# Critique économique


❏ L'emploi informel au Maroc. Caractéristiques, dynamique et formes d'adaptation aux risques
*Rajaa Mejjati Alami*

❏ Le commerce informel en Algérie
*Cécile Perret, Saïd Chaouki Chakour*

❏ Responsabilité sociale de l'entreprise et critère de gestion
*Bernard Billaudot, Jean-Claude Dupuis*

❏ La responsabilité sociale de la firme. Une approche économique d'évaluation
*Iqbal Toumi, Mohamed Benlahcen Tlemçani*

❏ Le modèle marocain de gouvernance de l'eau potable. L'Initiative nationale pour le développement humain (INDH) dans la construction progressive du marché de l'eau
*Claude de Miras, Julien Le Tellier, Aahd Benmansour*

❏ Efficience informationnelle et dépendance non linéaire. Applications aux valeurs du MADEX
*Omar Essardi, Abdelhamid El Bouhadi*

❏ Sensibilité du prix des actions aux taux d'intérêt. Une approche empirique du CAC 40 de 1995 à 2005
*Nicolas Moumni*

❏ Mondialisation, Organisation mondiale du commerce et rapports Nord-Sud. Entre différenciation et espace politique pour le développement
*Mehdi Abbas*

❏ Le NEPAD dévoyé ou l'éclipse d'une grande espérance
*Moustapha Kassé*

❏ La succession dans l'entreprise familiale marocaine. Une approche par les ressources
*Adil El Houmaidi*

# Critique économique

Revue trimestrielle


## L'équipe

**Directeur**
Noureddine el Aoufi
(elaoufi@menara.ma)

**Comité de rédaction**

Najib Akesbi
*Institut Agronomique et Vétérinaire Hassan II, Rabat*
(n.akesbi@iav.ac.ma)

Mohamed Belahcen Tlemçani
*Université de Perpignan, France*
*(benlahce@univ-perp.fr)*

Saâd Belghazi
*Institut National de Statistiques et d'Economie Appliquée, Rabat*
*(s.belghazi@menara.ma)*

Mohammed Bensaïd
*Université Mohammed V-Agdal, Rabat*
*(bensaidleid@yahoo.fr)*

Driss Guerraoui
*Université Mohammed V-Agdal, Rabat*
*(dguerraoui@hotmail.com)*

Redouane Taouil
*Centre d'Etudes de la Pensée et des Systèmes Economiques,*
*Université Pierre Mendès-France, Grenoble, France*
*(Taouil.redouane@upmf-grenoble.fr)*



**Pré-presse** Diwan 3000
**Impression** ImprimElite

**Périodicité** 4 numéros par an

Ce numéro a été publié avec le concours
du ministère de la Culture

**N° 20 • Eté-automne 2007**

Couverture : Souad Benabdellah

Critique économique n° 20 • Eté-automne 2007

# sommaire

L'emploi informel au Maroc. Caractéristiques, dynamique et formes d'adaptation aux risques
*Rajaa Mejjati Alami* ..... 3

Le commerce informel en Algérie
*Cécile Perret, Saïd Chaouki Chakour* ..... 15

Responsabilité sociale de l'entreprise et critère de gestion
*Bernard Billaudot, Jean-Claude Dupuis* ..... 39

La responsabilité sociale de la firme. Une approche économique d'évaluation
*Iqbal Toumi, Mohamed Benlahcen Tlemçani* ..... 69

Le modèle marocain de gouvernance de l'eau potable. L'Initiative nationale pour le développement humain (INDH) dans la construction progressive du marché de l'eau
*Claude de Miras, Julien Le Tellier, Aahd Benmansour* ..... 93

Efficience informationnelle et dépendance non linéaire. Applications aux valeurs du MADEX
*Omar Essardi, Abdelhamid El Bouhadi* ..... 103

Sensibilité du prix des actions aux taux d'intérêt. Une approche empirique du CAC 40 de 1995 à 2005
*Nicolas Moumni* ..... 123

Mondialisation, Organisation mondiale du commerce et rapports Nord-Sud. Entre différenciation et espace politique pour le développement
*Mehdi Abbas* ..... 143

Le NEPAD dévoyé ou l'éclipse d'une grande espérance
*Moustapha Kassé* ..... 165

*A l'œuvre*

La succession dans l'entreprise familiale marocaine. Une approche par les ressources
*Adil El Houmaidi* ..... 175

## Erratum

Dans l'article de Abderrahmane Berrada Gouzi et Noureddine El Aoufi « La non-scolarisation au Maroc. Une analyse en termes de coût d'opportunité » paru dans *Critique économique*, n° 19, Hiver-printemps 2007 (p. 3-47), une erreur s'est glissée dans le calcul du manque à gagner net total. Estimé à 7 122 millions de dirhams (4 748 x 1 500 000), celui-ci représente deux points du PIB de l'année 2004.

# L'emploi informel au Maroc

## Caractéristiques, dynamique et formes d'adaptation aux risques

**Rajaa Mejjati Alami**
(rajamejjati@hotmail.fr)

### Introduction

Les activités dites informelles occupent la majorité des actifs dans les villes des pays en développement. Depuis longtemps, les travaux ont montré qu'elles dispensent des qualifications sur le tas, génèrent des revenus et interviennent dans les modes de consommation (Hugon, 1977 et 1990 ; Lautier, 1994 ; Lubell, 1991). Elles produisent des biens et services pour les urbains dans l'impossibilité de se procurer les marchandises du secteur moderne et d'accéder aux services ou aux formes de redistribution étatique (santé, indemnisation du chômage) et concernent des branches vitales pour la satisfaction des besoins des populations à faibles revenus tels que l'alimentation, le logement, l'habillement, le transport. La crise et le programme d'ajustement structurel (PAS), en sus d'autres déterminants, ont accéléré les déséquilibres et les pressions qui s'exercent sur le marché du travail, se traduisant ainsi par de nouveaux ajustements sur celui-ci, tout en amplifiant la régulation par l'informel.

Après quelques précisions d'ordre conceptuel et un rapide survol du contexte et des causes de la montée des activités informelles au Maroc, seront explicitées les formes d'adaptation mises en œuvre sur le marché du travail.

### 1. L'emploi informel : contexte et tendances

#### 1.1. Des réalités diverses

L'économie informelle recouvre des réalités très diverses du marché de l'emploi (emplois dans les petites entreprises individuelles, emplois précaires des grandes entreprises), les formes de production souterraines (qui se cachent pour échapper délibérément à la réglementation) l'économie illégale (contrebande, narco-trafic, contrefaçon), les activités exercées par les ménages. Elle recouvre aussi les activités du secteur informel qui font l'objet du présent article. Dans ce cas, ces activités ne transgressent pas délibérément la réglementation. Soit elles sont tolérées par les pouvoirs publics, soit elles ignorent l'existence de la réglementation étatique et opèrent au grand jour, même quand elles ne sont pas enregistrées.

Il faut également faire une distinction entre secteur informel et emploi informel. Selon la conférence des statisticiens du travail (BIT, 1993a et b), l'emploi informel se définit par les caractéristiques de l'emploi occupé, en l'occurrence le non-enregistrement, l'absence de contrat ou l'absence de protection sociale (emplois non protégés) ; et le secteur informel (défini par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne) est considéré comme une de ses composantes. Autrement dit, on peut trouver l'emploi informel y compris dans les grandes unités les plus structurées.

S'il n'existe pas de définition claire à propos de cette notion et si les débats ont opposé pendant longtemps sociologues et économiste sur ce qui distingue le formel de l'informel, un consensus se dégage sur un certain nombre de traits dominants des activités du secteur informel : leur faible niveau d'organisation, leur fonctionnement à petite échelle et, de manière spécifique, une faible division entre le travail et le capital, la faiblesse, voire la quasi-absence du salariat. Les relations de travail sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, familial ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels. Le marché informel est considéré comme un recours pour se procurer du travail hors du circuit officiel pour les migrants, les rejetés du système scolaire, les femmes et les enfants. Ce qui le spécifie, c'est l'emploi indépendant, des formations sur le tas, des salaires irréguliers, une absence de protection sociale et de législation de travail.

