle est grandissant, puisque celle-ci capte

[2] La pauvreté agrégée de l'ensemble de la population s'accroît lorsque la pauvreté d'au moins un groupe augmente, celle des autres groupes restant constante.

[3] Le rang dans la hiérarchie des personnes pauvres : la personne la plus pauvre reçoit le plus de poids.

[4] La catégorie invariance comprend la symétrie, l'invariance de réplication, l'invariance à l'échelle et la continuité. Celle de dominance intègre différentes versions de monotonicité, de transfert et la sensibilité du transfert.

plusieurs privations recensées dans des dimensions. Récemment l'OPHI (*Oxford Poverty and Human development Initiative*) a identifié d'autres aspects de privation qui sont : la qualité de l'emploi, l'humiliation, la sûreté physique, le bien-être psychologique.

La mesure de la pauvreté par l'approche multidimensionnelle est utile pour la formulation des politiques de développement ou de lutte contre la pauvreté par les décideurs. Les donateurs, la communauté internationale *via* les OMD (Objectifs du Millénaire pour le Développement) et les pays en voie de développement à travers les DSRP (Stratégies de Réduction de la Pauvreté) adhèrent à la construction d'indicateurs de la pauvreté multidimensionnelle afin de mieux cibler les dimensions auxquelles les pauvres sont les plus vulnérables. La première question consiste à identifier les ménages multi-dimensionnellement pauvres par rapport à un seuil établi sur chaque dimension. Ensuite il convient d'agréger les indicateurs multidimensionnels en un seul afin de refléter l'image de la pauvreté dans la société pour que les politiques gouvernementales de lutte contre la pauvreté s'orientent vers la population la plus vulnérable.

1.2 La méthode Alkire et Foster (AF)

La méthodologie développée par Alkire et Foster (2007) comprend ***l'identification*** de la personne pauvre en considérant une série des privations dont la personne souffre, et ***l'agrégation*** des informations afin de refléter la pauvreté de la société d'une manière robuste et décomposable.

La méthode AF est une mesure simple de la pauvreté multidimensionnelle, mais elle peut être décomposée pour éclairer les politiques par groupe de la population, par zone géographique, par appartenance ethnique, etc. La méthode AF complète la mesure monétaire de la pauvreté et satisfait les axiomes. Pour analyser les données sur la pauvreté dans un contexte multidimensionnel, Alkire et Foster proposent une matrice de scores de bien-être ou matrice des accomplissements :

$Y = (y_{ij})$ de dimensions $m^{(n \times d)}$ pour n personne dans d dimensions où i = (1, 2, 3,…, n) et j = (1, 2, 3,…, d)

$$Y = \begin{pmatrix} y_{11} & \cdot & y_{1j} & \cdot & y_{1d} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ y_{i1} & \cdot & y_{ij} & \cdot & y_{id} \\ \cdot & \cdot & \cdot & \cdot & \cdot \\ y_{n1} & \cdot & y_{nj} & \cdot & y_{nd} \end{pmatrix}$$

Les dimensions Y_d de cette matrice sont pondérées soit à part égale ou à part différente par un vecteur de pondération $w_j (w_1, \ldots, w_k)$, la somme des pondérations dimensionnelles constitue donc : $\sum_{j=1}^{d} w_j = d$

Pour désigner les seuils de chaque dimension de la matrice, un vecteur Z est déterminé qui constitue les seuils des différentes dimensions, sous lesquels le ménage est considéré pauvre.

$$Z = (z_1 \quad \cdots \quad z_k)$$

À partir de la matrice initiale (matrice des accomplissements) est construite, une seconde matrice appelée matrice des privations notée $g^0 = [g^0_{ij}]$. Cette dernière, garde la même forme $m^{(n \times d)}$ mais les éléments de la matrice (les accomplissements) seront remplacés par 1 si la personne connaît une privation par rapport au seuil établi, par 0 s'il n'est pas privé de cette dimension.

$$[g^0_{ij}\ ] = \begin{cases} 1, & y_{ij} < z_j \\ 0, & y_{ij} \geq z_j \end{cases}$$

Sur la matrice g^0_{ij} on pourrait compter le nombre de privation subie par chaque personne dans chaque dimension par le biais du vecteur C_i.

$$C = (c_1 \quad \cdots \quad c_k)$$

Enfin, la matrice des écarts moyens ou (*normalized gap matrix*) notée $g^1 = [g^1_{ij}]$ est établie. Cette matrice de forme $m^{(n \times d)}$ est constituée des éléments :

$$[g^1_{ij}\ ] = \begin{cases} (z_1 - y_{ij})/z_j, & y_{ij} < z_j \\ 0, & y_{ij} \geq z_j \end{cases}$$

On attribue $\frac{(z_1 - y_{ij})}{z_j}$, si la personne connait une privation, sinon 0. Pour calculer la dispersion entre les personnes pauvres, Alkire et Foster ont introduit la matrice des écarts carrés, qui n'est autre que la matrice g^1 élevée au carré : $g^2 = [(z_j - y_{ji}) \ \ /z_j]^2$

L'étape de ***l'identification*** des personnes pauvres dans l'approche AF débute par un comptage du nombre de privations dans chaque dimension, avec le vecteur $c_i (c_1, \ldots, c_k)$. Le choix du paramètre c_i dépend de la méthode utilisée pour le seuil d'identification. Le paramètre c_i varie de $c_i \geq 1$ qui correspond à

l'approche de l'union[5] (une personne est considérée pauvre si elle est privée au moins d'une dimension), à $c_i \geq k$ qui correspond à l'approche de l'intersection (une personne est considérée pauvre si elle est privée dans k dimensions, par exemple $k = 2$). D'où le nom de l'approche duale, ou méthode à seuil double. Ainsi $g^0(k)$ est obtenu en remplaçant dans g^0 par 0 quand $c_i \geq k$.

À ***l'agrégation*** des données, il faut calculer certains indices synthétiques pour refléter la pauvreté dans l'ensemble de la population étudiée. Le premier indice dans la méthode AF est (*headcount ratio*) noté H : l'incidence de la pauvreté dans le cadre multidimensionnel, soit la proportion des personnes pauvres.

$H = q/n.$

Où q est le nombre des personnes pauvres et n la population totale étudiée.

Or cet indice ne respecte pas le principe de *"monotonicité"*. Si i le nombre de privations compté dans le vecteur $c(k)$ augmente pour une personne pauvre, l'indice reste inchangé. Pour l'améliorer, on calcule le ratio ajusté appelé M_0 (Proportion ajustée des personnes pauvres).

$M_0 = H * A$

M_0 s'obtient par le produit entre l'incidence et l'indice A qui représente le nombre moyen des privations subies par les personnes pauvres, c'est-à-dire l'intensité dans l'approche multidimensionnelle de la pauvreté.

$$A = \sum_{i=1}^{n} \frac{c(k)}{dq}$$

On peut aussi interpréter M_0 comme la moyenne arithmétique de la matrice $g^0(k)$ donc :

$M_0 = \mu\,(g^0(k))$

M_0 satisfait le principe de la *"monotonicité"* car celui-ci augmente quand une personne identifiée pauvre connait une privation additionnelle.

Dans la quête d'accroitre les informations que contient la mesure M_0, on utilise les écarts moyens ajustés, représentés par la matrice des écarts moyens $g^1(k)$. Cette information est captée par une nouvelle mesure M_1 qui reflète en même temps l'incidence, l'intensité et la profondeur de la pauvreté.

$M_1 = H * A * G$

Or G est l'écart moyen dans toutes les dimensions privés des pauvres, donné par :

$$G = \sum_{i=1}^{n} [(z_j - y_{ji})/z_j]/dq$$

M_1 est aussi la moyenne arithmétique[6] de la matrice $g^1(k)$ donc : $M_1 = M_0 * G = \mu\,(g^1(k))$

Et pour tenir compte de l'inégalité ou la dispersion entre les pauvres il suffit de calculer l'écart moyen au carré, donné par l'indice S dans une nouvelle mesure notée M_2.

$M_2 = H * A * S$ Et $S = \sum_{i=1}^{n} [(z_j - y_{ji})/z_j]^2/dq$

Donc à la mesure de l'incidence, de l'intensité et de la profondeur s'ajoute l'inégalité entre les pauvres. Ainsi l'étape de l'agrégation dans la méthode Alkire et Foster se résume à un FGT ajusté puisque :

$$M_2 = \mu\big(g^2(k)\big) or\ \mu\,(g^2(k)) = \frac{1}{N}\sum_{i=1}^{P} \left(\frac{z - y_i}{z}\right)^2$$

La mesure satisfait aussi l'axiome de *"transfert"*. En conclusion, les mesures proposées dans la méthode de Alkire et Foster, sont en adéquation avec tous les axiomes : les mesures M_0, M_1 et M_2 satisfont la *"monotonicité dimensionnelle"* et la *"decomposabilité"* ; les mesures M_1, M_2 satisfont la *"monotonicité"* pour $\alpha > 0$ et la mesure M_2 satisfait l'axiome de *"transfert"* pour $\alpha > 0$.

2. ANALYSE EMPIRIQUE

2.1 La pauvreté à Djibouti

L'économie Djiboutienne est basée sur la rente, à savoir les activités portuaires et les loyers des bases militaires étrangères. Elle dépend aussi des capitaux étrangers et du financement des bailleurs de fonds

[5] Cette approche aboutit souvent à un nombre élevé de pauvres, la récente étude de Alkire et Seth (2009) sur l'Inde donne selon l'approche de l'union 97% de pauvres alors que l'approche de l'intersection donne un résultat de 0,1% de pauvres.

[6] Si dans une dimension, une personne pauvre devient encore plus démunie, M1 va augmenter et la "monotonicité" est satisfaite.

multilatéraux qui contribuent au développement économique centré sur le secteur tertiaire (80% environ du PIB). La croissance économique est passée de 3,5% en 2010 à 4,8% en 2012, essentiellement stimulée par le développement des activités portuaires. Cependant, la pauvreté monétaire relative est en forte progression. Le Plan d'Ajustement Structurel imposé par le FMI et la Banque mondiale a abouti à une crise sociale et surtout à une pauvreté accrue, car le changement institutionnel (passage du mode de régulation étatique à l'économie de marché) s'opère en ne tenant pas compte de la particularité organisationnelle du pays (Souraya Houssein, 2007). En outre, se pose depuis longtemps un problème de fiabilité et de disponibilité des données statistiques à Djibouti. Les sources d'informations secondaires ou les bases de données internationales ne fournissent que peu d'informations pertinentes sur le pays. C'est ainsi que la Direction de la statistique et des études démographiques (DISED), avec l'appui du Programme des Nations unies pour le développement (PNUD), a mis en place, en 2004, des programmes de renforcement des capacités statistiques du Système Statistique National (SSN) pour produire des données afin d'évaluer les programmes de réduction de la pauvreté.

Depuis, des informations sur la pauvreté à Djibouti ont été fournies par la DISED, à travers la réalisation des enquêtes à indicateurs sociaux, telles les Enquête Djiboutiennes Auprès des Ménages (EDAM-IS). Ces enquêtes portent sur les ménages ordinaires sédentaires du pays et contiennent des données socio-économiques. Toutefois, l'enquête EDAM2-IS reste une enquête exploratoire sur la pauvreté. Elle n'aborde pas en profondeur certains thèmes comme l'emploi, le chômage ou l'accès à l'instruction, qui reposent sur des méthodologies particulières. Durant l'été 2012, une enquête favorable aux analyses multidimensionnelles de la pauvreté (EDAM-IS3) a été réalisée. Elle se base sur les questionnaires des précédentes enquêtes, mais des modifications y ont été introduites dans le but d'améliorer la mesure de certains indicateurs et d'en calculer de nouveaux.

Selon le premier rapport « profil de pauvreté » réalisé par le ministère des Finances sur les données tirées de l'EDAM3-IS, une situation sociale et économique accablante (sécheresse, inflation, déficit budgétaire, balance commerciale déficitaire…), explique sans doute que la pauvreté, après s'être généralisée entre 1996 (EDAM1-IS) et 2002 (EDAM2-IS) à toutes les couches sociales et dans toutes les régions du pays, a relativement progressé au sein de la population en 2012 (EDAM3-IS). L'incidence de la pauvreté relative est passée de 41,1% en 1996 à 74,0% en 2002 puis à 79,4% en 2012. Quant à la pauvreté extrême, son incidence a évolué de 9,6% en 1996 à 42,2% en 2002 puis s'est stabilisée à 41,9% en 2012, avec une augmentation en valeur absolue du nombre de personnes touchées compte tenu de l'accroissement démographique. Néanmoins, ce commentaire est fait sur une mesure unidimensionnelle de la pauvreté (pauvreté monétaire) qui ne reflète pas l'image de la pauvreté dans sa globalité.

2.2 Source des données

Les rares études économétriques sur l'analyse de la pauvreté à Djibouti portent seulement sur l'approche monétaire, alors que la troisième enquête Djiboutienne Auprès des Ménages pour les Indicateurs Sociaux (EDAM3-IS) contient des données riches en information sur les ménages djiboutiens.

Tableau 1 : La structure de la base de sondage et de l'échantillon tiré

Strate	Base de sondage		Échantillon tiré		
	Nombre de ZD	Nombre de ménages	Nombre de ZD	Nombre de ménages	Taux de sondage
Arrondissement 1 (Djibouti Ville)	74	6 849	32	640	9.3
Arrondissement 2 (Djibouti Ville)	119	12 090	32	640	5.3
Arrondissement 3 (Djibouti Ville)	38	3 679	32	640	17.4
Arrondissement 4 (Djibouti Ville)	156	14 810	32	640	4.3
Arrondissement 5 (Djibouti Ville)	141	11 847	32	640	5.4
Region AliSabieh	50	4 585	25	625	13.6
Region Dikhil	64	4 842	25	625	12.9
Region Tadjoura	57	5 475	25	625	11.4
Region d'Obock	23	2 275	25	625	23.1
Région d'Arta	36	3 708	25	625	16.9
Total	**758**	**70 160**	**281**	**6 225**	**8.9**

Source : DISED.

Toutes les variables utilisées dans la construction de l'indice composite de la pauvreté multidimensionnelle ont été tirées de l'enquête réalisée en avril 2012. Elle a porté sur les ménages ordinaires sédentaires, et

couvre une population de 428 593 personnes réparties dans 76 209 ménages ordinaires[7] sédentaires à travers tout le pays. Ensuite, un échantillon de 6 225 ménages ordinaires a été tiré par sondage aléatoire à deux degrés, stratifié selon l'arrondissement à Djibouti ville et la région pour l'intérieur du pays. L'échantillon est composé de 281 grappes aléatoires de 20 ménages chacune à Djibouti ville et de 25 ménages chacune dans les régions de l'intérieur du pays. Ces grappes sont établies pour 281 zones de dénombrement (ZD)[8]. Ces dernières ont été tirées indépendamment dans chaque strate par sondage aléatoire avec des probabilités proportionnelles à leur taille en nombre de ménages. Dix strates ont été constituées avec les cinq arrondissements de Djibouti-ville et les cinq des régions de l'intérieur du pays. Le choix d'attribuer la moitié des strates à Djibouti-ville se justifie par l'importance du poids démographique de cette ville qui abrite plus de 73% de la population couverte par l'enquête.

2.2.1 Choix des variables d'études

La construction d'un indice composite de mesure de la pauvreté multidimensionnelle repose sur trois dimensions : santé, éducation et niveau de vie des ménages, subdivisées en dix indicateurs dont le seuil est basé sur un consensus international (OMD par exemple). Ils permettront d'évaluer le bien-être des ménages. Ils sont construits sur les distributions des privations subies par les ménages. Les dimensions, les indicateurs et les différents seuils pris en compte dans le MPI peuvent être modifiés en fonction des politiques et des objectifs à atteindre par les décideurs politiques (Alkire, 2013). Les dimensions sont utilisées non pas pour effectuer un classement des niveaux de vie mais pour fixer un seuil de pauvreté et de privation. Dans cet article, nous analysons dix indicateurs dans trois dimensions (conditions de vie, santé et éducation) qui reflètent l'indice de développement humain (IDH). Le ménage est l'unité d'analyse. Idéalement, l'unité d'analyse serait l'individu, mais c'est impossible car certaines variables sont non observables. Le choix de ces indicateurs est expliqué dans le paragraphe suivant.

2.2.2 Dimension conditions de vie

Pour la dimension condition de vie, le MPI examine six indicateurs (Alkire et Santos, 2011). Trois d'entre eux relèvent des OMD : l'accès à l'eau potable, l'assainissement et le combustible pour la cuisson. Deux, non OMD, concernent l'électricité et les matériaux du sol indiquent la qualité du logement. On pourrait aussi déterminer le confort du logement occupé par le ménage en se basant sur certaines caractéristiques, puisque le confort dépend logiquement du type des matériaux de construction[9]. Le sixième indicateur mesure le nombre des biens que le ménage possède.

L'accès à l'eau potable
Conformément aux OMD, est considéré pauvre le ménage dont le branchement en eau n'est pas un service public (Eau courante branchement intérieur ONEAD[10], branchement extérieur ONEAD par tuyau ou fontaine publique).

L'assainissement
Habituellement on distingue dans cet indicateur, les ménages urbains des ruraux, mais ceci n'est pas très significatif dans le cas de Djibouti car les habitations même dans la capitale ne sont pas raccordées au réseau d'assainissement, ou bien le sont à un réseau détérioré. La plupart des ménages utilisent des installations autonomes. Nous ne pouvons donc pas prendre comme mesure pour cet indicateur la variable de l'EDAM3 qui identifie un ménage pauvre quel que soit son milieu, s'il utilise autre chose qu'un WC avec chasse d'eau, des latrines simples ou améliorées.

L'utilisation du combustible pour la cuisson
Pour mesurer cet indicateur nous proposons l'utilisation du charbon ou du bois pour la cuisson, accessibles pour les personnes pauvres mais graves pour la santé à cause de l'inhalation des fumées toxiques dégagées. Le ménage qui cuisine avec du charbon de bois ou du bois est considéré pauvre.

[7] Un ménage ordinaire désigne l'ensemble des personnes qui partagent la même résidence principale.
[8] Aires géographiques de 90 ménages en moyenne, bien délimitées sur le terrain et sur les cartes ayant servi à leur découpage.
[9] La Direction de la Statistique à Djibouti a élaboré par ordre croissant sept niveaux de confort selon les matériaux qui constitue principalement les murs du logement : (1) béton ou brique, (2) tôle uniquement, (3) planche uniquement, (4) tôle et planche, (5) carton/paille, (6) terre, (7) autre.
[10] ONEAD (Office National de l'Eau et de l'Assainissement de Djibouti), la seule société chargée à la fois de l'exploitation et la gestion du service public de l'eau à Djibouti.

L'accès à l'électricité
En termes de seuil de pauvreté pour cet indicateur, un ménage est pauvre s'il n'a pas accès à l'électricité.

Les matériaux de construction des murs extérieurs et le revêtement du sol
Le ménage est considéré pauvre si le sol de son logement n'est ni en ciment ni en carrelage, et si les murs extérieurs sont construits avec des matériaux de récupération (terre, tôle ou paille). Dans certains pays, ces matériaux sont utilisés non pas en raison d'un manque de ressources mais parce qu'ils correspondent à la culture et aux pratiques locales (Foster, 2007). Ceci n'est pas le cas de Djibouti, où construire sa maison en dur fait partie des valeurs et perspectives de la plupart des pauvres Djiboutiens.

Possession des actifs
Cet indicateur permet de mesurer les privations en termes de possession des biens matériels. Le ménage dépourvu de radio, de télévision, de téléphone, de vélo, de moto ou de réfrigérateur et ne possédant ni voiture ni tracteur est considéré pauvre.

2.2.3 Dimension Santé

La santé est la dimension la plus difficile à mesurer car il n'existe pas d'indicateur commun à tous les membres du ménage (Alkire, 2013). Cette dimension se mesure habituellement par l'indicateur de la malnutrition ou de la mortalité infantile, mais la non disponibilité des donnés pour ces variables et le contexte du système de santé djiboutien nous conduit à utiliser des variables qui sont à notre disposition.

Assurance maladie
Etre en bonne santé actuellement à Djibouti dépend de la capacité financière des individus pour se soigner. Cela s'explique par le changement structurel de système de santé Djiboutien passé, depuis 1999, d'un système de soins gratuits à la marchéisation. Donc nous retenons dans cet article, l'assurance face à ces charges (dépenses pour des consultations, des médicaments ou même les frais d'un guérisseur traditionnel). On considère pauvre le ménage dont la prise en charge contre les maladies est non assurée par l'État ou par son employeur.

Satisfaction de l'accès aux services de santé
Le paiement au comptant et au moment de la maladie des usagers instauré depuis la marchéisation du système de santé, représente une barrière financière à l'utilisation des services de santé à Djibouti (Guedi Yabeh, 2012). Le non accès aux services de soins constitue une privation.

2.2.4 Dimension éducation

Cette dimension est souvent mesurée au moyen d'indicateurs comme le diplôme obtenu par les individus sortis du système éducatif. Ce choix d'indicateur peut être justifié par le fait qu'on suppose un lien étroit entre la qualité de l'éducation et le niveau de diplôme. Dans notre cas, nous mesurons cette dimension par l'alphabétisation des adultes et la fréquentation de l'école par les enfants, car on considère qu'un parent alphabétisé s'intéresse à l'éducation des enfants plus que celui non alphabétisé.

L'alphabétisation
Sen décrit l'analphabétisme comme un facteur d'exclusion économique pour toutes les activités dans lesquelles la production répond à des spécifications écrites ou s'accompagne de stricts contrôles de qualité. Situation qui se généralise dans le cadre de la mondialisation. De même, la possibilité de lire la presse ou de communiquer par écrit facilite la participation à la politique. Nous mesurons cet indicateur sur le chef du ménage. Le chef du ménage est privé de cet indicateur s'il ne peut ni lire ni écrire et son ménage est considéré privé de l'alphabétisation.

Fréquentation de l'école
Un enfant ayant atteint l'âge de la scolarité et qui ne fréquente pas l'école jusqu'à la huitième année est considéré comme privé de l'éducation et donc pauvre dans cette dimension.

2.3 Choix du poids et seuils des indicateurs dans les différentes dimensions

Les conditions de vie, la santé et l'éducation mesurent la pauvreté multidimensionnelle à Djibouti (première colonne du tableau 2) et peuvent servir à des études comparatives. Dans la construction de Djib-MPI, chaque dimension est équipondérée, comme chaque indicateur dans chaque dimension. Selon cette spécification, la somme des poids doit être égale à 1 ou 100%.

Tableau 2 : Dimensions, indicateurs, poids et seuils pour la construction de MPI

Dimensions	Indicateurs	poids	Seuil de pauvreté
Conditions de vie (1/3)	*Accès à l'eau potable*	1/18	Si la connexion en eau n'est pas un service public
	Assainissement	1/18	Si le ménage n'utilise pas de toilettes avec chasse d'eau et des latrines améliorées ou si les toilettes sont partagées avec d'autres ménages
	Combustible de cuisson	1/18	Si utilisation du charbon ou du bois pour la cuisson
	Accès à l'électricité	1/18	Si le ménage n'a pas accès à l'électricité
	Matériaux de construction des murs extérieurs et les planchers	1/18	Si le sol du logement n'est ni en ciment ou en carrelage et si les murs extérieurs sont construits avec des matériaux de récupération, de l'argile ou de la paille
	Possession des actifs	1/18	Si le ménage n'a pas plus d'une radio, télévision, téléphone, vélo, moto, ou réfrigérateur et ne possède pas de voiture
Santé (1/3)	*Assurance maladie*	1/6	Si la couverture sanitaire contre les maladies n'est pas assurée par l'État ou par l'employeur
	Satisfaction à l'accès aux services de santé	1/6	S'il n'y a pas satisfaction de l'accès aux services de santé
Éducation (1/3)	*Alphabetisation des adults*	1/6	Si le chef de ménage ne peut ni lire ni écrire
	Frequentation de l'école	1/6	Si un enfant parmi le ménage qui a atteint l'âge de la scolarité ne fréquente pas l'école jusqu'à la huitième année

3. RÉSULTATS EMPIRIQUES

3.1 Sélection de la valeur de k

Nous supposons un poids égal (par simplification) pour toutes les dimensions retenues dans la construction de Djib-MPI, et nous établissons un seuil pour chaque indicateur (premier seuil de la méthodologie) afin d'identifier les pauvres dans chaque indicateurs. On fixe le deuxième seuil k, pour l'identification des personnes multi dimensionnellement pauvres. L'application de ce deuxième seuil nous donnera le nombre de dimensions dans lesquelles une personne est privée de biens fondamentaux tels que la santé, l'éducation et les conditions de vie. Cependant, il n'existe pas une démarche spécifique pour la détermination de ce deuxième seuil. Dans la mesure monétaire de la pauvreté, le seuil de pauvreté international est fixé à un revenu de 1,25 $/jour, mais les pays ont leurs propres seuils de pauvreté. Alors que le MPI mondial a un second seuil de 1/3 (k = 33,33%), les MPI nationaux peuvent avoir leurs propres seuils. D'ailleurs, les auteurs de la méthode de double seuil, Alkire et Foster, soulignent que dans la pratique il est utile de calculer les indices pour plusieurs valeurs de k, des contrôles de robustesse peuvent être utilisés pour déterminer une valeur optimale du seuil k. Le tableau 3 indique les valeurs des indices H, A et Mo à diffèrent niveau de k. Quand k=100, A=1 et par conséquent Mo=H, cela signifie que chacune des personnes pauvres a été privée dans tous les indicateurs, alors le MPI est égal à H.

Dans notre cas, la valeur du seuil k est égale à 34, soit 34%. En dessous de ce seuil, pour k compris entre 30 et 33, l'incidence de la pauvreté est très élevée, 84,45% au niveau national et à une intensité peu différente à celui des régions. Nous jugeons donc que k= 34% est décisif pour départager les pauvres et les non pauvres. Ce seuil est mis en évidence dans le tableau 3.

Avant de procéder à la construction des indices synthétiques, nous cylindrons l'échantillon. Comme nous analysons des distributions jointes pour chaque individu, ceci nous permet de vérifier le biais et, finalement, les individus ayant au moins un attribut manquant ne sont pas pris en compte dans le calcul des indices. Ce qui ramène notre échantillon de 6 225 ménages à 2 514. Cette réduction peut affecter la représentativité et avoir un impact lors de la décomposition des indices synthétiques en introduisant un biais dans la répartition par indicateur ou par région. Afin de vérifier ce biais, on teste la différence des proportions par indicateur et par région avant et après la réduction de l'échantillon.

Tableau 3 : Calculs des indices H, A et Mo avec différent niveau de seuil

k	H	A	Mo
10	.9912375	.4761885	.4720159
20	.9615138	.4858284	.4671307
30	.8445475	.5205587	.4396365
32	.8445475	.5205587	.4396365
34	**.7677657**	**.5392825**	**.4140426**
37	.7677657	.5392825	.4140426
40	.5609668	.5947247	.3336208
50	.4693207	.6240705	.2928892
60	.279378	.6835864	.190979
70	.1105742	.7632425	.0843949
80	.0225249	.8526633	.0192062
90	.0025246	.9623866	.0024297
100	.0008154	1	.0008154

Le taux d'incidence de la pauvreté multidimensionnelle (H) calculé avec le seuil de k=34% est alors estimé à 76,78%. Cela suppose que 76,78% des ménages sont privés à 34% des indicateurs ou plus. Cependant, la proportion donnée par l'indice H ne renseigne pas exactement sur combien de dimensions ou d'indicateurs les pauvres sont privés des besoins fondamentaux. Cette critique est comblée par le calcul de l'intensité qui reflète le nombre moyen des privations subies par les personnes pauvres. Le tableau 4 indique que les 76,78% des ménages identifiés pauvres sont privés en moyenne dans 53,92% des indicateurs de Djib-MPI. Quant à Mo, ce n'est autre que la proportion ajustée en tenant compte de l'incidence et de l'intensité de la pauvreté. Ce qui signifie que les ménages identifiés pauvres subissent 41,40% des privations possibles. Le calcul de ces indices s'avère nécessaire dans le cadre de ciblage des pauvres dans les dimensions où ils sont privés le plus. Pour éclairer les politiques, nous analyserons la décomposition de l'incidence, de l'intensité et de Mo, par indicateur et par région.

Tableau 4 : Calculs des indices H, A et Mo avec le seuil de k = 34%

k	H	A	Mo
34	.7677657	.5392825	.4140426

3.2 Répartition de d'incidence par indicateurs de Djb-MPI

Le tableau 5 indique la proportion de la population pauvre pour chaque indicateur. L'incidence de la pauvreté est plus accentuée dans l'indicateur assurance maladie avec 96,87%. Les privations dans les indicateurs possession des actifs par les ménages et accès aux services de santé, respectivement 88% et 64,74%, sont très élevées. Bien que les motifs de privation des ménages puissent différer en fonction de leur milieu de résidence (rural et urbain), on estime que le renchérissement des prix des actifs et la marchéisation du système de santé djiboutien rendent difficile l'accès des ménages à ces besoins.

Tableau 5 : Taux d'incidence (H) brut des privations dans les indicateurs

indicateurs	H
fréquentation de l'école	4,78%
alphabétisation	47,47%
assurance maladie	96,87%
accès aux services de santé	64,74%
accès à l'eau potable	15,43%
assainissement	27,76%
combustible de cuisson	13,84%
accès à l'électricité	33,98%
matériaux de construction	29,68%
possession des actifs	88,00%

À la différence du taux d'incidence brut par indicateur, le taux d'incidence sur chaque indicateur représente la proportion de la population multidimensionnellement pauvre par rapport au seuil établi (k=34%) et en même temps privée des besoins fondamentaux dans l'indicateur de la dimension concernée. On notera ce taux, cH pour le différencier de H. Les privations multidimensionnelles des non-pauvres ne sont pas incluses dans le calcul de cH. Les taux d'incidence par indicateurs restent quasiment inchangés (tableau 6) sauf pour l'assurance maladie, la possession des actifs et l'accès aux services de santé,

avec respectivement 55,64%, 43,81% et 54,34%. Soit une diminution d'environ 40%. Les privations dans ces indicateurs touchent tant des pauvres multidimensionnels que des non-pauvres. Évaluant la contribution de chaque indicateur à la pauvreté multidimensionnelle (Mo), l'indicateur possession des actifs par les ménages a une faible contribution à Mo. Cela s'explique car cet indicateur n'a pas le même poids par rapport aux indicateurs de la santé. Rappelons que $Mo = cH_d*(W_d/D)$, où W_d est le poids accordé à la dimension d. Les indicateurs de la santé, suivis par l'alphabétisation des adultes et la possession des actifs chez les ménages, contribuent le plus à la pauvreté multidimensionnelle à Djibouti.

Tableau 6 : Taux d'incidence (H) et contribution de chaque indicateur au Djib-MPI avec le seuil de k=34%

indicateurs	H (censuré)	contribution
fréquentation de l'école	4,22%	1,91%
alphabétisation	42,33%	18,82%
assurance maladie	55,64%	30,54%
accès aux services de santé	43,81%	23,51%
accès à l'eau potable	13,67%	1,93%
assainissement	25,16%	3,53%
combustible de cuisson	12,29%	1,76%
accès à l'électricité	30,56%	4,31%
matériaux de construction	26,51%	3,76%
possession des actifs	54,34%	9,94%
total	-	100,00%

3.3 Étude de la décomposition des indices de Djb-MPI

Dans cette section, nous étudions la décomposition de l'indice MPI, pour montrer les disparités de la pauvreté multidimensionnelle selon les milieux de résidence des ménages, les régions et les différents indicateurs prise en compte dans la construction de Djib-MPI.

Nous analysons en premier lieu, les valeurs des indices H et Mo par milieu de résidence des ménages (tableau 7), avec le seuil sélectionné de k=34%. Il en découle que le milieu rural est le plus touché par la pauvreté multidimensionnelle (95,98%), les ménages ruraux subissent en moyenne plus de privations (69,03%) que les urbains (53,69%). Cette large différence entre les deux milieux trouve son explication dans divers facteurs : manque d'opportunité d'emploi dans le milieu rural, éloignement de la population rurale des services sociaux de base, ou encore manque de biens matériels pour avoir une bonne condition de vie. La population rurale dans les régions de l'intérieur du pays, quasiment composée d'éleveurs de bétail, est exposée aux catastrophes naturelles telles la sècheresse, les inondations… Fragilisée par ces fléaux, la population rurale connaît depuis une dizaine d'années un exode massif vers le milieu urbain. Sans doute cela constitue un indicateur de l'anémie du niveau de vie dans les campagnes. Cela peut suggérer que le milieu urbain bénéficie plus de l'amélioration des conditions de vie que le milieu rural.

Tableau 7 : Décomposition en milieu rural et urbain avec k=34%

Milieu	H	A	Mo
Urbain	76,77%	53,69%	41,22%
Rural	95,88%	69,03%	66,19%
National	77,21%	54,13%	41,80%

Les régions de l'intérieur sont composées de « chefs-lieux » dépourvus d'infrastructures dignes d'une ville. Djibouti concentre 77% de la population. L'analyse de la décomposition de Djib-MPI par régions est similaire à celle faite selon les milieux de résidence des ménages (urbain/rural). Le tableau 8 montre une accentuation de la pauvreté dans les régions de l'intérieur avec plus d'incidence qu'au niveau national.

Tableau 8 : Décomposition par région avec le seuil de k=34%

Region	H	A	Mo
Djibouti	76,136%	53,160%	40,474%
Ali-Sabieh	84,415%	63,669%	53,746%
Dikhil	81,053%	60,068%	48,687%
Tadjourah	87,931%	63,375%	55,726%
Obock	84,225%	58,506%	49,277%
Arta	78,187%	65,570%	51,268%
National	76,777%	53,928%	41,404%

La décomposition de l'indice composite Djib-MPI dans l'espace permet de créer une carte de la pauvreté afin de mettre en place des analyses politiques, mais celle-ci doit être complétée par une décomposition en termes d'indicateurs ou de dimensions pour connaitre les privations subies par les ménages dans ces zones identifiées prioritaires. La population identifiée pauvre tant dans les régions de l'intérieur que dans la capitale, souffre d'un manque d'assurance-maladie et d'accès aux services de santé (tableau 9). La population pauvre vivant dans les régions de l'intérieur connaît des conditions de vie déplaisantes en comparaison avec celles de la population pauvre vivant dans la région de Djibouti.

Tableau 9 : Décomposition par région et par indicateurs de l'incidence (H) avec k= 34%

Region / Indicateurs	Djibouti	Ali-Sabieh	Dikhil	Tadjourah	Obock	Arta	Total
fréquentation de l'école	4,76%	4,68%	6,13%	1,93%	3,47%	2,68%	4,78%
alphabétisation	46,08%	68,88%	58,68%	59,55%	63,70%	66,42%	47,47%
assurance maladie	96,82%	96,41%	97,43%	99,99%	95,49%	99,99%	96,87%
accès aux services de santé	65,55%	49,82%	55,63%	68,33%	49,85%	66,09%	64,74%
accès à l'eau potable	12,35%	56,82%	48,71%	52,54%	33,61%	43,33%	15,43%
assainissement	26,16%	61,39%	35,89%	49,58%	38,71%	26,72%	27,76%
combustible de cuisson	10,11%	45,59%	44,91%	76,92%	65,23%	18,57%	13,84%
accès à l'électricité	31,94%	56,27%	54,18%	60,31%	53,60%	63,95%	33,98%
matériaux de construction	28,64%	53,22%	32,70%	44,71%	39,00%	21,92%	29,68%
possession des actifs	87,49%	96,00%	93,95%	93,41%	91,57%	78,10%	88,00%

CONCLUSION

L'indice composite de la pauvreté multidimensionnelle à Djibouti (Djib-MPI) construit dans cette étude, reflète des disparités de la pauvreté en fonction de l'espace et des dimensions prises en compte. Les résultats fournis en calculant les indices H, A et Mo diffèrent largement entre les milieux de résidence et entre les indicateurs. La structure des dimensions et indicateurs sélectionnés dans Djb-MPI, calquée sur celle du MPI standard, pourrait faire l'objet d'une comparaison régionale ou internationale. Néanmoins l'intégration de certains indicateurs comme l'emploi et la sécurité, primordiaux dans l'analyse du bien-être des individus, a été difficile par manque de données. La question des inégalités entre les pauvres n'est pas abordée dans cette étude. En conséquence, des améliorations du Djib-MPI s'imposent, d'une part, sur l'élargissement des dimensions (emploi, sécurité…) et, d'autre part, dans l'applicabilité de cette méthodologie à d'autres domaines que la mesure du bien-être, comme par exemple le suivi et l'évaluation des programmes de lutte contre la pauvreté. Toutefois, l'indice composite calculé avec la méthode d'Alkire et Foster, permettra aux décideurs politiques, aux ONG, aux agences sociales intervenants dans la lutte contre la pauvreté, une allocation efficace des ressources attribuées aux pauvres, une identification des interconnections entres les privations subies par les pauvres et l'impact de ces programmes dans le temps.

À Djibouti, les programmes de lutte contre la pauvreté n'ont pas de fondement méthodologique. Notamment le programme de réduction de la pauvreté urbaine, canalisé par le projet de développement urbain intégré, s'opère sur un champ d'action plus large que le programme consacré aux milieux ruraux. Le premier a pour objectifs d'accroitre les revenus des pauvres et d'améliorer l'offre de services urbains de base, alors que les actions dans le milieu rural se limitent à l'octroi de denrées alimentaires ou à l'électrification par l'énergie solaire. En revanche, l'efficacité de la politique de lutte contre la pauvreté implique que les opérations d'assistance sociale soient ciblées sur les régions, ou sur des groupes de ménages pour lesquels l'intensité de la pauvreté est très élevée, afin que la satisfaction de leurs besoins fondamentaux exerce la plus forte incidence en termes de réduction de la pauvreté au niveau national. Il est donc envisageable que les politiques sociales de lutte contre la pauvreté s'orientent vers les zones rurales en créant, par exemple, des centres de métiers ruraux pour inciter les ménages pauvres de ces zones à se former afin de subvenir eux mêmes à leurs besoins fondamentaux. La marchéisation du système de santé djiboutien a rendu les services de santé les plus demandés inabordables pour les ménages à faible capacité contributive. Dès lors, des subventions de la part de l'État dans ce domaine et la restauration du système de carte d'assurance-maladie devraient être envisagées.

L'utilisation de cette méthodologie, pour étudier la pauvreté multidimensionnelle à Djibouti, a permis de compléter l'analyse monétaire de la pauvreté et a donné un sens plus large à la notion de la pauvreté, assimilée jusqu'alors au seul manque de revenu.

BIBLIOGRAPHIE

ALKIRE S., SETH S. (2013) Muldimensional poverty reduction in India between 1999 and 2006: where and how? OPHI working paper series, n° 60, University of Oxford.

ALKIRE S., FOSTER J. (2007) Counting and multidimensional poverty measurement, OPHI working paper series, n° 7, December, University of Oxford.

ALKIRE S. (2005) why the capability approach? *Journal of human development*, vol. 6, n° 1, March, 115-135.

ALKIRE S. (2007) Choosing dimensions: the capability approach and multidimensional poverty, Chronic poverty research center, working paper n° 88, August.

ALKIRE S., SANTOS E. M. (2013) A Multidimensional approach: Poverty measurement & Beyond, social indicators research, springer, vol. 112, June, 239-257.

BAD (Banque Africaine de Développement) (2011) *Rapport annuel*.

FOSTER J. (2011) Understandings and misunderstandings of multidimensional poverty measurement, Institute for international economic policy working paper series-May 2011-18.

FOSTER J. (2007) A Report on Mexican Multidimensional Poverty Measurement, OPHI Working Paper n° 40, University of Oxford.

GUEDI YABEH M. (2012) *La marchéisation du système de santé à Djibouti : impacts économiques et sociaux*, thèse de doctorat en science économique, Université du Littoral Côte d'Opale.

FOSTER J., GREECK J., THORBECKE E. (1984). A class of decomposable poverty measures, *Econometrica*, vol. 52, n° 3, 761-766.

KAKWANI N. (1980) On a class of poverty measures, *Econometrica*, vol. 48, n° 2, 437-446.

SEN A. K. (1976) Poverty: An ordinal approach to measurement, *Econometrica,* vol. 44, 219-231.

SOURAYA HOUSSEIN H. (2007) Djibouti: économie du développement et changements institutionnels et organisationnels, 25p.