### 1.2. Quelques traits dominants

L'estimation de l'emploi dit informel au Maroc est très délicate (1) (Charmes 2003). On s'accorde pour reconnaître qu'il aurait connu une véritable prolifération car son évolution a été beaucoup plus rapide (6,9 %) que celle de l'emploi dans le secteur moderne (3,3 %). Celui-ci occupe 39 % de l'emploi non agricole (Direction de la Statistique, 2003). Il s'agit de l'emploi au sein des micro-entreprises ne disposant pas de comptabilité et non du travail précaire dans les unités structurées.

Le secteur informel est dominant dans la sphère urbaine (71,6 % des unités). Sont principalement concernées certaines branches d'activité dans les secteurs employant une main-d'œuvre essentiellement non salariée (alimentaire, textile, cuir, bois, travail des métaux, construction, réparation de véhicules et d'articles personnels, commerce de détail…). Les micro-entreprises de commerce (notamment ambulant) dominent, suivies de l'industrie (confection, cordonnerie...), des services et du bâtiment. Près de la moitié des unités informelles ne disposent pas de local, et 11,1 % exercent leur activité à domicile. La répartition géographique fait apparaître que la région Tanger-Tétouan, Doukkala, Meknès, Fès, l'Oriental sont des pôles de concentration, relativement aux régions de Casablanca, Rabat Salé et Taza El Hoceima.

(1) Deux méthodes essentielles peuvent être envisagées : la méthode indirecte qui consiste à examiner la dégradation qu'a connue au cours des dernières décennies le marché du travail : baisse du salariat protégé et montée de formes atypiques et vulnérables d'emploi ; la méthode directe qui s'appuie sur les enquêtes réalisées auprès des micro-entreprises.

Les liens sont plus ou moins étroits entre les unités formelles et les unités informelles. Certaines activités sont le sous-produit de la grande industrie (réparation télé, auto, machines à coudre…) alors que d'autres tirent partie uniquement des matières premières locales, notamment pour les produits alimentaires. Le travail informel se concentre dans les activités commerciales et de réparation (91,2 % de l'ensemble des emplois offerts) et beaucoup moins dans les activités de production.

Les activités du secteur informel mobilisent essentiellement des jeunes, des femmes, des diplômés peu scolarisés et des déscolarisés. L'essentiel de la formation est dispensé à partir d'un apprentissage sur le tas, soit au sein de l'unité-même soit dans une autre unité de l'informel, en tous cas à l'extérieur du système officiel et des centres de formation. Le rapport salarial ne constitue pas la forme dominante de mise au travail et ne revêt pas la forme classique qu'on lui connaît.

### 1.3. les tendances lourdes

La montée des activités informelles est la conséquence de la migration, de l'urbanisation, de la crise de l'emploi officiel, de la montée du chômage, de l'incapacité de l'Etat à réguler l'activité économique, de la faiblesse du cadre réglementaire et de la défaillance du système éducatif. Les politiques d'ajustement structurel et la montée la pauvreté ont par ailleurs accéléré ce processus.

– La migration de la campagne vers la ville et le mouvement d'urbanisation ont été sans précédent au Maroc à partir milieu des années 1970. En dépit d'un ralentissement du taux de croissance démographique observé ces toute dernières années, celui-ci demeure l'un des plus forts du monde (3 % par an). Les migrants provenant des régions avoisinantes et qui se sont installé dans les villes ont créé leur activité sur place ou à proximité, dans les bidonvilles et dans les médinas.

– Une faible salarisation de la population active par l'économie formelle et la situation sinistrée sur le marché du travail. Sur ce dernier, l'observation met en évidence une réduction de la demande de travail, un essor de la précarité de l'emploi, une extension de l'offre de travail des ménages et une poussée du chômage. Dans les entreprises du secteur publiques et privé, l'emploi non seulement régresse mais il se précarise par l'extension de la part du salariat non permanent. L'augmentation de la pluri-activité, qui est une combinaison d'une activité non déclarée et d'une activité déclarée, se précise. Dans le même sens, on assiste à un gel de l'emploi dans l'administration. Le tout dans un contexte où la population active s'est accrue sous l'effet de l'accroissement démographique et de l'urbanisation amplifiée. C'est ainsi que la population active occupée augmente de 3,75 % par an entre 1989 et 1996, tandis que le chômage s'accroît deux fois plus vite (soit environ 7,5 % par an) entre 1990 et 1996. Dans la sphère urbaine, le chômage s'élève à 20 % en 2002.

– *La mise en œuvre du Programme d'ajustement structurel* (1983-1993) a eu pour résultat une baisse du taux de croissance (4,4 % en moyenne 1980-1989) qui s'est accentuée au cours de la décennie 1990 (2,7 % en moyenne 1990-1999). La réduction des dépenses publiques, le désengagement de l'État, la compression de ses activités dans les domaines sociaux et une affectation des ressources en faveur du secteur privé ont engendré des coûts sociaux dont les manifestations les plus évidentes sont la montée du chômage, de l'emploi informel, la compression des revenus salariaux, la régression des niveaux de vie de certaines catégories urbaines et une forte dégradation des conditions de la main-d'œuvre (montée du travail des femmes et des enfants). Par ailleurs, le PAS a ouvert une brèche dans les processus distributifs traditionnels (Mahieu 1990).

*La montée de la pauvreté*. En moins de dix ans, la pauvreté a augmenté dans des proportions alarmantes (Banque mondiale, 2001, DS, 1999) et deux millions de personnes supplémentaires ont basculé sous le seuil de la pauvreté entre 1991 et 1998. L'incidence de la pauvreté est passée de 13 % en 1991 à 19 % en 1998, ce qui classe le Maroc à la 112e position à l'échelle de l'indicateur du développement humain (l'IDH). La pauvreté affecte les déjà pauvres et prioritairement les ruraux (six pauvres sur dix), les femmes, les enfants de même que les travailleurs du secteur informel. La pauvreté s'explique largement par la dynamique du marché du travail, dans un pays où la protection sociale est faible et où le recours au marché du travail demeure la seule manière de se procurer des revenus.

– *Une dynamique de « salarisation restreinte » et de « fixation restreinte » dans le salariat*. Contrairement aux pays du Nord, la salarisation n'est pas un processus irréversible, et le rapport salarial de type fordiste ne peut rendre compte des régulations sur le marché du travail. Le régime d'accumulation (2), de par sa nature, se révèle dans l'incapacité de développer et de généraliser le rapport salarial. La faiblesse des rapports salariaux s'explique certes par des mécanismes de régulation propres aux pays en développement, mais elle est imputable aussi aux formes de régulation endogènes.

C'est dans ce contexte qu'ont proliféré des activités de services, de production et de commerce. Parmi elles, les micro-entreprises et l'artisanat contribuent à la revitalisation du tissu économique et social local. Elles constituent une réponse aux phénomènes d'exclusion économique et sociale permettant à des couches de la population de vivre ou de survivre. Ceux qui ne trouvent pas ou pas assez d'emplois doivent chercher et inventer ailleurs que dans le secteur moderne d'autres formes d'occupation.

## 2. Les formes d'adaptation sur le marché du travail

Dans le contexte précédemment décrit, les acteurs de l'informel adoptent des pratiques d'adaptations innovantes (3), en initiant de nouvelles formes de mise au travail ou en réinventant les anciens rapports sociaux comme

(2) L'incapacité de l'industrialisation à développer le rapport salarial, la dichotomie entre norme de production et norme de consommation, la faible socialisation étatique de la force de travail, la faiblesse des effectifs affiliés à la sécurité sociale font que le rapport salarial ne peut s'approfondir d'une manière significative. Voir Mejjati Alami (1994).

(3) Ces pratiques innovantes ne se limitent pas au marché du travail. Elles concernent aussi les pratiques de financement face à l'impossible accès au crédit officiel et les pratiques sur le marché des biens et services.

formes de défense face à une logique économique qu'ils ne maîtrisent pas. Il y a une forte résistance des logiques familiales, collectives et non marchandes, qui se redéploient. Celle-ci peuvent être codifiées par des règles anciennes et insérées dans des institutions. Elles déterminent les stratégies de mise au travail dans un contexte instable et permettent plus généralement de comprendre le comportement vis-à-vis du « marché du travail ». Ces stratégies d'adaption peuvent également, pour les unes, s'appuyer sur l'invention de formes hybrides ou sur des pratiques relevant de stratégies de survie, pour les autres, relever de stratégies « régressives » telles que la mise au travail des femmes et des enfants (micro-commerce des rues, exploitation sexuelle, travaux dangereux) et l'émigration clandestine (Mejjati, 2002).

Les pratiques d'adaptation aux risques ne se limitent pas aux formes de mises au travail à travers des statuts complexes, elles concernent également les modalités de recrutement, les modalités de rémunération, les règles qui définissent les conditions et les relations de travail et de rémunération. Les relations non salariales qui en dérivent renvoient pour les acteurs aux ressorts de la solidarité, à des stratégies de minimisation des risques et des logiques des droits et devoirs mais aussi à des rapports de pouvoirs, de dépendance générationnelle et de genre.

### 2.2. Des stratégies complexes

Une des caractéristiques essentielles du secteur informel est la faiblesse des actifs travaillant sous le statut de salariés : 16,8 % seulement de la main-d'œuvre est occupée sous ce statut. Non seulement le salariat est faible, mais il ne revêt pas la forme classique qu'on lui connaît. A côté de ces catégories se retrouvent des actifs travaillants sous le statut de travailleurs familiaux et de travailleur(ses) à domicile ou sous des statuts complexes réinventées ou réappropriés.

Dans un contexte de chute de l'emploi officiel, de risque et d'incertitude, les acteurs mettent en place une diversité de formes de mise au travail qui varient selon la position des individus dans la hiérarchie du travail, selon les stratégies familiales de recherche de complément de revenus... Les principales sont les suivantes.

La dynamique du secteur informel révèle, en effet, une montée des *travailleurs indépendants et de l'auto-emploi* qui demeure une composante essentielle du travail informel. C'est ainsi que 69 % des actifs occupés sont des indépendants ou travaillent à compte propre (Direction de la Statistique, 2003). Le recours à l'auto-emploi ou au travail indépendant, souvent lié à un impératif de survie, constitue une composante non négligeable des nouvelles formes d'activité. Celle-ci peut prendre des formes nouvelles et présenter des caractéristiques qui peuvent être autonomes, dépendantes ou associées à d'autres formes de production. Elle peut être exercé d'une manière permanente ou irrégulière et touche généralement

les ménages pauvres exposés à l'irrégularité des revenus. Cette forme de mise au travail s'explique par la prolifération des unités de petite taille mobilisant une seule personne (70,5 % de l'ensemble des unités), alors que les unités de quatre personnes et plus ne représentent que 4,8 % des entreprises du secteur. L'auto-emploi est dominant essentiellement dans le commerce et les services.

*Les associations temporaires.* Ces types d'emploi semblent plutôt être liés a des stratégies de minimisation des risques dans un univers aléatoire et incertain. En effet, le travail indépendant peut se présenter également sous la forme de petites associations de deux ou trois personnes travaillant ensemble. Regroupant parfois plusieurs indépendants dans le même local, ces unités sont également les plus vulnérables. Assez fréquemment, l'entrée dans l'activité se présente comme un coup d'essai qui peut déboucher, en cas de difficultés, sur la cessation ou le développement d'une autre activité exercée parallèlement. Cette forme de mise au travail n'est sanctionnée par aucun contrat écrit mais elle s'appuie sur les rapports de confiance. Ce qui la singularise en tant que pratique innovante, c'est qu'elle reproduit les formes d'organisation du travail qui se développent autour de la terre dans l'agriculture de subsistance où chaque associé apporte un des éléments nécessaires à la production. Le critère de partage et minimisation des risques est déterminant. Ce type d'insertion dans les activités informelles ne peut se comprendre que par le processus de paupérisation des agents. Il demeure une étape transitoire avant de s'installer à compte propre.

– *La pluri-activité.* Elle joue un rôle fondamental dans les stratégies collectives adoptées par les ménages et les individus dans la recherche d'opportunités de revenus monétaires (Adair, 2003 ; Mejjati, 1994). C'est un moyen de palier la faiblesse et la baisse des revenus obtenus dans l'activité ou l'emploi principal. Il s'agit d'un phénomène relativement récent, difficilement quantifiable et qui ne concerne pas uniquement les acteurs du secteur informel. Il concerne tout autant certains salariés des grandes entreprises et certaines catégories de la fonction publique qui s'insèrent dans les activités informelles en sus de leur activité principale, à la recherche de complément de revenus. Il faut signaler à ce propos que l'une des incidences majeures du PAS a été la dégradation des revenus des catégories moyenne de la fonction publique.

– *La réappropriation du statut de « sanaa ».* Le « *sanna* » était une forme de mise au travail présente essentiellement dans l'artisanat, qui se rapproche davantage du compagnonnage de type européen. Existant dans l'artisanat traditionnel, ce statut a été réapproprié par la quasi-majorité des micros-entreprises informelles de production et de services. Il s'agit d'un ouvrier qui a en principe achevé sa période d'apprentissage. Il peut parfois se rapprocher plus du statut de l'apprenti que du salariat. En raison de l'instabilité et de l'incertitude des débouchés, le mode principal des rémunérations est à la pièce ou à la tâche.

### 2.3. Le travail des femmes et des enfants : des adaptations régressives

La mise au travail des femmes et des enfants au Maroc est indissociable de la montée de la pauvreté et du secteur informel. Comme examiné plus haut, celle-ci affecte les déjà pauvres et prioritairement les ruraux (six pauvres sur dix), les femmes, les enfants de moins de quinze ans et les travailleurs du secteur informel. Selon les contraintes vécues par les ménages, c'est par la mobilisation et l'intensification du travail de la main-d'œuvre familiale que s'opèrent les stratégies d'adaptation sur le marché » du travail. Le recours à la main-d'œuvre familiale se fait auprès des femmes ou/et des enfants peu rémunérés.

*Le travail des femmes*

Selon l'enquête emploi 2000 (Direction de la Statistique, 2003), les femmes représentent 12,7 % des emplois occupées dans le secteur informel. La participation des femmes dans ce secteur est loin d'être négligeable, mais comme dans de nombreux pays en développement (même les pays industrialisés), il est sous-estimé par les statistiques officielles. L'activité des femmes souvent à domicile, cachée ou peu visible, est d'appréhension délicate et donc ne fait pas l'objet de dénombrement. Il faut ajouter que du point de vue culturel leurs activités ne sont pas valorisées comme des activités économiques en tant que telles.

Les mécanismes d'insertion dans le marché du travail ne sont pas toujours, pour les femmes, la résultante de décisions individuelles. Ils s'inscrivent dans le cadre de stratégies familiales plus complexes d'acquisition des revenus ou/et des qualifications (Mejjati, 2002). Ces stratégies s'opèrent pour les femmes à travers le travail à domicile, dans les services domestiques, en tant qu'aides familiales, travailleuses indépendantes ou sous forme d'une main-d'œuvre occasionnelle circulant entre pôle formel et pôle informel, comme c'est le cas des travailleuses de la confection effectuant un travail saisonnier.

*Le travail à domicile* est le lieu de polarisation des femmes (activités artisanales, broderie, couture…) non occupé par les hommes, favorisé par une demande en concordance avec les pratiques sociales. Qui dit travail à domicile au Maroc pense femmes. Le travail se déroule à l'extérieur de l'unité qui l'emploie et est essentiellement intermittent, puisqu'il dépend non seulement des commandes mais du temps consacré aux travaux ménagers. Le domicile, espace traditionnellement non marchand, devient aussi un lieu de travail marchand, ambivalence qui explique le caractère extrêmement précaire de cette forme de mise au travail. Temps et espace domestique se confondent avec temps et espace de travail. C'est pourquoi le travail à domicile est considéré non comme une activité mais comme un moyen d'obtenir un revenu supplémentaire. Le travail à domicile des femmes semble se redéployer avec vigueur dans un contexte de crise de l'emploi : broderie, couture, petite confection sont le fait de femmes citadines et de femmes rurales migrantes ou des fillettes.