SETH S., ALKIRE S. (2009) Measuring multidimensional Poverty in India: a new proposal, OPHI working paper n° 15, September, University of Oxford.

La pauvreté : entre absence de revenu et absence de capabilités

Abdelhamid NECHAD[1] et Tarik KASBAOUI[2]

La nature des existences réelles a toujours intéressé les penseurs du social au fil des siècles. Si les critères courants du progrès économique, reflétés par une nuée de statistiques « clés en main », se sont concentrés sur la croissance « d'objets de confort » inanimés (tel que le PNB et PIB qui sont au cœur d'innombrables études économiques sur le développement), cette focalisation ne pourrait être justifiée en dernière analyse (si elle peut l'être) que par l'impact desdits objets sur les vies humaines qu'ils influencent, directement ou indirectement et l'intérêt de les remplacer par des indicateurs directs de la qualité de la vie, du bien-être et des libertés dont les vies humaines peuvent jouir, est de plus en plus reconnu.

Même les inventeurs de l'estimation quantitative du revenu national, qui a fait l'objet de tant d'attention et d'adhésion, ont tenté d'expliquer que leur centre d'intérêt ultime était la richesse des existences humaines, bien que ce soit leurs indices et non leurs motivations qui ont largement marqué les esprits. William Petty, par exemple, le pionnier de la mesure du revenu national au XVIIe siècle (il a proposé des moyens de l'évaluer tant par la méthode des *« revenus »* que par celle des dépenses, comme on dit aujourd'hui) formulait ainsi son intention : examiner si « les sujets du roi » se trouvaient « dans une situation aussi mauvaise que l'on dit des gens mécontents ». Sur quoi, il expliquait les différents déterminants de la situation du peuple, dont « la sécurité commune » et le « bonheur particulier de chaque homme » (Hul, 1899). Cette motivation profonde a souvent été ignorée dans l'analyse économique où les moyens d'existence sont le centre et le point d'aboutissement de la recherche. Or, il importe de ne pas confondre les fins et les moyens. Il ne faut donc pas prêter aux revenus, à la prospérité, une importance intrinsèque, mais il faudra les évaluer en fonction de ce qu'ils aident à construire, en particulier des vies dignes d'être vécues. Avoir un revenu décent aide à éviter une mort prématurée. Mais cette entreprise dépend aussi d'autres caractéristiques, notamment de l'organisation de la société, dont la santé publique, la garantie des soins médicaux, la nature de l'éducation et du système scolaire, l'ampleur de la cohésion et de l'harmonie sociales, etc. Regarder uniquement les moyens d'existence ou observer directement les vies que les gens parviennent à mener constitue une vraie différence (Sudhir et Ravallion, 1993).

Ces constatations font apparaitre le contraste entre les approches fondées sur l'utilité et les ressources et l'approche par les capabilités dont l'initiateur est Amartya Sen (Prix Nobel d'économie en 1998).

Dans son ouvrage « un nouveau modèle économique », Sen propose d'abandonner la focalisation sur les moyens d'existence pour s'intéresser aux possibilités réels de vivre. Et cela induit aussi un changement par rapport aux méthodes d'évaluation orientées vers les moyens, notamment celle qui se concentre sur ce que John Rawls appelle les « biens premiers », qui sont des moyens d'ordre général comme le revenu, la fortune, les pouvoirs et prérogatives des fonctions, les bases sociales du respect de soi, etc.

L'approche par les capabilités tente donc de corriger cette concentration sur les moyens et elle insiste sur la possibilité de réaliser effectivement les fins et sur la liberté concrète d'atteindre ces fins raisonnées.

La première partie mettra en lumière les imperfections des indicateurs monétaires traditionnels ainsi que les difficultés à mesurer les différentes dimensions de la pauvreté. Sen soutient que la pauvreté est bien plus qu'une idée d'inadéquation des moyens économiques de l'individu mais en fait le manque fondamental qu'implique la pauvreté, c'est celui de la capabilité minimale adéquate. La deuxième partie insiste sur le caractère fécond du concept de pauvreté située (Zaoual, 2002a et b, 2000). La troisième partie présente l'approche par les capabilités et la quatrième en révèle l'opérationalité.

[1] Université Hassan II-Mohammedia. Nechad22@yahoo.fr
[2] Université Chouaib Doukkali. Tarik.kasbaoui@gmail.com

1. LES ANTINOMIES DES INDICATEURS TRADITIONNELS

Après la Deuxième Guerre mondiale, la croissance économique a été placée au centre de la lutte contre la pauvreté. En effet, la croissance était considérée comme le moyen de réaliser le développement. Ainsi, le taux de croissance du PIB par habitant est devenu l'unique mesure de la pauvreté.

Pigou était le premier à s'appuyer sur le revenu pour mesurer la prospérité et le bien-être. Il décrivait la prospérité économique comme la partie mesurable du bien-être humain, la partie qui pourrait être comparée avec l'étalon argent.

Toutefois, les processus de production et de distribution influencent le revenu des individus et des ménages. Le revenu est donc aussi un indicateur de l'activité économique. Le revenu au niveau national (PNB, ainsi qu'il a été appelé) s'est transformé en une mesure de l'activité de la masse totale des biens et services produits, pondérés par leurs quantités et prix respectifs, plutôt qu'une mesure du bien-être individuel.

Le PNB par tête s'obtient en divisant le PNB par le nombre d'habitants du pays. Par conséquent, un pays peut d'une année à l'autre voir son PNB augmenter et son PNB par tête diminuer si sa population augmente plus rapidement que sa production. Pour les pays de l'OCDE, les relations commerciales internationales sont telles qu'il a fallu utiliser à la place du PNB le PIB, qui est la somme des valeurs ajoutées créées à l'intérieur des frontières, quelle que soit la nationalité des personnes qui les créent. C'est le critère de résidence qui prime.

Il convient de souligner que le PNB ou le PIB indiquent une « production » et non pas « un niveau de vie ». Selon certains auteurs, pour obtenir le niveau de vie d'un pays en fonction de son PNB, il faut appliquer des coefficients allant de moins trois à cinq suivant le poids du capital accumulé dans le passé, les régimes politique et économique du pays, ses éléments géographiques et climatiques, la valeur de la monnaie et le poids du secteur informel.

En toute hypothèse, il existe une certaine corrélation entre pauvreté et bas revenu. Le revenu est la source du pouvoir d'achat, d'accès à la consommation et à l'épargne. Dans les sociétés où les valeurs marchandes sont dominantes, « un bas revenu limite l'accès au marché et peut déterminer un statut social peu valorisé ; il est facteur d'exclusion plus ou moins marquée » (Milano, 1988, 57). Néanmoins, on ne peut avancer l'idée d'existence d'une forte causalité entre un PNB par tête bas et la pauvreté. On ne peut prétendre qu'une personne tributaire d'un bas revenu soit qualifiée automatiquement de pauvre. D'une part, le revenu n'est que l'élément monétaire de la dotation en ressources de chaque individu. Divers éléments accentuent ou atténuent les conséquences d'un bas revenu : l'autoconsommation, les contre-prestations réciproques, l'existence d'un patrimoine, la constitution de réseaux de solidarité familiaux ou extra-familiaux, etc. D'autre part, le revenu n'est pas une composante nécessairement déterminante d'une situation de pauvreté. Dans l'optique *« ressources »,* le niveau du revenu à un moment donné n'indique rien quant aux perspectives des revenus futurs, ce qui serait sans doute plus légitime. En outre, comme le démontre Amartya Sen (2000b, 121) dans son ouvrage « *Un nouveau modèle économique* », un même revenu peut avoir des significations différentes selon l'âge, le statut, les aspirations, etc.

Le calcul du PNB par tête fait l'objet de plusieurs difficultés statistiques. Dans son ouvrage *«Vers un nouveaux système de mesure »,* réalisé conjointement avec Amartya Sen et Jean Paul Fitoussi, Joseph Stiglitz pose la question suivante : « Quelle signification revêt le calcul de l'importance d'un flux de production physique si l'on ne tient pas compte des conditions de sa production et de sa répartition entre les hommes concernés ? » (Stiglitz, Sen et Fitoussi, 2009, 23). Ainsi, il convient de souligner que le problème de la répartition de la richesse nationale pose de sérieuses difficultés. En effet, un taux de croissance du PNB par tête peut donner une image très flatteuse du développement effectif et donc des stratégies de lutte contre la pauvreté. Ajouter à cela le fait que l'opposition entre richesse nationale et bien-être humain est très frappante. Elle se manifeste dans les pays dont les revenus tirés de l'exportation furent fortement accrus par l'augmentation des prix du pétrole depuis 2003. Pour de nombreux pays arabes, le PNB par tête s'élève brusquement à des niveaux supérieurs à ceux des plus riches des États occidentaux. Or, ces même pays abritent parfois les communautés les plus pauvres du globe. Pour Joan Robinson (1980, 43) « La croissance économique, lorsqu'elle s'est produite, a rarement résolu les problèmes sociaux urgents et, le plus souvent, n'a pas touché la masse de la population des pays en voie de développement. En aggravant les disparités économiques et en ne résolvant pas des problèmes tels que le chômage, la malnutrition, la maladie et l'insuffisance du logement, la croissance économique a souvent aggravé les problèmes sociaux et

les tentions ». Le même point de vue a été défendu par Wolfgang Sachs et Gustavo Esteva (1996, 121) dans leur ouvrage « *Les ruines du développement* ». Selon ces derniers « Depuis la montée du prolétariat et, plus tard, dans l'État providence, la pauvreté fut interprétée comme un manque de pouvoir d'achat, lequel devait être éliminé par la croissance économique. Sous la bannière de la lutte contre la pauvreté, la transformation forcée de nombreuses sociétés en économies d'argent peut être menée comme une croisade morale ; qui pouvait se dérober à un appel si justifié à l'expansion économique ? ».

Outre les inégalités que dissimule la mesure de la pauvreté à partir du PNB par tête, celui-ci inclut tous les biens et services qui sont produits et commercialisés, y compris des produits nocifs qui polluent l'atmosphère ou altèrent la santé. Le PNB par tête mesure la production mais fournit peu d'informations sur les populations ou sur l'état de l'environnement où elles vivent. Dans le cas où une détérioration de l'environnement provoque des maladies, entraînant ainsi une augmentation des dépenses de santé et, par suite, du PNB, cet accroissement du PNB sera interprété comme un signe de progrès et donc de recul de la pauvreté, au moment où la situation réelle de la population et de son environnement s'est dégradée. Selon le rapport mondial sur le développement humain de l'année 2010, plusieurs tentatives de recalculer les statistiques du revenu national en tenant compte de la dépréciation du capital naturel ont été faites. Une des toutes premières études réalisées dans ce sens, au Costa Rica, montre que de 1970 à 1990, la dépréciation cumulée de ses forêts et de ses réserves pétrolières atteint plus de 5 milliards de dollars. Cette dégradation équivaut à environ 6% du PIB total du Costa Rica pour cette période. Toujours selon le même rapport, en Indonésie, de 1971 à 1984, la dépréciation cumulée des forêts, des sols et des ressources pétrolières s'élève à 96 milliards de dollars, soit environ 9% de son PIB pour cette période.

Il est donc communément admis que l'approche monétaire de la pauvreté basée sur le revenu repose sur une conception étroite du bien-être et, parce qu'elle est indirecte, réduit notre compréhension de ce phénomène à ce que les individus *ont* ou *n'ont* pas. La pauvreté est un phénomène bien plus large qui se manifeste dans divers domaines sous la forme de déprivations diverses et de besoins non satisfaits qui empêchent les individus de vivre une vie normale et décente ou de participer aux activités ordinaires de la société (Alcock, 2006 ; PNUD, 1997 ; Dickes, 1989). Pour cette raison, on a conclu qu'un passage à des approches multidimensionnelles et directes peut s'avérer plus satisfaisant dans la manière de concevoir la pauvreté car reposant sur un objectif beaucoup plus large.

À ce niveau, il convient de distinguer deux approches. D'abord l'approche en terme de pauvreté située, celle-ci insiste sur la prévalence de la construction sociale de la pauvreté puisqu'on ne va pas isoler un phénomène comme la privation du milieu dans lequel celui-ci s'est produit et a évolué contrairement à ce que prétendent les utilitaristes. Cette conception plus large, qui s'applique en priorité aux pays en développement, permet d'intégrer certaines dimensions qui ne sont pas utilisées chez Townsend (1979) dans l'évaluation de la pauvreté comme la culture, les croyances et le capital social.

Le second courant est issu des travaux d'Amartya sur l'approche par les capabilités qui sont à la base de l'élaboration par le PNUD des concepts de développement humain et de pauvreté humaine. La pauvreté se définit, dans ce cas, comme une insuffisance en termes de capabilités de base susceptibles de permettre à une personne la réalisation de ce que Sen appelle des accomplissements. L'objectif d'Amartya Sen est de remettre en cause la pertinence de la variable « revenu » dans l'évaluation de la pauvreté. Cet examen critique s'applique à toutes les mesures différentes qui, partageant cette vision, conçoivent la pauvreté en termes de faiblesse de revenu.

2. DE LA PAUVRETÉ SITUÉE

Pour cerner des situations comme celle de la privation, nous partons de la question suivante : peut-on se limiter au modèle standard du marché pour comprendre la nature profonde de la pauvreté ?

Le déterminisme des stratégies des institutions de Bretton-Woods s'est heurté, à plusieurs reprises, à la complexité des terrains étudiés et des faits, ce qui s'est traduit dans les pays les plus pauvres de la planète par une plus grande pauvreté. Il suffit de rappeler que les travaux d'Amartya Sen confirment le réductionnisme de la conception utilitariste du marché quant à sa façon de traiter la nature et les causes de la prospérité des nations.

Au départ, toutes les politiques de développement avaient pour slogan « au nom de la lutte contre la pauvreté » (Zaoual, 2000). Pour Hassan Zaoual, la pauvreté est appréhendée de façon simpliste. Pour les experts des institutions de Breton-Woods, il s'agit d'une simple « catégorie économique »

qu'on peut calculer à partir du paramètre « revenu », tandis qu'à travers une enquête menée dans la région de Sefrou, nous sommes parvenus à la conclusion que la pauvreté est par nature multidimentionnelle.

La mesure de la pauvreté et son analyse nécessitent une adaptation à la grande diversité des individus et des populations étudiées. Ce qui nous a poussé, d'ailleurs, à introduire le concept de « pauvreté située ». Le principe de diversité a retenu l'attention d'Amartya Sen puisqu'il apparaît récurrent dans l'argumentation de ce dernier. Celui-ci entame son ouvrage *« Repenser l'inégalité »* par la formule suivante : « Les êtres humains sont différents entre eux. Nous nous distinguons les uns des autres par des caractéristiques non seulement externes (la fortune reçue en héritage, le milieu naturel et social où nous vivons), mais aussi personnelles (l'âge, le sexe, la vulnérabilité aux maladies, les aptitudes physiques et intellectuelles). Pour déterminer ce qu'exige l'égalité, il faut donc tenir compte de cette diversité humaine » (Sen, 2000a, 79).

Les constatations d'Ibn Khaldoun « père de l'histoire » sont très éclairantes sur ce point. Ce grand historien du XIVe siècle procède par une analyse comparative entre les habitudes alimentaires des populations du Hijaz (l'Arabie Saoudite) et celle des Shanhajas, peuples voilés du Sud du Maghreb. Il émet l'avis que la faim est une bénédiction pour la vie des premiers du point de vue tant physique que mental. Selon Majid Rahnema (1991, 13) « En général, observe Ibn Khaldoun, les gens qui manquent de grains et de condiments et peuplent les déserts, se portent mieux que les habitants des plateaux qui mènent une vie facile : leurs teints sont plus purs, leurs corps plus sains, leurs types humains mieux proportionnés et plus beaux, leur comportement sans démesure, et leurs facultés plus réceptives et plus perspicaces en savoir. C'est une constatation confirmée depuis des générations. » Ceci vient légitimer le point de vue de l'approche sitologique de la pauvreté, selon laquelle la pauvreté ne peut être réduite à une formule générale et universelle, dans laquelle intervient uniquement la variable « revenu », pour être interprété ensuite comme signe de privation. C'est tout le vécu de l'individu et son environnement qui sont à prendre en considération. Il est donc nécessaire d'adapter l'analyse économique de la pauvreté au contexte du site d'appartenance. Selon son principe de « relativisme doux », l'approche en terme de pauvreté située énonce que chaque site, tout en étant ouvert aux changements, présente des singularités qui imprègnent les comportements individuels et collectifs des gens dans un espace donné. « Les politiques de développement ont fait de nombreuses "erreurs de site" dans la mesure où elles ont tendance à être parachutées du sommet vers la base au lieu de privilégier l'écoute et la libre participation des populations concernées » (Zaoual, 2002a, 20). Le rapport mondial sur le développement humain de l'année 2010 souligne que « Les secteurs des médias, de l'information et des loisirs qui grâce à leurs moyens considérables, sont présents dans le monde entier, peuvent puissamment aider à éradiquer ou à faire reculer la pauvreté. Ils façonnent non seulement l'information et les loisirs, mais aussi une culture et des valeurs nouvelles. Nous avons besoin de valeurs qui tolèrent la diversité culturelle et respectent la dignité des pauvres, afin de renforcer la solidarité avec ces derniers et de mobiliser les individus, les communautés, les entreprises et d'autres encore contre la pauvreté » (PNUD, 2011, 57). Il stipule également que « des stratégies ciblées sont nécessaires pour que le modèle de croissance soit bénéfique aux pauvres et pour que les ressources générées soient investies dans des potentialités humaines. La croissance ne suffit pas. Seule, elle peut être sans égards (les perdants se retrouvent dans une misère noire), sans emplois (quasiment aucun emploi n'est créé), sans participation (les individus ne sont pas associés aux processus décisionnels), sans avenir (l'environnement des générations futures est détruit) et sans racines (l'histoire et les traditions culturelles disparaissent » (PNUD, 2011, 33). Comme Amartya Sen, Hassan Zaoual suppose qu'il est nécessaire pour le pauvre de disposer d'un espace de liberté afin qu'il puisse mieux agir, puisque l'effet d'éviction finit tôt ou tard par réapparaître sous la forme d'une non-participation qui nuit à la performance économique et à l'accumulation locale des compétences au travers des projets économiques censés répondre aux causes de la pauvreté. Selon le même auteur, la compétence postulée des « experts » entretient l'incompétence des acteurs du site et c'est ainsi que le pauvre devient non pas un citoyen mais un client du social et des institutions. Celles-ci exercent leur expertise sans remédier aux problèmes qui légitiment leur existence.

On constate donc l'émergence d'une nouvelle tendance axée sur la reconnaissance du rôle que peuvent jouer les cultures et les croyances locales dans le processus de lutte contre la pauvreté, ce qui s'avère déjà une première sur le chemin d'une nouvelle conception de lutte contre la pauvreté et qui se veut *située* et donc ouverte sur les dimensions anthropologiques et culturelles du site d'appartenance. Cela vérifie les apports de l'approche par les capabilités pour laquelle une meilleure analyse de la privation suppose une meilleure connaissance des terrains et des populations étudiées.

3. L'APPROCHE PAR LES CAPABILITÉS

Ces dernières années ont donné lieu à un intérêt croissant autour du concept *« capabilités »* introduit par Amartya Sen (2000a). Si le prix, en mémoire d'Alfred Nobel, que Sen obtint en 1998 de la part de la Banque de Suède en est une preuve symbolique, c'est certainement l'utilisation de plus en plus répandue de cette approche parmi les chercheurs et les institutions dans la manière d'appréhender les questions liées au bien-être, à la pauvreté ou aux inégalités qui en témoigne le mieux.

L'approche par les capabilités se fonde sur des préoccupations éthiques liées à l'équité sociale. En effet, au début de son raisonnement, Amartya Sen se pose la question de savoir quel est l'attribut qu'une société doit chercher à égaliser dans une optique de justice sociale. Partant d'une critique argumentée des propositions faites à ce sujet par les deux approches éthiques dominantes de l'époque, l'utilitarisme (Bentham, 1789) et la théorie Rawlsienne de la justice (Rawls, 1971), il propose l'espace des fonctionnements et des capabilités comme espace d'évaluation adéquat des questions liées au bien-être, à la pauvreté et aux inégalités. Ainsi, dans le domaine de la justice sociale, cette approche constitue un nouveau paradigme et une réelle alternative à l'orthodoxie utilitariste.

L'approche par les capabilités constitue un cadre élargi et normatif pour l'évaluation des questions au bien-être des individus, aux arrangements sociaux, à la mise en place de politiques et aux changements dans la société sur la base de ce que les individus sont capables de faire et d'être et de l'étendue de la liberté dont ils jouissent pour promouvoir et atteindre les objectifs qu'ils valorisent. Cette approche part du constat simple que le niveau de vie d'un individu est directement relié aux différents états et actes qu'il peut atteindre ou réaliser. Sen nomme « fonctionnement » ou réalisations ces états et actes que les individus réalisent effectivement. Pour Sen (1993, 45) « la thèse, c'est que les fonctionnements sont constitutifs de l'existence de la personne, et que l'évaluation de son bien-être doit nécessairement prendre la forme d'un jugement sur ces composantes ». La capabilité de fonctionner constitue l'ensemble des opportunités réelles qui s'offrent à l'individu et représente les diverses combinaisons de fonctionnements (états et actions) que l'individu peut accomplir. La capabilité est, par conséquent, un ensemble de vecteurs de fonctionnement qui indique qu'un individu est libre de mener tel type de vie.

Ainsi, à un niveau conceptuel, la principale innovation de l'approche par les capabilités est l'adoption d'un espace informationnel élargi, plus vaste que celui de l'approche traditionnelle, pour traiter d'un ensemble de questions normatives (Farvaque, 2009). Comme le souligne Robeyns (2005a), les deux points centraux de cette approche sont l'accent mis dans la distinction entre les moyens (*means*) et les fins (*ends*), d'une part, et entre la liberté substantive (*capabilities*) et les fonctionnements (*outcomes*), d'autre part.

Les ressources sont les biens et services (*commodities*), marchands ou non, que l'individu a à sa disposition, comme par exemple de la nourriture ou un vélo. Ces biens ont une valeur instrumentale plutôt qu'intrinsèque car ce qui importe, c'est la manière dont on peut les utiliser. Aussi, à la manière de Gorman (1956) et Lancaster (1966, 66), il différencie les ressources de leurs caractéristiques qui en constituent les propriétés désirables et qui déterminent l'utilisation qu'on peut faire du bien. Ce sont ces fonctionnements qui ont une valeur intrinsèque. Un vélo permet à son propriétaire de se déplacer, la nourriture permet de satisfaire la faim, mais aussi de procurer le plaisir de manger et de créer un support social à travers l'organisation d'un repas. Ainsi, les caractéristiques des biens (vélo) fournissent la possibilité aux individus de mettre en œuvre le fonctionnement associé (se déplacer).

Cependant, Sen (1993, 114) fait remarquer que la relation entre revenu (et autres ressources), d'un côté, et accomplissements individuels et libertés, de l'autre, n'a rien d'automatique, de permanent, ou d'inévitable. En effet, posséder un bien est différent de l'aptitude à bénéficier de ses caractéristiques. Il n'est pas suffisant de connaître la quantité de nourriture dont quelqu'un dispose pour juger de la manière dont il est nourri. L'exemple bien connu de Sen est celui d'un individu souffrant d'une maladie parasitaire qui rend difficile la digestion des aliments. Cette personne pourra souffrir de malnutrition, même si elle a à sa disposition une quantité de nourriture qui permettrait à un individu ne souffrant pas de cette maladie d'être bien nourri. Ainsi, l'information fournie par la possession de biens se révèle insuffisante pour juger du niveau de vie ou du bien-être de quelqu'un car elle ne tient pas compte de la relation entre les biens et les fonctionnements.

Pour pouvoir tenir compte de cette relation contingente, Sen introduit au cœur de son approche un ensemble de facteurs de conversion, internes ou externes, qui déterminent les possibilités de conversion des caractéristiques des ressources en fonctionnements. En premier lieu, cette transformation va être influencée par des facteurs de conversion personnels liés aux caractéristiques internes de l'individu (aptitudes physiques, intellectuelles, métabolisme, etc.). Une personne souffrant d'un handicap moteur ne pourra pas réaliser la caractéristique « se déplacer » que possède le bien « vélo ». Dans le cas de la nutrition,

le métabolisme, l'âge, le sexe, le niveau d'activité ou les conditions de santé sont autant de conditions qui vont influencer la manière dont l'individu va effectivement convertir des ressources (nourriture) en fonctionnements (être bien nourri). De plus, l'âge et le sexe déterminent des besoins spécifiques dont le revenu ne rend pas compte (enfants jeunes, personnes âgées, maternité, obligations familiales).

Les autres facteurs de conversion sont externes et mettent en avant l'influence que les caractéristiques sociales (politiques, normes sociales, relation de pouvoir) et environnementales (climats, infrastructures, bien publics) peuvent exercer. Les règles sociales et les traditions d'un pays peuvent contraindre les comportements des femmes et ainsi réduire leur ensemble de fonctionnements potentiels. De même, les déplacements à vélo peuvent dépendre des conditions climatiques et de la praticabilité des routes d'un pays, la capacité à se nourrir des problèmes de sécheresse ou d'inondation et celle d'être en bonne santé des risques de maladies contagieuses dans la région d'habitation. Ainsi, la prise en compte de ces divers facteurs de conversion va permettre de tenir en compte des variations interpersonnelles qui vont faire que deux niveaux de vie avec des ressources identiques peuvent atteindre des qualités de vie différentes. Ce dernier point est particulièrement important dans le cadre de la mise au point et de l'évaluation des politiques publiques visant à réduire la pauvreté (Sen, 1999, 43).

Dans la suite du raisonnement de Sen, il est important de comprendre la distinction entre les fonctionnements et les capabilités. Les fonctionnements sont les différents états et actes des individus. Ils constituent ce qu'une personne parvient à faire ou à être avec les caractéristiques des biens en sa possession et étant donné un ensemble de facteurs de conversion. Les fonctionnements peuvent être élémentaires, comme être bien nourri ou être en bonne santé, ou complexes, par exemple prendre part à la vie de la communauté, se reposer, être respecté, avoir de l'estime pour soi, etc. L'évaluation du bien-être prend alors la forme d'une évaluation du vecteur des fonctionnements constitués par les états et actes valorisés par les individus. La référence aux fonctionnements fait de l'approche de Sen une approche de nature directe et multidimensionnelle. En effet, même s'il considère que le bien-être de quelqu'un doit dépendre profondément de la nature de son existence, c'est-à-dire, des fonctionnements accomplis, il place au cœur de son approche non pas les fonctionnements, mais les capabilités.

Comme le souligne Robeyns (2003a), alors qu'un fonctionnement est un accomplissement, la capabilité représente la possibilité d'accomplir et fait référence à l'ensemble des fonctionnements potentiels. Dès lors, plus que ce que les gens ont ou n'ont pas ou ce qu'ils font ou ne font pas, c'est au niveau de ce qu'ils ont le choix de faire ou n'ont pas le choix de faire que Sen se positionne. À partir de l'ensemble des caractéristiques des ressources en sa possession et des facteurs de conversion, un individu peut déterminer un ensemble de vecteurs de fonctionnements potentiels qui représentent les différentes combinaisons de fonctionnements potentiels qu'il peut atteindre. Cet ensemble est l'ensemble des capabilités de l'individu et donne une image de l'étendue du choix à sa disposition. Il est donc antérieur à l'ensemble des fonctionnements qui constituent l'ensemble des différents états où actes qu'un individu réalise ou atteint. Le passage de l'espace des capabilités à celui des fonctionnements est représenté par le choix effectif de l'individu qui dépend lui de l'histoire et de la psychologie de l'individu ainsi que des mécanismes de formation de ses préférences, mécanismes eux-mêmes modulés par le contexte social. Dans la vision de Sen, les fonctionnements sont plus liés aux conditions de vie tandis que les capabilités induisent une dimension de liberté et de choix.

En effet, la capabilité fait référence à la liberté substantive et aux opportunités réelles d'un individu, et à la liberté, au sens positif du terme, qu'un individu a de promouvoir ou de réaliser un fonctionnement qu'il a des raisons de valoriser.

Pour illustrer l'importance de la différence entre capabilité et fonctionnement, on peut citer l'exemple de deux personnes qui ne se nourrissent pas assez pour subvenir à leurs besoins alimentaires. Cependant, la première est une personne souffrant de la famine, la seconde une personne qui a choisi de faire une grève de la faim en signe de protestation. Par rapport au bien « nourriture », les deux personnes réalisent le fonctionnement être mal nourri, mais elles n'ont pas été amenées à ce résultat par le même chemin ; alors que la première personne a été contrainte à cette situation, la seconde a exercé un choix. La notion de choix n'est pas simple à appréhender et on retrouve les mêmes questions qui se posaient dans les travaux concernant la déprivation et qui consistent à déterminer si les choix sont contraints ou volontaires.

À partir de ces considérations, Sen propose une distinction entre niveau de vie, bien-être et « qualité d'agent ». Pour lui, le niveau de vie est la notion la plus étroite et a trait aux informations qui portent uniquement sur l'individu. La différence entre niveau de vie et bien-être surgit des influences possibles de sources extérieures à une personne sur son bien-être. Ainsi, la peine (joie) causée par le chagrin (bonheur) d'un proche réduit (augmente) le bien-être mais n'affecte pas le niveau de vie. La qualité d'agent (*agency*) est plus large encore et repose sur l'idée qu'un individu peut avoir des objectifs et des valeurs autres que la recherche de son confort personnel. On peut donner l'exemple de l'engagement d'une personne sur des

questions liées à la communauté à travers la participation à une manifestation anti- mondialiste lorsqu'on est persuadé que la mondialisation a des effets néfastes (Robeyns, 2003b).
Ces divers concepts constituent la colonne vertébrale de l'approche par les capabilités dont l'usage, en tant que cadre de pensée, est très vaste et ne se limite pas à l'étude de la pauvreté.
L'approche par les capabilités appliquée à la pauvreté constitue une manière de passer d'une analyse des moyens à une analyse des fins qu'ils ont des raisons de poursuivre. Dans ce contexte, « il est juste de considérer la pauvreté comme privation de capabilités de base, plutôt que, simplement, comme une faiblesse de revenu » Sen (2000a, 36). Cette définition de la pauvreté fait référence a une insuffisance de capabilités de base. Ces dernières constituent un sous-ensemble de l'ensemble des capabilités et se réfèrent à la liberté de réaliser des choses basiques qui sont nécessaires pour survivre et pour éviter, ou échapper à la pauvreté.
Ainsi, alors que les capabilités peuvent couvrir un champ vaste et varié, les capabilités de base font plus précisément référence à la possibilité réelle d'éviter la pauvreté. Elles concernent la capacité à satisfaire des niveaux minimums adéquats de certains fonctionnements cruciaux. L'identification de ces niveaux minimums acceptables constitue la base de l'approche de Sen sur la pauvreté. Pour Robeyns (2005a, 101), les capabilités de base sont cruciales pour l'analyse de la pauvreté et, de manière plus générale, pour l'étude du bien-être de la majorité des gens dans les pays en développement, alors que dans les pays riches le bien-être se focalisera plutôt sur des capabilités qui sont moins nécessaires à la survie physique. Cette définition est plus large que celle donnée par Sen mais elle est plus délicate à rendre opératoire.
L'approche par les capabilités est le paradigme de développement sous-jacent aux concepts de développement humain et de pauvreté humaine introduits par le PNUD (1990, 1997). Un des changements majeurs qu'offre ce nouveau paradigme est la possibilité d'analyser dans un cadre flexible les différentes questions qui concernent les pays et les individus pauvres plutôt que d'imposer un ensemble de prescriptions politiques au nom d'une orthodoxie néolibérale rigide (Fukuda-Parr, 2003). Dans le cadre de cette approche, le développement humain a comme objectif l'expansion des capabilités tandis que la réduction de la pauvreté humaine consiste à garantir un ensemble de capabilités de base aux individus qui doivent avoir accès aux ressources nécessaires pour les atteindre.
La différence majeure entre les concepts de développement humain et de pauvreté humaine est que le premier se focalise sur les conditions de vie de tous les individus dans la société tandis que le second se concentre sur celles des individus pauvres. Ainsi, dans le cadre de la vision globale du développement humain, les désavantages des plus pauvres peuvent être, à un niveau agrégé, compensés par les gains des plus aisés. C'est pour se concentrer sur la situation des plus défavorisés que le concept de pauvreté humaine et les indices de pauvreté humaine ont été introduits. Dans ce dernier cas, le manque de progrès dans la réduction des désavantages des individus en situation de déprivation ne peut pas être compensé par de larges avancées faites par les gens plus aisés. Dès lors, Anand et Sen (1993) considèrent que les deux approches sont utiles dans la compréhension du processus de développement, et qu'elles ne sont pas substituables.
L'approche de la pauvreté humaine a été introduite par le Rapport sur le Développement Humain 1997 du PNUD. L'objectif de ce rapport est de faire le point sur le défi que constitue l'éradication de la pauvreté dans le monde dans une perspective de développement humain. Pour ce faire, il ne se focalise pas simplement sur la pauvreté en termes monétaires, mais sur une approche multidimensionnelle de la pauvreté (Anand et Sen, 1993). Elle s'inspire fortement de l'approche par les capabilités de Sen, comme le montre la phrase liminaire du premier chapitre du Rapport sur le Développement Humain 1997, qui stipule que « c'est dans la déprivation des vies que les gens peuvent mener, que la pauvreté se manifeste. La pauvreté implique non seulement l'insuffisance des éléments nécessaires au bien-être matériel, mais aussi la privation des opportunités et des choix basiques pour vivre une vie tolérable ». Ces choix et opportunités font référence aux capabilités de base. Cela signifie que dans cette approche, la pauvreté n'est pas simplement un état de déprivation actuellement vécu par la personne, c'est aussi l'absence d'opportunités réelles, liée à des contraintes sociales ou à des caractéristiques personnelles, de vivre une vie qu'on a des raisons de valoriser. Néanmoins, la pauvreté étant un état que tout le monde souhaite éviter, on peut penser que son étude peut faire abstraction de cette notion de liberté et se concentrer sur les fonctionnements effectivement atteints par les individus. Cette approche dépasse largement le modèle physiologique de déprivation car les « capabilités c'est d'être en bonne santé, d'avoir accès à la connaissance, d'avoir accès aux ressources nécessaires pour avoir un niveau de vie décent et d'être capable de participer à la vie sociale de la communauté » (PNUD, 2001, 132).
D'un point de vue politique, l'objectif est donc « la suppression des obstacles à ce qu'une personne peut faire dans la vie, obstacles tels que l'illettrisme, la maladie, l'insuffisance d'accès aux ressources, ou l'insuffisance de libertés politiques et civiles » (Fukuda-Parr, 2003). Fukuda-Parr (2003) évoque une

stratégie de développement et de réduction de la pauvreté en cinq points : (1) une priorité au développement social avec une expansion des opportunités d'éducation et de santé, (2) une croissance économique qui génère des ressources pour le développement humain dans ses diverses dimensions, (3) des réformes sociales et politiques en vue d'instaurer une gouvernance démocratique qui permet de sécuriser les droits de tous les individus, (4) la promotion de l'égalité dans les trois points précédents notamment pour les plus pauvres et (5) des réformes politiques et institutionnelles à un niveau global qui créent un environnement économique où l'accès aux marchés, aux technologies et à l'information serait plus facile pour les pays pauvres. Au sein de ces diverses composantes, on a pu constater la montée en puissance du concept d'autonomisation (*empowerment*) (Narayan, 1997) et la prise en compte de plus en plus accrue des questions relatives à l'égalité de genre.

L'approche par les capabilités a permis la réalisation d'avancées conceptuelles claires dans le domaine de l'étude de la pauvreté, aussi bien autour du débat sur l'aspect absolu ou relatif de la pauvreté que par son rôle dans l'émergence du concept de pauvreté humaine. Ces avancées conceptuelles sont néanmoins confrontées à des difficultés d'opérationnalisation importantes qui sont en partie dues à l'étendue de cette approche.

4. DE L'OPÉRATIONNALISATION DE L'APPROCHE PAR LES CAPABILITÉS

La grande richesse et la complexité de l'analyse de Sen ne sont pas simples à traduire empiriquement car l'approche par les capabilités est beaucoup plus exigeante sur le plan informationnel et méthodologique que l'approche monétaire de la pauvreté. Si pour certains, les difficultés auxquelles cette approche fait face sont le simple reflet de la complexité intrinsèque et irréductible des concepts qu'elle permet d'appréhender, pour d'autres ces mêmes difficultés semblent insurmontables. En effet, les applications empiriques de l'approche par les capabilités nécessitent de choisir l'espace d'évaluation adéquat des capabilités (ou fonctionnement), une liste pertinente de capabilités ou fonctionnements, un ensemble d'indicateurs pour chacune des dimensions du bien-être prise en compte, la manière, si cela est jugé nécessaire, d'agréger les indicateurs élémentaires pour obtenir une évaluation sur chaque dimension du bien-être et la manière d'ajouter l'information sur les différentes dimensions et d'atteindre une évaluation globale du bien-être.

L'évaluation des capacités nécessite, d'une part, de choisir les objets de valeur et, d'autre part, de déterminer la valeur de ces objets (Sen, 2000b). En effet, au-delà des points précédents, se pose la question de la liste des éléments à prendre en compte et de leur importance relative. Cette question se rapporte à l'imprécision horizontale de l'approche par les capabilités. La référence de Sen aux différents états et actes qu'une personne a des raisons de valoriser laisse entrevoir que cette approche est, de manière inhérente, multidimensionnelle et fait référence à une multitude de fonctionnements/capabilités qui peuvent avoir une influence sur le bien-être des individus. Dans le cas de l'étude de la pauvreté, la restriction à un ensemble de fonctionnements de base permet de limiter leur nombre. Cependant, même au niveau de ces fonctionnements de base, l'approche par les capabilités de Sen ne fournit ni liste de fonctionnements/dimensions, ni méthode de sélection clairement définie. Cette question est d'une importance cruciale et se trouve de manière récurrente au cœur des débats actuels autour de l'opérationnalisation de cette approche (Robeyns, 2005b, 92). En effet, bien que la théorie de Sen soit théoriquement attractive, dès lors que l'on ne possède pas de critère bien défini de sélection des fonctionnements de valeur, on se heurte à une série de critiques. En particulier, l'absence d'une liste fait que l'approche de Sen n'est pas complètement spécifiée. Pour certains chercheurs, cette incomplétude pose problème. Alkire (2001) considère que l'absence d'une procédure d'indentification des capabilités (ou dimensions) pertinentes rend difficile la mise en œuvre de l'approche. Pour Alkire et Deneulin (2002) tant que Sen n'aura pas explicitement déterminé de liste, son approche manquera de percussion. Ces deux auteurs s'accordent pour dire, dans ce cas, que l'approche risque d'être incomprise et peut laisser libre cours à toutes sortes de dérives. En effet, sans liste ou méthode de sélection transparente, de nombreux travaux se réclamant de cette approche peuvent adopter des démarches très différentes générant plus de confusion que de clarté.