*Les femmes sont également mobilisées en tant qu'aides familiales* (4). 53,5 % des femmes actives sont aides familiales, contre 22,4 % pour les hommes avec des proportions encore plus significatives en milieu rural où elles sont mises à contribution dans l'artisanat les travaux de la laine, la poterie, la vannerie. Le recours à cette main-d'œuvre s'avère d'autant plus fonctionnel que cette main-d'œuvre est quasi gratuite, sans charges sociales, disponible. Les aides familiales se distinguent par le caractère non marchand de la relation de travail et, par conséquent, la quasi gratuité de cette main-d'œuvre.

Enfin, les femmes sont fortement présentes dans les activités de services domestiques et dans le micro-commerce où elles interviennent comme le maillon le plus vulnérable de la chaîne commerciale des produits de contrebande (tissus, produits alimentaires) qu'elles transportent depuis la zone Nord. En somme, c'est le secteur informel qui devient le réceptacle privilégié pour les femmes qui montrent ainsi une certaine capacité à créer leur propre emploi en acceptant les conditions les plus précaires à travers des formes d'emploi vulnérables.

### *Le travail des enfants*

En dépit d'une pratique ancienne, à travers le système de l'apprentissage, la mise au travail des membres jeunes a connu une évolution beaucoup plus marquée et avec un contenu nouveau, durant les années 1980 et 1990. Les enfants travaillant dans le secteur informel sont difficiles à dénombrer (5), car encore plus invisibles que les femmes (surtout quand il s'agit de fillettes travaillant comme petite bonne à domicile). Mais les données mettent en lumière un accroissement notable des apprentis et des aides familiaux au cours de la décennie 1980 (6). Le dysfonctionnement du système éducatif, la chute des dépenses d'éducation, la pauvreté des ménages dans le milieu rural parallèlement à une croissance démographique non maîtrisé ont entraîné dans les années 1980 une chute des taux de scolarisation des enfants dans le primaire et des déperditions qui se poursuivent, ce qui s'est nécessairement répercuté sur la mise au travail des enfants.

Dans les zones urbaines, le enfants sont mobilisés dans l'artisanat traditionnel (dinanderie, travail du cuir, poterie…) dans les services (mécanique auto...), le micro-commerce de rue (petits porteurs, cireurs, laveurs de voiture, vendeurs de mouchoirs, de sacs en plastique…) ou les activités domestiques (petites bonnes), activités souvent dangereuses et portant atteinte à leur santé et sécurité (Banque mondiale, BIT/IPEC, UNICEF 2002). La mise au travail de cette catégorie s'insère dans une stratégie de minimisation des risques que supposerait l'interruption des flux de revenus des ménages conséquence de la perte éventuelle d'un emploi par un membre de la famille. Dès lors, l'apprentissage sur le tas, qui assurait traditionnellement une fonction économique (source de main-d'œuvre pour les unités) et un rôle social (formation, socialisation des jeunes), change

(4) Par aide familiale, on se réfère à toute personne active occupée qui travaille dans un ou plusieurs établissements pour le compte d'un membre de sa famille ou de son ménage sans contrepartie, à condition qu'elle réside chez la personne pour qui elle travaille (DS).

(5) Selon l'enquête emploi 2000, près de 600 000 enfants âgés de 7-14 ans, soit 11 % de ce groupe d'âge travaillent, chiffre qui sous estime la réalité « dans la mesure où les enquêtes des ménages comme LFS 2000 ne conviennent pas pour « saisir » les soit-disant pires formes inconditionnelles du travail de l'enfant » « UCW 2003 ».

(6) Relativement aux autres catégories, leur proportion a connu une avancée significative. Entre 1986 et 1990, leur accroissement moyen annuel est estimé à 12 %, cependant que l'emploi total en milieu urbain n'a pas dépassé les 5 %. et que celui des travailleurs à domicile s'est situé aux environ de 7 % par an. Banque Mondiale (1993).

de nature et de contenu. Il est de plus en plus un mode de gestion de la main-d'œuvre à un moindre coût et devient en fait plus apparent que réel.

### 2.4. Les réseaux hors marché de recrutement

Le recrutement de la main-d'œuvre dans le secteur informel passe pour l'essentiel par des réseaux hors marché. C'est ainsi que 66,8 % des micro-entrepreneurs ont recours à l'entourage familial, par l'intermédiaires des connaissances et réseau amicaux (Enquête 2000). En effet, la mobilisation des aides familiaux et des apprentis relève moins de la logique marchande que de mécanismes de recrutement hors marché. Elle est basée sur des contacts personnels des appartenances familiales ou de groupes qui utilisent des normes et des valeurs sociales concrètes.

Toutefois et de plus en plus, d'autres pratiques se mettent en place. Le recrutement peut relever de la simple survie et s'adresser à des segments spécifiques, tels que les femmes, les enfants ou le « Mokef » (lieu plus ou moins organisé par métiers, alimenté au jour le jour par les travailleurs qui se tiennent debout dans l'attente d'un recrutement).

### 2.5. La nature et les formes de rémunération

Globalement, la rémunération est irrégulière, compte tenu du caractère discontinu de la production, et peut même être inexistante en cas d'absence de commande. Elle ne correspond qu'aux périodes effectives de travail. Dans le cas d'un paiement monétaire, celui-ci se fait par avances successives à déduire du salaire afin de conserver l'apprenti. Les formes dominantes de rémunération sont à la pièce, à la tâche ou au jour le jour. Elles constituent un accommodement face au caractère aléatoire et à la faible solvabilité de la clientèle. Il existe par ailleurs des règles connues et acceptées de tous, qui fixent le niveau et les formes de rémunération et ceci même en l'absence de législation de travail. Des formes de mobilisation morale se substituent aux procédures. Car dans le cadre de la personnalisation des relations de travail, qui traverse les activités informelles, la nécessité de se conformer à un code de bonne conduite envers les salariés s'impose face au risque de s'exposer socialement.

### 2.6. Les règles qui définissent les conditions et les relations de travail

Celles-ci relèvent également de stratégies régressives. Au sein des activités informelles, les relations de travail, quand elles existent, ne sont pas soumises aux règles qui régissent le système de régulation marchand (droit du travail, salaire minimum, contrat de travail, protection sociale...). Le salariat qui impose en principe ces règles est insignifiant lorsque l'auto-emploi est dominant. La grande majorité des micro-unités "échappent" en effet aux normes de codification "légales", ce qui se manifeste, par exemple, par l'absence de comptabilité et d'enregistrement sur les registres du commerce, le non-paiement des taxes. Par ailleurs, le fonctionnement irrégulier des

micro-unités, les menaces de fermeture face à la concurrence et l'inadaptation de la législation du travail (de type européen) aux pratiques du milieu signifient qu'en signant un contrat salarial, c'est la logique de l'unité et sa reproduction qui sont menacées. Un simple contrat verbal est en vigueur entre partenaires.

Néanmoins, il n'y a pas absence totale de respect des règles étatiques. Certaines réglementations sont respectées, d'autres ne le sont pas, comme ceci peut arriver également dans le secteur formel. Les normes dominantes peuvent être appliquées ou contournées, réadaptées, réajustées. Les activités informelles dans un contexte instable peuvent s'appuyer sur des pratiques coutumières, des règles propres qui s'imposent selon des habitudes. Ensuite, elles peuvent tout simplement ignorer la réglementation étatique ou encore faire l'objet de tolérance de la part des pouvoirs publics.

En conséquence, la logique économique marchande en tant que logique autonome ne peut régir à elle seule les rapports sociaux qui restent en partie soumis à des régulations normatives et institutionnelles. Il existe donc des formes institutionnelles à côté des structures reconnues qui déterminent les relations entre stratégies des acteurs et tendances globales. Les réseaux familiaux et collectifs hors marché sont souvent réactivés et structurent l'insertion des migrants dans la ville, interviennent dans le recrutement, la gestion et les statuts de la main-d'œuvre. Dans un contexte de crise, il conviendrait d'y voir des formes de résistance à la paupérisation. Le marché du travail informel est un marché "institué" (Polanyi, 1972), dans la mesure où la régulation par le marché n'est pas exclusive. Les régulations passent aussi par des règles sociales, des normes institutionnalisées, des réseaux non marchands liés à des stratégies de groupes. Travail et hors travail ne sont pas dissociés. Le travail informel ou le marché du travail sont le lieu d'entrecroisement entre l'économique, le culturel, le social qui constituent les différentes sphères de socialisation des acteurs.

## Conclusion

Dans un contexte marqué par des instabilités, des « risques et incertitudes », les acteurs peuvent se réapproprier les rapports sociaux anciens, composer avec les dynamiques exogènes, les rejeter ou les endogénéiser (Hugon et al., 1993), en « instituant » différentes formes de production, de consommation, d'échange des biens et services et différentes formes de mise au travail. Comprendre ces formes d'adaptation, ces stratégies de vie ou de survie, c'est aussi tenir compte de l'épaisseur des sociétés et non élever l'action de l'individu en paradigme. Ces « innovations » sont des gammes d'initiatives différentes et complexes qui ne peuvent se comprendre qu'en interaction avec le contexte. Il ne faut donc pas, dans tous le cas, surestimer ces pratiques ni considérer qu'elles peuvent constituer dans toutes les situations une alternative. On ne peut considérer comme pratiques innovantes celles qui recourent à la mise au travail des enfants sous prétexte

d'apprentissage dans des conditions dangereuses, comme on le constate dans de nombreuses activités (dinanderie, chaussure, mécanique). Le travail des femmes dans des conditions les plus invisibles ou les plus précaires ne peut davantage constituer une forme d'adaptation innovante. Il y a, certes, ingéniosité, il y a parfois innovation, mais, dans certains cas, il s'agit d'innovations régressives.

Il est probable que les atouts du secteur informel sont les mécanismes d'adaptation aux mutations économiques dont il dispose en période de crise : flexibilité, ajustement des effectifs et des rémunérations de la main-d'œuvre, réduction des marges bénéficiaires, mobilisation de la main-d'œuvre familiale et des apprentis non ou peu rémunérés… Néanmoins, ce mouvement est à double tranchant. Si, dans le cas de certaines entreprises, il permet de contrecarrer les effets de la dégradation économique, dans le cas d'autres entreprises, il crée de nouvelles formes d'exclusion et de pauvreté avec des poches plus informelles, où les actifs sont plus faiblement rémunérés, comme ceci est le cas des enfants et des femmes et de nombreux travailleurs de l'auto-emploi, des apprentis, des aides familiales.

Enfin, il ne s'agit ni de condamner ni d'approuver les pratiques à l'œuvre mais le propos consiste davantage à comprendre un « ensemble complexe de pratiques sociales » d'adaptation en se démarquant « du populisme idéologique… qui a une vision enchantée des savoirs populaires », qui idéalise systématiquement les capacités des peuples, que ce soit en leur autonomie ou leurs résistances (De Sardan, 2001).

## Références bibliographiques


Adair P. (2003), « L'économie informelle au Maghreb : une perspective comparatiste », Colloque l'Economie informelle au Maroc Evaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement, Université Hassan II, Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril.

Banque mondiale (2001) et Royaume du Maroc, *Mise à jour de la pauvreté*, volume I, rapport principal.

Banque mondiale (1995), *Evaluation sociale de la sauvegarde de la médina de Fès : composante activités économiques*.

Banque mondiale (1993), *Kingdom of Morocco, Poverty, adjustement, et growth*, Annexe IV, july.

BIT, (1993a), *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*, Rapport pour la XV^e Conférence internationale des statisticiens du travail, Genève 19-28 janvier, BIT.

BIT (1993 b), *Rapport de la conférence*, Rapport pour la XV^e Conférence internationale des statisticiens du travail, Genève 19-28 janvier, BIT.

Charmes J. (2003), « Progrès récents et lacunes persistantes dans la mesure de l'économie informelle », Colloque "L'économie informelle au Maroc évaluation, articulation avec le secteur formel et modes de financement", Université Hassan II, Ain Chock-Casablanca, 17-18 avril.

Chevallier A. et D.Kessler (1989), « Economie en développement et défis démographiques, Algérie, Egypte, Maroc, Tunisie », *La Documentation française : notes et études documentaires*, n° 4878.

De Sardan J.P.O. (2001), « Les trois approches en anthropologie du développement », *Revue tiers-monde* n° 168, octobre décembre.

Direction de la Statistique, PNUD, UNIFEM, Commission économique et sociale des Nations Unies pour l'Asie de l'Ouest (ESCWA), 2003, *Activité économique, vulnérabilité à la pauvreté et inégalité entre hommes et femmes*, Rabat.

Direction de la Statistique (2003), *Enquête nationale sur le secteur informel non agricole 1999-2000*, Ministère de la Prévision économique et du Plan, Rabat.

Direction de la Statistique (1988), *Enquête nationale sur les entreprises non structurées localisées (milieu urbain)*, Rabat.

Direction de la Statistique (1998), *Activités emploi et chômage, Rapport de synthèse*, Rabat.

Direction de la Statistique (1999), *Enquête nationale sur les niveaux de vie des ménages*, Rabat.

Direction de la Statistique (1998), *Condition socio-économique de la femme au Maroc. Enquête nationale sur le budget temps des femmes*, Rapport de synthèse, Rabat.

EDESA (1998), *Enquête sur le secteur informel localisé en milieu urbain*, rapport de synthèse, Ministère du Développement social, de la solidarité, de l'emploi et de la formation professionnelle, mars.

Hugon P. (1997), *La petite production marchande et l'emploi dans le secteur informel : le cas africain*, Université Paris I, IEDES.

Hugon P., Pourcet G. S. Quiers-Valette (1993), *Risques, instabilités, incertitudes en Afrique*, Cahiers de GEMDEV, n°19, Paris.

Lautier B. (1994), *l'Economie informelle dans le Tiers Monde*, La Découverte, Paris.

Lubell, H. (1991), *Le secteur informel dans les années 80 et 90*, OCDE, Centre de Développement, Paris.

Mahieu F.R. (1990), *Les fondements de la crise économique en Afrique*, Paris, l'Harmattan.

Mejjati Alami R. (2006), « Le secteur informel au Maroc 1956-2004 », *50 ans de développement humain et perspectives 2025*, Rabat.

Mejjati Alami R. (2006), « Femmes et marché du travail au Maroc », *Année du Maghreb 2004,* t.1, Paris, CNRS Editions.

Mejjati Alami R. (2002), « La Pauvreté des femmes sur le marché du travail au Maroc », *Revue de Droit et d'économie*, n° 19, Fès.

Mejjati Alami R. (2001), *Le travail des enfants au Maroc : approche socio-économique*, Child Labour Initiative in Morocco, Projet UCW, Unicef - Banque mondiale - BIT/IPEC.

Mejjati Alami R. (2001), « Etat, marché et micro-entreprises », dans A. Sedjari (dir.), *Quel Etat pour le 20e siècle ?,* l'Harmattan-Gret, Paris.

Mejjati Alami R. (2000), « L'ajustement structurel et la dynamique de l'emploi informel au Maroc », *Critique économique,* n° 2, été 2000, Rabat.

Mejjati, Alami R. (1994), *Le secteur informel urbain dans les pays sous-développés : rationalités et organisations à partir d'une approche socio-économique de la petite confection à Fès*. Thèse de doctorat de sociologie, département de sociologie, UQAM.

Polanyi K. (1972), *La grande transformation*, La Découverte, Paris.