D'autres auteurs ont émis des critiques beaucoup plus vives. Townsend (1979, 166) considère l'absence de critère scientifique de sélection des dimensions comme « scientifiquement inacceptable ». Pour lui, « on doit s'interroger sur la question de savoir comment les capabilités sont sélectionnées et dans quel sens elles sont absolues ». Dans la même veine, Sugden (1993, 109) se pose la question suivante : « étant donné le grand nombre de fonctionnements que Sen considère comme pertinents, étant donné l'étendue du

désaccord entre des personnes raisonnables au sujet de la nature de ce qu'est une bonne vie et étant le problème irrésolu de la manière dont on doit évaluer les ensembles, il est naturel de se poser la question de savoir jusqu'à quel point le cadre d'analyse de Sen est opératoire ».
En réponse à ces critiques, Sen reconnaît qu'il faut non seulement identifier les capabilités et les classer des plus centrales aux plus triviales mais également qu'il faut évaluer leur poids relatifs. Cependant, il considère que toute spécification ultérieure de sa part serait controversée. En effet, s'il n'est pas réticent à l'idée de déterminer que, dans certains cas précis, certaines capabilités sont plus importantes que d'autres, il se refuse à endosser une liste prédéterminée et définitive de capabilités. La raison à cela est que l'approche par les capabilités n'est pas confinée à un seul objectif. Elle a été développée comme un cadre de pensée élargi. Dès lors, Sen considère que chaque application dépend nécessairement de son contexte et c'est pour cette raison que son approche est délibérément incomplète. La sélection des capabilités doit donc être contextuée géographiquement. Ainsi, dans une perspective méthodologique, « ce sont les applications à des questions spécifiques, sensibles au contexte, et limitées par les données, qui font émerger la liste pertinente » (Farvaque, 2009, 88). De plus, l'élaboration de la liste relève d'un jugement de valeur qui doit être fait de manière explicite et, si possible, à travers un processus démocratique et participatif. Ce n'est pas le travail du théoricien. On comprend alors que, si la malléabilité de cette approche la rend évasive aux yeux de certains, Sen la considère, lui, comme un atout et pense qu'on ne peut spécifier davantage l'approche sans entreprendre un exercice d'évaluation universelle qui permet de choisir les objets de valeur et leurs poids relatifs. Ainsi, cette incomplétude est à la fois le point qui prête le flanc aux critiques les plus féroces et une des raisons du succès de cette approche.
S'il se refuse à donner une liste de fonctionnements de base, Sen donne néanmoins quelques pistes qui peuvent permettre de comprendre l'étendue qu'il entend donner à son approche. Ces pistes prennent la forme des domaines que l'on peut prendre en considération et de deux critères de choix, basés sur le consensus, qui permettent de choisir l'ensemble des capabilités pertinent sans faire intervenir de jugements de valeurs.

CONCLUSION

Malgrès les incomplètudes que renferme l'approche d'Amartya Sen, Il est toutefois admis que toute politique de lutte contre la pauvreté ne tenant pas compte de la capabilité des individus et des groupes de population accroît la privation. Autrement dit, l'émancipation et le *« bien-être»* de toute personne dépend de sa capacité à changer sa situation. L'augmentation du revenu ne conduit pas automatiquement à une amélioration du « bien-être » lorsque l'individu ainsi que son milieu se trouvent incapables d'évoluer en s'appuyant sur leurs capacités endogènes. Ainsi, le problème est celui d'une inadéquation du revenu et non de faiblesse. Avoir un revenu inadéquat, ce n'est pas avoir un revenu inférieur à un seuil de pauvreté fixé de l'extérieur, mais c'est plutôt avoir un revenu inférieur à ce qu'il faut pour assurer à la personne en question un niveau déterminé de capabilités. Celà veut dire qu'il ne faut pas se limiter aux données sur le revenu pour analyser la pauvreté[3], mais qu'il convient de prêter une attention particulière aux diversités des milieux comme des phénomènes sociaux. Selon Sen (2000b, 94), « une analyse de la pauvreté uniquement fondée sur le revenu ne dira jamais que la moitié de l'histoire. »

BIBLIOGRAPHIE

ALCOCK P. (2006) *Understanding Poverty*, Third Edition, Palgrave Macmillan.
ALKIRE S. (2002a) Dimensions of Human Development, *World Development Report*, Washington DC, Word Bank.
ALKIRE S. (2002b) Global Citizenship and Common Values*, in* Dower, Nigel, Williams(ed.) *Global Citizenship: A Critical Reader,* Edinburgh, Edinburgh University Press, 169-182.
ALKIRE S. (2001) The Basic Dimensions of Human Flourishing: A Comparison of Accounts, *In* N. Biggar and R. Black (eds.), *The Revival of Natural Law*, Aldershot, Ashgate, 73-110.
ALKIRE S., DENEULIN S. (2002) Individual motivation, its nature, determinants and consequences for within-group behaviour, *in* J. Heyer, F. Stewart, R. Thorp (eds), *Group behaviour and development: is the market destroying cooperation*, Oxford New York, Oxford University Press, 51-73.

[3] Au lieu de mesurer la pauvreté à partir du revenu, Sen (2000b, 56) préconise de calculer ce que l'on peut réaliser avec ces revenus, en prenant en compte le fait que ces réalisation peuvent varier d'un individu à l'autre et d'un endroit à l'autre. Sinon, comment pourrions-nous expliquer qu'il existe des poches de pauvreté au sein des classes moyennes dans les pays riches ?

ANAND S., SEN A. (1993) *Human Development Index: Methodology and measurement*, Human Development Report Office Occasional Paper 12, New York, New York University Press, 74-85.
BANQUE MONDIALE (2002) *Rapport sur le développement dans le monde 2000/2001*, Paris, ESKA
BANQUE MONDIALE (2001), *Rapport sur le développement dans le monde 1999*, Paris, ESKA
BALESTRINO A., CHIAPPERO MARINETTI E. (2000) *Manuale di economia politica. Microeconomia e macroeconomia*, Edizioni Giuridiche Simone.
BENTHAM J. (1789) *The principales of morales and legislation*, Londres, Hafiner Press.
DICKES **J.-P.**(1989) *Pratique de l'échelonnement multidimentionnel, de l'observation à l'interprétation*, Paris, De Boeck.
FARVAQUE E. (2009) *Économie de la démocratie*, Paris, De Boeck.
FERRATON C. (2006) L'approche par les capacités d'Amartya Sen : quels enseignements pour l'économie sociale ?, Cahier de la Chaire de recherche du Canada en économie sociale, Collection Conférence, n° C-2006-04, 30 p.
FUKUDA-PARR S. (2003) *Human insecurity in a global world*, Cambridge, Mass, Harvard University Press.
GORMAN M. (1956) *Every other bed,* New York, The World Publishing Company.
HUL C. H. (1899) *The Economic Writings of Sir William Petty*, Cambridge, Cambridge University Press.
LANCASTER K. (1966) *A New Approach to Consumer theory*, *Journal of Political Economy,* vol. 41, n° 25, 56-70.
MILANO S. (1988) *La pauvreté absolue*, Paris, Hachette.
NARAYAN D. (1997) *Voices of the Poor: Poverty and Social Capital in Tanzania*, in Environmentally and Socially Sustainable Development Network, Studies and Monographs Series, n° 20, Washington DC, World Bank.
PNUD (2011) *Rapport mondial sur le développement humain,* Paris, Economica.
PNUD (2010) *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris, Economica.
PNUD (2001) *Rapport mondial sur le développement humain,* Paris, Economica.
PNUD (1997) *Rapport mondial sur le développement humain,* Paris, Economica.
PNUD (1990) *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris, Economica.
RAHNEMA M. (1991) La pauvreté globale. Une invention qui s'en prend aux pauvres, *Revue Interculture*, vol. XXIV, n° 2, 4-59.
RAWLS J. (1971) *Théorie de la justice*, Paris, Le Seuil (traduction française 1987).
ROBEYNS I. (2005a) Assessing global poverty and inequality: income, resources, and capabilities, *Metaphilosophy*, vol. 36, n° 1-2, 30-49.
ROBEYNS I. (2005b) The capability approach: a theoretical survey*, Journal of human development*, vol. 6, n° 1, 93-117.
ROBEYNS I. (2003a) The capability approach: an interdisciplinary introduction, Training course preceding the Third International Conference on the Capability Approach, Pavia, Italy.
ROBEYNS I. (2003b) *Is Nancy Fraser's critique of theories of distributive justice justified?*, *Constellations*, vol. 10, n° 4, 538-554.
ROBINSON J. (1980) *Développement et sous-développement*, Paris, Economica.
SEN A. (2000a) *Repenser l'inégalité*, Paris, Seuil.
SEN A. (2000b) *Un nouveau modèle économique. Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob.
SEN A. (1999) *L'économie est une science morale***,** Paris, La Découverte**.**
SEN A. (1993) *Éthique et économie*, Paris, PUF.
STIGLITZ J. (2002) *La Grande désillusion*, Paris, Fayard.
STIGLITZ J., SEN A., FITOUSSI J.-P. (2009) *Vers un nouveau système de mesure*, Paris, Odile Jacob.
SUDHIR A., RAVALLION M. (1993) Human Development in poor countries: On the Role of Private Incomes and Public Services*, Journal of Economic Perspectives*, vol. 7, n° 112, 133-150.
SUGDEN R. (1993) *New perspectives on the modern corporation*, *Knowledge in the Development of Economies: Institutional Choices Under Globalisation,* vol. 11, n° 26, 124-146.
TOWNSEND P. (1979) *The concept of poverty*, Heinmann, Londres.
SACHS W., ESTEVA G. (1996) *Des ruines du développement*, Montréal, Ecosociété.
ZAOUAL H. (2002a) La pensée économique peut-elle être flexible ?, *in* R. Granier et R. Robert (dir.), *Culture et structures économiques. Vers une économie de la diversité ?*, Paris, Economica.
ZAOUAL H. (2002b) *Du rôle des croyances dans le développement économique*, Paris, L'Harmattan.
ZAOUAL H. (2000) La pensée économique plurielle : une révolution scientifique en marche, Séminaire de culture de développement, DEA Changement social, Université des Sciences et Technologies de Lille.

Le rôle des institutions dans la croissance économique. Le cas de l'Algérie

Samira KHENDEK[1] et Chaib BOUNOUA[2]

Beaucoup d'économistes admettent que la croissance économique est liée à des facteurs macroéconomiques. En se basant sur des hypothèses irréalistes (l'efficience des marchés, la rationalité parfaite des agents et la faiblesse ou l'inexistence des coûts de transaction…), les anciennes théories de la croissance, en l'occurrence les théories néoclassiques et les théories de la croissance endogène, ne sont pas parvenues à expliquer les écarts de revenu entre les différents pays. Selon ces théories, les écarts de revenu entre les économies sont liés à des différences de dotation dans les facteurs de production (Lucas, 1988 ; Solow, 1956). Or, le capital physique, humain et la technologie ne suffisent pas à expliquer la croissance économique, car ils ne permettent pas de répondre à la question de savoir pourquoi certains pays dotés de ces mêmes facteurs n'atteignent pas les mêmes résultats positifs. Où se situe la faille ? Incrimine-t-on la mauvaise dotation de ces facteurs, l'environnement institutionnel ou autre chose ? C'est pour répondre à ces questions, que la nouvelle économie institutionnelle s'est imposée avec un cadre d'analyse rénové qui place les institutions au centre des débats. Selon les fondateurs (North 1990 ; Coase, 1937), la croissance ne peut être atteinte dans un environnement institutionnel défaillant. L'élargissement et la globalisation des marchés nécessitent un cadre institutionnel efficient qui réduit les coûts de transaction et assure le bon fonctionnement des marchés.

Avec ce courant d'analyses, les institutions sont devenues un centre d'intérêt majeur aux yeux des économistes et des structures financières internationales. Sur la base des travaux pionniers de Ronald Coase (1937) et de ceux ultérieurs de Williamson (1975), ce n'est que vers la fin des années 1980 que cette nouvelle approche s'est propagée avec les travaux de North (1990).

La croissance économique en Algérie demeure faible et dépendante des ressources naturelles (2% en 2006, 3% en 2007, 2,4% en 2008 et 2009, 3,6% en 2010, 2,4% en 2011 et 2,5% en 2012). Depuis l'échec de la stratégie d'industrialisation des années 1970, aucune politique efficace n'a été menée pour construire une économie diversifiée indépendante des hydrocarbures. Selon les données fournies par Doing Business sur la facilité de faire des affaires (Doing Business, 2013), l'Algérie est toujours en bas de l'échelle concernant les variables institutionnelles. Au regard de ce constat, il est intéressant de poser la question de la relation entre les institutions et la croissance économique pour le cas algérien. Plus précisément, il s'agit de comprendre ce manque de performance de l'économie algérienne, celui-ci relève t-il d'une carence dans les ressources financières ? D'un phénomène de "*rent seeking*" ? Ou encore d'un dysfonctionnement institutionnel et de gouvernance.

Pour répondre à ces interrogations, notre travail consiste, premièrement, à expliquer les écarts de croissance économique entre les pays en privilégiant l'approche institutionnelle. Ensuite, à comprendre la raison pour laquelle ces économies maintiennent de mauvaises institutions. Si les institutions sont les déterminants profonds de la croissance, pourquoi les gouvernements des pays du Sud n'améliorent-ils pas leur cadre institutionnel ? Enfin, à tenter d'expliquer le retard de la croissance économique algérienne par des facteurs institutionnels via une étude empirique. Sur la base d'études déjà effectuées (Acemoglu, Robinson et Johnson, 2001 ; Knack and Keefer, 1995), nous testerons l'impact d'un ensemble de facteurs (liberté d'investir, d'entreprendre, de commercer, liberté financière, fiscale, absence de corruption…) sur le PIB par habitant algérien (en dinars constants) de1995 à 2011. La première partie aborde les causes fondamentales de la croissance. La deuxième présente les caractéristiques du système politique et économique en Algérie, enfin la troisième expose le modèle économétrique.

[1] Université de Tlemcen, laboratoire LAREIID. samira8828@hotmail.fr

[2] Université de Tlemcen, laboratoire LAREIID. cbounoua@yahoo.fr

1. LES CAUSES FONDAMENTALES DE LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE

L'insuffisance des outils de l'analyse néoclassique dans l'explication des écarts de revenu entre des pays possédant les mêmes ressources, a poussé les économistes contemporains à chercher d'autres causes fondamentales pour expliquer ces différences. Ainsi, la nouvelle économie institutionnelle (NEI) offre de nouveaux outils d'analyse des problèmes dont souffrent les pays en développement et les facteurs de blocage qui les empêchent d'investir, de créer et d'innover et donc de rattraper les pays industrialisés.

1.1 L'émergence de la théorie néo-institutionnelle et son apport

1.1.1 Les institutions

Les institutions sont définies par North (1991, 97) comme « les contraintes conçues par les humains et qui structurent les interactions politiques, économiques et sociales. Elles sont constituées de règles formelles, informelles et de leur exécution effective. » Les institutions formelles sont l'ensemble des règles écrites comme la constitution, les règlements, les lois… leur exécution est assurée par une entité, généralement l'État ou ses administrations. Les institutions informelles (la culture, les traditions, les normes sociales, la religion, l'idéologie…) façonnent des comportements humains. Leur lente modification est assurée par des individus appartenant à un même groupe ou à une même communauté. North différencie les institutions des organisations. Selon lui, les institutions sont les règles du jeu dans une société et les organisations sont les acteurs de ce jeu. Ce sont un ensemble d'individus possédant le même objectif. Il évoque différentes formes d'organisations : politiques (le sénat, les partis politiques…), économiques (les firmes publiques et privées, les syndicats…), sociales (les organisations sportives, les clubs, les mosquées…) (North, 2003, 2)

1.1.1.1 Les institutions politiques et économiques

Les institutions politiques englobent les lois, la constitution, la démocratie, les libertés politiques, les libertés civiles, les dispositions relatives aux élections. Les institutions économiques groupent l'ensemble des règles formelles ou informelles qui régulent le fonctionnement du marché comme les droits de propriété, les contrats commerciaux, les institutions régissant l'investissement privé et public… Les institutions politiques ou économiques, fruit des choix collectifs des individus, constituent des incitations ou des contraintes pour les acteurs dans une société. Les institutions politiques déterminent la distribution du pouvoir politique de « *jure* » (basé sur la constitution d'un État réellement doté de pouvoirs et d'outils de contrôle) qui fixe ensuite les institutions économiques, lesquelles, à leur tour, non seulement induisent le potentiel de croissance puisqu'elles définissent le climat des affaires et incitent ou dissuadent les acteurs à investir et à innover, mais règlent surtout le partage des gains dans la société. Donc les institutions politiques conditionnent la qualité des institutions économiques (Acemoglu and Robinson, 2008b, 6).

1.1.1.2 L'importance du pouvoir politique et sa persistance

Dans les pays oligarchiques, les institutions sont défaillantes, la distribution des ressources est inégalitaire et ne profite qu'à une minorité (le gouvernement et ses clients). Les droits de propriété sont restreints et les acteurs ne peuvent pas profiter des nouvelles opportunités qu'offre le marché. La distribution des ressources par le groupe dominant lui permet de détenir « le pouvoir de facto ». Sa persistance dans la main d'une élite constitue un réel obstacle pour le changement institutionnel. En effet, les évolutions des institutions politiques peuvent échouer si elles ne sont pas associées à une modification de la répartition des ressources et la richesse restera concentrée dans la main du même groupe. Ce dernier utilisera son pouvoir « de facto » pour contraindre le nouveau régime politique à promouvoir des institutions en sa faveur au détriment de l'intérêt général (Acemoglu and Robinson, 2008a, 269). Ce type de figure caractérise la majorité des pays en développement riches en ressources naturelles, y compris l'Algérie.

1.1.1.3 La différence des institutions politiques

Au début des années 1990, la majorité des pays ex-socialistes a enclenché une transition vers l'économie de marché. Certains d'entre eux ont adopté le modèle de la main invisible dans lequel le gouvernement a procédé à des réformes institutionnelles efficaces et adaptées à la spécificité du pays. Ces nouvelles institutions ont favorisé l'investissement et la croissance. La plupart des autres pays ont suivi un modèle de transition dans lequel l'État, dirigé par une élite puissante, corrompue et rentière, a mis en place des institutions prédatrices qui entravent l'investissement, la compétition et favorisent les situations de rente.
Deux facteurs principaux permettent de saisir cette différence de trajectoire.

La dotation en ressources naturelles : lorsque le pays dispose de ressources naturelles comme c'est le cas de l'Algérie, les activités extractives conditionnent le rythme de croissance des autres secteurs. Dans ce cas, le gouvernement est moins enclin à mettre en place des institutions qui incitent à l'investissement dans ces secteurs. Il choisit de maintenir des institutions défaillantes ou créent de nouvelles règles qui lui permettent de tirer profit de ces ressources.
L'expérience historique des pays ex-socialistes : les élites socialistes ont maintenu le pouvoir au début de la période de transition. Elles ont mis en place des institutions économiques qui leur permettent une meilleure distribution des ressources. L'absence de syndicats, de libertés civiles, de presse… a entrainé le manque de compétition au sein du système politique (Beck and Laeven, 2005, 12). Ces pays ne sont pas parvenus à rompre avec le système socialiste et demeurent dans une période de transition inachevée. Le passage à l'économie de marché se heurte à de nombreux obstacles difficiles à franchir.

1.1.2 Les coûts de transaction

À mesure que les échanges progressent, le secteur de transaction s'élargit. L'échange personnel cède sa place à l'échange impersonnel. En raison de l'expansion des échanges, l'organisation économique devient plus complexe et le nombre de personnes engagées dans la transaction augmente. La transaction n'est plus une simple opération d'échange entre deux personnes, elle implique une pluralité d'acteurs. Les coûts sont affectés par différents facteurs : le *marché*, plus il est large plus il y a d'incertitudes, l'asymétrie de l'information… par conséquent, les coûts de transaction augmentent *; l'ampleur des ressources* détermine les attributs et les droits de propriété induits par les échanges (droit d'usage du bien, droit de cession, rendement tiré de la propriété du bien ou du service…) ; *la complexité de l'exécution et le respect des droits de propriété*. Une économie où le système judiciaire est inefficace et n'inclut pas un système de compensation est caractérisée par des coûts de transaction élevés (North, 1992, 6).

1.2 L'impact des institutions sur la croissance économique

Les néo-institutionnalistes ont effectué des études empiriques qui lient la performance économique à la qualité institutionnelle en introduisant d'autres variables. Ils ont montré que les facteurs comme l'investissement, la géographie ou le commerce exercent un impact minime sur la croissance, car eux-mêmes influencés par les institutions. Rodrik Subramanian et Trebbi (2004) confirment ce résultat en procédant à plusieurs régressions comportant certaines variables « institutionnelles » et « non institutionnelles ».
La relation de causalité entre les variables
Lors de l'étude, Rodrik, Subramanian et Trebbi (2004) étaient confrontés à un problème d'endogénéité des variables qui interagissaient entre elles et avec le revenu. Pour le résoudre, ils ont procédé à deux régressions : l'intégration commerciale en fonction de la géographie et de la qualité institutionnelle d'une part, et les institutions en fonction de la géographie et de l'intégration d'autre part.
Les résultats de l'étude
La qualité institutionnelle exerce un effet significatif et positif sur l'intégration. L'augmentation de la qualité institutionnelle d'une unité entraine une augmentation de la part de commerce dans le PIB de 0,45%. En revanche, l'intégration a un impact positif mais peu significatif sur la qualité institutionnelle.
La géographie exerce un impact important sur la qualité institutionnelle. Ce résultat rejoint l'étude d'Acemoglu, Johnson et Robinson (2001) pour qui la qualité des institutions est liée à l'environnement naturel et à la géographie. Dans les régions caractérisées par une abondance en ressources naturelles, le régime colonial a instauré des institutions de pillage (l'esclavage, le travail forcé…). Tandis que dans les zones pauvres en ressources naturelles et peu peuplées, les colons ont choisi de s'installer et, par conséquent, ont mis en place des institutions robustes pour encourager la production et l'investissement.
Le contrôle de la géographie et du commerce
Dans la troisième régression, Rodrik, Subramanian et Trebbi introduisent les trois variables exogènes (institutions, géographie, commerce), le PIB par habitant étant la variable dépendante. Les chercheurs ont trouvé l'effet des institutions supérieur à celui des deux autres variables associées (Rodrik, Subramanian and Trebbi, 2004, 145). En comparant les revenus du Nigeria et de l'Ile Maurice, ils ont constaté que le PIB du premier est inférieur à celui de la seconde. La différence entre les deux s'explique comme suit : 77% sont dus à la qualité institutionnelle (Maurice bénéficie d'une meilleure qualité institutionnelle), 9% à l'intégration commerciale et 16% à la situation géographique (celle du Nigeria étant moins avantageuse que celle de Maurice) (Rodrik, Subramanian and Trebbi, 2004, 139).

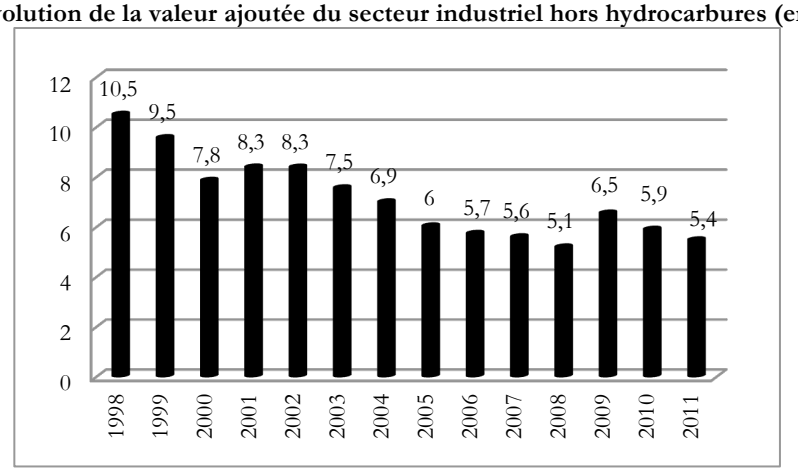
2. LES CARACTÉRISTIQUES DU SYSTÈME POLITIQUE ET ÉCONOMIQUE EN ALGÉRIE

2.1 Les caractéristiques de l'économie algérienne

L'Algérie est une économie rentière. Elle tire ses principales ressources financières de la commercialisation des hydrocarbures. Depuis l'indépendance, tous les plans de développement visant à améliorer la croissance économique et toutes les stratégies adoptées par l'État sont liés aux hydrocarbures. Le secteur industriel est marginalisé et dégage une faible valeur ajoutée. Il contribue peu à la croissance économique. Dans les années 1990, avec l'ouverture commerciale, le pays a connu la naissance d'un groupe « parasitaire » désireux de s'enrichir. Ce groupe a opté pour la méthode la plus facile et la plus rapide pour y parvenir. Il a choisi d'investir dans le secteur de l'importation (d'autant plus qu'il voulait bénéficier de la réduction des tarifs douaniers) plutôt que d'investir dans des secteurs productifs. De cette façon, cette nouvelle classe d'importateurs a entravé le processus de réforme et favorisé la désindustrialisation (Mezouaghi et Talahite, 2009, 14)

L'aisance financière dont bénéficie l'Algérie ces dernières années grâce à l'augmentation continue des prix des hydrocarbures n'a pas été utilisée efficacement. Au lieu d'aider à la création de PME génératrices de richesses et d'emplois, le gouvernement a investi des sommes colossales dans des projets non productifs (autoroutes, assainissement d'entreprises publiques défaillantes…). Le pays est victime de la malédiction des ressources naturelle et n'a toujours pas réussi à bâtir un secteur industriel solide orienté vers l'exportation. La figure 1 illustre le phénomène de désindustrialisation et la difficulté à transformer la manne financière en investissement productif. La contribution du secteur industriel à la création de richesse se réduit malgré l'augmentation des ressources générées par la vente des hydrocarbures.

Figure 1 : Évolution de la valeur ajoutée du secteur industriel hors hydrocarbures (en % du PIB)



Source : mise à jour personnelle à partir des données de l'ONS.

2.2 Les caractéristiques du système politique algérien

La nature du système politique varie en fonction de deux facteurs principaux : la dotation en ressources naturelles et l'expérience historique. L'économie algérienne constitue un exemple parfait. Le pays est doté de ressources naturelles abondantes et il a connu une expérience socialiste longue dont les caractéristiques demeurent encore aujourd'hui. Selon l'économiste algérien Lamiri (2013, 95), le caractère du régime politique reflète un type particulier d'économie. Ainsi, La sociologie politique d'un pays produit son développement ou son arriération.

2.3 Le fractionnement de la société algérienne

La société algérienne est une société divisée depuis l'indépendance. Certains facteurs ont accentué cette fragmentation et l'ont fait perdurer. Parmi ces facteurs, citons les hydrocarbures, unique source de revenu, qui entrainent un conflit permanant pour le contrôle du secteur stratégique et l'appropriation de la rente ; la division idéologique et l'émergence du pluralisme des partis politiques depuis le début des années 1980 ; la décision tardive du gouvernement de respecter les conditionnalités du FMI alors que le pays a sollicité l'aide des institutions financières internationales depuis la fin des années 1980 (Hugh, 2007, 7).

2.4 Les mécanismes du maintien du pouvoir de l'élite dirigeante

En Algérie, comme dans la majorité des pays oligarques, l'élite en place maintient son pouvoir. Pour s'adapter au marché international et contenir la pression interne, elle a procédé à la libéralisation de l'économie et à l'ouverture politique en permettant à d'autres partis que le FLN (Front de libération nationale) de participer aux élections et d'obtenir des sièges au parlement. Il s'en est suivi des tensions au sein du parti hégémonique et des rivalités entre les partis. D'autres méthodes ont été employées : la répression des partis concurrents (comme le Front Islamique du Salut en 1992) ; la cooptation ou le soutien de structures parallèles à l'élite syndicale) (Werenfels, 2010, 5). Finalement, toutes les réformes politiques (ouverture politique, stratégie de rajeunissement lancée par le FLN, nouvelles lois…) engagées depuis l'indépendance manquent de transparence et n'ont fait que renforcer la position de l'élite.

2.5 La stratégie de privatisation

2.5.1 Les recommandations des experts

L'Algérie a opté pour une transition progressive. L'État algérien a fait appel aux experts du PNUD (programme des Nations unies pour le développement) qui ont d'abord établi un bilan de la situation avant de proposer un ensemble de préconisations susceptibles d'asseoir une saine économie de marché. Parmi elles, citons l'établissement d'un cadre institutionnel garantissant la protection des droits de propriété et assurant le bon fonctionnement d'une économie de marché, la modernisation du système financier, la formation de chefs d'entreprise, le lancement de petites privatisations pour éviter les situations de monopole des grandes entreprises, l'instauration de partenariats public-privé, le renforcement de la sécurité sociale et de la protection des employés victimes de licenciement (Anderoff, 2009, 45).

2.5.2 Les caractéristiques du secteur privé en Algérie

Malgré les recommandations des experts, la privatisation, inachevée par manque de volonté politique, demeure un l'échec. Le processus de privatisation engagé au milieu des années 1990 demeure inabouti malgré l'abondance des ressources dont dispose le pays. Le secteur privé algérien est dominé par les micros-entreprises qui emploient peu de main-d'œuvre et génèrent un faible revenu.
La PME familiale caractérise le secteur privé algérien. Cette spécificité traduit le manque de confiance des entrepreneurs privés dans les institutions publiques (le système juridique). À cause de l'incertitude de l'environnement des affaires et de la faible protection des droits de propriété et des contrats, les entrepreneurs préfèrent s'associer avec leurs proches qu'avec des étrangers. Ce choix les confine dans une structure rigide. En effet, les entreprises familiales éprouvent des difficultés à augmenter leur taille ou à accroître leur capital. Enfin elles sont souvent confrontées au népotisme qui est un sérieux frein à l'embauche de personnels qualifiés (Kerzabi et Saidani, 2009, 2).

Tableau 1 : Classement de l'Algérie selon la facilité de faire des affaires en comparaison avec quelques pays

	Algérie	Maroc	Malaisie	Émirats arabes unis	Tunisie
2013	151	95	8	26	49
2014	153	87	6	23	51

Source: Doing Business.

Dans ce groupe de pays, non seulement l'Algérie est la moins bien classée mais son classement s'est détérioré en 2014 de deux places. Les autres pays, à part la Tunisie, ont tous amélioré leur position en 2014. À l'évidence, l'Algérie souffre d'une réelle carence institutionnelle qui entrave la création d'entreprises seules capables de créer une richesse hors hydrocarbures.

3. L'ÉTUDE ÉCONOMÉTRIQUE

3.1 Le choix des variables

Afin de préciser le lien entre les institutions et la croissance économique, nous utilisons un modèle économétrique qui couvre une période de 12 années (de 1995 à 2011). Ce modèle est constitué d'une variable dépendante et d'un ensemble de variables indépendantes (variables exogènes).

La variable expliquée

La variable dépendante est **le produit intérieur brut par habitant** en dinars constants qui représente la croissance économique**.** Les données pour cette variable sont tirées de l'office national des statistiques.

Les variables explicatives

La variable exportations (en pourcentage du produit intérieur brut) représente l'ensemble des sorties algériennes en biens et services. Elle est puisée de la base de données de la banque mondiale. La variable fiscalité pétrolière traduit les recettes pétrolières de l'État. Elle est exprimée en valeur absolue et elle est tirée de l'office national des statistiques.

L'indicateur institutionnel liberté d'entreprendre évalue la capacité de démarrer, exploiter et cesser l'activité entrepreneuriale. Cet indice étalonne la complexité des procédures requises pour ces opérations ainsi que l'efficacité du gouvernement dans le processus de réglementation. Le second indicateur liberté commerciale mesure l'absence des barrières tarifaires et non tarifaires qui affectent le commerce extérieur. L'un et l'autre sont extraits de la base de données « **Heriatge Foundation ».**

3.2 La méthode du travail

Nous avons recouru à trois modèles de régression multiple en utilisant la méthode des moindres carrés ordinaires élaborée par Legendre en 1805 et Gauss en 1809. C'est la méthode la plus utilisée pour les modèles de régression et s'avère la plus appropriée pour notre modèle. Pour l'estimation de ce modèle, nous avons choisi le logiciel Eviews 8.

L'étude de la stationnarité

Nous procédons à cette étude afin de savoir si les séries chronologiques sont stationnaires ou pas. Pour l'étude de la stationnarité, nous utilisons le test le plus courant qui est le test de *Dickey –Fuller augmenté.* Il est aussi appelé le test de la racine unitaire (*Unit Root Test*). Dans ce test, il y a trois modèles à tester : Modèle 3 : la série contient une constante et une tendance ; Modèle 2 : la série contient une constante ; Modèle 1 : la série ne contient ni constante ni tendance.

Après avoir procéder à ce test de stationnarité, nous avons trouvé que toutes les variables étaient non stationnaires (leurs espérances et leurs variances sont modifiées dans le temps). Pour les rendre stationnaires, nous avons procédé à la différentiation au premier ordre et nous avons trouvé que toutes les variables étaient stationnaires d'ordre 1 au seuil de 5%.

3.3 Les équations de régressions

Comme indiqué ci-dessus, nous avons testé trois modèles de régression.

Modèle 1 : $Y_t = \beta_1 + \beta_2(Y)_{t-1} + \beta_3 (FP)_t + \mu_t$

Modèle 2 : $Y_t = \beta_1 + \beta_2(Y)_{t-1} + \beta_3 (FP)_t + \beta_4 (EX)_t + \mu_t$

Modèle 3 : $Y_t = \beta_1 + \beta_2(Y)_{t-1} + \beta_3 (FP)_t + \beta_4 (EX)_t + \beta_5 (LC)t + \beta_6 (LE)_t + \mu_t$

$\beta_1, \beta_2, \beta_3, \beta_4, \beta_5, \beta_6$ sont les coefficients de régression des variables ou les paramètres estimés du modèle.

Y_t (PIB par habitant) est la variable expliquée. $(Y)_{t-1}$ est la valeur retardée de la variable expliquée.

μ_t est l'erreur aléatoire.

3.4 Les résultats

Les résultats du premier modèle confirment qu'il est globalement non significatif. Le coefficient de détermination est très faible, moins de 10%. Il n'explique que 8% de la variation de la variable dépendante. La fiscalité pétrolière n'explique pas le PIB par habitant car son paramètre estimé n'est pas significatif au niveau de tous les seuils (t calculé (0.25) < t tabulé (2,22)). Ce résultat est dû à l'existence dans le cas de l'économie algérienne (où la croissance est tirée principalement des hydrocarbures) d'une ou de plusieurs variables intermédiaires qui transmettent l'effet positif ou négatif de la fiscalité pétrolière sur la croissance économique et par l'influence d'autres variables sur cette croissance.

Dans le deuxième modèle, une autre variable explicative a été ajoutée : les exportations. Le coefficient de détermination a grimpé et atteint 77%. Le R^2 est élevé, donc le modèle est globalement significatif (le F statistique calculé (13,42> F tabulé (3,07)). Les variables explicatives expliquent la variable dépendante à 77%. La variable « exportations » est significative à tous les seuils (t calculé 5,97> t tabulé 2,26). Les exportations stimulent positivement la croissance. L'augmentation des quantités et des services produits destinés à la vente à l'extérieur favorise la croissance du PIB réel par habitant. Sauf que pour le cas algérien, la structure des exportations est dominée à 98% par les hydrocarbures. Cette croissance est donc entièrement rentière. La fiscalité pétrolière devient dans ce modèle significative au niveau de 5% et son

coefficient est négatif. Le fait qu'elle devient significative peut être expliqué par la présence de la variable exportation, car l'augmentation des quantités produites et exportées du pétrole accroît les recettes fiscales de l'État. Les exportations jouent ici le rôle d'une variable intermédiaire entre la fiscalité pétrolière et la croissance économique. Quant au coefficient négatif de la fiscalité pétrolière, il s'explique par le phénomène de la malédiction des ressources naturelles où l'augmentation des recettes des hydrocarbures (accroissement continu des prix et de la production) encourage l'investissement dans les activités non productives caractérisées par une faible valeur ajoutée d'une part, et incite les autorités au gaspillage des ressources qui font accroitre les dépenses sans créer de richesse d'autre part.

Tableau 2 : les résultats du modèle estimé par la méthode des moindres carrés ordinaires

Les variables explicatives	Le modèle 1	Le modèle 2	Le modèle 3
La variable retardée $(Y)_{t-1}$	0,07 (0,97)	0,12 (3,14)*	0,07 (1,94)
La fiscalité pétrolière (FP)	-3,92E-09 (-0 ,25)	-1,95E-08 (-2,33)**	-1,78E-08 (2,5)**
Les exportations (EX)		350014.9 (5,97)*	282831,3 (4,72)*
La liberté commerciale (LC)			161,69 (0,38)
La liberté d'entreprendre (LE)			-859,08 (-2,67)**
La constante	7492,23 (0.5)	-3510,409 (-0,44)	4314.62 (0,59)
R squared	8,7%	77%	87,31%
Adjusted R-squared	5,25%	71,3%	81%
F-statistic	0,55	13,42	13,77

*, **, *** sont les seuils de signification aux niveaux de 1, 5 et 10% respectivement.
Source : calculé par les chercheurs à l'aide du programme Eviews 8.

Le troisième modèle inclut deux facteurs institutionnels qui décrivent l'environnement des affaires en Algérie. Les résultats montrent une augmentation du coefficient de détermination de 10% par rapport au deuxième modèle. Les exportations et la fiscalité pétrolière restent significatives au seuil de 1 et 5% respectivement. Le coefficient de la liberté commerciale est positif mais non significatif à tous les seuils. La liberté d'entreprendre est significative au niveau de 5 et 10% et son coefficient est négatif.
Le modèle est globalement significatif car la statistique de Fisher calculé est supérieure à celle de la table statistique de Fisher (13,77> 3,57). Les variables explicatives expliquent la variable dépendante (PIB par habitant) à 87%. La liberté commerciale n'a pas d'impact significatif sur la croissance économique. La liberté d'entreprendre exerce un impact négatif et significatif sur la croissance économique. Ce résultat concorde avec les mauvais scores obtenus par l'Algérie pour cette variable. Au regard du fonctionnement d'une entreprise, le nombre de procédures en Algérie est parmi le plus élevé du Moyen-Orient et de l'Afrique du nord (14 procédures), le délai d'octroi d'un permis de construction figure parmi le plus long dans le monde. Cette lenteur et cette complexité administratives dissuadent les acteurs à créer des entreprises productives. La croissance économique en Algérie est tirée principalement par la vente des hydrocarbures, l'environnement institutionnel défaillant entretient le comportement de recherche de rente et décourage l'investissement productif seul capable de sortir le pays de la dépendance rentière.

CONCLUSION

Les études empiriques effectuées par les économistes néo-institutionnels sur plusieurs pays attestent que les institutions exercent un effet robuste sur la croissance économique. Ainsi, les pays dotés de bonnes institutions garantissant la protection des droits de propriété et le respect des contrats ont atteint des taux de croissance élevés. Tandis que les économies caractérisées par un environnement institutionnel médiocre qui décourage les initiatives privées et les investissements productifs, connaissent une faible croissance économique. Les économies rentières comme l'Algérie n'échappent pas à cette règle. En effet, la richesse naturelle devient une malédiction lorsque des politiques inefficientes, fruit d'un dysfonctionnement institutionnel et de gouvernance, sont adoptées pour la gestion de ces ressources.
Les résultats du modèle utilisé montrent une relation positive et significative entre les exportations et le PIB *per capita*, une relation négative significative mais faible entre la fiscalité pétrolière et le PIB *per capita* et

enfin un lien négatif significatif et fort entre la liberté d'entreprendre et le PIB *per capita*. Ces résultats correspondent à ceux des études empiriques déjà effectuées sur ce thème (Acemoglu, Johnson et Robinson 2001 ; Sach and Warner, 1995).

Les recettes de la fiscalité pétrolière exercent un impact négatif et faible sur la croissance économique. Cela peut être expliqué par la malédiction des ressources naturelles et la mauvaise gestion de ces recettes, car les dépenses publiques ne ciblent que très peu les secteurs productifs. Enfin la liberté d'entreprendre a un effet négatif et significatif sur le PIB par habitant sans doute à cause de la lourdeur bureaucratique et de la complexité des procédures administratives auxquelles font face les entrepreneurs algériens. Dissuadés par cette bureaucratie inefficace, les entrepreneurs choisissent d'investir dans des activités de recherche de rente où le profit est facile et élevé ou s'orientent vers le secteur informel. Les institutions sont importantes pour la croissance, car elles permettent aux acteurs économiques d'investir, de produire et d'innover, ce qui favorise la performance économique. À l'inverse, des institutions dysfonctionnelles découragent l'investissement productif et favorisent les activités de prédation.

BIBLIOGRAPHIE

ACEMOGLU D., ROBINSON J. (2008a) Persistence of power elite and institutions , *American Economic Review,* vol. 98, n° 1, 267-293.

ACEMOGLU D., ROBINSON J. (2008b) The role of institutions in growth and development, *Commission on growth and development working paper series*, n° 10, 1-30.

ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2001) The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *Americain Economic Review*, vol. 91, n° 5, December, 1369-1401.

ANDEROFF W. (2009) Réforme libéralisation et privatisation, *Confluences méditerranée,* n° 71, 41-62.

Doing Business**,** http://francais.doingbusiness.org/custom-query

BECK T., LAEVEN L. (2005) Institution building and growth in transition economies, *World Bank Policy Research Working Paper* 3657, 1-54.

COASE R. 1937 The nature of the firm, *Economica New Series*, vol. 4, n° 16, 386-405.

HUGH R. (2007) Demilitarizing Algeria, *Carnegie papers,* n° 86, 1-27.

JONES C., HALL R. (1998) Why Do Some Countries Produce So Much More Output per Worker than Others?, *National Bureau of Economic Research,1-49*.

KERZABI A., SAIDANI M. (2009) La taille des PME algériennes : une explication par les coûts de transaction, *revue Economie et Management,* n° 9*,* 1-11.

KNACK S., KEEFER P. (1995) Institutions and economic performance: cross-country tests using alternative institutional measures, *Economics and Politics*, vol. 7, n° 3, 207-227.

LAMIRI A. (2013) *La décennie de la dernière chance : émergence ou déchéance de l'économie algérienne*, Alger, Chihab Éditions.

LUCAS R. (1988) On the mechanics of economic development, *Journal of Monetary economics,* n° 22, 3-42.

MERZOUAGHI M., TALAHITE F. (2009) Les paradoxes de la souveraineté économique en Algérie, *confluences méditerranée,* n° 71, 9-26.

NORTH D. (2003) The role of institutions in economic development, *Unece dicussion paper series,* n° 2, Genève, 1-10.

NORTH D. (1992) Transaction costs institutions and economic performance, *An international center for economic growth publication,* San Fransisco, California, 1-32.

NORTH D. (1991) Institutions, *Economic perspectives journal,* vol. 5, n° 1, 97-112.

NORTH D. (1990) *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.

ONS, Office National des Statistiques, http://www.ons.dz/.

RODRIK D., SUBRAMANIAN A., TREBBI F. (2004) Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development, *Journal of Economic Growth,* vol. 9, Issue 2, 131-165.

SACH J., WARNER A. (1995) Natural resource abundance and economic, *Growth, Working paper* 5398, 1-47.

SOLOW R. (1956) A Contribution to the theory of economic growth, *The Quarterly Journal of Economics,* vol. 70, n° 1, 65-94.

WERENFELS I. (2010) Who is in charge: Algerian power structures and their resilience to change, *sciencePo, CERI CNRS,* 1-6.

WILLIAMSON O. (1975) *Markets and hierarchies: analysis and antitrust implications*, New York, *Free press.*

Capital social religieux, santé et satisfaction de vie au Cameroun

Mathieu MPABE BODJONGO, Fondo SIKOD et Ibrahim ABBA[1]

C'est dans un environnement de crises économique et sociale que s'est développé, de façon importante, le marché de la religion au Cameroun. La constitution camerounaise et la loi sur la liberté des associations[2] ont aussi contribué à la libéralisation du marché de la religion au Cameroun. Les dispositions constitutionnelles reconnaissent par ailleurs que « nul ne peut être inquiété en raison de ses origines, de ses opinions ou croyances en matière religieuse, philosophique ou politique sous réserve du respect de l'ordre public »[3]. D'autres facteurs (économiques, sociodémographiques, etc.) ont également favorisé la multiplicité des cultes religieux et la création d'un vaste marché de la religion au Cameroun. L'expansion des mouvements migratoires (internes et externes) et le développement de l'urbanisation ont favorisé l'entrée massive de nouveaux mouvements religieux (NMR) sur la scène nationale (Lasseur, 2005, 93). Après cette libéralisation du marché de la religion au Cameroun, l'enquête menée par Odia Ndongo & *al.* (2006, 13-15) renseigne sur le capital social religieux dans la ville de Yaoundé. Le niveau de confiance aux membres de sa communauté religieuse est relativement plus élevé au sein des NMR et chez les musulmans. Plus précisément, 73% des musulmans, 82% des pentecôtistes, 45% des catholiques, 67% des presbytériens et 66% des évangéliques font confiance aux membres de leur communauté religieuse. Cependant, le niveau de confiance des individus est plus grand vis-à-vis des membres de leur communauté religieuse que vis-à-vis des gens de manière général. Environ la moitié des participants au culte ont déclaré pouvoir compter sur le soutien des membres de leur communauté religieuse en cas de perte d'emploi. Pourtant l'assistance de la communauté religieuse diffère entre les pauvres et les non-pauvres. En effet, 77% de personnes non pauvres (contre 62% de personnes pauvres) déclarent pouvoir compter en cas de difficultés sur l'assistance de leur communauté religieuse.

Suite à l'essor des travaux empiriques sur le capital social, il est apparu une diversité des conceptions de cette notion. Il n'existe donc pas aujourd'hui une définition universelle ou unanime du capital social. Nahapiet & Ghosal (1998, 243-245) suggèrent d'appréhender le capital social à travers une dimension structurelle (les supports institutionnels aux relations sociales) relationnelle (la confiance, le respect, l'amitié, etc.) et cognitive (les représentations et les interprétations communes). Portes (1998, 3-6) distingue, quant à lui, quatre éléments qui permettent de définir le capital social : la solidarité, les valeurs, la confiance et la réciprocité. Putnam (1995, 68-73) considère comme capital social, la participation de l'individu aux activités sociales collectives (le loisir, les activités politiques, les activités religieuses, etc.). Il adopte une approche constructiviste, préférant fonder sa définition, non pas sur le seul caractère utilitaire des relations sociales, mais plutôt sur les comportements et les attitudes volontaires qui caractérisent les individus qui détiennent un capital social. Pour lui, le capital social est fondé sur l'ensemble des relations de confiance, de participation et de réciprocité. Son caractère utilitaire repose essentiellement sur les relations de confiance entre les membres d'une organisation. En tant que tel, le capital social se construit à travers les activités sociales telles que les associations religieuses, culturelles, politiques et sportives.

Face à cette forte présence du capital social religieux au Cameroun, l'objectif de cette étude est d'analyser les effets du capital social religieux sur la santé et sur la satisfaction de vie des individus. De manière spécifique, il s'agit d'une part d'évaluer l'influence du capital social religieux sur la santé et sur la satisfaction de vie des participants au culte religieux et, d'autre part, d'examiner les interactions entre la santé et la satisfaction de vie.

Une démarche méthodologique en deux étapes a été adoptée. La première balise le chemin à l'évaluation empirique en s'inspirant des théories et des résultats des travaux en économie de la religion, de la santé et

[1] Université de Yaoundé 2. mpabebodjongo@yahoo.fr, fsikod2002@yahoo.com, ibab20032002@yahoo.fr

[2] La loi N^0 90/053 du 19 décembre 1990.

[3] Préambule de la Constitution du Cameroun.

du bonheur. La seconde exploite les données d'une enquête de terrain, effectuée auprès de 1 475 individus. Le modèle probit bivarié récursif a été retenu.
La première partie propose une analyse théorique des relations entre capital social religieux, santé et satisfaction de vie. La seconde présente la méthodologie de l'étude et les résultats de l'estimation du modèle économétrique.

1. CAPITAL SOCIAL RELIGIEUX, SANTÉ ET SATISFACTION DE VIE : UNE ANALYSE THÉORIQUE

Après avoir examiné le rôle du capital social religieux sur la santé et sur la satisfaction de vie, nous constaterons à travers la littérature qu'une interaction lie l'état de santé d'un individu et sa satisfaction.

1.1 Les déterminants de la santé : les effets du capital social religieux

Bien que de nombreux modèles[4] aient examiné les déterminants de la santé dans la littérature économique, on va faire une relecture du modèle CSDH/CDSS de l'OMS (2008, 17) qui possède l'avantage de prendre en compte tous les déterminants de l'état de santé. Ce modèle analyse les interactions entre les déterminants structurels et les déterminants intermédiaires de l'état de santé des individus. Le capital social fait partie des déterminants intermédiaires de l'état de santé des personnes.

1.1.1 Les déterminants structurels de l'état de santé

Ils relèvent du contexte politique et socio-économique d'un pays. Parmi les facteurs qui influencent la stratification sociale et économique d'un État (et donc la répartition sociale de la population en fonction du revenu, de l'éducation, de la profession, du sexe, de ses origines ethniques), il y a la gouvernance, les politiques macro-économiques, les politiques sociales, les politiques publiques, la culture et les valeurs de la société. Ces facteurs ont un effet sur la distribution inégale des déterminants intermédiaires de l'état de santé.

1.1.2 Les déterminants intermédiaires de l'état de santé

Ils renvoient aux conditions matérielles et psychologiques, aux facteurs biologiques et génétiques, aux comportements, ainsi qu'au rôle de l'accès au système de santé. Parmi les éléments pris en compte, on peut citer pour les conditions matérielles : le logement, la qualité du quartier, la capacité financière d'acheter des produits de première nécessité, l'environnement physique du travail. Les comportements concernent la nutrition, l'activité physique, la consommation de tabac, d'alcool et de drogues. Les facteurs psychosociaux se rapportent au stress des conditions de vie et de travail, aux relations et au soutien social.
L'appartenance à un réseau social, les relations sociales et le soutien social qui renvoient au capital social jouent donc un rôle fondamental dans la santé et dans le bien-être (Berkman & Syme, 1979, 200). Les assemblées religieuses sont des réseaux sociaux.
La participation religieuse a un impact positif sur la santé des participants au culte (Levin & Markkides, 1985, 35-36 ; Kenneth Ferraro & Albrecht-Jensen, 1991, 199). La plupart des religions interdisent les comportements de nature à détruire la santé : le tabagisme, l'ivrognerie, la consommation de drogues, la prostitution, les jeux de hasard, le suicide, les violences conjugales, etc.
Elle peut aussi être considérée comme un déterminant du capital social religieux. Plus un individu se consacre aux activités religieuses en assistant régulièrement aux offices et aux réunions au sein de son assemblée, plus il rencontre de nouvelles personnes et plus il consolide ses relations. Dans les nouveaux mouvements religieux chrétiens, on utilise couramment les expressions « frères en Christ » ou « sœurs en Christ » pour désigner les autres membres de son assemblée. Cette dernière peut ainsi être considérée comme une famille monoparentale ayant pour parent « Dieu ». Ainsi, plus que dans une famille « laïque », les membres d'une assemblée religieuse sont souvent tenus de venir en aide à leurs « frères » et « sœurs » dans la religion en cas de difficultés de toute nature. La religion chrétienne, par exemple, véhicule des enseignements relatifs à l'amour du prochain, au pardon, à la solidarité et la fraternité. Ces enseignements

[4] Le Modèle Dahlgren & Whitehead, le Modèle de Mackenbach, le Modèle de Diderichsen & Hallqvist, le Modèle de Brunner, Marmot & Wilkinson, le modèle de Diderichsen, Evans & Whitehead, le Modèle de la CSDH/CDSS de l'OMS.

lorsqu'ils sont mis en pratique améliorent, *ceteris paribus*, la santé physique et mentale des chrétiens. Ainsi par exemple, quand un membre d'une assemblée religieuse est malade, les membres de sa communauté religieuse lui viendront en aide par les prières, le soutien financier et le soutien matériel.
Sur le plan théorique, le capital social religieux n'influence pas seulement la santé des individus, il peut aussi jouer un rôle important dans la satisfaction de vie.

1.2 Les déterminants de la satisfaction de vie : le rôle du capital social religieux

La satisfaction de vie mesure le jugement global et réfléchi que les individus portent sur la qualité de leur vie, plutôt que leurs sentiments du moment. La comparaison entre les aspirations d'un individu et ses réalisations permet d'évaluer sa satisfaction de vie. Celle-ci dépend donc des espérances et des buts fixés et de la disponibilité ou de l'accessibilité des moyens pour les atteindre. Elle ne correspond pas à l'humeur du moment (Veenhoven, 1997, 34-35) puisqu'on peut être insatisfait de sa vie tout en étant euphorique à un moment donné. La satisfaction de vie est une composante du bien-être subjectif (Helliwell, 2002, 10 ; Clark & Lelkes, 2005, 10). Dans la littérature, des études (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009, 49-66 ; Sarracino, 2010, 16-24 ; Helliwell, 2002, 10-28) ont identifié les déterminants du bien-être subjectif. On peut les regrouper en 3 classes : économiques, sociaux et environnementaux. Le capital social fait partie des déterminants sociaux de la satisfaction de vie, tout comme l'état de santé (Easterlin, 2003, 11177), l'éducation (Helliwell, 2008,7 ; Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009, 51), le statut matrimonial (Eurofound, 2009, 2), le loisir (Boarini & *al.*, 2006, 3 ; Eurofound, 2009, 2), le capital social ou l'appartenance à une communauté (Helliwell & Putnam, 2004, 1441 ; Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009, 56).
En affirmant que, « les liens sociaux, y compris bien entendu, mais non exclusivement, le mariage, figurent parmi les éléments dont la corrélation avec le bien-être subjectif est la plus étroite. Les gens qui ont des amis et confidents proches, des voisins sympathiques et des collègues bien disposés à leur égard ont moins de risques à connaître des sentiments de tristesse, de solitude, de faible estime de soi et des troubles de l'alimentation et du sommeil […] Les meilleurs outils de prévision du bien-être subjectif sont le nombre et l'intensité des liens sociaux. Les gens déclarent eux-mêmes que ce sont les bonnes relations avec leur famille, leurs amis ou leurs partenaires (bien plus que l'argent ou la célébrité) qui conditionnent leur bonheur », Helliwell & Putnam (2004, 1437) reconnaissent le rôle du capital social sur le bien-être. En effet, le capital social peut permettre la hausse de la probabilité de trouver un emploi (Stiglitz, Sen, Fitoussi, 2009, 56), d'améliorer l'état de santé (Cohen, 2004, 677-680) et la sécurité physique, etc. Dans une étude concernant onze pays européens, Sarracino (2009, 10) montre que, malgré la crise institutionnelle qui y a sévi, le capital social s'est principalement accru sauf en Grande-Bretagne. Par ailleurs, à l'aide des graphiques, il trouve que le capital social explique le bien-être subjectif en Europe.

1.3 Santé et satisfaction de vie : une possible interaction

L'estimation de la relation entre santé et satisfaction de vie peut connaitre un biais d'endogénéité. En effet, dans les modèles des déterminants de la satisfaction de vie (Helliwell, 2002, 11 ; Easterlin, 2003, 11177-11178 ; Helliwell & Putnam, 2004, 1443 ; Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009, 49), l'état de santé mental ou physique influence le bien-être subjectif. Ainsi, certaines études montrent que les individus ayant un bon état de santé semblent relativement plus satisfaits de leur vie que les personnes malades. Diener & *al.* (1999, 287) réfutent l'assertion selon laquelle le mauvais état de santé réduit le bien-être subjectif et ceci à long terme. Ils pensent que l'adaptation et l'habitude vont ramener le bien-être subjectif à son niveau initial chaque fois où une diminution va survenir.
L'affirmation de Voltaire selon laquelle « j'ai décidé d'être heureux parce que c'est bon pour la santé » montre bien qu'il est possible que la satisfaction de vie ou le bonheur ait un impact sur l'état de santé d'un individu. Sur la base d'un échantillon de 116 hommes et de 100 femmes, les psychologues Steptoe, Wardle & Marmot (2005, 6511) trouvent effectivement que le bonheur contribue à l'amélioration de la santé. Une personne qui connait un désespoir, relativement à la concrétisation des espérances formées en l'avenir, peut sombrer dans une dépression nerveuse. De même un étudiant qui ne connait pas la réussite dans ses examens, peut se décourager et se lancer dans la consommation abusive des drogues et de l'alcool qui a des effets nocifs sur la santé. À notre connaissance dans la littérature économique, aucune étude n'a pris en compte la possibilité de ce biais d'endogénéité.
Après l'analyse théorique de la relation entre capital social religieux, santé et satisfaction de vie des individus, il semble nécessaire de procéder à une analyse empirique au Cameroun par le biais d'une estimation économétrique.

2. CAPITAL SOCIAL RELIGIEUX, SANTÉ ET SATISFACTION DE VIE : UNE MISE EN ÉVIDENCE

Cette partie spécifie économétriquement le modèle, analyse statistiquement les variables et présente les résultats.

2.1 Spécification économétrique du modèle

L'endogénéité des variables explicatives pose souvent des difficultés lorsque l'on s'intéresse à l'économétrie des comportements. Théoriquement, en présence d'endogénéité, l'espérance du terme d'erreur conditionnelle à la variable explicative est différente de zéro et les estimateurs habituels admettent des biais. Pour s'en convaincre, il suffit de regarder le système simplifié suivant :

$$\begin{cases} \theta^* = X_1\beta_1 + \varepsilon_1 \\ h^* = X_2\beta_2 + \gamma\theta + \varepsilon_2 \end{cases} \quad (1)$$

Avec $\begin{pmatrix}\varepsilon_1\\ \varepsilon_2\end{pmatrix} \rightarrow N\left[\begin{pmatrix}0\\0\end{pmatrix}, \begin{pmatrix}\sigma_1^2 & \rho\sigma_1\sigma_2\\ \rho\sigma_1\sigma_2 & \sigma_2^2\end{pmatrix}\right]$ (2)

θ^* et h^* sont deux variables latentes pour lesquelles on observe $\theta = I(\theta^* > 0)$ et $h = I(h^* > 0)$. La loi conditionnelle de h^* sachant θ^* peut dès lors s'écrire de la manière suivante :

$$h^* = X_2\beta_2 + \gamma\theta + \rho\frac{\sigma_2}{\sigma_1}(\theta^* - X_1\beta_1) + \mu \quad (3)$$

Le terme d'erreur μ suit une loi normale d'espérance mathématique nulle et de variance $\sigma_1^2(1-\rho^2)$. Dès lors que $\rho \neq 0$, il apparait que $E(\varepsilon_2/X_2, \theta) \neq 0$. L'estimation autonome de la seconde équation du système initial peut donc admettre un biais d'endogénéité.

En cas de présomption de la causalité entre les variables, lorsque la variable expliquée et les variables explicatives sont qualitatives, on utilise dans le cas des données transversales le modèle probit bivarié récursif (Lollivier, 2001, 252). Lollivier (2002, 2) indique que « le recours à une procédure de maximisation de la vraisemblance est pratiquement incontournable lorsque les deux variables[5] sont qualitatives ».

Dans les modèles à variables discrètes, des problèmes de cohérence logique rendent difficile l'expression simultanée directe des comportements. En effet, on ne peut pas introduire à la fois dans l'équation de santé, la satisfaction de vie comme variable explicative et à la fois dans l'équation de satisfaction de vie, la santé comme déterminant. Il faut privilégier un des sens de la relation (Brunet & Havet, 2009, 12).

Pour ces raisons on a retenu un probit bivarié récursif (Lollivier, 2001, 251-258) qui permet de modéliser simultanément la probabilité d'avoir un état de santé bon et son influence sur la probabilité d'avoir un niveau de satisfaction de vie élevé. Le modèle retenu est récursif dans le sens où l'on retient comme élément prépondérant de l'équation de satisfaction de vie, le fait d'avoir un état de santé bon ou mauvais. Par ailleurs, ce modèle offre l'avantage d'introduire une corrélation entre les termes d'erreurs des deux équations (l'équation de santé et l'équation de satisfaction de vie). Cela permet ainsi de contrôler l'hétérogénéité inobservée qui est susceptible d'entacher l'estimation de l'influence de certaines caractéristiques sociodémographiques. Le cadre formel de la spécification choisie est le suivant :

$$Y_{i,sante} = \begin{cases} 1 & si\ Y^*_{i,sante} = Z_{ij}\gamma_{sante} + \mu_{i,sante} > 0 \\ 0 & si\ Y^*_{i,sante} = Z_{ij}\gamma_{sante} + \mu_{i,sante} \leq 0 \end{cases} \quad (4)$$

$$Y_{i,satisvie} = \begin{cases} 1 & si\ Y^*_{i,satisvie} = Y_{i,sante}\alpha + V_{ij}\gamma_{satisvie} + \mu_{i,satisvie} > 0 \\ 0 & si\ Y^*_{i,satisvie} = Y_{i,sante}\alpha + V_{ij}\gamma_{satisvie} + \mu_{i,satisvie} \leq 0 \end{cases} \quad (5)$$

Où les résidus $(\mu_{i,ICR}\ ;\ \mu_{i,BE})$ suivent une distribution normale jointe bivariée :

$$\begin{pmatrix}\mu_{i,sante}\\ \mu_{i,satisvie}\end{pmatrix} \rightarrow N\left[\begin{pmatrix}0\\0\end{pmatrix}, \begin{pmatrix}1 & \rho\\ \rho & 1\end{pmatrix}\right] \quad 6)$$

Les équations (1) et (2) modélisent respectivement le fait que l'individu ait un bon état de santé ($Y_{i,sante} = 1$) et celui qu'il ait un niveau de satisfaction de vie élevé ($Y_{i,satisvie} = 1$). Le paramètre α capte l'incidence de la santé sur la satisfaction de vie. Son signe est à priori indéterminé. Un bon état de santé peut contribuer à l'accroissement ou non de la satisfaction de vie d'un individu.

Cette modélisation va permettre de connaitre si ces effets se compensent ; sinon lequel domine. Certaines contraintes d'identification doivent être imposées afin d'estimer tous les paramètres. Comme dans tous les modèles probit, les variances des résidus ne sont pas identifiables, et par conséquent, la première restriction consiste à les normaliser à 1 (équation 3). La seule autre restriction est exigée par la récursivité

[5] La variable à expliquer et la variable explicative.

du modèle. Les résidus des équations latentes n'étant pas indépendantes, les paramètres de l'équation de satisfaction de vie ne peuvent pas être identifiés si les déterminants de la satisfaction de vie (V_{ij}) incluant tous les déterminants de la santé (Z_{ij}). La contrainte d'identification veut qu'au moins une des variables explicatives de l'équation de santé ne soit pas prise en compte dans l'équation de satisfaction de vie.
La log-vraisemblance associée à ce modèle a pour expression :

$$\ln L = \sum_{i=1}^{N} Y_{i,sante} Y_{i,\square atisvie} ln\left[\Phi_2(Z_{ij}\gamma_{sante}, \alpha + V_{ij}\gamma_{satisvie}; \rho)\right] + Y_{i,sante}(1 - Y_{i,satisvie}) ln\left[\Phi_2(Z_{ij}\gamma_{sante}, -\alpha - V_{ij}\gamma_{satisvie}; -\rho)\right] + \left(1 - Y_{i,sante}\right) Y_{i,satisvie} ln\left[\Phi_2\left(-Z_{ij}\gamma_{sante}, V_{ij}\gamma_{satisvie}; -\rho\right)\right] + (1 - Y_{i,sante})(1 - Y_{i,satisvie}) ln\left[\Phi_2(-Z_{ij}\gamma_{sante}, -V_{ij}\gamma_{satisvie}; \rho)\right] \quad (7)$$

Avec Φ_2 la fonction de répartition de la loi normale bivariée standardisée. Par exemple[6] :

$$\Phi_2\left(Z_{ij}\gamma_{sante}, \alpha + V_{ij}\gamma_{BE}; \rho\right) = \int_{-\infty}^{Z_{ij}\gamma_{sante}} \int_{-\infty}^{-\alpha - V_{ij}\gamma_{BE}} \phi_2(\mu_{i,sante}, \mu_{i,BE}, \rho) d_{\mu_{i,BE}} d_{\mu_{i,sante}} \quad (8)$$

Avec

$$\phi_2\left(\mu_{i,snte}, \mu_{i,satisvie}, \rho\right) = \left[1/2\pi(1 - \rho^2)^{1/2}\right] exp\left[(-0.5(\mu_{i,sante}^2 + \mu_{i,satisvie}^2 - 2\rho\mu_{i,sante}\mu_{i,satisvie})/(1 - \rho^2)\right] \quad (9)$$

Cette étude mesure le capital social religieux à travers la participation et la solidarité religieuse. La définition et la description des différentes variables à expliquer et explicatives utilisées dans les estimations des équations des déterminants de la santé et de la satisfaction de vie sont contenues dans le tableau 1.

Tableau 1 : liste des variables explicatives des équations du bien-être et de la participation religieuse

Variables	Définitions
Satisfaction de vie	Afin de répondre aux critères du modèle économétrique choisi, la variable satisfaction de vie initialement polytomique a subi une recodification en une variable dichotomique : 0 pour les individus à faible niveau de satisfaction de vie (modalité de 1 à 4) et 1 pour ceux qui ont un niveau élevé (modalité de 5 à 10).
Religion	Variable dummy qui capte l'appartenance religieuse. Cette variable admet 2 modalités : 1= AMR 2= NMR[7].
Sexe	Variable qualitative captant le sexe de l'enquêté. Elle possède 2 modalités : 1= masculin 2= féminin
Éducation	Variable qualitative qui capte le niveau d'éducation de l'enquêté. Elle admet 3 modalités : 1= enseignement primaire ou moins 2= enseignement secondaire 3= enseignement supérieur
Ville	Variable dummy qui capte la ville de résidence de l'enquêté. Elle admet 2 modalités: 1= Yaoundé 2= Douala.
Statut professionnel	Variable dummy admettant deux modalités : 1= sans emploi 2= avoir un emploi.
Statut matrimonial	Variable qualitative qui possède 6 modalités : 1= veuf/veuf 2= séparé/divorcé 3= célibataire 4= union libre 5= marié monogame 6= marié polygame.
Age	Variable quantitative qui mesure l'âge de l'enquêté
Liberté religieuse	L'indice composite de libertés religieuses a été construit dans cette étude à l'aide d'une analyse en composante multiple. C'est une variable qualitative admettant 2 modalités : 1= faible liberté religieuse 2= liberté religieuse élevée.
Etat de santé	Variable dummy qui capte l'état de santé de l'enquêté. Elle a 2 modalités : 1= être malade 2= être en bonne santé
Nombre d'enfants à charge	Variable dummy qui admet 4 modalités : 1= ne pas avoir des enfants en charge 2= avoir entre 1 et 2 enfants en charge 3= avoir entre 3 et 4 enfants en charge 4= avoir plus de 4 enfants en charge.
Participation religieuse[8]	Un indice composite de participation religieuse a été construit par le biais d'une analyse en composante multiple. Cette technique a permis d'obtenir une variable dichotomique à deux modalités : 0 si l'individu a un faible degré de participation religieuse et 1 s'il a un degré de participation religieuse élevé.
Assistance intra-assemblée religieuse	Variable dummy qui permet de savoir si oui ou non l'enquêté reçoit en cas de difficultés, une assistance (financière, par des prières, physique…) des membres de son assemblée religieuse.

[6] Voir Brunet & Havet (2009, 14).
[7] NMR désigne « les nouveaux mouvements religieux » à l'instar des pentecôtistes alors que AMR renvoie aux «anciens mouvements religieux » tels que l'église catholique, l'islam, l'église protestante, l'animisme.
[8] Nous tenons des informations relatives à la construction des indices de liberté religieuse et de participation religieuse à la disposition du lecteur qui souhaiterait les obtenir

2.2 Analyse statistique des variables du modèle

Les données utilisées dans cette étude proviennent d'une enquête de terrain réalisée auprès de 1475 individus dans les villes de Douala et de Yaoundé appartenant aux NMR et aux AMR.

2.2.1 Analyse de statistique descriptive de la santé

En moyenne, on dénombre plus de personnes (tableau 2), en bonne santé, pauvres auprès des individus à fort degré de participation religieuse qu'auprès des individus à faible degré de participation religieuse (0.912>0.883). Ce résultat parait non conforme à celui obtenu par Freeman (1986, 364), selon lequel la participation religieuse tend à améliorer l'état de santé. Cependant, les individus appartenant aux NMR sont, en moyenne, plus en bonne santé (0.906>0.893) que ceux appartenant aux AMR.

Tableau 2 : Liste des variables

Variables	**Modalités**	**Santé**	
		Moyenne	**Écart-type**
Religion	AMR	0.893	0.308
	NMR	0.906	0.290
Sexe	Masculin	0.897	0.303
	Féminin	0.903	0.295
Education	Enseignement primaire	0.858	0.350
	Enseignement secondaire	0.894	0.307
	Enseignement supérieur	0.912	0.282
Statut professionnel	Sans emploi	0.907	0.290
	Employé	0.892	0.309
Statut matrimonial	Veuf	0.756	0.434
	Séparé	0.684	0.477
	Célibataire	0.893	0.309
	Union libre	0.938	0.239
	Marié monogame	0.921	0.269
	Marié polygame	0.84	0.370
Participation religieuse	Faible	0.883	0.321
	Forte	0.912	0.282
Assistance intra-assemblée religieuse	Non	0.895	0.306
	Oui	0.901	0.297

Source : enquêtes, estimations effectuées à partir du logiciel Stata 11.

Les personnes sans-emploi sont, en moyenne, en meilleure santé (0.907>0.892) que celles exerçant une activité, lesquelles ont plus de chances d'être malade en raison des mauvaises conditions et de l'insécurité au travail au Cameroun. Par ailleurs, les personnes qui reçoivent en cas de difficultés, une assistance des membres de leur assemblée religieuse sont, comparativement à celles qui n'en reçoivent pas, en meilleure santé (0.901>0.895). Les effets du capital social religieux sont donc favorables à la santé des individus.

2.2.2 Analyse de statistique descriptive de la satisfaction de vie

À la question, sur une échelle de 1 à 10, « Tout bien considéré, à quel point êtes-vous satisfait ou pas de la vie que vous menez en ce moment ? » les personnes enquêtées dans cette étude évaluent leur niveau moyen de satisfaction à 6.66. Parmi eux, 40.4% le situent entre 8 et 10 sur l'échelle (très satisfaits de leur vie) tandis que 17.8% se placent en dessous de 5 (pas satisfaits de leur vie). L'enquête menée par l'INSEE[9] en 2011 indique, d'une part, que sur une échelle de 0 à 10, le niveau de satisfaction de vie se fixe à 6.8 et, d'autre part, que 7% de Français situent leur niveau de satisfaction de vie en dessous de 5. En moyenne, les personnes à fort degré de participation religieuse sont plus satisfaites de leur vie (0,845>0,788) que celles à faible degré de participation (tableau 3). Toutefois, les individus appartenant aux NMR se déclarent en moyenne plus satisfaits (0,863>0,779) que ceux qui appartiennent aux AMR.

[9] L'INSEE demandait « en général, que diriez-vous de votre vie, sur une échelle de 0 à 10, de la pire à la meilleure possible ? ».

Tableau 3 : moyenne et écart-type des variables

Variables	Modalités	Satisfaction de vie	
		Moyenne	Ecart-type
Religion	AMR	0.779	0.415
	NMR	0.863	0.343
Sexe	Masculin	0.8	0.014
	Féminin	0.843	0.013
Niveau d'instruction	Enseignement primaire	0.823	0.036
	Enseignement secondaire	0.805	0.015
	Enseignement supérieur	0.837	0.013
Statut professionnel	Sans emploi	0.771	0.015
	Employé	0.875	0.012
Statut matrimonial	Veuf	0.853	0.055
	Séparé	0.684	0.109
	Célibataire	0.797	0.014
	Union libre	0.759	0.026
	Marié monogame	0.9	0.015
	Marié polygame	0.92	0.038
Etat de santé	Malade	0.734	0.036
	Non malade	0.831	0.01
Participation religieuse	Faible	0.788	0.016
	Forte	0.845	0.012
Avoir enfants à charge	Non	0.782	0.412
	Oui	0.745	0.345
Assistance intra-assemblée religieuse	Non	0.845	0.436
	Oui	0.848	0.361
Liberté religieuse	Faible	0.818	0.386
	Elevé	0.822	0.382
Revenu quartile	Inférieur à 1000	0.843	0.02
	Entre 1000 et 2000	0.808	0.019
	Entre 2000 et 3000	0.817	0.022
	Plus de 3000	0.821	0.017

Source : enquête, estimations effectuées à partir de SPSS 17.0.

Les individus en bonne santé (respectivement ayant un emploi) ont, en moyenne, déclaré avoir un niveau de satisfaction de vie qui dépasse celui des individus malades (respectivement sans emploi). Ce résultat s'accorde avec les conclusions de certaines études (Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009, 49-53) qui montrent que les individus ayant un emploi (respectivement en bonne santé) sont plus satisfaits de leur vie que les sans-emplois. De même, comparativement à ceux des individus qui ne bénéficient pas, en cas de difficultés dans la vie, de l'assistance des membres de leur assemblée religieuse, les individus qui en profitent paraissent en moyenne plus satisfaits. Ceci est conforme aux conclusions des travaux de Stiglitz, Sen & Fitoussi (2009, 56) selon lesquels le capital social accroit le bien-être subjectif des individus. On constate aussi par ailleurs que les individus dont le revenu se situe au quartile d'ordre 4, sont en moyenne moins satisfaits (0,821>0,843) que les individus dont le revenu se situe au quartile d'ordre 1. Ces résultats peuvent amener à croire que l' « argent ne satisfait pas la vie ».

Tableau 4 : Test de comparaison de la satisfaction de vie en fonction de l'âge

	Différence des moyennes	**t- test**	**p-value**
Satisfaction de vie			
Age H0 : le niveau moyen de satisfaction de vie des personnes de plus de 30 ans est égal à celui des moins de 30 ans H1 : le niveau moyen de satisfaction de vie des personnes de plus de 30 ans diffère de celui des moins de 30 ans			
Sous l'hypothèse de variances égales	0.190	5.040	0.000*

Source : enquête, estimations effectuées à partir du logiciel SPSS 17.0.

Il apparaît également qu'en moyenne les personnes les plus âgées (plus de 30 ans) sont plus heureuses ou plus satisfaites de leur vie que les personnes les moins âgées (moins de 30 ans). Pour de nombreux psychologues (Diener & *al.*, 1999, 291), la satisfaction de vie augmente avec l'âge. Les aspirations qui diminuent, la maîtrise de l'environnement qui augmente, une orientation vers le contentement de ce qui a été fait plus que vers la réalisation, sont des idées explicatives de ce phénomène.

2.3 Estimation économétrique et analyse des résultats de l'étude

Pour analyser l'endogénéité de la santé dans la détermination du bien-être subjectif, une estimation du modèle bivarié récursif (*seemingly unrelated bivariate probit*) a été effectuée. Elle a affiché un coefficient de corrélation des termes d'erreur (rho) statistiquement non significatif, même au seuil de 10%. Le test du maximum de vraisemblance a donc rejeté l'hypothèse alternative d'endogénéité. Dans cette estimation, la variable « santé » apparait exogène lorsque l'on cherche à évaluer l'influence de l'état de santé sur la satisfaction de vie. Il apparait après estimation de ce modèle bivarié que l'équation des déterminants de la satisfaction de vie comporte suffisamment de variables explicatives pour qu'aucune variable inobservée ne crée une corrélation entre la variable « santé » et le terme d'erreur. En absence de biais d'endogénéité, il est recommandé de préférer les résultats des probits simples estimés séparément à ceux du modèle probit bivarié. Dans le système bivarié comportant les équations des déterminants de la santé et de la satisfaction de vie, le coefficient de corrélation a un signe négatif ; cela suggère que les facteurs inobservés favorables à l'amélioration de l'état de santé le sont aussi à l'augmentation de la satisfaction de vie.

La probabilité d'être satisfait de sa vie augmente lorsque l'individu est de sexe féminin. Ce résultat semble statistiquement significatif et conforme à celui obtenu en Europe par Clark & Lelkes (2005,28). Cette corrélation positive entre le sexe féminin et la satisfaction de vie peut se justifier par le fait que dans les sociétés en Afrique noire, l'homme est le chef de famille et qu'à ce titre il doit assurer l'accès des membres de sa famille à la santé, à l'éducation, au logement, au bien-être monétaire, etc. L'homme dans la société africaine ne connait pas le repos car il doit beaucoup de battre pour le bien-être de sa famille.

Les personnes ayant des enfants à charge ont plus de chances d'être satisfaites de leur vie que celles qui n'en possède pas. Ce résultat est similaire à celui obtenu par Clark & Lelkes (2005, 29).

Le statut professionnel influence de manière statistiquement significative la satisfaction de vie. La probabilité d'être satisfait de sa vie augmente lorsqu'un individu a un emploi. On ne peut être que d'accord avec le philosophe Voltaire lorsqu'il dit « le travail éloigne de nous trois grands maux : l'ennui, le vice et le besoin ». Le travail a des conséquences positives. Il donne à un individu la satisfaction d'être utile, de rendre heureux ceux qui dépendent de lui. Souvent, il lui donne la fierté d'accomplir une œuvre personnelle ou de collaborer à une œuvre généreuse et féconde.

Cette étude révèle que la satisfaction de vie d'un individu décroit avec son âge de manière statistiquement significative. Ceci n'est pas conforme au résultat des psychologues Diener & *al.*, (1999, 291) ou des économistes Clark & Lelkes (2005, 28) selon lesquels la satisfaction de vie augmente avec l'âge.

Relativement aux personnes non mariées (séparées ou divorcées, célibataires ou en union libre), les personnes mariées (monogames ou polygames) ont plus de chances d'être satisfaites de la vie. Ce résultat est similaire à celui de Clark & Lelkes (2005, 28) qui révèle que les personnes non mariées ont plus de chances d'être moins satisfaites de leur vie et assez proche de celui obtenu par Helliwell (2002, 13) selon lequel les personnes mariées ou en union libre sont relativement plus satisfaites de leur vie que les personnes divorcées ou séparées. La non satisfaction des personnes non mariées peut être causée par la solitude ou par le manque de support social.

Les résultats de cette étude peuvent amener à croire que l'argent n'améliore pas la satisfaction de vie. Il apparait une corrélation négative entre le revenu des individus et leur satisfaction de vie. Toutefois, cette corrélation négative ne signifie pas que l'argent en lui-même génère l'insatisfaction. Comme on l'a vu précédemment, les individus dont le revenu est situé au 2e, 3e ou 4e quartile sont les plus satisfaits de leur vie. Cette insatisfaction relative des personnes en situation de bien-être monétaire provient comme le prétendent Diener & *al.* (1999, 282-283) d'une part de la comparaison sociale (les individus tendent à comparer leur revenu à celui des individus socialement proches et ils sont satisfaits si la comparaison est en leur faveur et pas satisfaits s'ils envient le revenu des autres) et, d'autre part du mécanisme d'adaptation (une personne qui connait un accroissement de son revenu s'en trouve instantanément satisfait, mais très vite, il s'habitue à son nouveau revenu et sa satisfaction de vie revient à son niveau d'origine).

En référence aux individus à faible degré de participation religieuse, ceux à fort degré de participation religieuse ont moins de chances d'être satisfaits de leur vie. Ce résultat semble différent de celui obtenu par Clark & Lelkes (2005, 13). La corrélation négative entre la satisfaction de vie et la participation religieuse ne signifie pas que cette dernière génère l'insatisfaction de vie. Les individus à fort degré de participation religieuse sont les plus satisfaits de leur vie. L'insatisfaction relative des plus religieux provient du fait que, malgré leur grande foi, leurs besoins « charnels » et « spirituels » ne sont pas toujours satisfaits. La vie spirituelle d'un croyant n'est pas aisée car il est confronté régulièrement à des persécutions et à des tentations. Chaque fois que le croyant chrétien transgresse une loi biblique, il peut croire qu'il a fait un pas en arrière dans le processus d'obtention de son passeport pour le paradis.