# Le commerce informel en Algérie


***Résumé***

*Ce qui frappe avant tout en Algérie, c'est le nombre de jeunes hommes semblant désœuvrés dans les rues et le nombre de marchands de produits de piètre qualité contrefaisant de grandes marques occidentales. Ces vendeurs ne sont pas exactement des vendeurs à la sauvette puisque de véritables marchés informels permanents ont vu le jour un peu partout sur le territoire depuis quelques années. Nous nous proposons dans cet article de traiter en particulier les questions suivantes :*
*(i) l'existence du commerce informel en Algérie est-elle forcément problématique ?*
*(ii) l'informalité économique est-elle une réponse au système économique, ou faut-il rechercher son origine dans les rapports que les Algériens entretiennent avec leurs institutions ?*
*Pour répondre aux problèmes soulevés, une typologie des activités informelles est proposée dans une première partie. La deuxième partie de l'article s'attache à souligner le lien entre l'émergence et l'expansion du commerce informel en Algérie et l'évolution de la population algérienne (croissance, urbanisation, etc.) et de la politique algérienne, en particulier agricole et industrielle.*



***Mots-clés***

*Algérie, commerce informel, change parallèle.*



**Cécile Perret**

IREGE, Université de Savoie (France)

**Saïd Chaouki Chakour**

CREAD (Alger), Université de Bejaïa (Algérie)



Tous nos remerciements à Fouzi Mourji (Université Hassan II, Casablanca) pour sa patiente relecture. Toutes erreurs ou omissions incombent néanmoins aux auteurs.


## Introduction

Les expressions « secteur informel » ou « économie informelle » renvoient à des réalités hétérogènes et évolutives dans le temps et dans l'espace. Ces notions ont été conceptualisées par leur insertion dans les recherches en économie du développement menées tant par les organismes internationaux (Bureau international du travail et Banque mondiale notamment) que par les universitaires. Deux niveaux d'analyse ont ainsi émergé :

(i) une analyse en termes de secteur dont l'objectif est de mesurer l'impact du secteur informel dans l'économie des pays en voie de développement afin d'envisager des politiques de développement et

(ii) une analyse en termes de ménage (Corman *et alii*, 2003).

Le « secteur informel » serait en évolution permanente par rapport à la conjoncture économique, aux restructurations et politiques adoptées par les gouvernements, à la libéralisation des échanges internationaux, à la globalisation de l'économie mondiale et à l'évolution des technologies.

Les questions que soulève cet article pourraient être formulées de la façon suivante :

(i) comment peut-on définir l'économie informelle en Algérie, et son existence est-elle forcément problématique et

(ii) l'informalité économique est-elle une réponse au système économique, ou faut-il rechercher son origine dans les rapports que les Algériens entretiennent avec leurs institutions ?

Pour répondre à ces questionnements, une typologie des activités informelles est proposée dans une première partie. Elle distingue en particulier les activités légales, illégales et illicites, et elle met en évidence le lien entre marché parallèle du change et financement du commerce informel (*trabendo*) qui concerne aujourd'hui de nombreux produits contrefaisants (pièces de rechange automobile, médicaments, cosmétiques, etc.). La deuxième partie de l'article s'attache à souligner le lien entre l'émergence et l'expansion du commerce informel en Algérie et l'évolution de la population algérienne (croissance, urbanisation, etc.) et de la politique algérienne, en particulier dans le domaine industriel et de l'agriculture.

## 1. Les contours de l'économie informelle algérienne actuelle

### 1.1. Retour sur les définitions

Les définitions de l'informel dépendent de l'objectif poursuivi par les auteurs, et elles ont largement évolué depuis les années 50 au cours desquelles les premiers signes d'une « informalisation » apparaissent. Les recherches des années 50 analysent l'exode rural comme un passage du secteur non-capitaliste et rural (le secteur traditionnel) vers une prolétarisation (le secteur moderne). Pour les tenants de la modernisation, les migrants seront tôt ou tard intégrés au capitalisme moderne, et la situation ne peut être que transitoire. Dès les années 60, un nouveau regard est porté sur ce phénomène qui, tout compte fait, ne semble plus si transitoire que cela. Les approches du « secteur informel » rejoignent alors l'expression d'un « chômage déguisé », et le concept englobe l'ensemble des petits commerces, artisans et petites exploitations familiales ou sociétaires (Marchand, 2005). En réalité, c'est seulement dans les années 70 que le concept d'économie informelle est né. Il englobe alors des travailleurs pauvres, exerçant un travail pénible, mais dont les activités économiques ne sont ni reconnues, ni enregistrées, ni protégées, ni réglementées par les pouvoirs publics. Jusqu'au milieu des années 80, l'économie informelle se définit en fait comme un secteur parallèle au secteur formel. Deux façons d'analyser l'informel sont alors retenues :

(i) l'une centrée sur le ménage et ses ressources et

(ii) l'autre centrée sur l'unité de production. L'aide aux micro-entreprises sera ensuite une aide à l'évolution de ces petites entreprises informelles vers le secteur formel.

Comment évaluer quantitativement le secteur informel ? Trois indicateurs sont usuellement retenus : les revenus qu'il génère, la part du secteur dans l'emploi total et sa contribution au PIB. Cependant, les activités du secteur informel échappant aux instruments de mesure conventionnels, les ratios comptables ne sont plus opérationnels car les données de ce secteur sont souvent insaisissables. Dans le cas algérien, l'économie informelle est largement nourrie des flux de devises non comptabilisés (apports en poche, etc.) en provenance de France en particulier.

Face à la complexité du phénomène, chaque auteur ou institution va en fait tenter de donner sa définition. Au sens large et au plan macro-économique, les activités informelles « recouvrent l'ensemble des ressources – biens et services marchands et non marchands – qui participent de trois modalités de production et d'échange : les activités non déclarées rémunérées, la production domestique, l'entraide » (Adair, 2000). Au sens strict, il faudrait distinguer les biens et services marchands des non marchands issus de la production domestique et de l'entraide.

### 1.2. Les réalités de l'économie informelle en Algérie

Ce qui frappe avant toute chose en Algérie, c'est le nombre de jeunes hommes semblant désœuvrés dans les rues, ces fameux *hittistes* croqués par Fellag, et le nombre de marchands de produits de piètre qualité et/ou contrefaisant de grandes marques occidentales. Ces vendeurs ne sont pas exactement des vendeurs à la sauvette puisque de véritables marchés informels permanents ont vu le jour un peu partout sur le territoire depuis quelques années (800 sites étaient recensés sur le territoire algérien en 2005 (Bettache, 2005) et que les produits contrefaisants peuvent aussi se trouver dans des boutiques tout à fait légales. La contrefaçon a effectivement connu un essor considérable en Algérie tant sur le marché parallèle que sur le marché formel (Aziza et Abdelkrim, 2004). Le phénomène de la contrefaçon touche particulièrement les pièces automobiles de rechange (1), les médicaments et les cosmétiques – ce qui peut être dangereux pour les consommateurs au vu de la mauvaise qualité des pièces contrefaisantes (Perret, 2007). Selon une enquête du Business Software Alliance et de l'IDC, l'Algérie occuperait également la 7e place mondiale au niveau du piratage des logiciels, avec un taux de contrefaçon estimé à 84 % (Bettache, 2005).

La non-convertibilité totale du dinar algérien (DA) (2) nécessite pour que ce phénomène existe que des flux de devises entrent en Algérie puisque de nombreux produits contrefaisants viennent de l'extérieur du pays. Ces devises s'échangent ensuite sur de véritables places boursières informelles, comme celle du Square Port Saïd d'Alger née au milieu des années 80 sur

(1) Les pièces détachées présentes sur le marché algérien représenteraient 42 % des produits contrefaisants (plus de 300 000 pièces contrefaisantes sont saisies en moyenne, chaque année, par les services des douanes) (Samir, 2006).

(2) La convertibilité commerciale du dinar algérien a été instaurée en 1994. Une allocation en devises peut être accordée aux importateurs disposant de l'équivalent en dinars, aux voyageurs (allocation touristique), aux étudiants et aux malades se trouvant à l'étranger. Concernant cette dernière catégorie, la complexité des procédures d'obtention de l'allocation est telle que les ayants droit préfèrent souvent se tourner vers le marché parallèle dont la parité n'est pas forcément toujours éloignée des taux pratiqués par les banques publiques qui facturent d'importantes commissions (Grim, 2005).

laquelle s'échangent dollars, euros, livres sterling et autres devises [Rezouali, 2004]. L'entrée de devises est difficile à évaluer du fait de l'existence des circuits informels (transferts des travailleurs émigrés, surfacturation des importations, contrebande, apports des touristes, etc.) (Malki, 2005). Une première distinction peut être effectuée entre :

– les travailleurs « au noir » pour le compte d'autrui (une entreprise, etc.) et les travailleurs non déclarés pour leur compte personnel et

– les activités légales, les activités illégales et les activités illicites, même si souvent les activités illégales sont soupçonnées de financer les activités illicites (trafic de stupéfiants, d'alcool, etc.). Nous illustrons cette typologie par six cas exposés dans le tableau 1 présenté ci-dessous.