Les personnes qui bénéficient de l'assistance des membres de leur assemblée religieuse en cas de difficultés ont plus de chances d'être satisfaites de leur vie que celles qui n'en bénéficient pas. Ce résultat, statistiquement significatif, est en conformité avec certains travaux (Sarracino, 2009, 10 ; Sarracino 2010, 23 ; Stiglitz, Sen & Fitoussi, 2009, 56) selon lesquels le capital social influence positivement le bien-être subjectif. Le fait pour un individu de se sentir aimé par les membres de sa communauté religieuse et de recevoir une assistance financière, matérielle ou physique de leur part en cas de difficultés peut l'aider à atteindre ses aspirations. Mais contrairement à Helliwell (2002, 23-26), on ne peut pas conclure que les effets du capital social religieux sur la satisfaction de vie sont supérieurs à ceux du niveau d'instruction.
Comparativement aux personnes n'ayant pas dépassé le cap de l'enseignement primaire, les individus ayant accédé au secondaire ou au supérieur ont plus de chances d'être satisfaits de leur vie. Ce résultat est conforme à celui obtenu par Helliwell (2002, 25-26) ou Sarracino (2010, 16). Plus un individu accroit ses connaissances, plus il augmente la probabilité d'obtenir un emploi et d'améliorer la qualité de sa vie.
Les personnes disposant d'un revenu élevé ont plus de chances d'être en bonne santé que celles à faible revenu. Au Cameroun, les soins de santé demeurent onéreux malgré les efforts des pouvoirs publics. La plupart des personnes pauvres monétairement sont exclues du système de santé.
Les personnes ayant atteint le cap de l'enseignement secondaire ou supérieur ont plus de chances d'être en bonne santé que celles n'ayant pas dépassé le stade de l'enseignement primaire. Ce résultat n'est pas surprenant parce qu'au cours de leur formation elles ont reçu des enseignements relatifs à l'hygiène.
Les individus sans-emplois ont plus de chances d'être en bonne santé que les personnes ayant un emploi. Le secteur informel génère 90.4% des emplois au Cameroun (INS, 2005). Les conditions de travail dans le secteur informel sont précaires et on y observe une grande insécurité au travail.
La probabilité d'être en bonne santé semble plus élevée chez les femmes que chez les hommes. Ceci peut s'expliquer par le fait que le taux de chômage des femmes est supérieur à celui des hommes. Les hommes ont plus de chances de trouver de l'emploi au Cameroun.
Les personnes ayant un degré de participation religieuse élevé ont plus de chances d'être en bonne santé. Le christianisme proscrit de nombreuses pratiques souvent dangereuses pour la santé, aussi, les fidèles qui se conforment à ces préceptes ont une forte probabilité d'être en bonne santé (Freeman, 1986, 364 ; Maman Suzanna & *al.*, 2009,968). Les personnes recevant l'assistance des membres de leur assemblée religieuse en cas de difficultés dans la vie ont plus de chances d'être en bonne santé que celles qui n'en reçoivent pas. L'assistance financière, matérielle ou de toute autre nature dont elles bénéficient renforce leur santé physique et mentale. Le capital social religieux améliore la santé des individus.

CONCLUSION

La présente étude s'est proposée d'analyser les interactions entre capital social religieux, santé et satisfaction de vie. De manière spécifique, il s'agissait d'une part d'examiner les effets du capital social religieux sur la santé et sur la satisfaction de vie, et d'autre part de vérifier l'hypothèse d'endogénéité entre la santé et la satisfaction de vie. Pour atteindre cet objectif, la démarche adoptée s'est faite en deux phases.
Dans la première phase, on s'est préoccupé des fondements théoriques des déterminants de la santé et de la satisfaction de vie en mettant l'accent sur l'impact du capital social religieux d'une part, puis sur l'interaction entre santé et satisfaction de vie d'autre part. La mise en relief des facteurs qui sous-tendent la relation entre capital social religieux, santé et satisfaction de vie s'est inspirée des développements de la théorie en économie de la religion, en économie du bonheur et en économie de la santé.
Dans la seconde, en s'inspirant des théories et des travaux empiriques, un cadre formel, permettant de modéliser d'une part les effets du capital social religieux sur la santé et la satisfaction de vie, et d'autre part l'interaction entre santé et satisfaction de vie, a été élaboré. Ceci n'a été rendu possible qu'après avoir déterminé l'indice de participation religieuse et l'indice de liberté religieuse. L'estimation des modèles probits bivariés récursifs a présenté de nombreux résultats. Parmi ces derniers, on peut retenir :
- la présence d'un biais d'endogénéité dans la relation entre santé et satisfaction de vie ;
- le capital social religieux mesuré par « l'assistance reçue des membres de sa communauté religieuse en cas de difficultés » et par la participation religieuse améliore l'état de santé et accroît la satisfaction de vie ;
- le revenu n'accroit pas la satisfaction de vie mais il contribue à l'amélioration de la santé ;
- les personnes ayant un emploi ont plus de chances d'être satisfaites de leur vie ; mais, leur état de santé est moins bon à cause des mauvaises conditions de travail et de l'insécurité au travail au Cameroun ;
- les individus parvenus dans l'enseignement supérieur sont très satisfaits de leur vie en raison de la multitude des emplois bien rémunérés qui s'offrent à eux. Par ailleurs, en raison des règles d'hygiène apprises durant leur formation, ils sont en meilleure santé.

BIBLIOGRAPHIE

BOARINI R., JOHANSSON Å., MIRA D'ERCOLE M. (2006) Les indicateurs alternatifs du Bienêtre, *cahiers statistiques de l'OCDE*, n° 11, 8p.

BERKMAN L. F., SYME S. L. (1979) Social networks, host resistance, and mortality: a nine-year follow-up study of Alameda County residents, *American Journal of Epidemiology*, vol. 109, n° 2, 186-204.

BRUNET C., HAVET N. (2009) Propriété immobilière et déqualification dans l'emploi, *Revue d'économie Française,* vol. 24, n° 1,121-155.

COHEN S. (2004) Social Relationships and Health, *American Psychologiost*, vol. 59, n° 8, 676-684

CLARK A., LELKES O. (2005) Deliver us From Evil: Religion as Insurance, PER Working Paper 06/03, European Center for Social Welfare Policy and Research.

DIENER E., SUH E. M., LUCAS R. E., SMITH H. L. (1999) Subjective Well-Being: Three Decades of Progress, *Psychological Bulletin*. n° 125, 276-302.

EASTERLIN R. (2003) Explaining happiness, *Proceedings of the National Academy of Sciences*, vol. 100, n° 19, 11176–11183.

EUROFOUND (Fondation Européenne pour l'amélioration des Conditions de vie et de Travail) (2009) Le rapport « bien-être subjectif en Europe », Home page www.eurofound.europa.eu/publications.

FREEMAN R. B. (1986) Who Escapes? The Relation of Churchgoing and Other Background Factors to the Socioeconomic Performance of Black Male Youths from Inner-city Tracts, *In* R. B. Freeman, H. J. Holzer (eds.) *The Black Youth employment Crisis*, Chicago and London, University of Chicago Press, 353-376.

HELLIWELL J. F. (2008) Life Satisfaction and Quality of Development, NBER Working Paper n° 14507, 30p.

HELLIWELL J. F. (2002) How's Life? Combining Individual and National Variables to Explain Subjective Well-being, *NBER Working Paper 9065*, 46

HELLIWELL J. F., PUTMAN R. (2004) The Social Context of Well-being, *Philosophical Transactions of Royal Society, London Biological Sciences*, n° 359, 1435-1446.

INS (2005) Base de données de la deuxième enquête auprès des Ménages au Cameroun.

KENNETH FERRARO F., ALBRECHT-JENSEN C. M. (1991) Does Religion Influence Adult Health?, *Journal for the Scientific Study of Religion*, vol. 30, n° 2, 193-202.

LASSEUR M. (2005) Cameroun : les nouveaux territoires des Dieux, *Afrique Contemporaine*, n° 215, 93-116.

LEVIN J., MARKIDES K. (1985) Religion and health in Mexican Americans, *Journal of Religion and Health*, n° 24(1), 60-69.

LOLLIVIER S. (2002) *Endogénéité dans un système d'équations normal bivarié avec variables qualitatives*, colloque organisé par l'INSEE, « Actes des Journées de Méthodologie Statistique », 11p.

LOLLIVIER S. (2001) Endogénéité d'une variable explicative dichotomique dans le cadre d'un modèle probit bivarié : une application au lien entre fécondité et activité féminine, *Annales d'économie et de Statistique*, 62, 251-269.

MAMAN S., CATHCART R., BURKHARDT G., OMBA S., BEHETS F. (2009) The role of religion in HIV-positive women's disclosure experiences and coping strategies in Kinshasa, Democratic Republic of Congo, *Social Science & Medicine*, n° 68, 965–970.

NAHAPIET J., GHOSHAL S. (1998) Social Capital, Intellectual Capital and the Organization Advantage, *Academy of Management Review*, n° 23, 242-266.

ODIA NDONGO Y., EBENE A., TEGNEROWICZ J. (2006) Religion, capital social et réduction de la pauvreté au Cameroun : le cas de la ville de Yaoundé, *MPRA Discussion papers*, n° 166, 36p.

OMS (2008) *Combler le fossé en une génération : instaurer l'équité en santé en agissant sur les déterminants sociaux de la santé*, Rapport final de la Commission OMS des Déterminants sociaux de la Santé, 29p

PORTES A. (1998) Social Capital: Its Origins and Applications in Modern Sociology, *Annual Review of Sociology,* n° 24, 1-24.

PUTNAM R. (1995) Bowling Alone: America's Declining Social Capital, *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, 65-78.

SARRACINO F. (2010) Determinants of Subjective Well-Being in High and Low Income Countries: do happiness equations differ across countries?, *CEPS Instead, Working Paper*, n° 2010-15, 36p.

SARRACINO F. (2009) Social Capital and Subjective Well-Being trends: Evidence from 11 European countries, *Cahiers du Département d'Economie Politique*, Université de Sienne, n° 558, 47p.

STEPTOE A., WARDLE J., MARMOT M. (2005) Positive affect and health-related neuroendocrine, *PNAS*, vol. 102, n° 18, 6508–6512.

STIGLITZ J., SEN A., FITOUSSI J.-P. (2009) Rapport de la commission sur les mesures de la performance économique et du Progrès Social. http://www.stiglitz-sen-fitoussi.fr.

VEENHOVEN R. (1997) Progrès dans la compréhension du bonheur, *Revue Québécoise de Psychologie*, vol. 18, n° 2, 29-74.

ANNEXE 1 : Résultats de l'estimation du modèle probit bivarié récursif des déterminants du bien-être subjectif et de la santé

Seemingly unrelated bivariate probit	Number of obs = 1475	
	Wald chi2(42) = 1041.66	
Log likelihood = -1208.2232	Prob > chi2 = 0.0000	
	Coefficient	t-student
Satisfaction de vie		
Etat de santé (ref= malade)	-0.669	-0.91
Participation religieuse (ref= faible)	0.028	0.34
Liberté religieuse (ref= faible)	0.002	0.03
Revenu quartile (ref= premier quartile)		
Second quartile	-0.136	-1.20
Troisième quartile	-0.199	-1.60
Quatrième quartile	-0.361	-2.91*
Religion (ref= AMR)	0.308	3.63*
Sexe (ref= masculin)	0.149	2.02**
Education (ref= enseignement primaire au plus)		
Enseignement secondaire	0.094	0.62
Enseignement supérieur	0.245	1.54
Age (ref= 20 ans)	0.001	0.04
Age carré sur cent	0.012	0.21
Statut professionnel (ref= sans emploi)	0.364	3.14*
Statut matrimonial (ref= veuve /veuf)		
Séparé (e)/divorcé (e)	-0.207	-0.54
Célibataire	0.137	0.50
Union libre	0.086	0.29
Marié monogame	0.404	1.54
Marié polygame	0.838	2.44**
Nombre d'enfants en charge (ref= aucun)		
Entre 1 et 2 enfants	0.084	0.81
Entre 3 et 4 enfants	0.105	0.78
Plus de 4 enfants	-0.013	-0.07
Assistance intra-assemblée religieuse (ref=non)	0.285	3.28*
Équation des déterminants de la santé		
Participation religieuse (ref= faible)	0.154	1.53
Revenu quartile (ref= premier quartile)		
Second quartile	-0.309	-2.34**
Troisième quartile	0.092	0.58
Quatrième quartile	0.030	0.19
Religion (ref= AMR)	0.022	0.23
Sexe (ref= masculin)	0.052	0.55
Education (ref= enseignement primaire au plus)		
Enseignement secondaire	0.139	0.79
Enseignement supérieur	0.283	1.56
Age (ref= 20 ans)	0.051	2.49**
Age carré sur cent	-0.087	-2.80*
Statut professionnel (ref= sans emploi)	-0.198	-1.94***
Statut matrimonial (ref= veuve /veuf)		
Séparé (e)/divorcé (e)	-0.311	-0.82
Célibataire	0.383	1.47
Union libre	0.629	2.27**
Marié monogame	0.503	1.98**
Marié polygame	0.106	0.33
Assistance financière intra-assemblée religieuse (ref=non)	-0.013	-0.11
Nombre d'enfants en charge (ref= aucun)		
Entre 1 et 2 enfants	0.061	0.47
Entre 3 et 4 enfants	0.184	1.09
Plus de 4 enfants	0.229	1.01
/athrho	0.618	1.09
Rho	0.550	
Likelihood-ratio test of rho=0: chi2(1) = 1.300 Prob > chi2 = 0.254		

Source : enquête ; estimations effectuées à partir du logiciel Stata 11. (* ;** ;***) indiquent respectivement la significativité à 1%, 5% et 10%.

ANNEXE 2 : Résultats de l'estimation du modèle probit des déterminants de la satisfaction de vie

Probit regression Log likelihood = -755.97266	Number of obs = 1475 Wald chi2(22) = 429.70 Prob > chi2 = 0.0000	
Équation des déterminants de la satisfaction de vie	Coefficient	t-student
Etat de santé (ref= malade)	0.366	3.04*
Participation religieuse (ref= faible)	-0.00003	-0.00
Liberté religieuse (ref= faible)	-0.003	-0.04
Revenu quartile (ref= premier quartile)		
Second quartile	-0.080	-0.74
Troisième quartile	-0.231	- 1.91***
Quatrième quartile	-0.390	-3.28*
Religion (ref= AMR)	0.329	4.06*
Sexe (ref= masculin)	0.138	1.82***
Education (ref= enseignement primaire au plus)		
Enseignement secondaire	0.034	0.23
Enseignement supérieur	0.167	1.08
Age (ref= 20 ans)	-0.041	-2.04**
Age carré sur cent	0.074	2.36**
Statut professionnel (ref= sans emploi)	0.438	5.23*
Statut matrimonial (ref= veuve /veuf)		
Séparé (e)/divorcé (e)	-0.186	-0.47
Célibataire	-0.050	-0.20
Union libre	-0.131	-0.51
Marié monogame	0.237	0.95
Marié polygame	0.819	2.27**
Nombre d'enfants en charge (ref= aucun)		
Entre 1 et 2 enfants	0.095	0.90
Entre 3 et 4 enfants	0.091	0.66
Plus de 4 enfants	-0.070	-0.36
Assistance intra-assemblée religieuse (ref=non)	0.283	3.23*

Source : enquête ; estimations effectuées à partir du logiciel Stata 11. (* ;** ;***) indiquent respectivement la significativité à 1%, 5% et 10%.

ANNEXE 3 : Résultats de l'estimation du modèle probit des déterminants de la santé

Probit regression Log likelihood = -452.901	Number of obs = 1475 Wald chi2(20) = 795.39 Prob > chi2 = 0.0000*	
Équation des déterminants de la santé	Coefficient	t-student
Participation religieuse (ref= faible)	0.149	1.48
Revenu quartile (ref= premier quartile)		
Second quartile	-0.298	-2.24**
Troisième quartile	0.105	0.66
Quatrième quartile	0.042	0.27
Religion (ref= AMR)	0.018	0.18
Sexe (ref= masculin)	0.037	0.40
Education (ref= enseignement primaire au plus)		
Enseignement secondaire	0.119	0.67
Enseignement supérieur	0.264	1.43
Age (ref= 20 ans)	0.051	2.44**
Age carré sur cent	-0.089	-2.84*
Statut professionnel (ref= sans emploi)	-0.200	-1.95***
Statut matrimonial (ref= veuve /veuf)		
Séparé (e)/divorcé (e)	-0.307	-0.80
Célibataire	0.348	1.34
Union libre	0.613	2.20**
Marié monogame	0.488	1.92***
Marié polygame	0.086	0.27
Nombre d'enfants en charge (ref= aucun)		
Entre 1 et 2 enfants	0.058	0.44
Entre 3 et 4 enfants	0.168	1.00
Plus de 4 enfants	0.216	0.96
Assistance financière intra-assemblée religieuse (ref=non)	0.033	0.30

Source : enquête ; estimations effectuées à partir du logiciel Stata 11. (* ;** ;***) indiquent respectivement la significativité à 1%, 5% et 10%.

Stratégie de réduction des émissions de polluants et dichotomie produits « verts ou bio » versus produits « non verts » : un nouvel éclairage méthodologique et analytique

Jules-Eric TCHAPCHET TCHOUTO[1], Gérard DUTHIL[2] et Luc SAVARD[3]

L'émergence croissante des préoccupations environnementales et la mobilisation internationale conjointe marquée de nos jours par des avancées significatives, modifient globalement les politiques publiques. Les répercussions de ces politiques dans la sphère économique ont à leur tour des impacts de diverses natures sur l'organisation des activités des firmes et sur les modes de production. De même, ces politiques influenceraient l'ensemble des investissements qui visent à répondre à une production adaptée à la nouvelle typologie de biens dits « durables » issus du concept et des stratégies d'un développement soutenable, « dont la poursuite passe par un changement des modes de consommation » (OCDE, 2002). Cette production de biens et services qui correspond à une nouvelle modalité de développement et de consommation selon laquelle les choix devraient être réorientés, afin de ne pas « compromettre la capacité des générations futures à répondre aux leurs » (Rapport Brundtland, ONU, 1987), suppose l'application effective de stratégies de respect des réglementations environnementales en vigueur : Mécanismes de contraintes quantitatives d'émission de polluants (Protocole de Kyoto, 1997), Directives Européennes (1997, 2000), Plan National d'Allocation des Quotas en France (PNAQ, 2000), guide des bonnes pratiques et normes de production (ADEME et AFNOR, 2008).

La mobilisation autour des questions environnementales s'accompagne inéluctablement (GIEC, 2007, 2001) de changements et de transformations sociales. Outre les réorganisations opérées au sein des secteurs de production, on assiste à une émergence croissante et en plein essor, des emplois spécifiques aux branches de production « vertes »[4]. Cette réorganisation montre l'importance de l'investissement humain pour la protection de l'environnement, par l'amélioration des normes, de la qualité des procédés de production et des produits. Sous certaines conditions, notamment de validité de l'hypothèse que le développement de la qualité produite génère une augmentation de coût de production, Brécard (2008) souligne que l'amélioration de la qualité entraîne une augmentation de la main-d'œuvre. La réalité ainsi décrite qui permet de répondre aux nouveaux besoins en main-d'œuvre, amène à conclure à l'apparition de nouveaux emplois dédiés spécifiquement à cette filière, et ainsi donc, de nouvelles offres d'emploi. De ce fait, nous étudions les impacts de cette augmentation d'offres d'emploi en absence de chômage.

Sous l'hypothèse de l'existence d'une vraie branche d'activité dédiée à la production de biens et services « verts », nous étudions les impacts distributifs de la prise en compte de l'émergence d'une branche d'activité agrégée « verte ou bio ». Une telle démarcation s'effectue par opposition aux biens préexistants de la branche d'activité qualifiée de « non verte » que nous supposons placée sous la contrainte de l'utilisation de quotas d'émission.

Les problèmes formulés à travers les deux hypothèses explicitées ci-dessus peuvent être appréhendés dans le cadre d'un modèle d'équilibre général calculable (MEGC), construit à partir de données de l'économie française. La référence à cette méthodologie est justifiée dans la deuxième section. Cependant, notre approche présente l'originalité d'intégrer rigoureusement dans la matrice de comptabilité sociale (MCS), la composante « Environnement » comme un facteur de production à part entière. Cette hypothèse s'inspire

[1] Laboratoire GREER dans le Cadre du Programme EMMAG Erasmus Union Européenne, Université de Rouen et Université Cadi Ayyad. jules-eric.tchapchettchouto@univ-rouen.fr

[2] CREAM EA 4720 – Université de Rouen. gerard.duthil@univ-rouen.fr

[3] GREDI, Department of economics, Université de Sherbrooke, Canada. Luc.Savard@USherbrooke.ca

[4] A titre d'illustration, la prévision à l'horizon 2010 d'emplois créés directs et indirects serait de l'ordre d'un million en Europe, et 75000 en France dans le cadre du développement durable (secteur des énergies propres ou renouvelables, industries vertes, conseil, agriculture bio…).

des travaux récents dans la littérature théorique sur les émissions de GES qui postulent clairement l'hypothèse de valorisation du « Facteur Environnement », à travers une fonction de production à trois facteurs : Capital, Travail, Environnement ou Permis d'émission (Jouvet et *al.*, 2000, 2002 ; Lambrecht et *al.*, 2005). La MCS ainsi obtenue est techniquement justifiée, et présente une cohérence avec le postulat d'une économie qui valorise effectivement la composante environnementale, et donc, soumise à des transformations majeures. À notre connaissance, ces initiatives proposées constitueraient une contribution méthodologique dans la littérature en modélisation appliquée.

Dans le cadre d'un modèle appliqué à partir d'une fonction de production à trois facteurs, où est introduite pour la première fois la prise en compte de la composante environnementale à partir de données représentées dans une MCS, les résultats des simulations obtenus, permettent de conclure sur les impacts positifs (réduction du déficit public, emploi, fiscalité incitative) des scénarii de politiques publiques environnementales proposés. De plus, l'analyse théorique effectuée qui s'inspire intuitivement des résultats du modèle appliqué permet d'aboutir à une contribution analytique. En effet, les résultats obtenus montrent que sous l'hypothèse de l'existence d'une demande de biens « non verts » dite « économique », et d'une demande de biens « verts » dite « sociale » ; et, en supposant également l'existence implicite d'une dispersion de caractéristiques des ménages organisés autour d'un profil moyen dans chaque classe, l'introduction d'une stratégie de développement durable associée à la caractérisation de situations économiques conjoncturelles, peut donner lieu à des évolutions ou dynamiques comportementales particulières au niveau de la consommation au sein des différentes franges qui constituent chacune des classes hétérogènes de ménage.

La suite de l'article s'organise de la manière suivante : la deuxième section présente une revue de littérature synthétique sur les MEGC en général dans le but de se focaliser ensuite sur ceux qui sont appliqués aux politiques environnementales en particulier. Nous caractérisons le modèle à trois facteurs de production en économie ouverte dans la troisième section, puis dans la quatrième section, nous présentons la simulation, les résultats obtenus et des interprétations générales. La section cinq présente des développements analytiques. Nous nous focalisons particulièrement sur les résultats du secteur « vert ou bio » ; puis, nous montrons et explicitons comment les comportements de consommation évoluent en fonction des circonstances économiques. Enfin, la dernière section conclut.

1. REVUE DE LITTÉRATURE ET INITIATIVES DIVERSES

Les MEGC (Schubert, 1993) sont utilisés pour évaluer numériquement l'ampleur des impacts distributifs au sein de l'économie dans son ensemble, des réformes de type structurelles telles que : les politiques de libéralisations commerciales (Cockburn, 2004 ; Boccanfuso et Savard, 2008) ; les politiques de pauvreté, inégalités et politiques de développement (Decaluwe et *al.*, 2005, 2001, 1999 ; Savard, 2003 ; Boccanfuso et *al.*, 2009)… Mais également, évaluation des impacts sur le bien-être des ménages et effets directs ou indirects des politiques publiques en matière d'éducation (Cloutier et *al.*, 2008).

Enfin, ces modèles sont également proposés à l'analyse des politiques dans le domaine de l'environnement, constituant ainsi un outil permettant de mettre en évidence les effets directs et indirects des politiques mises en œuvre, mais également de caractériser leur ampleur. En l'absence de tels outils, comme le soulignent Boccanfuso et Savard (2008, 4), dans une revue extensive et détaillée, « ces politiques d'environnement [auraient] des impacts indirects très souvent ignorés dans le processus d'évaluation ».

Au vu du nombre croissant de travaux ayant recours à cet outil d'analyse dans la version statique pour l'étude des problèmes d'environnement, l'intérêt formulé autour des questions abordées n'est plus à démontrer : (Bergman et Herkerson, 2003 ; Xie et Saltzman, 2000 ; Schubert et Beaumais, 1999, 1996, 1994 ; Commission Européenne, 1995 ; Schubert, 1993, 1991 ; Schubert et *al.*, 1992 ; Piggot et Whalley, 1992 ; Burniaux et *al.*, 1992 ; Schubert et Letournel, 1991). Ces travaux s'accordent à mettre en évidence progressivement, les mécanismes sous-jacents aux politiques implémentées.

Notre démarche se situe dans cette articulation. En caractérisant la question de la dichotomie biens « verts ou bio » et biens « non verts » comme étant une problématique qui se rattache à l'émergence des problèmes d'environnement, nous utilisons ce cadre de modélisation retenu pour analyser un aspect particulier des changements majeurs qui interviennent dans la structure de production et dans la modification des modes de consommation. D'après l'hypothèse émise sur la nature des biens dans notre démarche, on retrouve dans la littérature l'idée de cette approche similaire et intuitive d'agrégation ou éventuellement de désagrégation en produits « verts ou bio » et produits « non-verts ». En effet, Schubert et Beaumais (1994, 907) considèrent une consommation totale par tête composée de produits standards et

de produits « verts ». Cependant, dans notre approche, nous supposons explicite, la préférence entre les deux types de biens et n'évaluons pas d'indicateur de qualité environnementale dont la cause de dégradation continue est un schéma de production et de consommation non viable (ONU, 1992).
Par ailleurs dans un autre contexte de modélisation qui est un modèle de différenciation verticale, Brécard (2008) introduit clairement la distinction ou l'idée de dichotomie entre biens « polluants » ou « non verts », par opposition à la notion de biens ou produits « verts », et met en évidence les effets de l'introduction d'une fiscalité *ad valorem*[5]. Tout en nous démarquant de la méthodologie retenue par Brécard (2008), nous reprenons ainsi cette notion de dichotomie qui va guider la compilation des données des branches de production de la matrice de comptabilité sociale. Nous supposons que l'ensemble des secteurs de production constituant la branche d'activité qualifiée de « non verte », est placée sous la contrainte d'utilisation de permis d'émission. Nous explicitons dans la section suivante, notre démarche par laquelle nous introduisons les permis à polluer dans le modèle. En effet, l'approche que nous proposons pour la modélisation des permis d'émission, s'inspire fortement des travaux essentiellement théoriques de Jouvet et *al.*, 2006, 2002, 2000) et s'en distingue par l'aspect appliqué.
À notre connaissance, cette approche appliquée qui se base sur une désagrégation spécifique des données permettant de se focaliser sur la typologie de produits « verts ou bio » et « non verts » n'aurait pas encore été explorée. En plus des résultats qui seront mis en avant et les enseignements que nous pouvons en tirer, les hypothèses nouvelles mises en œuvre dans la démarche méthodologique proposée dans cette étude, constituent des points forts et une contribution originale dans la littérature sur la modélisation appliquée. Ces hypothèses sont présentées dans la section suivante où nous détaillons les caractéristiques du modèle.

2. CARACTÉRISATION DU MODÈLE

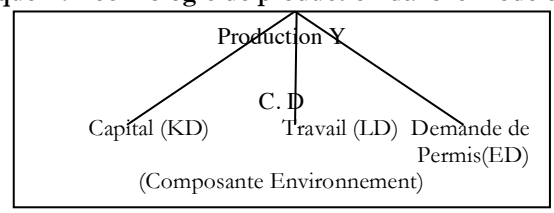
2.1 Fonction de production avec facteur « Environnement » et désagrégation sectorielle

Le modèle présenté s'inspire de la maquette EXTER tirée des travaux de Décaluwé et *al.* (2001). À travers une variante numérique en économie ouverte, nous spécifions, contrairement au modèle initial, un modèle à 9 secteurs de production et une fonction de production des biens et services en dimension 3, soit une fonction à 3 facteurs de production : Capital, Travail et « Facteur Environnement » représenté ici par la demande de permis d'émission (Jouvet et *al.*, 2000). Cette hypothèse nous permet d'accorder une importance à l'offre et la demande de permis d'émission, en considérant cette dernière comme un facteur de production à part entière. Ce postulat ainsi spécifié sur la fonction de production nous distingue de l'approche de Decaluwé et *al.* (2001). Cependant, l'approche numérique formulée ici, permet de se démarquer des travaux théoriques de Jouvet et *al.* (2002), Lambrecht (2005) où sont empruntés cette hypothèse de base, car elle est fondée sur une matrice[6] de comptabilité sociale à trois facteurs de production. Dans un but méthodologique[7], nous spécifions une fonction de production qui s'écrit :

$$F\left(K_t, L_t, E_t\right) = Y_t = A.KD_t^{\alpha_K}.LD_t^{\alpha_L}.ED_t^{\alpha_E} \qquad avec \quad \sum \alpha_i = 1 \quad \left(i = KD, LD, ED\right) \qquad [1]$$

Cette fonction peut être représentée selon le schéma théorique ci-dessous :

Graphique 1 : Technologie de production dans le modèle de base



Ce choix méthodologique de représentation répond de façon cohérente à la structure de la production des biens et services sous la contrainte de permis d'émission initialement alloués dans les secteurs concernés.

[5] D'après la valeur du produit.
[6] Une version de cette matrice pourra être mise à la disposition du lecteur sur demande.
[7] Dans cette approche uniquement méthodologique, nous proposons la substituabilité des facteurs et la démarche de transformation de la MCS. Dans une perspective de politique économique, il serait judicieux d'envisager une approche avec l'hypothèse où les émissions sont en proportions fixes d'autres inputs utilisés dans le processus de production, afin d'intégrer l'effet réel de la contrainte de réduction des émissions.

Ainsi, une fois la valeur des émissions de Gaz à Effet de Serre (GES) dans chaque secteur connue, les données réelles de demande de permis d'émission qui représentent la composante « Environnement » ont été compilées, et représentées dans la MCS. Nous supposons que cette demande de permis affecte les sous-secteurs concernés par le PNAQ, soient les secteurs d'activité « non vert », considérés comme émetteurs de pollution, qui achète les permis d'émission auprès des entreprises.
L'introduction de la composante environnementale effectuée de cette manière, entraîne une modification dans les flux des revenus des entreprises (YE). En effet, contrairement au modèle initial, la prise en compte de la valeur des permis d'émission sous l'hypothèse d'une modalité d'allocation initiale non gratuite introduit des changements dans la composition des revenus des entreprises. Les autres équations de ce modèle à 9 secteurs ainsi que la Mnémonique des variables utilisées sont présentées par bloc dans la partie Annexe.
Par construction, les permis d'émission sont spécifiques aux secteurs qualifiés de polluants. Ils sont cependant mobiles à l'intérieur de ces secteurs soumis à contrainte de quotas d'émission. Les secteurs des industries « vertes ou bio », services marchands, services non-marchands, n'utilisent quant à eux pas de permis d'émission. Enfin, le capital est considéré comme immobile entre les secteurs, tandis que la main-d'œuvre est considérée comme mobile.
Les secteurs de production sont les suivants : Secteur énergétique (SEC 1 - ENER), Ciment et Verre (SEC 2 – CV), Industrie Minérale (SEC 3 – IM), Transformation de Métaux Ferreux (SEC 4 - PTMF), Pâte à Papier et Carton (SEC 5 – PAC), Tuiles et Briques – SEC 6 – TB), Secteur de production des biens « verts » ou Industrie Verte (SEC 7 – IV), Services Marchands (SEC 8 – SERM) et le secteur des Services non Marchands (SEC 9 – SERNM).

Tableau 1 : Les secteurs de production dans « EXTER1 »

RÉFÉRENCES	**SECTEURS**	**MNÉMONIQUE**
Secteur 1	Énergie (Production et Distribution)	ENER
Secteur 2	Ciment et Verre	CV
Secteur 3	Industrie Minérale	IM
Secteur 4	Transformation de Métaux Ferreux	PTMF
Secteur 5	Pâte à Papier et Carton	PAC
Secteur 6	Tuiles et Briques	TB
Secteur 7	Industries Vertes (non soumises au PNAQ)	IV
Secteur 8	Services Marchands	SERM
Secteur 9	Services non Marchands	SERNM
Total		**9**

2.2 Les agents économiques

Les **entreprises** réalisent la production de biens au moyen d'une technologie à rendement d'échelle constant. Leur revenu est constitué d'une partie de la rémunération du capital mais aussi, de la rente environnementale générée par la modalité d'allocation initiale des permis d'émission spécifiée. Les entreprises possèdent des droits sur l'Environnement[8], attribués initialement par l'État. L'achat par les secteurs ou la vente des permis d'émission par les entreprises, génèrent au passage un revenu supplémentaire, considéré comme une rente environnementale qui est également représentée dans la matrice de comptabilité sociale. Cette rente générée est affectée au revenu des firmes[9], car nous supposons implicitement qu'elles l'affectent dans leur résultat. Nous postulons dans ce modèle que l'allocation initiale des permis s'effectue gratuitement par l'État.
La classe **Ménages** est désagrégée en deux : Ménages salariés (MS) que nous supposons comme étant une catégorie à bas revenus et Ménages capitalistes (MK) qui sont qualifiés de catégorie à hauts revenus, comme dans Decaluwé et *al.* (2001). Ces ménages consomment un revenu disponible, après déduction de prélèvements obligatoires. Les salariés offrent leur travail en contrepartie de rémunération, tandis que l'autre classe perçoit les rendements du capital (dividendes) dont ils sont propriétaires et le résultat d'exploitation de leur entreprise.

[8] Il est possible d'envisager d'autres alternatives basées sur des hypothèses différentes dans l'allocation initiale des droits à polluer. En effet, des travaux théoriques (Jouvet et *al.*, 2002, 2006 ; Ono, 2002) postulent une allocation de ces droits aux ménages. Toutefois, ceci nécessite une autre démarche de modélisation avec la modification de la compilation des données de matrice de comptabilité sociale.
[9] De manière alternative, il est possible de modéliser cette rente comme une subvention à la production ou comme un transfert aux actionnaires.

À partir d'un système de fiscalité instauré sur la production sectorielle des biens (INDNV, INDV et SERM), le revenu des ménages et celui des entreprises, l'**État** (dont le compte est supposé initialement déficitaire) génère une recette fiscale qu'il affecte à la consommation de biens publics et à la redistribution sous forme de transferts aux ménages salariés.

Le modèle proposé décrit également une économie ouverte opérant dans un système où les prix à l'exportation et à l'importation sont déterminés sur le marché mondial et donc considérés comme donnés. Elle fait apparaître un agent institutionnel supplémentaire, en l'occurrence le **Reste du Monde.** En effet, sa prise en compte justifie l'existence de flux de produits importés et exportés, de recettes fiscales sur ces produits à l'issue d'opérations douanières, de paiement de revenus du capital au RDM, de l'épargne étrangère considérée comme une entrée nette de capitaux, qui vient s'ajouter à l'épargne nationale pour financer l'investissement au sein de l'économie.

Une conséquence implicite des échanges avec le Reste du Monde est la possibilité d'arbitrage qui s'offre aux consommateurs au moment de l'achat et aux producteurs au moment de la vente d'un produit ou de l'achat des produits qui disparaissent pendant le processus de production (produits intermédiaires).

Les intrants considérés sont supposés immobiles sur le plan international. Cette hypothèse se justifie par le fait que les transferts de ressources avec l'étranger n'affectent pas les dotations initiales dans les secteurs de production. Pour les branches d'activité des secteurs non soumis à quotas d'émission, la demande est alors considérée comme étant nulle.

Les équations décrivant le commerce extérieur sont explicitées de la manière suivante. D'une part, l'offre totale de produits (Q_S) dans l'économie est un composite constitué de biens d'origine domestique (DE_S) et de bien importé (IMP_S) via une fonction de type CES suivant l'approche d'Armington (1969). Les importations sont des substituts imparfaits de la production nationale[10].

$$Q_S = A_{Q_S}\left[\delta_S.\left(IMP_S\right)^{\frac{\sigma_S^Q-1}{\sigma_S^Q}} + \left(1-\delta_S\right)\left(DE_S\right)^{\frac{\sigma_S^Q-1}{\sigma_S^Q}}\right]^{\frac{\sigma_S^Q}{\sigma_S^Q-1}} \quad [2]$$

δ_S est la part du bien d'origine étrangère (IMP_S), (A_{Q_S}) un paramètre d'échelle[11] de la fonction de substitution commerciale et σ_S^Q l'élasticité de substitution entre les produits domestiques et les produits importés.

D'autre part, les biens produits (XS_S) sont alloués entre les exportations (EXP_S) vers le Reste du Monde (RDM) et la consommation domestique (DE_S) par l'intermédiaire d'une fonction dite « Constant Elasticity of Transformation » (CET). Ainsi, la production totale peut être affectée en partie à l'exportation ou à la satisfaction de la demande domestique.

$$XS_S = B_{XS_S}\left[\beta_S.\left(EX_S\right)^{\frac{\sigma_S^\varepsilon+1}{\sigma_S^\varepsilon}} + \left(1-\beta_S\right)\left(DE_S\right)^{\frac{\sigma_S^\varepsilon+1}{\sigma_S^\varepsilon}}\right]^{\frac{\sigma_S^\varepsilon}{\sigma_S^\varepsilon+1}} \quad [3]$$

(B_{XS_S}) est un paramètre d'échelle de la fonction de transformation commerciale, σ_S^ε l'élasticité de transformation et β_S la part du bien vendu à l'exportation (EX_S) dans la CET.

Comme hypothèses supplémentaires, l'offre de capital est parfaitement mobile entre les secteurs de production mais, non mobile à l'international. De même, le modèle suppose une absence de chômage sur le marché du travail. Ce facteur travail est mobile entre les secteurs, mais, ne l'est pas à l'international.

L'ouverture au commerce international entraîne la distinction entre le prix sur le marché international libellé en devises étrangères pour les produits achetés à l'étranger (produits importés), le prix à l'exportation et le prix du marché domestique. Le passage d'un marché à un autre nécessite l'usage d'un taux de change et des taxes associées (taxes à l'importation, taxes locales ou taxe à l'exportation).

[10] Dans cette structure, on introduit une substituabilité imparfaite entre les biens d'origine géographique différente, donc entre la demande domestique et les importations. Ainsi, un même bien produit dans deux pays différents sera considéré de manière différenciée.

[11] Dans cette structure de production, l'étalonnage des paramètres a été effectué suivant les travaux de Schubert (1993), Decaluwé et *al.* (2001. Ainsi, le paramètre d'échelle dans la fonction CES et CET a été calibré. Le paramètre δ_S est t calibré après que nous ayons fixé la valeur de l'élasticité de substitution dans la CES (voir listing du modèle GAMS). S'agissant des valeurs des élasticités de substitution et de transformation, celles-ci sont choisies librement dans la littérature.

2.3 Le bouclage du modèle

Ce modèle à 9 secteurs de production est constitué de 311 équations pour 359 variables, dont 311 sont endogènes et 48 exogènes. Nous supposons fixes la demande de capital (KD), l'offre de main d'œuvre (LS), le taux de taxe perçu sur les produits (TX), le taux d'imposition des entreprises, le taux de taxe sur les produits importés (TM). Les prix sur le marché mondial du bien importé (PWM), les prix sur le marché mondial du bien exporté (PWE) sont exogènes. Les dépenses publiques en bien (CG) de l'État sont également considérées comme fixes. Nous adoptons comme hypothèse de travail d'une balance courante fixe, avec pour conséquence de compensation entre les importations et les exportations des différents biens. Aussi, les transferts (TGM, TEW, TEM) entre les agents institutionnels de la MCS sont exogènes, ainsi que le taux de change (e), numéraire du modèle. En introduisant la composante environnementale dans le modèle, nous supposons fixe la quantité de permis d'émission initialement allouée qui représente les émissions de CO2, leur prix étant endogène. Les autres variables endogènes du modèle conservent la même spécification que dans le modèle « EXTER de base. L'ensemble des variables et donc des équations du modèle permettent d'effectuer nos simulations décrites ci-dessous.

3. SIMULATIONS, RÉSULTATS[12] ET QUELQUES INTERPRÉTATIONS

La simulation va consister à faire varier à la baisse de 5% la quantité de permis d'émission initialement disponible. Cette variation négative constitue ainsi le principe de contrainte environnementale, qui oriente la stratégie d'efforts de dépollution. Cette variation à la baisse du niveau des permis d'émission entraîne un renchérissement du coût du capital spécifique dans les branches les plus intensives en capital ainsi que le renchérissement du prix des permis d'émission. La conséquence immédiate est l'augmentation du prix à la production au coût des facteurs, moins prononcée dans les secteurs de production non soumis à quotas d'émission. Cette augmentation des prix à la production est à l'origine de l'augmentation des prix à la consommation ou prix du marché intérieur.

La hausse du rendement du capital conduit à l'accroissement des revenus des ménages capitalistes. Par ailleurs, la baisse du taux de salaire réel (-1.73) est à l'origine de la baisse des revenus disponibles et revenus bruts des ménages salariés dans la même proportion. La conséquence immédiate est également la baisse de l'épargne des ménages salariés. La hausse des prix du marché conjuguée à la baisse des revenus des ménages salariés (qui est beaucoup plus importante que l'augmentation des revenus des ménages capitalistes) va avoir un impact direct négatif sur la consommation privée.