*Tableau 1*

| Activité | A compte personnel | A compte d'autrui |
|---|---|---|
| **légale** | **Cas A**<br>Travail domestique, autoproduction | **Cas B**<br>Travailleurs non déclarés (notamment les femmes) (3) |
| **illégale** | **Cas C**<br>Tchippa (4)<br>Revendeurs de produits de contrefaçon (ou non) et adeptes du commerce de valise<br>Touristes et Algériens ultramarins qui changent « au noir »<br>Retraités qui changent « au noir » leurs pensions de retraite reçues sur des comptes en devises<br>"Hallabas" (5) à la frontière algéro-marocaine, passeurs d'ovins ou de marchandises à la frontière algéro-marocaine, etc. | **Cas E**<br>Les cambistes informels qui travaillent pour des réseaux structurés<br>Les passeurs de marchandises aux frontières pour le compte d'autrui<br>Travailleurs dans un atelier clandestins de produits contrefaisants |
| **illicite** | **Cas D**<br>Revendeurs et adeptes du commerce de valise de produits comme l'alcool, la drogue (kif en particulier)<br>Tchippa | **Cas E**<br>Les passeurs de produits prohibés aux frontières pour des réseaux structurés (stupéfiants, alcool, kif etc.) |

(3) 60 % de la main-d'œuvre féminine travaille dans le secteur privé, mais sur ces 60%, seulement la moitié est salariée, l'autre moitié travaille dans l'informel (Irnatene, 2007).

(4) Terme qui englobe l'idée de corruption, d'utilisation des « connaissances », de réseaux de proximité (parentèle, voisinage, etc.), service rendu pour service rendu.

(5) Littéralement marchand de lait, terme utilisé pour désigner les passeurs de carburant, etc.

**• Cas A et B : activité légale à compte personnel ou à compte d'autrui**

À l'instar de nombreux pays en développement et en l'absence d'un système statistique totalement fiable, l'Algérie est confrontée à un problème de taille : la non-comptabilisation de toutes les activités non contrôlées par l'Etat. Parmi ces activités se trouvent celles dont la production est destinée à l'auto-consommation. La population active agricole (Med. Agri 2005) constitue

une composante non négligeable de la population active totale (23,56 %) mais reste malheureusement difficilement contrôlable. En effet, l'agriculture de subsistance et l'artisanat, qui constituent les principales activités économiques des zones rurales, sont des pratiques largement informelles. Avant 1987, l'agriculture algérienne était fondée sur des exploitations de type « domaines agricoles autogérés » contrôlés par l'Etat qui avait la main-mise sur le secteur de l'agriculture. La loi 87-19 portant création des Exploitations agricoles individuelles (EAI) et les Exploitations agricoles collectives (EAC) est venue bouleverser le paysage agricole algérien en réduisant l'intervention de l'Etat et en générant un « émiettement » des terres. Cette situation a sans doute pris part à l'amplification du problème des activités informelles, puisque ce type d'exploitation est devenu difficilement contrôlable, voire incontrôlable (évasion fiscale, marché informel, etc.). Ceci a donné naissance, en parallèle, à un marché « informel des terres agricoles », notamment celui de la location des terres.

**• Cas C et D : activité illégale ou illicite à compte personnel**

Les touristes et ultramarins ou les retraités percevant leur pension sur des comptes en devises qui changent au noir peuvent le faire sur des marchés informels comme celui du Square Port Saïd d'Alger ou dans des boutiques connues des habitants (un boucher ou un épicier qui est « connu pour faire le change » par exemple). Le commerce de valise, qui consiste à vendre des biens rapportés individuellement de l'étranger, est moins pratique que la remise de fonds en espèces. Pourtant, il concerne toujours de nombreux produits dont les pièces de rechange automobiles (du moins jusqu'en 2006 (Perret, 2007)) onéreuses pour les Algériens. La circulation des personnes et des véhicules entre la France et l'Algérie étant importante (6), ce type d'importation personnelle peut être élevé. L'achat de produits contrefaisants de mauvaise qualité venus d'Asie et le *trabendo* sont rentrés dans le quotidien des Algériens. Or, combattre ce phénomène de façon efficace nécessite souvent une lutte anti-corruption.

(6) La SNCM à elle seule a permis la circulation de 60 103 véhicules entre la France et l'Algérie en 2005 (Perret, 2007).

Avec ses 172 kilomètres de frontière avec le Maroc, la Wilaya de Tlemcen reste vulnérable aux contrebandiers de toutes sortes malgré les efforts des forces de sécurité : oranges, produits alimentaires, pièces de rechange de véhicules, voitures, essence, drogue, produits de contrefaçon, etc. Les passeurs de carburant aux frontières entre l'Algérie et le Maroc (les *hallabas*) ont leurs guetteurs munis de téléphones portables. Pour quelques heures de travail, ils gagnent 500 à 600 dinars algériens par jour et ont droit à deux cartes téléphoniques prépayées par semaine. Les *hallabas*, quant à eux, peuvent en tirer, durant les jours fastes, 8 000 à 10 000 dinars algériens (équivalent du SNMG) de bénéfice net. Pour ce genre de trafic entre l'Algérie et le Maroc, les anciennes Mercedes (230, 240 et 250 D) et les Renault 20, 25 et autres R18 break sont les plus utilisées, la capacité de leur réservoir permettant de rentabiliser le déplacement. Certains véhicules sont transformés en véritables

citernes et peuvent même transporter en une seule fois plus de 600 litres de carburant. À côté des gains fort alléchants, le prix d'un véhicule est dérisoire (Fares, 2007). La volonté des services de sécurité et des douanes est souvent impuissante face à l'ampleur du phénomène malgré de spectaculaires coups de filet.

Même les produits de l'élevage ne sont pas à l'abri des contrebandiers. Des milliers d'ovins, en l'occurrence de race « Ouled Djellal » connue par la qualité organoleptique de sa viande et son formidable Gain moyen quotidien (GMQ) (7), passent la frontière algéro-marocaine. Compte tenu de la forte demande de moutons à cette période, ce phénomène s'amplifie les dernières semaines avant l'Aïd. Les principaux acteurs de cette contrebande sont des habitants des zones frontalières ayant bien souvent des liens de parenté. Faut-il souligner qu'en plus d'une formation économique et sociale identique qui caractérise les deux communautés, les relations entre les Algériens et les Marocains des zones frontalières sont consolidées par leurs relations de parenté (mariages, etc.).

(7) Masse gagnée par un animal sur une période de temps définie.