L'accroissement des prix à la production, prix au marché, prix à l'importation et l'augmentation des revenus des ménages capitalistes va amener des recettes fiscales supplémentaires à l'État. Cette augmentation des recettes de l'État conjuguée à la baisse de la consommation publique de produits (économie de dépenses de l'État en produits dans l'ensemble des secteurs de production) contribue à éradiquer le déficit courant et conduit à l'équilibre budgétaire. Associée à la baisse de l'épargne privée, on assiste à un recul de l'investissement total dans l'économie (-0.10).

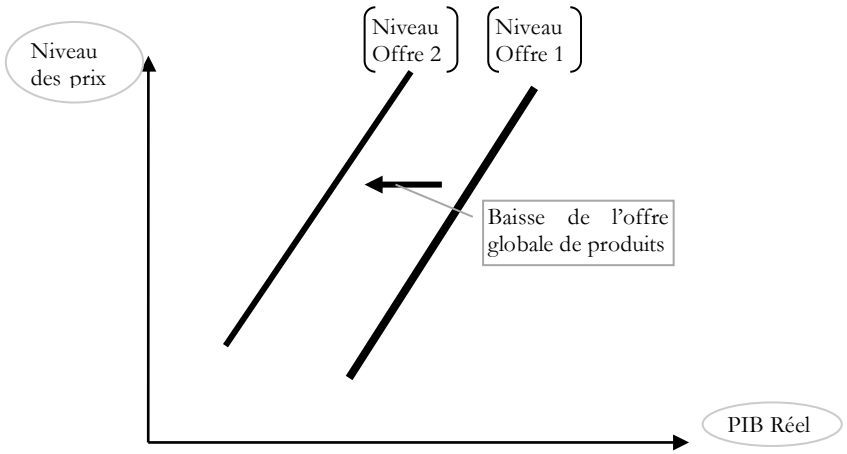
Le recul net de la demande privée et publique de biens influence négativement l'offre globale de produits. Cette influence se traduit par la baisse de la production dans tous les secteurs d'activité, baisse plus marquée dans les secteurs qui ont une intensité énergétique. L'impact direct est la baisse de la demande de travail (avec comme rétroaction un effet sur le taux de salaire réel). À ce stade, concernant la typologie des ménages, une analyse comparative permet de mettre en évidence un premier constat : la modalité de désagrégation des ménages qui permet de les différencier selon des spécificités intrinsèques (ménages capitalistes, ménages salariés) permet de conclure que ces classes de ménages réagissent différemment aux contraintes de politiques environnementales mises en place.

Au niveau macroéconomique, le recul de l'offre globale qui se décompose à travers le recul de la consommation globale, de l'investissement agrégé, des dépenses publiques et de la dégradation de la balance commerciale, va se traduire par la baisse du produit intérieur brut. Ce résultat s'obtient également par la somme des valeurs ajoutées de chaque secteur d'activité.

Les résultats de simulation permettent de relever une relation négative à court terme entre les prix à la production par unité produite, prix sur le marché intérieur ou prix à la consommation, et la quantité de produits final offerte par secteur d'activité. En effet, pour un niveau général des prix donné, on aura comme sur la figure ci-dessous, un déplacement de courbe d'offre de produits de la droite vers la gauche.

[12] L'ensemble des résultats est présenté dans le tableau n°3.

Graphique 2 : Déplacement de la courbe d'offre de produits



Dans ce cas de figure obtenu après la simulation, la quantité de produits est réduite pour tout niveau général des prix. On constate au niveau des secteurs d'activité que les prix augmentent. D'après la théorie économique, on peut établir que chaque producteur reçoit un prix plus élevé pour son produit final.

4. DÉVELOPPEMENTS ANALYTIQUES

4.1 Une présentation analytique des résultats de simulation : focalisation dans l'évolution du secteur de production de biens « verts ou bio »

Les résultats révèlent que le secteur des biens « verts ou bio » se distingue par le fait qu'il est celui où la production décroît le moins (-0.72). Cette réalité s'explique par le fait que le renchérissement du coût du capital et l'absence du coût du facteur supplémentaire que sont les permis d'émission dans ce secteur d'activité sont compensés par une diminution relative du coût du travail. Dans les secteurs de production de biens « non verts », le renchérissement du coût du capital et des permis d'émission n'est pas compensé par la baisse du coût du travail, expliquant ainsi la baisse plus prononcée de la production dans ces secteurs. Ainsi, l'augmentation des coûts de production et la baisse du profit par unité de produit explique assez bien la diminution de la production et donc de l'offre globale.

La faible baisse de la production dans le secteur d'activité de biens « verts ou bio » permet de répondre à la hausse relative de la demande domestique de produits « verts ou bio » (+0.09), tandis que dans le même temps, la production de tous les autres biens diminue dans des proportions beaucoup plus importantes (Cf. Variable XS au Tableau A de l'Annexe). Dans le même temps, les consommateurs substituent les produits « verts ou bio » importés (-14,36) qui se trouvent être beaucoup plus chers car leurs prix augmentent très vite (+12,36). Cette substitution s'effectue par les produits « verts ou bio » produits localement et dont le prix augmente moins vite (+3.51). Cependant, bien que les produits « verts ou bio » sur le marché local sont ceux dont le prix connaît la plus forte hausse, la demande domestique de ce bien tend plutôt à s'accroître.

La production locale en biens « verts ou bio » est davantage utilisée pour satisfaire la demande domestique exprimée vers ce bien. En effet, ce secteur de production de biens « verts ou bio » est celui où les exportations chutent le plus (-7.34) et la demande en biens importés est la plus faible. L'augmentation de la demande de travail dans ce secteur (+4.60) alors que la tendance générale est à la baisse dans la quasi-totalité des autres secteurs de production, se justifie par le fait que ce secteur d'activité attire ou capte la main d'œuvre des autres secteurs d'activité. Cette hausse de la demande de travail permet de répondre à la demande domestique en biens « vert ou bio ».

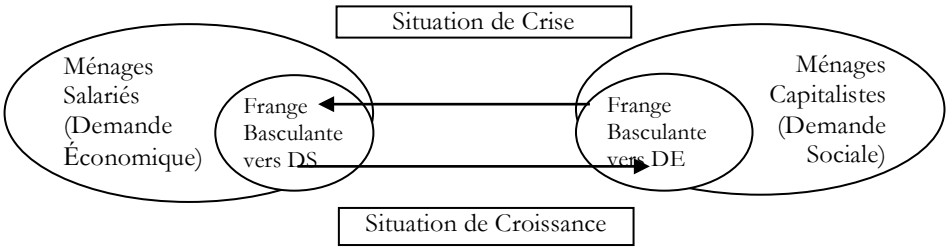
4.2 Autres développements analytiques des résultats et enseignements

4.2.1 Situations économiques, catégories de ménages et comportements de consommation

À l'intérieur de chacune des deux classes distinctes de ménages caractérisées par la nature de leurs revenus, on trouve des profils de ménages hétérogènes dans cette classification retenue. Cette hypothèse permet de

supposer implicitement une dispersion de caractéristiques des ménages organisée autour d'un profil moyen dans chaque classe. Elle traduit l'idée qu'en fonction de la situation économique (crise ou croissance), la frange de ménages la plus fragile (cas de la catégorie de ménages capitalistes) changera son mode de consommation en délaissant le bien « vert ou bio ». De même, la frange de ménages la plus nantie dans la dispersion des profils de ménages salariés, modifiera son mode de consommation, en délaissant le bien « non vert ». Le graphique 3 explicite davantage la situation décrite dans cette hypothèse.

Graphique 3 : Situations économiques et modification des modes de consommation des franges de classe de ménages



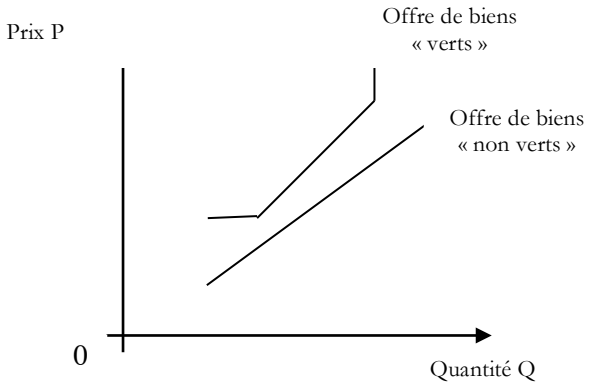
4.2.2 Construction de l'offre et la demande de biens « vert ou bio »

Nous supposerons que le marché est doublement segmenté (Hypothèse 1). Il existe alors un marché dual, d'un bien agrégé « vert ou bio » (Sous Marché A) et d'un bien agrégé « non vert » (Sous Marché B). L'offre est divisée en une offre de produits « verts ou bio » et une offre de produits « non verts ». Ces offres répondent respectivement à deux demandes, l'une émane de consommateurs dont les revenus sont élevés (acheteurs de biens « verts ou bio »), l'autre de consommateurs dont les revenus sont plus faibles (acheteurs de biens « non verts »).

Les hypothèses concernant l'offre

Alors que l'offre de biens « non verts » est une fonction croissante du prix de ce type de biens, l'offre de biens agricoles « verts » est doublement « coudée » (Graphique 4). En effet, un coût de production plus élevé des biens « verts ou bio » implique que l'offre de ces biens est contrainte par un prix minimal sur le marché. Si le prix est inférieur à un niveau minimal, l'offre de biens « verts » est nulle, n'étant pas compétitive sur le marché. Elle devient parfaitement élastique lorsque le prix est égal à un niveau minimal jusqu'à une quantité donnée.

Graphique 4 : L'offre de biens « verts » et « non verts »



Ensuite, l'offre est fonction du prix. Cependant, la valeur sociale du bien « vert » est supérieure à la valeur économique du bien « non vert ». Ainsi, les producteurs peuvent vendre plus chers les biens « verts », mais en plus petites quantités que les biens « non verts » puisqu'ils offrent leurs biens sur le segment de marché des consommateurs à haut revenu.

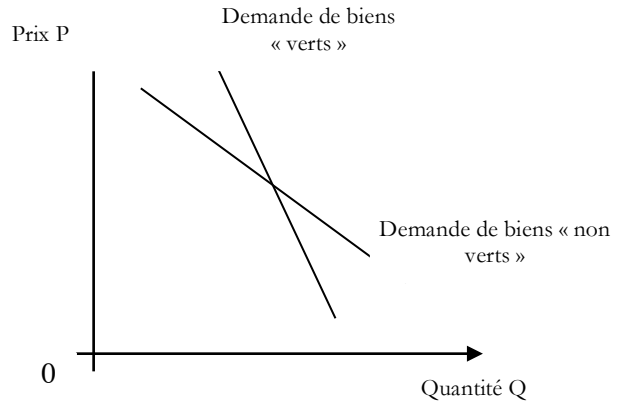
Enfin, l'offre devient une verticale. Les quantités de production de biens verts sont rationnées par des difficultés croissantes de production, voire une impossibilité d'accroître la production par manque de terres cultivables[13] à cette fin ou de facteurs de production nécessaires, ou par une volonté de l'exploitant de ne pas dépasser des « rendements normaux » pour ce type de production. La courbe d'offre devient alors parfaitement inélastique au prix.

[13] S'il s'agit par exemple de biens « verts » agricoles.

Les hypothèses concernant la demande

La consommation de biens « verts ou bio » présente des avantages pour l'agent économique qui voit son état de santé être supérieur à celui d'un agent qui consomme des biens « non verts ». Participant à l'augmentation de son capital humain, il améliore sa productivité au travail et sa rétribution. Ainsi, la valeur sociale du bien vert est supérieure à sa valeur économique, ce qui fait que les consommateurs sont prêts à payer plus chers les produits « verts » que les produits « non verts ». Cependant, les consommateurs doivent percevoir un certain revenu pour accéder à ce type de consommation.

Graphique 5 : La demande de biens « verts » et « non verts »

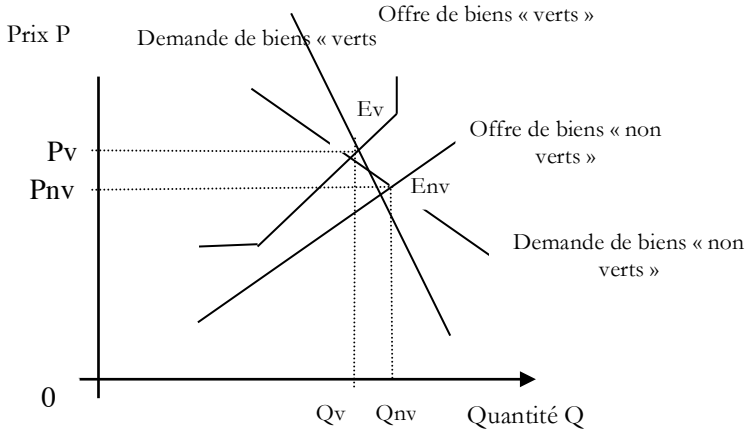


Ainsi, deux segments de marché sont opposés par la dissociation des deux groupes sociaux. Un premier groupe, aux revenus élevés, exprime une demande de bien « vert ou bio » dite « sociale », relativement rigide, donc peu sensible aux variations de prix. Des prix plus élevés ne modifient guère ce type de demande, fonction inverse du prix et très pentue. Un deuxième groupe, aux revenus plus faibles, exprime une demande dite « économique » et relativement élastique qui est celle de la consommation du bien « non vert ». Des variations de prix vont modifier fortement la demande de ce type de consommateurs. Une faible diminution des prix impliquera une forte augmentation des quantités consommées. La demande est fonction inverse du prix et est peu inclinée. Enfin, les deux types de producteurs n'ayant pas de politique concertée en matière de prix et de quantité, voire en concurrence, les deux segments de marché ne sont pas étanches. Ainsi, certains consommateurs vont passer d'un marché à l'autre en fonction d'aléas, notamment économiques (variation de revenus perçus ou disponibles).

L'équilibre de marché

L'équilibre de marché s'obtient par confrontation de l'offre et de la demande sur les deux sous-marchés (graphique 6), permettant d'établir des prix et des quantités d'échange. Sur le marché des biens verts, l'équilibre *Ev* est donné par *(Qv, Pv)* ; sur le marché des biens non verts, l'équilibre *Env* est donné par *(Qnv, Pnv)*. Le prix des biens verts est supérieur à celui des non verts et les quantités échangées sur le segment vert sont inférieures à celles échangées du marché des non verts. Nous pouvons alors nous interroger sur la stabilité de ces équilibres en phase de croissance économique ou de récession.

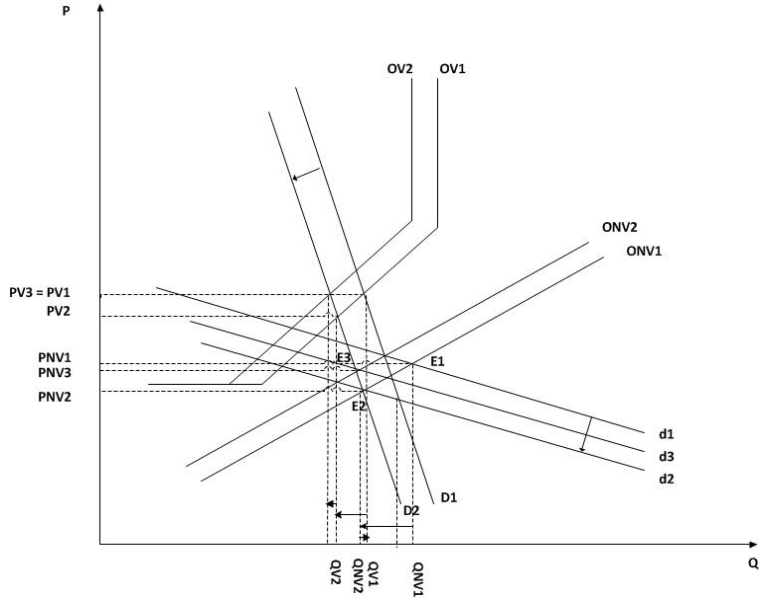
Graphique 6 : Équilibre de marchés de biens « verts » et « non verts »



4.2.3 Consommation en phase de croissance

En période de croissance durable, les revenus des différents agents augmentent. La contrainte budgétaire étant moins forte, les consommateurs, à plus faible revenu, accroissent leur demande de biens « non verts » (D1 à D2). Les prix vont augmenter sur ce marché, stimulant l'offre de biens « non verts » (ON1 à ON2). Certains de ces consommateurs vont aussi accéder à une consommation de biens « verts », même si les prix sont plus élevés, ce qui va freiner la demande et créer une pression à la baisse de la demande de biens « non verts » (D2 à D3). L'offre de biens s'ajuste alors à la baisse. Compte tenu de ces différents effets, les prix vont peu évoluer sur le marché des biens « non verts » et les quantités échangées augmentent fortement. De la même façon, l'augmentation des revenus va avoir un impact positif sur la demande de biens « verts ou bio ». Les consommateurs, à revenu plus élevé, vont augmenter leur demande de biens « verts », créant une tension sur les prix et les quantités. Les offreurs augmentent les quantités sur le marché répondant ainsi à l'augmentation de la demande des deux types de consommateurs. Les prix évoluent en fonction des variations de l'offre et de la demande et, finalement, augmentent légèrement. Compte tenu de la rigidité de l'offre, les quantités évoluent moins fortement que sur l'autre segment.
Il apparaît que l'impact sur les quantités est plus faible sur le marché des biens « verts ou bio » que sur celui des biens « non verts », malgré une demande de ces biens qui progresse nettement. Les prix des biens « verts » restent plus élevés. Toutefois, l'écart de prix entre les marchés demeure quasiment identique. Autrement dit, la croissance de la demande de biens « verts ou bio » est liée à l'amélioration de la croissance économique, mais le secteur « vert » ne profite pas davantage que les secteurs « non verts ». Pourtant, nous aurions pu croire que l'embellie économique et la croissance des revenus étaient favorables à un développement d'une économie verte, certes avec des coûts de production et des prix plus élevés.

Graphique 7 : Impacts sur l'équilibre des sous marchés

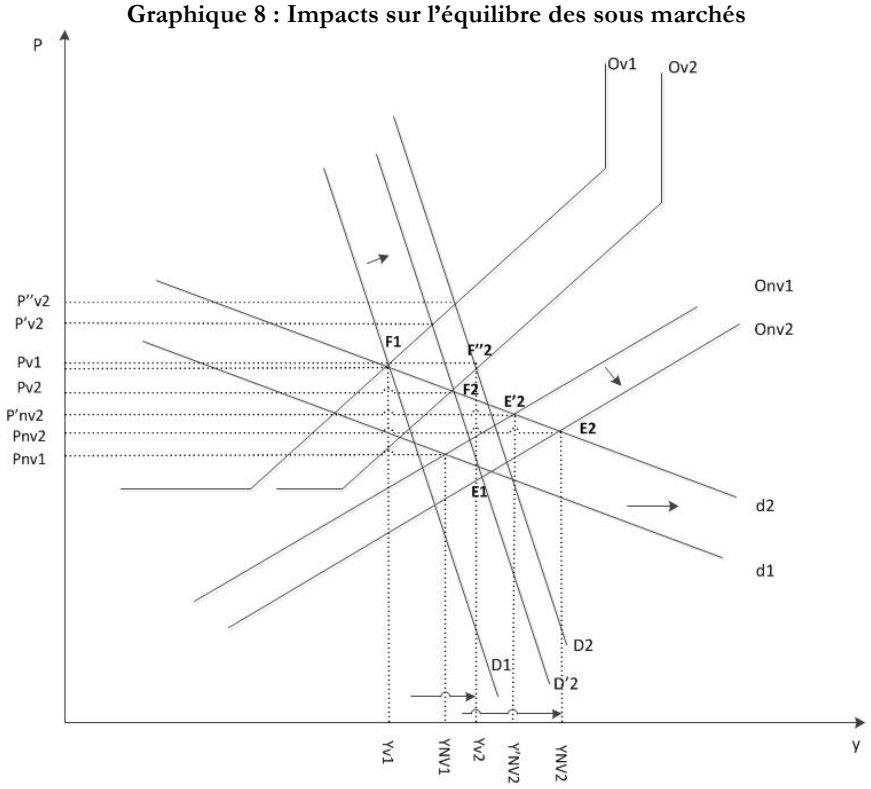


4.2.4 Consommation en phase de récession

En période de récession durable, les revenus des différents agents baissent. La contrainte budgétaire devient plus forte, les consommateurs, à plus faible revenu, diminuent nettement leur demande de biens « non verts » (D1 à D2, Cf. Graphique 8). Les prix baissent sur ce marché, freinant l'offre de biens non verts (ON1 à ON2). Les quantités échangées sur ce marché baissent fortement et les prix diminuent.
Cependant et de la même façon, la baisse des revenus va avoir un impact négatif sur la demande de biens « verts ». Les consommateurs, à revenu plus élevé, vont diminuer leur demande, créant une tension sur les prix et les quantités. Les offreurs limitent alors les quantités, répondant ainsi à la variation de la demande des consommateurs. Les prix évoluent à la baisse, d'autant que des consommateurs à revenus inférieurs sortent du marché des biens « verts » pour se reporter sur le marché des biens « non verts ». En fonction des variations de l'offre et de la demande de biens « verts », les quantités échangées baissent, mais le prix reste stable, s'expliquant par la plus grande rigidité de l'offre et de la demande que sur l'autre segment.
Les consommateurs, abandonnant le marché des biens verts, vont se reporter sur le marché de biens non verts, d'autant plus que les prix y sont plus faibles, ce qui va stimuler la demande et créer une nouvelle

pression à la hausse de la demande de biens « non verts » (D2 à D3). Compte tenu de ces différents effets, les prix vont peu évoluer sur le marché des biens non verts par rapport au niveau initial, mais les quantités échangées ont fortement chuté. Il apparaît là encore que l'impact sur les prix est faible, quel que soit le marché (biens « verts » / biens « non verts »). Les prix des deux types de biens ne se modifient pas de manière significative et l'écart de prix entre les marchés reste quasiment identique. Autrement dit, une phase de récession économique n'implique pas une baisse des prix des biens « verts », même si les quantités échangées sur le marché diminuent. Le secteur non vert subit la baisse de la demande et les prix diminuent légèrement. La phase de récession est notablement défavorable à un développement d'une économie verte, car les coûts de production et les prix y sont plus élevés et le frein sur les revenus des consommateurs accroît les arbitrages entre biens « non verts » et « verts » au détriment de ces derniers. Il est raisonnable de penser que l'orientation de la consommation vers des biens « verts ou bio » ne peut s'effectuer que pendant une période de croissance des revenus.

Graphique 8 : Impacts sur l'équilibre des sous marchés



En supposant que la situation obtenue à la suite de la simulation effectuée s'apparente à une contraction de l'activité économique, les déplacements des courbes de demandes et d'offre des biens sont confirmés par les résultats de simulation (Tableau A - Annexe). En effet, la production dans les secteurs « non verts » et « verts ou bio » diminue, tout comme la demande domestique des différents types de biens. Le mouvement des prix sur le graphique qui décrit la tendance du marché domestique ne tient pas compte de l'existence des taxes. En effet, l'interprétation de l'évolution des prix, devrait tenir compte de l'augmentation des taxes à la production, qui se répercute également sur les prix sur le marché domestique.

CONCLUSION

L'introduction des politiques de protection de l'environnement, dans le cadre des stratégies de développement durable, a vu naître au niveau de la production des biens de consommation, une tendance dichotomique de produits finaux. Différenciés selon leur nature et méthode de production et issus de l'ancrage du développement durable dans les mœurs, les produits « verts ou bio » et les produits « non verts » qui coexistent, permettent de révéler des comportements de consommation des classes sociales (et surtout des franges des extrémités) qui évoluent en fonction de la conjoncture économique : crise ou croissance. La différenciation de produits qui émerge de la mise en œuvre d'une décision institutionnelle fondée sur une volonté de préservation de l'environnement et donc d'équité intergénérationnelle, génère de vrais problèmes d'iniquité à l'intérieur de chacune des classes hétérogènes de ménages. En effet, les

produits « verts ou bio » sont accessibles aux catégories de ménage à revenu supérieur, et les produits « non verts » sont accessibles uniquement aux catégories de ménage à revenu inférieur. Sous l'hypothèse de l'existence d'une demande de biens « non verts » dite « économique » et d'une demande de biens « verts » dite « sociale et, en supposant l'existence implicite d'une dispersion de caractéristiques des ménages organisés autour d'un profil moyen dans chaque classe, nous avons montré comment l'introduction d'une stratégie de développement durable associée à la caractérisation de situations économiques peut donner lieu ou être à l'origine de comportements de consommation particuliers. Outre l'analyse théorique, les résultats obtenus à partir des simulations effectuées par le biais d'un modèle d'équilibre général simple, sous données françaises, permettent de conclure sur les impacts positifs (réduction du déficit public, emploi, fiscalité incitative) des scénarii de politiques publiques environnementales mises en œuvre.

BIBLIOGRAPHIE

ADEME et AFNOR (2008) Principes généraux pour l'affichage environnemental des produits de grande consommation, Afnor Groupe, BP X30-323.

ARMINGTON J. (1969) A Theory of Demand for Products Distinguished by Place of Production, *IMF Staff Papers*, vol. 6, 159-78.

BERGMAN L., HERKERSON M. (2003) CGE Modeling of Environmental and Resource Management, Working Paper Stockholm School of Economics.

BOCCANFUSO D., ESTACHE A., SAVARD L. (2009) Impact Analysis of Electricity reforms in Senegal: A Macro-micro analysis, *Journal of Development Studies*, 45(3), 351-375.

BOCCANFUSO D., SAVARD L. (2008) Groundnut Sector Liberalization in Senegal: A Multi-household CGE Analysis, *Oxford Development Studies*, 36(2), 159-186.

BRÉCARD D. (2008) Une note sur la taxation advalorem des produits polluants sur un marché vert, *Revue économique*, *Presses de Sciences Po*, 59, 487-496.

BRUNDLAND (Rapport) (1987] Notre avenir à tous, Rapport de la Commission mondiale sur l'environnement et le développement soumis à l'assemblée des Nations Unies, Les Éditions du Fleuve et les publications du Québec.

BURNIAUX J.-M., MARTIN J.-P., NICOLETTI G., OLIVEIRA-MARTINS J. (1992) GREEN, a Multi-Sector, Multi-Regions General Equilibrium Model for Quantifying the Costs of Curbing CO2 Emissons: a Technical Manual, OCDE Working Paper n° 116.

CLOUTIER M. H., COCKBURN J., DECALUWÉ, B. (2008) Education and Poverty in Vietnam: A Computable General Equilibrium Analysis, *Cahier de Recherche*, 0804, CIRPEE.

COCKBURN J. (2004) Trade Liberalisation and Poverty in Nepal: A computable General Equilibrium Micro Simulation Analysis, Development and Comp Systems, 0409012, EconWPA.

COMMISSION EUROPÉENNE (1995) GEM-E3 Computable General Equilibrium Model for Studying Economy-energy-Environment Interaction, OPEC, Luxembourg.

DECALUWÉ, B., MARTENS A., SAVARD L. (2001) *La politique économique du développement et les modèles d'équilibre général calculables*, Les Presses de l'Université de Montréal.

DECALUWÉ B., PATRY A., SAVARD L., THORBECKE E. (1999) Poverty Analysis within a General Equilibrium Framework, Paper 9909, Laval – Recherche en Politique Économique.

DECALUWÉ B., SAVARD L., THORBECKE E. (2005) General equilibrium approach for poverty analysis with an application to Cameroon, *African Development Review*, 17(2), 213-243.

GIEC (2007) Bilan 2007 des changements climatiques, Contribution des Groupes de travail I, II et III au quatrième Rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat, équipe de rédaction principale, Pachauri R. K., Reisinger A. (publié sous la direction de), Genève, Suisse.

GIEC (2001) Bilan 2001 des changements climatiques, Contribution des Groupes de travail I au troisième rapport d'évaluation du Groupe d'experts intergouvernemental sur l'évolution du climat, PNUE, Genève, Suisse.

JOUVET P.-A., PRIEUR P. (2006) Permis de pollution et contraintes politiques dans un modèle à générations imbriquées, EconomiX Working Papers, n° 2006-21.

JOUVET P.-A., MICHEL P., VIDAL J.-P. (2002) Effets des permis de pollution sur l'accumulation du capital dans le cadre des modèles à générations imbriquées, *Économie et Prévision*, n° 156, 63-72.

JOUVET P.-A., MICHEL P., VIDAL J.-P. (2000) Intergenerational altruism and the environment, *Scandinavian Journal of Economics*, 102, (1), 135-150.

LAMBRECHT S. (2005) Maintaining environmental quality for overlapping generations, version révisée du Climneg Working Paper n°59.

LAMBRECHT S., MICHEL P., VIDAL J.-P. (2005) Public pensions and growth, *European Economic Review*, 49, 1261-1281.

OCDE (2002) Towards Sustainable Household Consumption? Trends and Policies in OECD Countries, La Documentation française, Paris.

ONO T. (2002) The effects of Emission Permits on Growth and the Environment, *Environmental and Resource Economics*, European Association of Environmental and Resource Economists, vol. 21(1), 75-87.

ONU (1992) Action 21, Chapitre 4 : Modification des modes de consommation, Programme des Nations Unies pour l’Environnement.

ONU (1987) Notre avenir à tous (Rapport Brundland), Rapport de la Commission mondiale sur l’environnement et le développement, Editions Fleuve, Publications du Québec.

PIGGOT J., WHALLEY J. (1992) Economic Impacts of Carbon Reduction Schemes: Some General Equilibrium Estimates from a Simple Global Model, CESifo Working Paper Series n° 17.

SAVARD L. (2003) Poverty and Income Distribution in a CGE-Household Micro-Simulation Model: Top-Down/Bottom Up Approach, *Cahier de recherche,* 0343, CIRPEE.

SCHUBERT K. (1993) Les modèles d’équilibre général calculables : une revue de la littérature, *Revue d’économie Politique*, 103(6), 775-825.

SCHUBERT K. (1991) Notes sur l'équivalence entre impôts dans un cadre d'équilibre général en économie fermée, *Economie et Prévision*.

SCHUBERT K., BEAUMAIS O. (1999) La modélisation en équilibre général calculable : un regard sur les interactions économie-environnement, *Économie Rurale*, n° 251.

SCHUBERT K., BEAUMAIS O. (1996) Les modèles d'équilibre général appliqués à l'environnement : développements récents, *Revue d'Économie Politique,* vol. 106, n° 3.

SCHUBERT K., BEAUMAIS O. (1994) Équilibre général et environnement : de nouveaux comportements pour le consommateur et le producteur, *Revue Économique*, vol. 45, n° 3, 905-916.

SCHUBERT K., LETOURNEL P.-Y. (1991) Un modèle d'équilibre général appliqué à l'étude de la fiscalité française : résultats de long terme, *Économie et Prévision,* n° 98.

SCHUBERT K., LETOURNEL P.-Y., TRAINAR P. (1992) Utilisation des modèles d'équilibre général calculable dans l'évaluation de la politique fiscale, *Revue Économique* n° 4.

XIE J., SALTZMAN S. (2000) Environmental policy analysis: An environmental computable general equilibrium approach for developing countries, *Journal of Policy Modelling*, 22(4), 453-489.

Annexe - Tableaux A : Résultat du scénario de simulation

Variables	Branches	Ref	Niveaux	Variations	
Cgt		642.90	642.90	0.00	
Xs	ENER	237.90	235.00	-1.22	Production sectorielle
Xs	CV	75.30	73.31	-2.64	
Xs	IM	132.20	127.67	-3.42	
Xs	PTMF	186.25	181.16	-2.73	
Xs	PAC	203.10	201.16	-0.96	
Xs	TB	321.45	318.64	-0.87	
Xs	IV	510.90	507.23	-0.72	
Xs	SERM	693.40	688.19	-0.75	
Xs	SERNM	642.90	641.94	-0.15	
va	ENER	86.35	85.30	-1.22	Valeur ajoutée
va	CV	34.00	33.10	-2.64	
va	IM	61.30	59.20	-3.42	
va	PTMF	126.70	123.23	-2.73	
va	PAC	104.00	103.01	-0.96	
va	TB	189.05	187.40	-0.87	
va	IV	299.20	297.05	-0.72	
va	SERM	460.00	456.54	-0.75	
va	SERNM	187.40	187.12	-0.15	
ld	ENER	51.95	52.08	0.25	Demande de travail
ld	CV	15.00	14.85	-0.98	
ld	IM	21.50	21.12	-1.76	
ld	PTMF	80.40	79.18	-1.52	
ld	PAC	51.00	51.58	1.14	
ld	TB	120.15	120.16	0.01	
ld	IV	38.00	39.75	4.60	
ld	SERM	300.00	299.56	-0.15	
ld	SERNM	187.40	187.12	-0.15	
pva	ENER	1.00	1.00	-0.27	Prix de la VA
pva	CV	1.00	1.00	-0.05	
pva	IM	1.00	1.00	-0.03	
pva	PTMF	1.00	1.00	-0.50	
pva	PAC	1.00	1.00	0.35	
pva	TB	1.00	0.99	-0.85	
pva	IV	1.00	1.04	3.54	
pva	SERM	1.00	0.99	-1.13	
pva	SERNM	1.00	0.98	-1.73	

p	ENER	1.00	1.01	1.05	Prix à la production
p	CV	1.00	1.01	1.29	
p	IM	1.00	1.02	2.27	
p	PTMF	1.00	1.01	0.89	
p	PAC	1.00	1.01	0.80	
p	TB	1.00	1.00	0.36	
p	IV	1.00	1.04	3.51	
p	SERM	1.00	1.00	0.02	
p	SERNM	1.00	1.00	0.15	
pd	ENER	1.34	1.36	1.18	Prix à la consommation sur le marché local
pd	CV	1.35	1.38	2.09	
pd	IM	1.50	1.55	3.53	
pd	PTMF	1.33	1.36	2.03	
pd	PAC	1.21	1.22	0.88	
pd	TB	1.13	1.13	0.39	
pd	IV	1.04	1.08	3.93	
pd	SERM	1.06	1.06	0.02	
pd	SERNM	1.00	1.00	0.15	
pm	ENER	1.34	1.51	12.74	Prix à l’importation
pm	CV	1.35	1.35	0.04	
pm	IM	1.50	1.50	0.10	
pm	PTMF	1.33	1.33	0.00	
pm	PAC	1.21	1.21	0.05	
pm	TB	1.13	1.13	0.00	
pm	IV	1.04	1.17	12.36	
pm	SERM	1.06	1.06	0.00	
pe	ENER	1.00	1.00	0.00	Prix à la l’exportation
pe	CV	1.00	1.00	0.00	
pe	IM	1.00	1.00	0.00	
pe	PTMF	1.00	1.00	0.00	
pe	PAC	1.00	1.00	0.00	
pe	TB	1.00	1.00	0.00	
pe	IV	1.00	1.00	0.00	
pe	SERM	1.00	1.00	0.00	

pq	ENER	1.34	1.38	2.65	Prix de la ressource
pq	CV	1.35	1.37	1.69	
pq	IM	1.50	1.55	3.37	
pq	PTMF	1.33	1.35	1.59	
pq	PAC	1.21	1.22	0.87	
pq	TB	1.13	1.13	0.38	
pq	IV	1.04	1.10	5.79	
pq	SERM	1.06	1.06	0.02	
pq	SERNM	1.00	1.00	0.15	
r	ENER	1.00	1.00	0.00	Rendement du Capital
r	CV	1.00	1.00	0.00	
r	IM	1.00	1.00	0.00	
r	PTMF	1.00	1.01	0.77	
r	PAC	1.00	1.00	0.27	
r	TB	1.00	1.00	0.16	
r	IV	1.00	1.04	4.33	
r	SERM	1.00	1.00	0.00	
ym	H1	1167.00	1152.05	-1.28	Revenu. brut et Revenu. disponible ménages
ym	H2	360.70	361.10	0.11	
ydm	H1	777.00	767.05	-1.28	
ydm	H2	295.70	296.03	0.11	
em	H1	235.70	232.68	-1.28	Epargne des ménages
em	H2	20.60	20.62	0.11	
c	ENER	100.40	97.24	-3.15	Consommation Privée
c	CV	8.16	7.99	-2.05	
c	IM	19.00	18.15	-4.45	
c	PTMF	3.99	3.88	-2.57	
c	PAC	38.31	37.61	-1.82	
c	TB	80.66	79.53	-1.40	
c	IV	221.83	208.04	-6.22	
c	SERM	253.81	251.68	-0.84	
c	SERNM	642.90	641.94	-0.15	

De	ENER	212.60	210.12	-1.17	Demande domestique de biens
De	CV	46.40	45.32	-2.34	
De	IM	85.00	82.49	-2.95	
De	PTMF	81.25	79.38	-2.30	
De	PAC	183.10	181.41	-0.92	
De	TB	298.45	295.87	-0.86	
De	IV	454.30	454.71	0.09	
De	SERM	570.30	566.03	-0.75	
De	SERNM	642.90	641.94	-0.15	

Q	ENER	244.60	239.66	-2.02	Ressources en biens
Q	CV	57.40	56.50	-1.57	
Q	IM	89.00	86.64	-2.65	
Q	PTMF	103.25	101.75	-1.45	
Q	PAC	187.10	185.44	-0.89	
Q	TB	307.45	304.86	-0.84	
Q	IV	593.30	573.16	-3.40	
Q	SERM	687.20	682.06	-0.75	
Q	SERNM	642.90	641.94	-0.15	
M	ENER	32.00	29.64	-7.38	Importations
M	CV	11.00	11.19	1.70	
M	IM	4.00	4.15	3.81	
M	PTMF	22.00	22.37	1.70	
M	PAC	4.00	4.03	0.74	
M	TB	9.00	8.99	-0.09	
M	IV	139.00	119.05	-14.36	
M	SERM	116.90	116.03	-0.74	
Ex	ENER	25.30	24.89	-1.63	Exportations
Ex	CV	28.90	27.99	-3.14	
Ex	IM	47.20	45.18	-4.29	
Ex	PTMF	105.00	101.77	-3.08	
Ex	PAC	20.00	19.75	-1.27	
Ex	TB	23.00	22.77	-1.02	
Ex	IV	56.60	52.45	-7.34	
Ex	SERM	123.10	122.16	-0.76	

S	1.00	0.98	-1.73	Taux de salaire
Yg	940.80	944.50	0.39	Recettes publiques
Eg	-3.70	0.00	-99.90	Déficit ou solde budgétaire
Cgt	642.90	642.90	0.00	Dépenses publiques
Ye	456.50	454.94	-0.34	Revenus des entreprises
It	323.10	322.77	-0.10	Investissement total
EE	60.50	59.47	-1.71	Épargne des entreprises
PIBva	1548.00	1531.95	-1.04	PIB Réel en valeur
PIBvo	1548.00	1531.95	-1.04	PIB en volume
Txye	155.20	154.67	-0.34	Taxes payées par les entreprises
e	1.00	1.00	0.00	Taux de change
Pindex	1.00	1.00	0.00	Indice des prix

cg	ENER	642.90	641.94	-0.15	Consommation publique
cg	CV	642.90	641.94	-0.15	
cg	IM	642.90	641.94	-0.15	
cg	PTMF	642.90	641.94	-0.15	
cg	PAC	642.90	641.94	-0.15	
cg	TB	642.90	641.94	-0.15	
cg	IV	642.90	641.94	-0.15	
cg	SERM	642.90	641.94	-0.15	
cg	SERNM	642.90	641.94	-0.15	
dint	ENER	105.09	104.36	-0.70	Demande de produits intermédiaires
dint	CV	23.21	22.94	-1.18	
dint	IM	36.60	36.21	-1.08	
dint	PTMF	61.12	60.36	-1.25	
dint	PAC	104.30	103.77	-0.51	
dint	TB	183.41	182.16	-0.68	
dint	IV	341.04	336.39	-1.37	
dint	SERM	433.39	430.38	-0.69	
inv	ENER	39.10	38.05	-2.68	Investissement
inv	CV	26.03	25.57	-1.76	
inv	IM	33.40	32.28	-3.36	
inv	PTMF	38.14	37.51	-1.66	
inv	PAC	44.49	44.06	-0.96	
inv	TB	43.38	43.18	-0.48	
inv	IV	30.43	28.73	-5.57	
Txs	ENER	83.80	84.28	0.58	Taxes à la production
Txs	CV	20.00	20.02	0.09	
Txs	IM	44.50	44.78	0.63	
Txs	PTMF	34.00	34.04	0.11	
Txs	PAC	40.00	39.99	-0.03	
Txs	TB	39.80	39.61	-0.47	
Txs	IV	24.80	25.35	2.20	
Txs	SERM	38.70	38.42	-0.73	
Txym	H1	390.00	385.00	-1.28	Taxes sur les ménages
Txym	H2	65.00	65.07	0.11	
Ym	H1	1167.00	1152.05	-1.28	Revenu des ménages
Ym	H2	360.70	361.10	0.11	

Analyse des contraintes de développement du fruit de la passion au Burundi. Cas de la commune Matongo province Kayanza

Bosco BASHANGWA MPOZI[1], Patrice NDIMANYA[2] et Philippe LEBAILLY[3]

L'économie burundaise est essentiellement basée sur l'agriculture qui occupe 90% de la population totale, fournit près de 50% du PIB, 95% des apports alimentaires et contribue pour plus de 80%auxrecettes d'exportation (Banque mondiale 2010 ; FAO 2009 ; MPDR, 2007). Sur la base de leur finalité, on distingue les cultures vivrières et les cultures d'exportation constituées par le caféier, le théier et le coton. Le secteur agricole connait de faibles performances dues à plusieurs facteurs notamment les modifications de la pluviométrie, la diminution de la fertilité du sol, la disparition de la jachère, l'atomisation des terres agricoles, etc. Malgré ces conditions peu favorables, les agriculteurs burundais ont toujours montré leur grande capacité d'adaptation au cours des siècles (Cochet, 2001). Le modèle le plus souvent avancé pour expliquer l'évolution de l'agriculture burundaise se résume par « un déséquilibre population/ressources » qui serait à l'origine des difficultés actuelles » (Cochet, 2007). Ce modèle met en avant le rapport hommes/terre comme variable principale dans la transformation de l'agriculture burundaise, et l'accroissement démographique comme origine des maux du secteur agricole comme le pense Malthus (1789). Inversement, selon Boserup (1965) la pression démographique entraîne une réorganisation de la production agricole favorisant l'amélioration des techniques de production dans le but de satisfaire les besoins alimentaires.

Face à une situation de manque de terre (0,5 ha par ménage) et de pression démographique (412 habitants/Km^2) sans aucune amélioration des techniques de production, le choix des cultures à pratiquer permettant de rentabiliser la petite surface agricole disponible devient donc crucial pour les producteurs de Matongo en particulier et du Burundi en général. C'est dans ce contexte que le fruit de la passion est intégré dans les systèmes de production de certains ménages de Matongo dans le but d'améliorer leurs conditions de vie grâce à un supplément de revenu. Vu l'état actuel de la vulnérabilité de l'agriculture et de l'économie dans cette commune, il s'avère important de connaître les contraintes rencontrées par les adoptants du fruit de la passion en tenant compte de l'environnement dans lequel se pratique sa culture.

1. MÉTHODOLOGIE

La réalisation de cette étude combine plusieurs méthodes, notamment l'analyse documentaire et les enquêtes réalisées auprès des agriculteurs. Une série d'entretiens semi-structurés et d'entrevues a été organisée avec divers acteurs de développement œuvrant dans la commune de Matongo. La technique d'échantillonnage adoptée a été basée sur la localisation des producteurs de fruit de la passion existant dans la commune Matongo dans les zones de Banga, Burarana et Ruganza. L'échantillonnage non probabiliste a été utilisé suite à l'absence de recensement des producteurs de ces filières. Dans chaque colline, les ménages ont été sélectionnés de manière aléatoire et le nombre a été déterminé en fonction de l'importance des producteurs ayant intégré le fruit de la passion dans leur système de production. L'échantillon est constitué par 135 agriculteurs à raison de 70 dans la zone Ruganza, 35 dans la zone de Banga et 30 dans la zone de Burarana. Une enquête approfondie avait été réalisée auprès de 60 producteurs permettant de réaliser les analyses dont celle du coût de production.

[1] Unité d'économie rurale et développement, Agrobiotech Gembloux-Université de Liège et Facultés de Sciences économiques, département d'économie rurale, Université Organisée du Burundi. mpoziba@yahoo.fr, bmpozi@doct.ulg.ac.be
[2] Facultés de Sciences économiques, département d'économie rurale, Université Organisée du Burundi. ndimanyap@yahoo.fr
[3] Unité d'économie rurale et développement, Agrobiotech Gembloux-Université de Liège. Philippe.Lebailly@ulg.ac.be

2. RÉSULTATS

2.1 Les contraintes liées aux facteurs de production

Les facteurs de production comprennent d'abord les éléments du milieu (air, eau, température, minéraux du sol, etc.) lesquels sont indispensables en raison de la nature même de la production agricole. Abondants, ces facteurs sont considérés comme des biens libres, d'usage non privatif et pour cette raison ne font pas l'objet d'analyse économique. Au contraire, d'autres biens sont rares, notamment la terre, ou font l'objet d'une élaboration qui leur confère un coût (machine, engrais…) ; ils peuvent être acquis sur le marché et constituent l'objet d'analyse économique. La théorie économique distingue trois facteurs de production à savoir la terre, le travail et le capital. La dotation en ces facteurs différencie et détermine la gestion des exploitations agricoles.

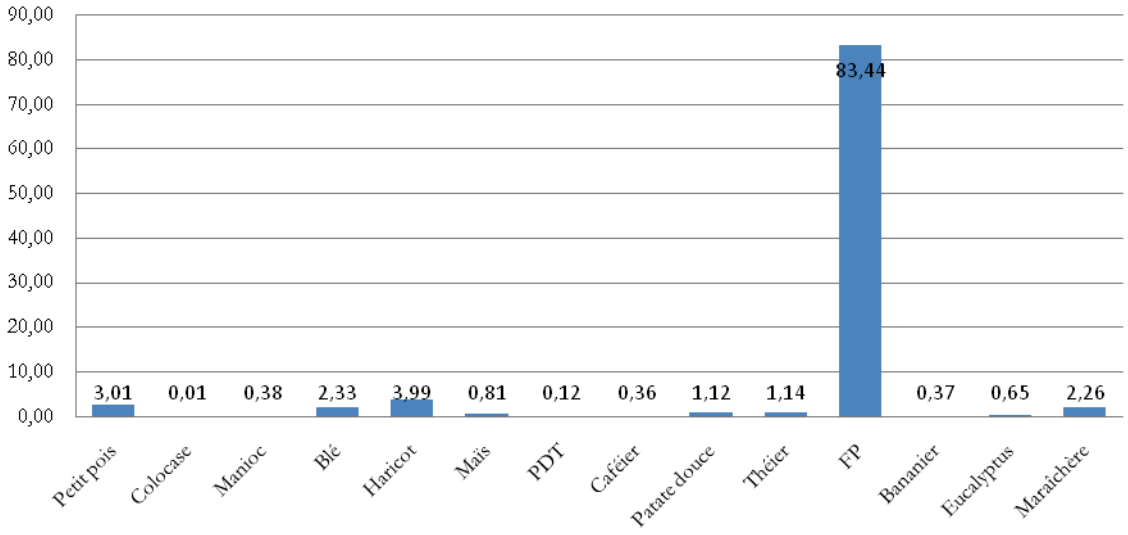
2.1.1 La terre

La pression démographique sur le facteur terre qui a pour corollaire la diminution de la superficie disponible par personne et par exploitant est représentée comme contrainte à l'activité agricole et partant à l'augmentation du revenu de fruit de la passion. Les exploitants de la commune Matongo acquièrent leurs terres principales par héritage, location, achat et don. La terre est l'un des facteurs de production le plus important. C'est sur lui que s'opèrent les autres facteurs dans le processus de production. Elle est l'élément indispensable de la production agricole et sa valeur est très difficile à estimer. L'analyse des données indique que le fruit de la passion en culture pure se pratique en moyenne sur 14,78 ares. Mais cette valeur ne reflète pas la variété des superficie exploitées parles différents producteurs. L'analyse de quartile montre que la moitié des adoptants cultivent le fruit de la passion sur 0,6 are et la moitié sur 5,2 ares. Cela confirme que la culture se pratique sur de petites surfaces.

Tableau 1 : Répartition de la surface agricole occupée par le fruit de la passion

	Superficie FP (ares)
Effectif	135 enquêtés
Moyenne	14,78
Médiane	5,20
Mode	0,00
Écart-type	23,32
Variance	543,94

Figure 1 : Pourcentage d'occupation spatiale des cultures chez les ménages adoptant le fruit de la passion



La figure 1 fait transparaître la rareté de la ressource "terre" dans la commune de Matongo. Les ménages ayant adopté la culture du fruit de la passion sont encore très jeunes (plus de 72% ont entre 16-40 ans, avec un âge moyen de 36 ans). Ceci tient au fait que la majorité des terres a été obtenue par héritage et que ces jeunes n'ont pas eu encore la possibilité de s'acheter plus de 100 ares. D'ou la pauvreté qui existe dans

la commune mais aussi l'émiettement des champs dans cette commune. Même si les adoptants du fruit de la passion pratiquent d'autres cultures pour subvenir à leur besoin alimentaire, ils lui affectent 83,4% de leur surface agricole (figure 1).

Dans ces conditions, il devient difficile d'augmenter la superficie dévolue au fruit de la passion sans pénaliser les cultures vivrières. Le facteur terre est donc un facteur très limitant pour ceux qui veulent augmenter leur production. L'augmentation de la surface agricole occupée par le fruit de la passion se fera au détriment de l'élevage ou d'autres cultures et accentuera la pression foncière en provoquant les défrichements de nouvelles terres et le phénomène d'achat des terres occupées par d'autres cultures. Cette situation entrainera la hausse des prix de la terre et intensifiera le conflit foncier existant déjà. La contrainte terre est souvent le résultat de deux facteurs :d'une part l'accroissement démographique dû à une natalité non contrôlée, d'autre part, la production par unité de surface qui stagne. L'analyse des résultats montre une surface minimale de 1,5 ares et maximale de 100 ares. Pour une moyenne de 25 ares, le coût de la location de la terre s'élève à 150 100 Fbu (Franc burundais[4]) soit 13,2% des charges de production.

2.1.2 Le travail

Le travail tout comme la terre est ainsi appelé facteur primaire parce qu'il existe en dehors de toute activité économique et ne résulte nullement d'autres opérations de production antérieure. Le travail agricole est soit familial soit salarié. Le premier est prédominant dans les exploitations agricoles au Burundi. Le second est fréquent dans les firmes agricoles travaillant comme n'importe quelle entreprise de production. Cependant, dans le cas des ménages ayant intégré le fruit de la passion, on constate que le travail salarié domine la main-d'œuvre et cela est dû au nombre d'actifs agricoles rencontrés dans les ménages qui est seulement de 2 actifs par ménage et au nombre de champ possédé par les ménages adoptants qui est en moyenne 4 champs par ménage. Ce nombre d'actif semble insignifiant pour une superficie moyenne de 25 ares et par rapport aux exigences de la culture qui requiert une main-d'œuvre estimée à 358,3 homme/jour pour le cycle cultural de la culture. Les ménages étant très jeunes avec peu d'actifs agricoles et des champs éparpillés, le recours à la main-d'œuvre salariale est donc généralisé.

Tableau 2 : Effectifs et pourcentage de personnes actives dans les ménages des adoptants

Personne active	Effectifs	Pourcentage
0	2	1,5
1	19	14,1
2	90	66,7
3	18	13,3
4	3	2,2
5	2	1,5
6	1	0,7
Total	135	100,0

Tableau 3 : Moyenne de personnes actives par ménage

Statistique	Personne active
Effectif	135
Moyenne	2,08
Mode	2
Écart-type	0,820
Minimum	0
Maximum	6

Le tableau 2 confirme le manque d'actifs agricoles dans les ménages. Seulement 13,3% possèdent 3 actifs agricoles, 2,2% ont 4 actifs, 1,5% et 0,7%respectivement 5 et 6 actifs. Les deux tiers des adoptants ont 2 actifs, 14,1% en ont un. Avec une superficie moyenne de 14,8 ares/ménage et une moyenne de 4 champs supplémentaires d'une superficie 3,9 ares dispersés dans le village, les ménages des adoptants recourent toujours à la main-d'œuvre salariale payée 1 500 Fbu pour une journée de travail de 8 heures. Chaque ménage d'adoptants possède en moyenne 2 actifs (tableau 3) ce qui confirme que la culture a surtout été adoptée par les jeunes couples dont la moyenne d'âge du chef de ménage est de 35 ans. Ces résultats s'expliquent aussi par la structure démographique de Matongo qui est extrêmement jeune avec 62,1%, de moins de 25 ans, soit 39 257 personnes. L'enseignement de base obligatoire et gratuit pour tous ne permet plus aux enfants d'aider au travaux agricole pendant l'année scolaire, ce qui stimule la demande de main-d'œuvre salariée. Le coût de la main-d'œuvre à Matongo durant le cycle cultural du fruit de la passion s'élève à 536 527,8 Fbu soit 47,7% du total des dépenses pour une surface moyenne de 25 ares. Cette charge limite les revenus espérés par les producteurs.

2.1.3 Le capital

[4] 1 € valait en 2012 à 1 800 Fbu, donc 150 100 Fbu = 83,38 €. Mais la monnaie est instable et le taux de change variable.

Le capital qui concourt à la production peut être classé en deux catégories : le fixe ou le variable. Le premier regroupe l'ensemble des moyens de production utilisés pendant plusieurs saisons, le second comprend les consommations intermédiaires et les dépenses nécessaires pour la production. Il s'agit de tous les intrants utilisés. En ce qui concerne le fruit de la passion, dans les conditions de production de Matongo, les consommations intermédiaires comprennent les semences, les produits phytosanitaires, la fumure organique, la paille et le tuteurage. Le coût total variable par ménage pour une superficie moyenne de 25 ares s'élève à 1 108 442,7 Fbu soit 98,7% de coût total de production. Le coût fixe quant à lui est de 14 093,6 Fbu soit 1,3% car les outils employés sont rudimentaires. Le tuteurage représente 405 361,6 Fbu soit 35,6% de charges. Il est suivi par la récolte estimée à 275 112,7 Fbu soit 24,5% du coût total de production. Le coût de la terre et celui du labour représentent respectivement 13,2% et 10,7% du coût, soit 150 100 Fbu et 120 080 Fbu. Ces chiffres signifient que pour une surface moyenne de 25 ares, il est difficile de se lancer sans financement dans la production du fruit de la passion en milieu rural où la plupart des ménages vivent dans l'extrême pauvreté. Ce qui nous amène à analyser les différentes sources de financement utilisées par les adoptants pour produire le fruit de la passion. Le financement formel des adoptants du fruit de la passion par le système bancaire et/ou microfinancier n'existe pas car cette culture constitue une innovation paysanne. Selon nos enquêtes, 37% ont eu recours à la forêt pour financer la culture, 28,1% à l'épargne. Certains adoptants ont eu recours à leur élevage pour financer la culture (4,4% vente de vache ; 2,2% vente de chèvre) ou à la vente de café, de thé, de petits pois, carottes avec respectivement 3% ; 5,2% ; 2% ; 2% et 0,7% (tableau 4).

Tableau 4 : Sources de financements du fruit de la passion à Matongo

Source de financement	Effectifs	Pourcentage
Argent de la démobilisation	1	0,7
Crédit	11	8,1
Épargne	38	28,1
Forêt	50	37,0
Salaire	4	3,0
Vente de bois	1	0,7
Vente de café	4	3,0
Vente de carottes et petits pois	1	0,7
Vente de champs	2	1,5
Vente de chèvre	3	2,2
Vente de petits pois	3	2,2
Vente de vache	6	4,4
Vente de vache et de café	1	0,7
Vente des carottes	1	0,7
Vente des légumes	1	0,7
Vente du blé	1	0,7
Vente du thé	7	5,2
Total	135	100,0

8% d'adoptants ont eu recours au crédit informel (Tableau 4). Ce financement est conditionné par le stade de croissance de la culture et la superficie cultivée qui permettent au prêteur d'estimer la production attendue comme garantie. Dans ces conditions, les créanciers abusent de leur position en profitant de la carence de liquidités en périodes de soudure ou en cas de forte nécessité des producteurs (frais de santé, de scolarité, etc.) en s'appropriant tout ou partie de la production qu'ils vont récolter eux-mêmes. L'absence de financement au niveau des producteurs diminue leur marge de manœuvre. Elle limite les capacités d'investissement nécessaires pour accroître la productivité et la production. Les seuls acteurs de la filière qui ont un accès au financement sont les commerçants qui avaient créé l'entreprise Marex et le transformateur Akarenzo qui fabrique le nectar et le sirop à base du fruit de la passion. Organiser les producteurs adoptants en coopérative pourrait être une alternative leur facilitant l'accès au crédit des services microfinanciers qui se développent à Matongo et dans le pays en général.

2.2 Les contraintes agronomiques

Il n'existe pas au Burundi de recherches sur le fruit de la passion mais l'analyse des pratiques culturales permet l'identification des contraintes au niveau agronomique. Les principales contraintes agronomiques à l'amélioration de la productivité sont les maladies, les ravageurs, l'accès limité aux intrants en termes

d'approvisionnement et de coûts qui ne sont pas à la portée des paysans, enfin les techniques culturales employées mal maîtrisées.

2.2.1 Pratique culturale

2.2.1.1 Matériel de plantation

Le fruit de la passion se multiplie par la semence, puis par préparation des plants en pépinières. À Matongo, il n'y a pas d'institutions publiques maitrisant le processus de multiplication des plants. Cette situation explique l'apparition de pépiniéristes non formés. L'absence de contrôle de la qualité tant au regard des techniques utilisées qu'au niveau organisationnel, favorise la propagation des maladies dans la zone et par conséquent la faible productivité. L'analyse du matériel de plantation montre que 54,1% utilisent les plantules et 45,9% les boutures. Ce matériel est acheté par 52,6% des producteurs, 6% le trouvent dans la forêt de la Kibira, 26,7% ont recours à la replantation, 13,3% les reçoivent de leur voisin et seulement 1,4% de l'association (tableau 5). Cette diversité d'origine des matériels de plantation est préjudiciable à la quantité et à la qualité de la production.

Tableau 5 : Origine des matériels de plantation

Moyen d'acquisition	Effectifs	Pourcentage
Achat	71	52,6
Arrachage dans la forêt	8	6,0
Association	2	1,4
Don de voisin	18	13,3
Replantation	36	26,7
Total	135	100,0

Lorsque les producteurs préparent eux-mêmes les plants de maracuja, on trouve de nombreuses attaques très avancées. Une fois ce genre de plants vendus et distribués, la propagation des maladies est rapide, le contrôle difficile et la production faible, voire nulle. L'utilisation même des boutures pose problème, si elle a été prélevée sur un plant malade cela ne fera qu'accentuer la propagation des maladies d'un champ à un autre. Seulement 8,6% des adoptants ont une connaissance moyenne des problèmes phytosanitaires tandis que 91,40% n'en ont aucune. Cette situation souligne le risque encouru par la culture vis-à-vis des maladies et des ravageurs. L'absence de matériel de propagation de qualité constitue un frein à la meilleure productivité et un risque de perte totale pour le producteur.

2.2.1.2 Technique culturale

La plupart des champs de fruit de la passion sont mal entretenus. Les techniques améliorées de production (taille, paillage, tuteurage, etc.) sont mal connues ou inappliquées. Le tuteurage et le paillage sont considérés par les producteurs comme des contraintes majeures du développement de la culture.

A. Le paillage

En raison de la croissance démographique et de l'extension des superficies emblavées, la majorité des familles de Matongo ne dispose plus de prairies naturelles qui fournissaient jadis le paillis. Si 91,1% pratiquent le paillage cela ne signifie pas la disponibilité d'un paillis de bonne qualité. 66,43% de nos enquêtés utilisent l'eucalyptus ; 11,5% un mélange d'herbe ; 10,1% l'*Eragrostis Olivaceae* ; 7,9% les feuilles de bananier davantage utilisées pour le caféier (tableau 6).

Tableau 6 : Origine des matériels de paillage

Matériels de paillage	Effectifs	Pourcentages
Feuille eucalyptus	82	66,43
Mélange herbe	14	11,55
Eragrostis Olivaceae	12	10,11
Feuille bananier	10	7,94
Chiendent	1	0,72
Feuille des arbres	2	1,44
Brachiama	1	0,72
Feuille de Grevillea	1	0,72
Total	123	100,00

La diversité des matériels utilisés et la prédominance des feuilles d'eucalyptus soulèvent des questions sur la rareté, le prix et la qualité de paillis. Le phénomène n'est pas récent puisque Gaie et Flemal (1990) écrivaient que « les difficultés d'approvisionnement en paillis sont omniprésentes au Burundi et qu'il faut donc rechercher une solution, même partielle à ce problème ». Descroix (1994) estimait qu'au Burundi en général y compris la région de Buyenzi, l'obligation d'acheter les matériaux de paillage concernait 69% des exploitations. Selon lui, l'achat de paillis accroît fortement les coûts de production du café par des dépenses qui correspondent en moyenne nationale à 12,3% du revenu moyen obtenu par la vente du café et dans les exploitations les plus défavorisés, elles peuvent représenter jusque 60% des recettes. L'analyse de l'origine des matériels de paillage à Matongo montre que 35,6% des ménages déclarent avoir acheté le paillis, 41,6% s'approvisionnent à partir de leur boisement, 13,1% dans leur propre champ. Seulement 1,3% ont reçu le don de paillis de leur voisin et 8,4% ont eu recours à la forêt (tableau 7).

Tableau 7 : Origine des matériels de paillage utilisé dans la production du fruit de la passion à Matongo

Origines des matériels de paillage	Effectifs	Pourcentages
Achat	48	35,6
Forêt	13	8,4
Don de voisin	2	1,3
Boisement privé	55	41,6
Champ propre	18	13,1
Total	135	100,0

Les résultats ci-dessus confirment l'hypothèse de Cochet (1993) qui pensait déjà que le paillis faisait objet d'échanges marchands suite à sa rareté. Dans l'étude sur l'importance du caféier dans le système traditionnel du Buyenzi, principale région de culture du caféier, Drion (1993) a pu constater que 30% des agriculteurs font appel à la main-d'œuvre pour transporter le paillis et que 20% des caféières sont paillées avec de l'herbe achetée. Le fruit de la passion risque d'avoir un impact sur le prix du paillis et de ce fait sur la productivité du caféier dans le Buyenzi.

Selon l'enquête réalisée au Burundi par l'Institut des Sciences Agronomiques du Burundi (ISABU, 2007) 97% des parcelles caféicoles sont paillées (le paillage étant obligatoire) mais insuffisamment pour 67% des cas et avec des retards dans près de 85%. La productivité du caféier est liée aux quantités de matières organiques et d'azote disponibles dans le sol. Au Burundi, ces éléments proviennent principalement du paillis appliqué aux caféiers et constitués par les graminées et les résidus de récoltes prélevés dans les jachères. L'exploitation des bas-fonds des marais et des sommets de collines, sources traditionnelles du paillis, a eu pour conséquence le manque d'entretien des caféières et une baisse de la productivité de ces dernières aggravées par les phénomènes d'érosion et d'évaporation en saison sèche (Snoeck et *al.*, 1994). Par ailleurs le développement du fruit de la passion oblige les adoptants de le privilégier au détriment du caféier, ce qui provoque un transfert de fertilité préjudiciable au bout de quelques années, non seulement au caféier mais aussi aux cultures vivrières. Dans le cas du fruit de la passion, le paillage favorise la lutte contre les thrips qui blessent les jeunes plants et entravent leur croissance car il les empêche d'atteindre le sol et de se métamorphoser en pupe (COLEACP, 2005). Lassoudière (1989) soulignait que le paillage maintenait l'humidité du sol limitait les populations de certains organismes nuisibles comme les nématodes et les charançons sur la culture du bananier. Gaidashova et *al.*, (2007), démontrent dans leurs travaux que le paillage et la densité de plantation influencent beaucoup le rendement en culture de bananier.

Le paillage du fruit de la passion est appliqué la première et la deuxième année car la troisième les producteurs utilisent les feuilles qui tombent. Son coût moyen est évalué à 73 800 Fbu, soit 6,6% des charges de production. Signalons que 11,7% ne pratiquent pas le paillage suite au manque de paille et à son coût élevé. Outre sa disponibilité, la diversité des matériels utilisés dans le paillage soulève la question de la qualité car l'effet d'un paillis dépend de la nature et de la vitesse de décomposition des matériels utilisés. D'après Othieno et Ahn (1980) et Othieno (1980), l'*Eragrostis* n'est pas le matériau idéal pour le paillage car il apporte peu d'éléments nutritifs. En outre, il a été montré au Kenya qu'un paillis d'*Eragrostis curvula* limitait fortement le développement du système radiculaire des jeunes plants et les rendait de ce fait plus sensibles à la sécheresse. La croissance des jeunes théiers sous un paillis de graminées est ralentie par la température plus basse du sol observée sous cette couverture. Au Burundi, les graminées telles que *Tripsacum, Setaria* ou *Eragrostis* apportent environ 3 kg de N, 1 kg de P20S, 6 kg de K20, 0,4 kg de CaO et 0,5 kg de MgO par tonne de matière verte tandis que les caféiers exportent environ 112 kg de N, 38 kg de P_20 S, 150 kg de K20, 52 kg de CaO et 26 kg de MgO par hectare et par an (Gaie et Flémal, 1988). Il est donc nécessaire d'analyser les effets de ces différents matériels utilisés comme paillis sur le fruit de la passion et sur le sol pour assurer le développement durable de la filière et des zones de production.

B. Le tuteurage

Le tuteurage représente 36,1% du coût de production, soit 405 361,6Fbu. Ces résultats sont basés sur l'utilisation de l'eucalyptus lors du premier et du deuxième tuteurage. Onéreux, l'emploi de l'eucalyptus n'est pas à la portée de tous les producteurs. Selon notre enquête, 51,4% des adoptants utilisent l'eucalyptus, 10,6% le pinus, 10,6% l'*Arundinariaalpina*, 10,6% le *Grevillea*, 6,4% le caféier et 5% le ficus. D'autres tuteurs sont moins employés, il s'agit de l'avocatier (1,4%), du *Nuxiacongestafresen* (0,5%), du *Macaranga neomildbraediana* (2,3%), de l'*Embeliaschimpei* (1,8%), de l'arbre de la forêt (0,9%), du *Cedrella* (0,5%) et du *Xymalosmonospora* (0,9%). Cette analyse confirme que les adoptants recourent à plusieurs types de tuteurs consécutivement à la hausse du prix de l'eucalyptus. Les matériels utilisés sont d'origines diverses. 41% achètent les tuteurs, 34% ont recours à la forêt de la Kibira, 20% utilisent les tuteurs en provenance de leur boisement privé et 5% les tuteurs de leur champ. Le développement du fruit de la passion demande un accompagnement et une attention particulière si l'on veut sauvegarder les intérêts socio-économiques de cette culture et l'environnement pour une production durable. Malgré les déclarations de paysans qui montrent que peu de tuteurs et de paillis proviennent de la Kibira, une surveillance des agents de l'environnement s'avère utile.

Tableau 8 : Origine des matériels utilisés dans le tuteurage du fruit de la passion à Matongo

Origines des matériels de tuteurage	Effectifs	Pourcentage
Achat	57	42,27
Forêt	44	32,27
Boisement privé	28	20,91
Champ privé	6	4,55
Total	135	100,00

C. La taille

La taille n'est pas considérée par les producteurs adoptants comme une contrainte dans la conduite de la culture. Seule la taille de croissance est pratiquée. Elle permet de sélectionner deux rameaux principaux pour les conduire jusqu'aux fils horizontaux. La tête apicale de la liane principale est coupée et tout autre rameau secondaire pour favoriser une croissance vigoureuse et rapide des deux rameaux sélectionnés (Fiche technique maracuja, 2011). Le coût moyen de la taille s'élève à 5 145 Fbu soit 0,5% de coût total de production, raison pour laquelle elle n'est pas souvent considérée comme une contrainte par les adoptants. Pourtant, d'après COLEACP (2005), la durée de vie normale des plantations est de trois ans en raison des maladies à Matongo avec des rendements en baisse. Or tailler les branches après la mise à fruits permet de lutter contre les maladies, favorise une bonne maintenance et prolonge la vie de la plantation de cinq à six ans. À Matongo, 21,7% des adoptants ne pratiquent pas la taille et cette situation a des répercussions néfastes sur la culture et la qualité de la production. Il est nécessaire de tailler pour améliorer l'aération du couvert et éliminer le bois mort. Les plants doivent être bien taillés une fois par an après la récolte.

2.2.2 Intrants agricoles

Le manque de matériels de plantation de qualité couplé au manque d'éléments fertilisants occasionne des pertes de production. Le fruit de la passion a besoin de beaucoup d'azote pendant toute la durée de son cycle, et du potassium vers l'entrée en production. C'est pourquoi il faut apporter : 50g d'Urée/plant/mois jusqu'à 6 mois ; 50g d'Urée + 50g de 10-10-20 ou de sulfate de potasse/plant/mois au delà. Au Bénin, la fumure de fond consiste en un apport de 5 kg de fumier bien décomposé par trou 4 semaines avant la transplantation. À la transplantation, 400 g de d'engrais N-P-K-S-B (14-23-14-5-1) sont apportés par trou. La fumure d'entretien est apportée sous forme d'urée (46%) à raison de 30 g/plant tous les trois mois jusqu'à la floraison. Au début de la floraison, 60 g de potassium sous forme de sulfate de potassium sont apportés à chaque plante. L'apport d'eau est régulier en saison sèche (2 fois par semaine) et effectué en cas de sécheresse prolongée pendant la saison des pluies. Dix litres d'eau sont apportés à chaque plant et à chaque arrosage (Afouda et *al.*, 2006). Les résultats de nos recherches montrent que 57,03% déclarent avoir recours aux engrais et 42,97% jamais. Cette faible utilisation d'engrais dans la filière du fruit de la passion à Matongo est due à deux principales raisons : le coût élevé des intrants agricoles mais aussi l'insuffisance de la couverture d'approvisionnement dans la région. Toutefois, l'engrais organique est le plus utilisé (96,1% des adoptants). Seulement 3,9% des adoptants utilisent l'engrais chimique (tableau 9).

Tableau 9 : Pourcentage et types d'engrais utilisé dans la production du fruit de la passion

Types d'engrais utilisés	Effectifs	Pourcentage
Engrais chimique	3	3,90
Fumure organique	74	96,10
Total	77	100,00

D'après COLEACP (2005), le fruit de la passion exige l'application fréquente d'engrais équilibré pendant la saison de croissance. L'engrais doit être appliqué quatre fois par an, avec un mélange NPK 10-2-20. Un complément d'urée et de sulfate de potassium est censé avoir un effet favorable sur la production. Les micronutriments essentiels (magnésium, manganèse, cuivre, zinc et fer) peuvent être appliqués quatre fois par an sous forme de pulvérisation foliaire. À Matongo, la fumure organique s'applique une seule fois durant le cycle de vie de la culture et aucun micronutriment n'est appliqué. La qualité de la fumure n'est pas exceptionnelle par suite de la régression de l'élevage dans cette commune. Le potentiel de la culture n'est pas totalement exploité à Matongo. Les producteurs se contentent de la production obtenue sans chercher à produire plus sur leurs petites surfaces disponibles.

2.2.3 Situation phytosanitaire

Cette contrainte dépasse largement le cadre étroit d'une exploitation agricole en ce sens que les facteurs de propagation doivent être contrôlés à une échelle supérieure à celle d'une exploitation. Le fruit de la passion peut être endommagé par des maladies, des parasites et d'autres facteurs. Les maladies sont causées par des champignons, des virus ou des bactéries. Les autres facteurs néfastes comprennent notamment une carence en matières nutritives, une lumière solaire trop forte et de brusques changements de température ou d'humidité. Les maladies et ravageurs rencontrées dans la commune de Matongo sont l'alternariose causée par l'*Alternaria Passiflorae*, la mouche méditerranéenne, la Septoriose causée par le *Septoria Passiflorae*. Ces maladies et ravageurs ont été identifiés au centre de recherche du Burundi (ISABU) en collaboration avec la clinique de plantes de l'Université Catholique de Louvain-La-Neuve dans le cadre du projet Mida Grands-Lacs phase IV. Les adventices occasionnent des pertes de rendement de l'ordre de 30% dans les pays en voie de développement (Lagoke, 1988). Dans les pays développés et en voie de développement (pour ceux qui en ont les moyens), on recourt souvent aux herbicides pour lutter contre les adventices. En ce qui concerne le fruit de la passion, COLEACP (2005) recommande de désherber à la main du fait de la sensibilité des fruits aux herbicides et des dégâts qu'un désherbage mécanique peut occasionner sur les racines. Les adventices rencontrés durant nos enquêtes sont le *Bidens Pilosa*, *Commelina africana*, *Digitaria abyssinica*, *Crassophalum Bumbens*, *Imperata cylindrica*, etc. Les résultats de nos enquêtes montrent que les adoptants recourent au sarclage et au paillage pour lutter contre ces adventices.
La sensibilité du fruit de la passion aux maladies redoutables comme la virose (COLEACP, 2005 ; Morton, 1987), constitue un facteur limitant son développement à Matongo. Des pratiques culturales inadéquates (choix de la parcelle et du type de sol, rotation inadaptée, destruction des insectes auxiliaires, mauvais désherbage, mauvaise élimination des débris des cultures après récolte, outils aratoires contaminés, blessures de taille…) peuvent être aussi responsables d'infestations massives. Les bonnes pratiques agricoles devraient accompagner la promotion puisque les maladies constituent le principal problème à l'expansion de la passiflore (COLEACP, 2005). Au niveau des producteurs, le seul moyen qui semble à leur portée pour réduire l'incidence des maladies et ravageurs est la pratique des cultures associées. Selon Trenbath (1993), les populations des ravageurs herbivores sont souvent faibles en associations culturales. Baldy et *al.*, (1993) pensent que la couverture permanente du sol par une culture joue un rôle essentiel dans la diminution de l'effet de splash et l'absorption de l'eau par le sol. La culture du fruit de la passion en pleine expansion à Matongo risque de tomber en crise suite à un dysfonctionnement au niveau organisationnel, au manque d'appui sur le plan phytosanitaire et à la méconnaissance des aspects phytosanitaires des producteurs. Cette situation peut entrainer la baisse continuelle de sa productivité ainsi qu'une production insuffisante sur le plan quantitatif et qualitatif. En cas d'attaque d'une virose la culture peut disparaître si rien n'est fait.

2.2.4 Systèmes de cultures

Les résultats montrent que 74% des adoptants cultivent le fruit de la passion en culture pure et 26% en association avec d'autres cultures. En culture associée, le fruit de la passion voisine avec la pomme de terre, la patate douce, le manioc, la banane, le haricot nain, etc. Les associations rencontrées sont parfois complexes comme par exemple : FP+Maïs+Haricot+Petit pois+Pomme de terre. Les plus fréquentes

sont les associations avec le haricot, la pomme de terre ou le manioc qui font partie des cultures vivrières principales de la zone d'étude. Cette pratique d'association se fait en général dans le désordre, que ce soit au niveau de la planification ou des techniques culturales à appliquer, ce qui diminue la production et engendre des difficultés au niveau des pratiques d'entretien des cultures associées. Pour pouvoir améliorer la production et changer la vision des producteurs qui sont convaincus que la meilleure production de fruit de la passion ne peut que s'obtenir qu'en culture pure, les services de recherche devraient initier des recherches qui intègrent les producteurs et qui se feront dans les milieux paysans afin de trouver des alternatives qui répondent aux préoccupations socio-économiques des producteurs.

La mise en place d'associations impliquées dans le système du fruit de la passion, permettra aux ménages agricoles de maximiser le revenu, de comprimer les dépenses pour financer la production et de réduire l'abandon des vivriers, notamment celui du haricot qui peut être associé au fruit de la passion comme le préconise Ingabire (2008). Gafarasi (2012) quant à lui propose l'association de fruit de la passion avec le haricot nain et la pomme de terre. Ce choix permet d'éviter la compétition tant pour la lumière que pour l'eau ou les éléments nutritifs étant donné les différences temporelles qui se manifestent au niveau des cultures par des époques de maturité différentes entre le fruit de la passion et ces cultures de courte taille qui lui sont associées (Francis et *al.,* 1986). Selon Gafarasi (2012), ce système aide les producteurs à ne pas dépendre d'une seule culture, à faire face au problème de pénurie des terres, comme c'est le cas dans notre zone d'étude, et leur fournit un minimum de production sur le terrain durant les périodes où le fruit de la passion n'est pas productif. L'association des cultures présente d'autres avantages comme la réduction de la main-d'œuvre, une meilleure utilisation des ressources, la lutte contre les mauvaises herbes, l'amélioration de la fertilité des sols, l'incidence moins forte des maladies et ravageurs, la lutte contre l'érosion et l'augmentation du rendement du fruit de la passion.

Selon notre enquête, 74% de champs sont en culture pure et 26% en culture associée avec une superficie moyenne de 14 ares pour les premiers et de 5 ares pour les seconds. L'étude montre que le fruit de la passion en culture pure n'engendre pas de bénéfice la première année car la production est très faible. Estimée à 377,9 Kg en moyenne elle fournit une recette de 231 274,8 Fbu alors que le coût de production est de 819 225,4 Fbu la première année, soit 73% du coût d'investissement total durant la vie de la culture pour 25 ares. Il faut donc attendre la deuxième récolte pour dégager un profit. L'association avec d'autres cultures est indispensable pour compenser cette absence de bénéfice en valorisant les espaces libérés par la diversification des cultures. De plus, l'association permet aux adoptants de limiter les risques de perte de revenus et de subvenir à leurs besoins alimentaires. Le système associé est une alternative plus intéressante dans le but de limiter les risques et d'assurer la survie des ménages.

CONCLUSION

L'étude menée a démontré que le fruit de la passion dans la commune de Matongo connaît des difficultés liées à la baisse de la production de qualité médiocre due aux causes agronomiques et aux contraintes structurelles (manque d'encadrement et d'appui financier). Comme le fruit de la passion présente un potentiel certain de création de richesse en augmentant la production et les possibilités de créer plusieurs emplois agricoles et non agricoles, nous recommandons à tous les acteurs concernés de prendre conscience de l'enjeu du développement de cette culture et de faire ce qui est possible pour améliorer la production à court terme en mobilisant les matériels de qualité et en investissant dans la recherche pour une amélioration durable des techniques de production limitant l'impact sur l'environnement. Le renforcement des programmes fruits et légumes existant au sein de l'ISABU avec un volet spécifique sur le fruit de la passion serait un moyen efficace d'inciter les chercheurs à s'intéresser à cette culture. L'organisation de la filière est indispensable si l'on veut développer le fruit de la passion.

BIBLIOGRAPHIE

AFOUDA C. L. A., BIAOUS H., SIDI S., AHODO-OUNSOU F. T. (2006) Essais de culture de la Passiflore (*Passiflora edulis* var *flavicarpa*) à Parakou au Nord-Bénin : résultats préliminaires et pistes d'amélioration, *Bulletin de la Recherche Agronomique du Bénin*, n° 53, septembre.

BALDY C., STIGTER C. J. (1993) *Agrométéorologie des cultures multiples en régions chaudes*, Paris, INRA, 246 p.

BANQUE MONDIALE (2010) World Development Indicators (WDI) & Global Development Finance, http://databank.worldbank.org/ddp/home.do?Step=2&id=4&hActiveDimensionId=WDI_Series, Site consulté le 20 novembre 2010.

BASHANGWA MPOZI B. (2011) *Rapport technique du projet Mida Grands-Lacs*, ISABU-OIM Bruxelles.

BOSERUP E. (1965) *The conditions of agricultural growth: The economics of agrarian change under population pressure,* Londres Allen and Unwin.

BUBLOT G. (1974) Économie de la production agricole, Louvain, Vander.

COCHET H. (2007) Capacité d'innovation des systèmes paysans et gestion des ressources naturelles au Burundi, http://www.agter.asso.fr/IMG/pdf/Cochet_Burundi_innovation-paysanne_fr.pdf, consulté le 20/03/2012

COCHET H. (2001) *Crises et révolutions agricoles au Burundi*, Paris, INAPG-Karthala, 468p.

COCHET H. (1993) Étude sur la dynamique des systèmes agraires du Burundi, Rapport intérimaire, ADREPINA, Paris, 100p.

COLEACP (2005) Itinéraire technique - Fruit de la passion, Bruxelles, UG/PIP.

DESCROIX F. (1994) *Étude comparée des qualités obtenues pour des cafés traités par voie sèche et par voie humide chez le producteur*, Bujumbura, ISABU.

DRION A. (1993) *Une approche globale et systémique des exploitations agricoles par une méthode informelle : la méthode de visite d'exploitation agricole « Du Rugo au Marais ». Cas du Buyenzi*, ISABU, Bujumbura, Publication n° 170, 58p.

FAO (Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture) (2009) FAOSTAT. http://faostat.fao.org/site/452/default.aspx. Site consulté le 15 décembre 2009.

FICHE TECHNIQUE DE MARACUJA (2011) Projet de lutte contre les maladies de cultures fruitières au Burundi, Programme Mida Grands-Lacs, ISABU.

FRANCIS C. A., PRAGER M., TEJADA G. (1986) Density interactions in tropical intercropping. I. Maize (*Zea mays*) and climbing beans (*Phaseolus vulgaris*). II. Maize (*Zea mays*) and bush beans (*Phaseolus vulgaris*). *Field crops research,* 5, 163-176, 253-264.

GAFARASI J.-B. (2012) Impact de la filière horticole au Rwanda sur la génération de revenus en milieu rural. Cas du maracuja à Nyamagabe, Travail de fin d'étude, Gembloux-Agro bio Tech, Université de Liège.

GAIDASHOVA S. V., GERMEAU G., VAN ASTEN P., DELVAUX B. (2007) Identification of constraints to banana production in the three eco-regions of Rwanda, Proceedings of the ISAR National Conference, 26-27 March, Kigali, Rwanda.

GAIE W., FLÉMAL J. (1990) *La culture du caféier d'Arabie au Burundi*, ISABU, AGCD n° 18.

INGABIRE R. A. (2008) Contribution à l'amélioration de la productivité du fruit de la passion : cas du district de Nyamagabe-Province du Sud-Rwanda, Travail de fin d'étude, Gembloux-Agro bio Tech.

ISABU (Institut des Sciences Agronomiques du Burundi) (2007) Ateliers de réflexion sur les contraintes de la caféiculture et les résultats de la recherché café, ISABU, 29 au 30 mars, Burundi.

LAGOKE S. T. O. (1988) Striga in Nigéria*in* Proceedings of the FAO/OAU All African Governement Consultation on striga control, 20-24 October 1986, Maroua, Cameroun, 68-75.

LASSOUDIÈRE A. (1989) Enquête diagnostic banane sur la culture bananière, Préfecture de Kibungo, Compte rendu de réalisation de terrain du 10 mai au 10 juin 1988, IRFACIRAD, ISAR.

MALTHUS T. R. (1798) *Essay on the principle of population*, Traduction française, Paris, INED, 1980.

MORTON J. (1987) Passion fruit, *In* J. Morton (ed.) *Fruits of warm climates*, Miami, FL.

MPDR (Ministère de la planification et de la reconstruction) (2007) *L'économie Burundaise,* Bujumbura, 107 p.

MPDR (Ministère de la planification et de la reconstruction) (2006) Monographie de la Commune Matongo, Programme d'appui à la gouvernance, PNUD, Burundi, 94p.

OTHIENO C. O. (1980) Effects of mulches on soil water content and water status of tea plants in Kenya, *Experimental Agriculture*, 16, 295-302.

OTHIENO C. O., AHN P. M. (1980) Effects of soil temperature and growth of tea plants in Kenya, *Exper. Agric.*, 16, 287-94.

SNOECK D., BITOGA J.-P., BARANTWARIRIJE C. (1994) Avantages et inconvénients des divers modes de couverture dans les caféières au Burundi*, Café cacao thé* (Paris), 38 (1), 41-48.

TRENBATH B. R. (1993) Intercropping for the management of pests and diseases, *Field Crop Research*, 34, 381-405.

Atouts et limites de la production cotonnière au Mali

Mamadou CAMARA[1]

Est-il besoin de rappeler que la filière cotonnière constitue une importante source de revenus et un puissant levier de lutte contre la pauvreté au Mali. Elle contribue largement à la création d'emplois et à la croissance économique dans de nombreux pays en développement. Cependant depuis le début des années 2000, la filière cotonnière malienne traverse une crise sans précédent : effritement progressif des services de recherche et d'appui, renchérissement des coûts des facteurs de production importés, distorsions du marché mondial provoquées par les subventions des pays riches comme les États-Unis, la Chine et ceux de l'Union Européenne à leurs producteurs, aléas climatiques divers, problèmes de fertilité des sols, fluctuation des cours sur le marché international. Ces difficultés ont eu pour conséquence un abandon massif de la production par des milliers de cotonculteurs maliens lors de la décennie 2000. L'importance de la filière dans l'économie nationale incite à la recherche de nouvelles initiatives, qui permettent d'augmenter les rendements, condition indispensable pour maintenir la compétitivité et la durabilité du coton malien. Aujourd'hui, les producteurs, la Compagnie Malienne de Développement Textile (CMDT) et le gouvernement sont engagés dans la recherche et la promotion de ces voies et moyens indispensables pour la pérennisation de la filière. La consolidation de la compétitivité du coton passe par la recherche d'une amélioration constante de la qualité de la fibre. Mais cette qualité particulière de l'or blanc malien mérite une promotion commerciale plus soutenue auprès de ses clients.
Ce papier permet de faire une analyse approfondie, de la filière cotonnière du Mali en faisant un diagnostic sans complaisance de ses faiblesses dans une première partie. La seconde porte sur l'analyse des facteurs de réussite émanant des différents acteurs de la filière.

1. L'ANALYSE DES DIFFICULTÉS DE LA FILIÈRE COTONNIÈRE MALIENNE

L'existence de différents défis dont la filière coton doit faire face pour assurer sa rentabilité, qui est indispensable pour le maintien et le développement des activités est une réalité. Au Mali, il est indispensable de faire une promotion volontariste de la modernisation de l'agriculture familiale et de l'entreprise agricole pour favoriser l'émergence d'un secteur agro-industriel structuré, compétitif et intégré aux économies nationales et sous-régionales. La filière cotonnière, comme les autres filières du continent africain doit faire face à certaines difficultés et insuffisances, qui ralentissent son développement à long terme. Le renforcement de sa compétitivité passe par la diversification des activités, surtout celles génératrices de la valeur ajoutée. Selon Diakité (2010, 25), « les défis à relever pour préserver et continuer à développer durablement la production de coton au Mali sont nombreux et complexes, d'autant que les alternatives à cette culture de rente ne sont pas nombreuses et doivent s'envisager sur une longue durée ». Pour Berti et *al.* (2006, 12-13), outre des contraintes externes contre lesquelles il est difficile d'agir, telle l'évolution des cours internationaux, la concurrence des fibres synthétiques, ou qui demandent des efforts et négociations complexes pour des résultats encore difficiles à estimer, la filière cotonnière malienne devra relever de nombreux défis endogènes et exogènes.

1.1 L'analyse de l'impact des contraintes endogènes

Les facteurs qui ont une influence considérable sur le développement de la filière cotonnière sont nombreux et engagent la responsabilité des différents acteurs (Paysans, CMDT, État).

[1] Université du Sud Toulon-Var, LEAD, mamdouc94@yahoo.fr

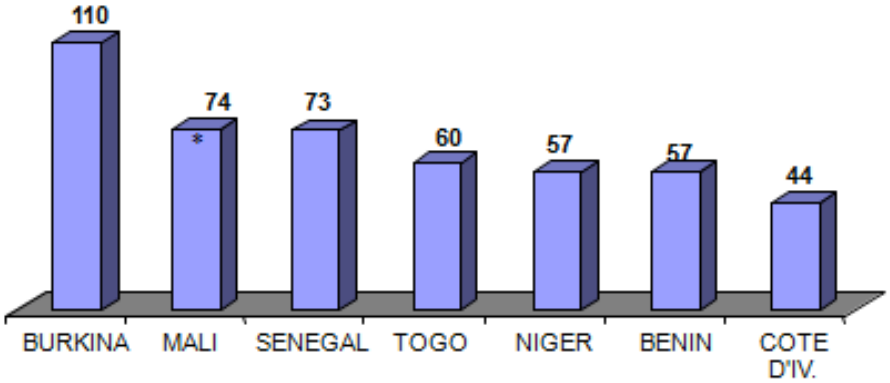
1.1.1 Les faiblesses attribuées aux acteurs de la filière

La non-maîtrise des coûts de production est une source de difficulté pour les producteurs. Au Mali, nous avons remarqué à travers nos enquêtes de terrain (2010, 2012 et 2014), une stagnation des rendements dans un contexte de désorganisation des services de recherche et d'appui et l'augmentation des coûts des facteurs de production. Selon Djimasra (2009, 4), « les coûts agricoles de production par hectare demeurent encore nettement inférieurs en Afrique, 395 United States Dollar (USD) par ha contre 617 USD en moyenne mondiale, cela est imputable à la place prépondérante occupée, par l'agriculture traditionnelle et de la faible mécanisation dans les différents pays africains. Cependant, cet avantage à l'hectare est anéanti lorsqu'on rapporte le coût à la production, du fait des rendements moins importants. Ainsi, le coût de production du coton africain ressort à 0,36 USD par kg de coton graine, contre 0,33 USD en moyenne mondiale ». Aussi, le faible niveau d'organisation des associations paysannes peut jouer défavorablement sur leur poids dans les instances de prise de décision.

La crise que la filière cotonnière a connue est le résultat de la mauvaise gestion et de l'inefficacité des différents acteurs. Parmi ces lacunes, le segment de la transformation fait partie des éléments qui posent le plus de contraintes à la promotion des produits. Il constitue l'une des difficultés majeures à une commercialisation réussie de produits finis ou semi-finis tant sur les marchés intérieurs que sur les marchés extérieurs. Cette transformation n'arrive souvent pas à prendre en compte de nombreuses caractéristiques du produit que les consommateurs finaux apprécient bien. Les produits de la filière coton au Mali sont surtout très peu valorisés en raison des coûts élevés de l'énergie, de l'emballage et des faibles capacités nationales de stockage, de conservation et de transformation.

La faiblesse du niveau de la compétitivité des unités industrielles locales de transformation de coton fibre et les co-produits de graine au Mali peut s'expliquer en partie par le coût de l'énergie. Le prix moyen de l'électricité (d'environ 75 Francs de la Communauté Financière d'Afrique : FCFA/kWh en 2010) est 5 à 7 fois plus cher qu'au Ghana et au Nigéria (Énergie du Mali-SA, 2012). Nous présentons à travers le graphique 1 les différents prix par pays au sein de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) en 2010.

Graphique 1 : le prix en FCFA du KWh d'électricité dans les pays de l'UEMOA en 2010.



Source : UEMOA (Décembre 2011). Énergie Du Mali-SA (2012).

Parmi les pays de l'UEMOA, ce sont les industriels maliens qui souffrent le plus du coût élevé de l'électricité, à l'exception de ceux du Burkina-Faso, dont le prix du KWh était de 110 FCFA en 2010 (graphique 1). Cette situation est déterminante dans le choix d'installation des unités industrielles des investisseurs venant d'autres pays ou continents.

1.1.2 Les faiblesses tributaires de l'État

Il incombe à l'État de mener des politiques dont la réalisation constitue un facteur de réussite pour les acteurs. L'insuffisance des ressources humaines bien formées est une réalité dans la plupart des pays en développement. La situation en milieu rural est plus préoccupante au Mali, elle se caractérise par la faiblesse du niveau de scolarisation des populations, la carence du système de formation et le manque de qualification et de professionnalisation de la majorité des producteurs et de leurs organisations. Une prise de conscience est nécessaire pour la prise en compte de la place non négligeable de la recherche et développement (R&D), pour la pérennisation de la production et le maintien de la place de leader que le pays avait momentanément perdu au profit du Burkina Faso. La faiblesse constatée au niveau de la

recherche a provoqué la diffusion des mauvaises consignes dans certaines zones. Ainsi selon Balié (2012, 9) « Au niveau technique, le message unique de vulgarisation incluant les mêmes doses d'engrais sur des sols différents et des écotypes différents, les mêmes variétés conseillées dans toutes les zones de production, par exemple, a été mis en cause. L'augmentation de la superficie cultivée en coton s'est peut être faite sur des terres moins fertiles ou plus dégradées. » La déperdition des ressources humaines accentue la faiblesse constatée au niveau de la R&D malienne, elle s'explique par le fait que les ressources compétentes n'hésitent pas à s'expatrier pour la quête d'une meilleure rémunération, des meilleures conditions de travail pour certains etc.

Les dysfonctionnements qui caractérisent le développement institutionnel du secteur rural et partant celui de la filière coton sont nombreux au Mali ; ce sont la grande fragilité des structures créées, la lenteur dans la mise en œuvre du programme de transfert des fonctions, l'insuffisance des ressources matérielles et financières disponibles pour soutenir une restructuration en perpétuel devenir.

Cette situation résulte des insuffisances en matière de gestion des ressources disponibles, de planification, de suivi-évaluation et de la faible capacité des différents opérateurs de la filière à trouver des solutions adéquates et durables aux contraintes qui se posent à eux. Très peu d'acteurs sont à même de se substituer à l'État malgré des conditions politiques et économiques jugées plutôt favorables au niveau national. En effet, pendant que la décentralisation et la mise en place des collectivités décentralisées sont aujourd'hui effectives, les capacités régionales et locales des organes élus sont encore très faibles et limitées en matière de planification et de prise de décision appropriée.

La corruption et l'impunité sont un phénomène réel qui existe dans la société malienne à toutes les échelles, ce fléau bien enraciné dans les pays en développement est un handicap majeur, qui peut anéantir tout effort de développement et de progrès social. Pour Elkhadi (2006, 4), « l'inobservation des règles commodes à un État de droit, le laxisme marquant la légalité des poursuites et la primauté de la loi, sont autant de facteurs qui favorisent l'expansion de la corruption et décrédibilisent toute tentative d'éradication de ce fléau. Ainsi, dans un contexte où l'impunité s'érige presque en règle de société, le recul de l'État est quasi patent, le fonctionnement de la société est mis en péril, il devient impérieux de chercher les remèdes d'ordre global à ce phénomène. »

1.2 Les contraintes indépendantes de l'action des acteurs nationaux

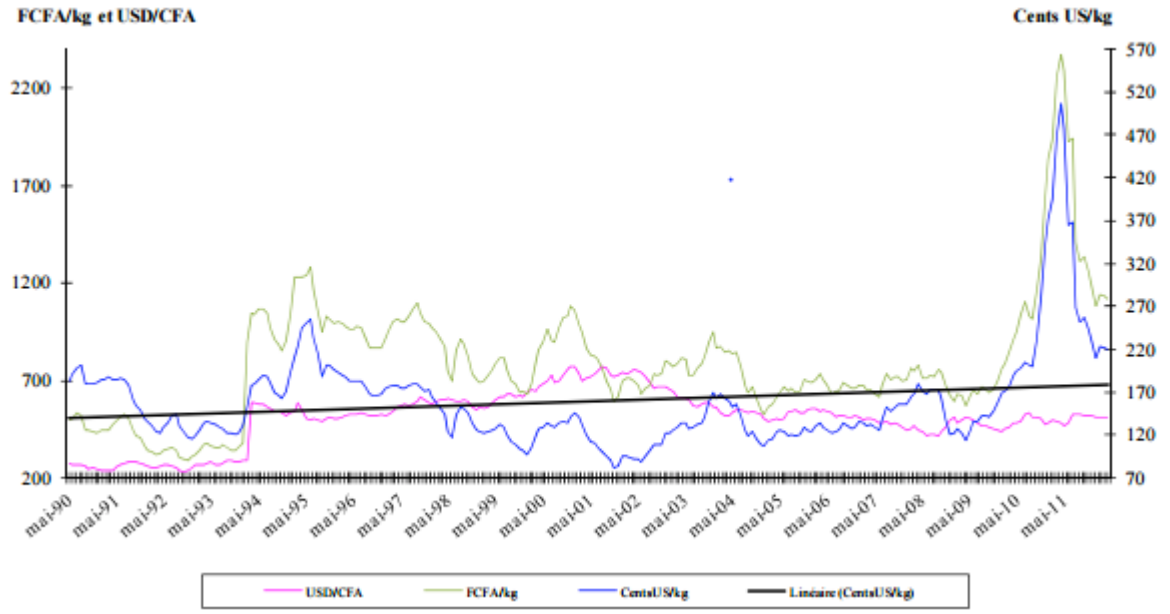
Parmi les difficultés rencontrées par ce secteur stratégique de l'économie malienne, certaines sont non prévisibles et éventuellement non maîtrisables dans un pays où tous les besoins vitaux ne sont pas satisfaits. Au nombre de ces contraintes, nous avons les conditions climatiques aléatoires, qui peuvent constituer une source d'incertitude majeure pour la production du coton en tant que culture pluviale au Mali. Selon Carter et *al.* (2010, 17), « la plante est en effet très sensible aux quantités d'eau nécessaires à chaque stade de sa germination et floraison. Les pays du Sud en majorité pauvres sont d'autant plus vulnérables aux risques climatiques du fait qu'une grande partie de leur économie dépend de l'agriculture. » La vulnérabilité des pays pauvres comme le Mali est amplifiée par l'insuffisance des infrastructures, la défaillance des services publics etc. Les niveaux de production et d'approvisionnement du marché local en graine de coton peuvent être fortement perturbés par les aléas climatiques dont les effets peuvent induire un déséquilibre significatif sur la capacité de production de la filière.

Comme autre facteur exogène, la fluctuation de la monnaie est un obstacle majeur pour la filière coton malienne, car il n'existe pas de taux de change fixe entre l'euro et le dollar américain. Or, dans la pratique, le FCFA est lié à l'euro par une parité fixe (1€ = 655,995 FCFA). L'existence d'un taux de change flottant entre l'euro et le dollar induit une instabilité entre ces deux monnaies. Il en résulte une menace que les producteurs maliens subissent lorsque la valeur de l'euro reste relativement élevée par rapport à celle du dollar, car le prix de vente du coton sur le marché international demeure libellé en dollar américain.

Selon une étude du conseil d'analyse économique menée par Didier et *al.* (2008, 7) « depuis son lancement en 1999, l'euro a connu d'amples fluctuations : après s'être apprécié de 1,18 à 0,88 dollar entre janvier 1999 et octobre 2002, il s'est apprécié rigoureusement pour atteindre 1,60 dollar en juillet 2008. Ces évolutions semblent sans commune mesure avec celles des fondamentaux. Cela soulève évidemment des questions concernant le bon fonctionnement du marché et la juste évaluation des taux de change. Cela suscite également des craintes pour les entreprises qui doivent à la fois gérer les fortes variations des taux de change et s'adapter au niveau durablement élevé de l'euro. » Le graphique 2 donne l'évolution[2] des prix/kilogramme de coton fibre, dans les deux monnaies (USD et FCFA) d'avril 1990 à avril 2012.

[2] http://www.coton-acp.org, consulté le 25 avril 2015.

Graphique 2 : Évolution d'avril 1990 à mars 2012, des prix de coton selon l'indice A de cotton outlook, en cents USD/Kg et FCFA/Kg.



Source : http://www.coton-acp.org, mise à jour du partenariat UE-Afrique sur le coton (2012, 16).

Un autre obstacle majeur exogène est le poids de la subvention des pays du Nord sur la filière. Les subventions à l'exportation sont considérées comme des pratiques de dumping contraires aux règles de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC). Selon Djimasra (2009, 221), « cette variable influence négativement le niveau des exportations. Car le niveau élevé des subventions fait baisser le prix mondial du coton qui se répercute directement sur les recettes à l'exportation ». Dans le domaine agricole, il existe une forte intervention publique dans les nations développées, à commencer par les États-Unis et l'Union européenne (UE) et depuis les années 2000 la Chine. « Les subventions aux producteurs sont l'instrument privilégié de ces nations ; elles ont pour effet d'évincer les pays peu développés des marchés mondiaux, mais aussi de concurrencer très sévèrement les producteurs locaux sur leurs marchés nationaux » (Rainelli 2009, 37).
En prenant 2001 comme année de référence, Adjovi et *al.* (2004) ont mis en évidence un impact négatif des subventions octroyées par les États-Unis et l'Union européenne sur l'économie malienne. Les calculs effectués par ces auteurs donnent les résultats suivants : une baisse directe des recettes de 1,6% pour le trésor public, une baisse de 1.8% du revenu global, une élasticité de 0.3 entre les indicateurs de la pauvreté et le cours mondial, enfin, une élasticité de 0.87 entre le revenu du coton et les indicateurs de la pauvreté.
Djimasra (2009, 199) estime que « le Mali a perdu 43 millions de dollars à la suite des subventions américaines sur le coton en 2001 et en a reçu 37,7 millions de dollars d'aides américaine sur la même année, d'où une compensation insuffisante sur la période ».
Dans le rapport 2010 du Comité Consultatif International pour le Coton (CCIC)[3], on estime que la subvention diminue les prix de 10% (12,9% pour la Banque mondiale), représentant un manque à gagner annuel de 147 millions de dollars US. La fin de la subvention des États-Unis engendra une augmentation des cours de 6 à 14 % en général et 6 à 19% pour les producteurs de coton au Mali et dans les autres pays producteurs de l'Afrique selon le même rapport.

2. LES ATOUTS DE LA FILIÈRE COTONNIÈRE

La filière coton du Mali, malgré sa situation de preneur de prix « *price taker* », possède des points forts. Le développement d'une filière cotonnière forte et efficace, est crucial pour lier les fonctions de production et de commercialisation et surmonter les contraintes auxquelles sont confrontées les petites et moyennes entreprises maliennes concernées. La réussite engendrée à travers cette filière prouve que certains obstacles évoqués par les entreprises locales comme l'enclavement du pays, sa vulnérabilité aux

[3] www.ccic.fr, consulté le 22 novembre 2013.

fluctuations des cours, les faiblesses au niveau de la gouvernance et des institutions, la qualification insuffisante du capital humain, le coût élevé des transports et des hydrocarbures, celui de l'énergie etc. peuvent être surmontés si tous les acteurs prennent au sérieux leurs responsabilités lors des différentes campagnes de production. Nous présentons ci-dessous l'apport des différents acteurs dans le développement de la filière cotonnière malienne.

2.1 La contribution des producteurs dans l'amélioration de la situation

Les producteurs de coton ont une grande responsabilité dans le développement de la filière à travers une production de qualité. L'incorporation des techniques nouvelles permet une amélioration de la productivité physique réelle, c'est-à-dire du rendement, par opposition aux gains monétaires résultant des évolutions de prix. L'adoption progressive de la culture irriguée permet d'améliorer de façon significative la productivité, car celle-ci peut atteindre plus de trois tonnes de coton-graine par hectare. Les hausses de productivité physique ont souvent un impact significatif dans la diminution des coûts unitaires de production. La recherche & développement est généralement à l'origine des possibilités de changement des flux de connaissances techniques et technologiques dans le procès de production. Il est donc utile, dans le domaine agricole, de mettre l'accent sur l'innovation technique et technologique pour bénéficier d'une rentabilité permettant d'assurer l'avenir de la filière. Pour Droy (2008,19), « la culture biologique du coton demande un changement radical des pratiques acquises dans la culture du coton conventionnel ». Mainguy et Diasso (2014) soulignent l'importance de l'adoption de la culture du coton génétiquement modifié dans l'amélioration des rendements par les producteurs maliens et Burkinabès.

Les avancées dans le domaine du renforcement des capacités des producteurs dans la gestion concertée de la filière sont notables. Selon les théoriciens de la croissance endogène comme Becattini et Rullani (1995), Granovetter (1994), Lundvall (1992), les acteurs locaux, producteurs, individus, acteurs institutionnels, institutions financières, doivent prendre en main leur destinée et trouver par eux-mêmes et conjointement, les solutions à leurs problèmes de développement. Pour Grosheny (2012), « l'ancrage territorial des projets se traduit par la prise en compte de la réalité sociale locale, des facteurs historiques, culturels, sociaux, des ressources matérielles, mais aussi des connaissances, savoirs et savoir-faire non transférables à d'autres espaces ». L'importance de la place des représentants locaux a été évoquée aussi par Solagral (2003, 70), qui estime que « le renforcement du pouvoir de négociation des organisations paysannes (OP) apparaît nécessaire aussi bien pour assurer une stabilisation qu'un niveau rémunérateur des prix ».

2.2 Le rôle joué par tous les acteurs du coton

Parmi les facteurs ayant un impact positif sur le renouveau de la filière, figure en bonne place la volonté politique à travers le nouvel environnement institutionnel du pays. L'idée que les institutions sont indispensables dans le développement harmonieux d'un pays a fait son chemin dans la littérature économique. Pour North (1995), les institutions doivent être considérées comme des « règles du jeu d'une société », qui structurent les interactions entre agents. De nos jours, le changement rapide des technologies agricoles, des spécialisations et du commerce international nécessite l'existence d'une série d'institutions proactives qui s'adaptent rapidement à des situations nouvelles. À charge des pouvoirs publics de recenser les besoins et de déterminer quels doivent être les missions respectives du secteur public et privé et comment les deux peuvent être complémentaires. L'établissement d'un cadre de politiques générales, stables et efficaces pour encourager les investissements permettant l'amélioration de la productivité de l'agriculture et les transformations structurelles nécessaires, était devenu indispensable au Mali.

Compte tenu de l'importance du coton dans l'économie malienne, une gestion judicieuse de la filière était indispensable. Cette situation nécessitait un changement des pratiques managériales à travers la restructuration, car le développement accéléré et soutenu de l'agriculture est sans doute une stratégie-clé du développement économique et de réduction de la pauvreté dans les pays dont l'agriculture constitue le principal secteur employeur. Or, l'environnement du marché international du coton est complexe et oblige l'adoption d'une stratégie de gestion saine et efficace des activités. Pour satisfaire cette exigence, la restructuration de la filière cotonnière était inévitable pour restaurer la rentabilité des opérations.

Les réformes de la restructuration de la filière sont très avancées. Avec une telle situation, les investisseurs plébisciteront la destination des régions cotonnières pour bénéficier d'un climat d'investissement sécurisé, surtout avec l'entrée en vigueur officielle au Mali de la nouvelle loi agricole 2006. Les producteurs commencent à profiter des effets positifs des solutions envisagées. Le renouveau de la filière textile-coton au Mali est un des objectifs majeurs de la restructuration qui a tenu compte des dysfonctionnements

passés et qui vise à assurer des revenus élevés et équitables à tous les maillons de la filière. Ainsi, cette filière pourra tenir son rôle de l'un des axes stratégiques que nous pouvons qualifier de levier de la croissance économique et sociale du pays.
L'accroissement des capacités nationales de transformation est une solution durable contre la vulnérabilité de la filière. L'augmentation de la valeur ajoutée des exportations par la transformation d'une plus grande partie dans les pays exportateurs permet d'obtenir des revenus d'exportations plus élevés, mais aussi plus stables, les cours des produits transformés étant relativement moins instables que ceux des matières premières. L'une des meilleures manières de résister à de nouvelles chutes drastiques du prix mondial de coton, est d'intensifier l'accroissement des capacités de transformation de la fibre à l'intérieur du pays. Une autre solution est de gagner en productivité et en compétitivité.
Pour les producteurs, cela devrait se traduire par un accroissement de la production à coût égal ou réduit, à travers une utilisation efficace et efficiente des intrants et à risque financier faible. Ici, nous mettons l'accent sur le premier volet à savoir l'amélioration significative des capacités de transformation nationale de la fibre de coton. Cette situation engendre une plus grande création de valeur ajoutée et elle est moins exposée à la fluctuation des cours des matières premières sur le marché international. Nous estimons que le développement de la culture de coton peut encourager l'implantation des unités industrielles textiles avec l'espoir d'avoir un coton bon marché, car minimisant les coûts de transport et bénéficiant d'un produit de qualité irréprochable.
Le développement des productions de niche est une opportunité qui induira une amélioration de la qualité du coton produit et permettra à la CMDT de satisfaire une demande variée au niveau international. Le développement des productions de niche avec des spécifications destinées à des clients ou des marchés particuliers (coton biologique, équitable, bio-équitable, garanti sans contamination) stimulera la valorisation. Cette dernière doit être renforcée par la pérennisation de l'organisation des festivals et la participation des artisans maliens du coton dans les foires internationales.
La redynamisation du secteur des co-produits est un domaine-clé pour la création locale des emplois et de la valeur ajoutée, indispensables pour tout développement durable dans un territoire. Le secteur des co-produits est en plein essor au Mali où se sont créées, ces dernières années, plusieurs unités de trituration de la graine de coton pour la production des huiles, des tourteaux et des aliments pour le bétail (plus de quarante en 2013 selon le ministère du commerce). Nous avons aussi constaté sur le terrain que les déchets sont valorisés et rentabilisés. Les pâtes blanches et noires, issues du raffinage des huiles de friture dans les unités de trituration sont vendues localement et servent à fabriquer du savon. Cette activité est une opportunité pour les femmes des milieux défavorisés car ce travail leur apporte un gain régulier et vital. Le savon vendu localement à un prix abordable génère pour les ménages modestes un revenu qui permet à ces femmes de participer activement à la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale.

2.3 L'apport des mesures adoptées par l'État

Le rôle des pouvoirs publics est indispensable dans tous les domaines de la vie socio-économique, en particulier celui constituant la base de l'économie concernée. Plusieurs stratégies sont utilisables pour assurer l'atteinte des objectifs. Parmi ces possibilités nous avons l'adhésion d'un ensemble intégré. Le partage d'un espace d'intégration économique qui accorde une bonne place à l'allocation optimale des ressources est un facteur encourageant le développement de la filière.
Les bénéfices tirés de l'intégration sont conformes à la théorie classique du commerce international, aux différences en termes d'aptitude, de dotation factorielle, de choix des consommateurs ou de préférences collectives. Selon Siroën (1996, 5), « l'intégration fait référence à une homogénéisation qui n'est pas seulement la conséquence mécanique de l'échange, comme le suggère, par exemple, le théorème d'égalisation du prix des facteurs, mais également le résultat d'une volonté d'effacer certaines de ces différences, notamment lorsqu'elles sont d'ordre réglementaire ou institutionnel ». L'intégration économique peut être une opportunité pour un pays de bénéficier des avantages nombreux à travers les investissements des entreprises implantées dans les autres pays membres et de la taille du marché de l'espace économique en commun. Ainsi le Mali pourra bénéficier des externalités positives des espaces auxquels il a adhéré, comme l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA) et de la Communauté des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDAO), si toutes les règles applicables sont respectées (libre circulation des biens produits dans les pays membres, suppression de toutes les barrières tarifaires, harmonisation de la fiscalité…).
Un autre facteur assurant la pérennisation de la filière est la prise en compte du rôle de la recherche et développement et de l'innovation dans l'augmentation de la productivité et des rendements. Tous les

acteurs (Paysans, CMDT, État) en sont conscients. Pour se maintenir parmi les grands producteurs de coton en Afrique, il faut réserver une place importante à cette fonction stratégique dans leur plan de relance de la production. Lors de ses travaux sur l'analyse des incitations et pénalisations pour le coton au Mali, Balié (2012) souligne que les politiques incitatives permettent d'améliorer la performance des producteurs. Les pouvoirs publics doivent donner l'exemple en investissant massivement dans le domaine de la formation des ressources humaines, à travers la mise en place d'institut de formation de la main-d'œuvre dont l'économie a besoin pour se développer. Nous mesurons parfaitement avec Mainguy (1998), que les politiques macro-économiques menées par les pouvoirs publics dans un pays, les effets externes et les relations entre les secteurs d'activités ont une influence notable sur la compétitivité des filières et des entreprises qui exportent.

2.4 L'apport des mesures adoptées par la CMDT

Le renforcement des dispositifs de contrôle existants permet d'améliorer la rentabilité de la filière. Le volet du contrôle concerne le fonctionnement des services de la CMDT. Le contrôle est un ensemble de dispositifs et de processus intentionnels ou non qui oriente les comportements des acteurs. Dans la pratique, toutes les entreprises doivent faire face à un certain nombre de risques dans leurs processus de fonctionnement (financiers, environnementaux, accidents du travail…). Il est donc judicieux de les identifier afin de préconiser des mécanismes appropriés par le biais des contrôles, dans le but de les éviter ou d'en atténuer les effets. La restructuration de la filière a permis la mise en place de services internes de contrôle efficaces et la multiplication des contrôles par des cabinets externes, condition non négligeable de fiabilité et de confiance pour toute initiative d'investissement de la part d'acteurs privés nationaux et internationaux. Le contrôle peut significativement à travers ses périodicités, ses recommandations et ses actions, rendre optimale l'exploitation des moyens mis en œuvre par l'entreprise, améliorer la minimisation des coûts en générant des bénéfices escomptés pour assurer le développement des activités.

L'adoption de mesures permettant une implication accrue des travailleurs dans la réalisation des objectifs comme l'intéressement et l'actionnariat salarié par la CMDT, va dans le sens du développement de la filière. L'intéressement est un régime facultatif permettant à l'entreprise ou au groupe de prévoir une prime au bénéfice de leurs salariés en fonction des résultats. Il fait l'objet d'un accord entre l'entreprise et les salariés ou leurs représentants. Cet accord fixe notamment la formule de calcul et les modalités de répartition. Pour Fakhfakh (1994), la majorité des travaux porte sur les effets de productivité résultant de l'adoption de cette pratique. Fitzroy et Kraft (1987) ont testé empiriquement l'influence de l'intéressement sur la productivité des entreprises allemandes. En pratiquant la théorie de la coopération, les auteurs ont obtenu comme principal résultat que les incitations collectives, aussi petites soient elles, ont un impact positif sur la coopération entre les employés et la productivité.

L'actionnariat salarié ou l'épargne salariale est un dispositif dont l'objectif est d'associer les salariés aux résultats de leur entreprise et de favoriser l'épargne collective et le développement des investissements des entreprises. Distincte du salaire, modalité de reconnaissance du travail fourni et élément de motivation, la participation financière fait le plus souvent partie de la politique de rémunération globale de l'entreprise. Les effets positifs relèvent du fait qu'en plus de leur caractère incitant les travailleurs à plus d'effort, à mieux coopérer, et même à diminuer leur départ volontaire, l'intéressement et l'actionnariat salarié sont des mécanismes qui permettent de réduire les conflits et leur intensité dans l'entreprise et d'assurer la quiétude dans l'environnement du travail.

CONCLUSION

L'agriculture est la principale source de revenus et d'emplois en milieu rural dans les pays pauvres comme le Mali. Dans le système économique libéral, l'intervention de l'État doit être rare, mais lorsque le secteur en question constitue une importance capitale pour l'économie du pays, la vigilance des pouvoirs publics est indispensable pour éviter les difficultés pouvant influencer négativement son essor.

Toute stratégie de développement doit mettre l'accent sur la mobilisation des efforts de l'ensemble des acteurs participant à la vie économique, que ce soient les entreprises ou les institutions publiques et privées. Le développement d'une croissance soutenue et durable passe par la création d'unités compétitives et intégrées. La qualité de l'infrastructure économique (ressources humaines, accès au capital et à la technologie, environnement réglementaire et juridique, infrastructures physiques, etc.) est un élément-clé de leur compétitivité. L'accent doit être mis sur la formation des producteurs pour qu'ils

soient en capacité d'adopter les techniques modernes de culture et d'utiliser des intrants (engrais et pesticides), dans des conditions efficaces. Nous reconnaissons que certaines faiblesses ne peuvent être corrigées qu'à moyen ou long terme, notamment en raison des coûts qu'ils représentent.

La production du coton est un pilier du processus de développement du monde rural. Le coton a un rôle d'épine dorsale économique et sociale. Sa production a accéléré le désenclavement des localités reculées *via* l'élaboration de pistes qui facilitent son transport des champs vers les usines d'égrenages. Les revenus de sa vente ont permis l'amélioration des conditions de vie des paysans producteurs à travers un meilleur accès aux biens d'équipements et de consommation et aux centres d'alphabétisation et de santé.

L'analyse des faiblesses et les atouts permettent la mise en place d'une stratégie intégrée qui vise à consolider les acquis et l'orientation de la filière cotonnière. Cela renforcera les capacités du secteur agricole malien à jouer son rôle de catalyseur, de levier de la croissance et de réduction de la pauvreté qui affecte la moitié de sa population. Les solutions spécifiques à la filière cotonnière devront ressortir d'évaluations périodiques, pour s'assurer que les objectifs visés ont été ou non réalisés.

BIBLIOGRAPHIE

ADJOVI E., WETTA C., SANOGO O. (2004) *Cotons d'Afrique face aux subventions mondiales*, Bénin, Burkina Faso et Mali, Réseau d'Expertise des Politiques Agricoles (REPA).

BECATTINI G., RULLANI E. (1995) Système local et marché global, le district industrie, In A. RALLET, A. TORRE (eds.), *Économie industrielle-Économie spatiale*, Paris, Economica-ASRDLF, 171-192.

BERTI F., HOFS J.-L., ZAGBAI H.-S., LEBAILLY P. (2006) Le coton dans le monde, place du coton africain et principaux enjeux, *Biotechnol. Agron*, 1-13.

BALIÉ J. (2012) *Analyse des incitations et pénalisations pour le coton au Mali*. Série notes techniques de la cellule du Suivi des politiques agricoles et alimentaire en Afrique (SPAAA), FAO, Rome, 9 p.

CARTER. M, DE BOCK O, GUIRKINGER. C, LAAJAJ R. (2010) *Étude de faisabilité : quels mécanismes de micro-assurance privilégiés pour les producteurs de coton au Mali ?* Centre de recherche en économie du développement, 17 p.

DIAKITÉ L. (2010) *La prise en compte des co-produits du coton dans le mécanisme de fixation du prix de coton graine au Mali*, Rapport final, USAID, WACIP, Bamako, Mali, 25 p.

DIDIER M., BENASSY-QUÉRÉ A., BRANSBOURG G., HENRIOT A. (2008) *Politique de change de l'euro*, Paris, La Documentation française, 7 p.

DJIMASRA N. (2009) *L'efficacité technique, productivite et compétitivité des principaux pays producteurs de coton*, Thèse en économie, LEO, Université d'Orléans.

DROY I. (2008) *Les femmes productrices de coton bio-équitable au Mali*, IRD-UMR C3ED.

ELKHADI Y. (2006) *La lutte contre la corruption et la moralisation de la vie publique au Maroc*, Master en administration publique, ENA Paris.

FAKHFAKH F (1994) *Partage du profit et productivité des entreprises. Une étude économétrique sur de grandes entreprises françaises*, Thèse de doctorat, Université Paris 2.

FITZROY F., KRAFT K. (1987) Cooperation, productivity and profit sharing, *Quaterly Journal of Economics,* 102, 23-35.

GRANOVETTER M. (1994) Les institutions économiques comme construction sociale : un cadre d'analyse, *In* A. Orléan (éd.), *Analyses économiques des conventions*, Paris, PUF, 79-94.

GROSHENY B. (2012) Microfinance et ancrage territorial : une revue de la littérature, *Cahiers du CEREN 33*, 40-55.

LUNDVALL B. A. (1992) Relations entre utilisateurs et producteurs, systèmes nationaux d'innovation et internationalisation, *in* D. Foray, C. Freeman (dir.), *Technologie et richesse des nations,* Paris, Économica.

MAINGUY C. (1998) *l'Afrique peut-elle-être compétitive* ? Paris, Karthala.

MAINGUY C., DIASSO Y. (2014) Vulnérabilité et efficacité de la filière du coton bio-équitable : les expériences du Burkina Faso et du Mali, XXX Journées du développement ATM-GREMID, Université Cadi Ayyad, Marrakech, 29-31 mai.

NORTH D. (1995) *The new institutional economics and third world development*, *In* J. Harris, J. Hunter, C. M. Lewis (Eds.), *The new institutional economics and third world development*, London, New York, Routledge.

RAINELLI M. (2009) *Le Commerce international*, Paris, La Découverte, « Repères », 139 p.

SIROEN J.-M. (1996) *L'intégration entre pays inégalement développés dans la régionalisation de l'économie mondiale. Une analyse comparative*, Institut Orléanais de Finance.

SOLAGRAL (2003) *La politique agricole de l'UEMOA : aspects politiques et institutionnels,* version provisoire.