**• Cas E et F : activité illégale ou illicite pour le compte d'autrui**

Marché porteur et à faible risque, le change parallèle constitue la principale source de nombreux spéculateurs. Quelle est l'origine de cette devise ? Le change dans les circuits formels ne peut se faire que dans les cas suivants :

**a. l'allocation touristique :** chaque citoyen algérien résidant en Algérie a droit à une allocation touristique annuelle qui équivaut 15 000 dinars algériens, cette opération ne peut se faire qu'une fois par an en cas de voyage à l'étranger sous condition d'obtention d'un visa ;

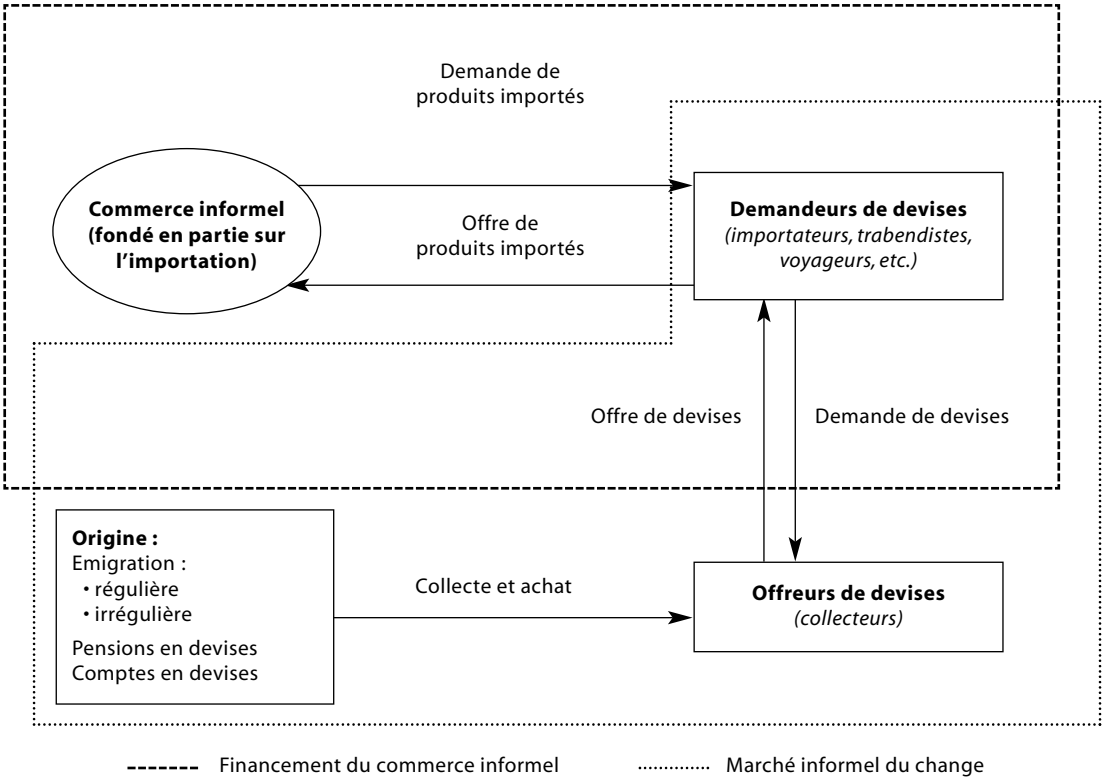
**b. les frais de mission ou de stage de formation :** dans le cadre des formations, des séjours scientifiques ou des missions à l'étranger, les institutions publiques financent la prise en charge des bénéficiaires, opération qui passe par un change officiel ;

**c. la convertibilité commerciale du dinar.**

Nourri par l'importation de divers produits en provenance de Dubaï et de Syrie, le *trabendo* (commerce informel) est demandeur de devises dont l'origine principale est le marché parallèle. Le schéma page suivante illustre l'effet d'entraînement du commerce informel.

Il convient alors de s'interroger sur les raisons incitatives pouvant justifier ces pratiques.

Les demandeurs de devises sur le marché parallèle sont généralement des importateurs de produits vestimentaires et cosmétiques agissant dans l'informel. Les offreurs sont des spéculateurs qui collectent les devises *via* les voies informelles pour les offrir par la suite sur le marché. La contribution des émigrés en situation irrégulière peut également être significative dans la mesure où la quasi-totalité de cette frange d'émigrés travaille pour financer




des projets personnels en Algérie (construction de maisons, etc.) et, à cet effet, préfère transférer la devise au *bled* en empruntant toutes les voies possibles. L'une d'elles est l'utilisation de ce que nous avons nommé le « change informel différé » qui peut fonctionner dans le sens Algérie-France ou France-Algérie. Par exemple, pour pallier les entraves douanières et le contrôle de l'Etat, de nombreux Algériens préfèrent, sur la base d'un compromis, acheter la devise en Algérie et régler l'offreur (un émigré en visite en Algérie par exemple) une fois en France. Il s'agit là d'une opération différée. Le « marché informel différé » est notamment caractérisé par :

(i) un règlement différé ;

(ii) une relation du type « connaissance » (famille, voisins, amis, etc.) entre l'offreur et le demandeur ;

(iii) un risque nul pour les deux protagonistes et

(iv) le fait qu'il soit fondé sur la confiance (pour pallier le manque de garanties, certains optent cependant pour des certificats de reconnaissance de dettes).

A son arrivée en Algérie, tout voyageur en provenance d'Europe déclare une somme de devises à convertir au taux officiel pour justifier de ses dépenses lors de son séjour (une personne qui se présentait au guichet de la Banque

d'Algérie à l'aéroport Houari Boumediene pour changer 100 euros recevait 8 630 dinars algériens en décembre 2005). Les devises importées en poche sont bien évidemment exclues de toute estimation et sont converties au marché noir à des taux intéressants pour le visiteur (environ 10 000 dinars à la même date dans la région de Tizi Ouzou). Les gains pour l'Algérien ultramarin ou le touriste peuvent être substantiels (tableau 2).

*Tableau 2*

**Gains possibles pour l'Algérien d'outre-mer et le cambiste informel en juin 2004, « Bourse » du Square Port Saïd d'Alger**

| | |
|---|---|
| Cours à l'achat pour 100 euros | 11 600 dinars |
| Cours à la vente pour 100 euros | 11 500 dinars |
| Cours officiel | 8 600 dinars |
| Gains du cambiste informel par tranche de cent euros | 100 dinars |
| Gain en dinars de l'Algérien ultramarin qui passe par la « Bourse informelle » | [11 500 – 8 600] = 2 900 dinars (soit plus de 33 euros au cours officiel) |

*Source* : Rezouali (2004).

Si le cambiste informel achète et revend 1 000 euros par jour, la transaction lui rapporte 1 000 dinars par jour soit 30 000 dinars pour un mois de 30 jours, alors que le SNMG est de 10 000 dinars. Ceci n'est que la théorie puisqu'en réalité il n'existerait qu'une poignée de « gros fournisseurs à avoir la mainmise sur le marché parallèle de change », les cambistes informels ne gagnant que des marges de 2 % à 5 % des montants échangés (Rezouali, 2004).

Le niveau de l'indice de perception de la corruption (IPC) reste faible (8) en Algérie et la *tchippa* (9) a encore de beaux jours devant elle dans un pays où la survie passe fréquemment par une bonne dose de débrouillardise (*kefaza*) souvent mâtinée d'illégalité, les forces de sécurité étant en sus déjà très occupées à la lutte anti-terroriste.

(8) L'indice 2005 de perception de la corruption (IPC) établi par Transparency International accorde à l'Algérie 2,8 sur 10, soit un haut niveau de corruption. En 2003 et 2004, l'Algérie avait obtenu 2,6 et 2,7. Sur 159 pays, l'Algérie est classée à la 97e place.

(9) Bakchich, corruption.

## 2. L'informel : une réponse aux carences du système économique ou un manque de confiance dans l'État ?

### 2.1. Une réponse aux carences du système économique ?

La guerre d'indépendance a totalement désorganisée l'Algérie et l'a vidée de ses forces les plus productives (techniciens, cadres, fonctionnaires, médecins, etc.) dans un pays où seule une faible proportion des enfants en âge d'être scolarisés vont à l'école. L'économie algérienne est déséquilibrée : le secteur industriel ne représente que 27 % de la production globale, la majorité de la population se consacre soit à un artisanat local déjà déclinant, soit à l'agriculture traditionnelle, incapable d'assurer la

subsistance des populations locales. Dans les centres urbains, le chômage sévit déjà, et les bidonvilles se multiplient (Rocherieux, 2001 : 28). L'histoire économique de l'Algérie indépendante pourrait être découpée en quatre grandes périodes.

**• De l'indépendance à la fin des années 70 : une économie planifiée et centralisée axée sur la rente pétrolière et l'investissement public**

Les accords d'Évian sont signés le 18 mars 1962, le 26 septembre suivant Ahmed Ben Bella devient chef du gouvernement et Ferhat Abbas président de l'Assemblée. Déjà, les premières voix s'élèvent pour dénoncer le comportement de certains premiers combattants de novembre. Ce sera la thèse de Ferhat Abbas, celle de « l'indépendance confisquée » (Rocherieux, 2001 : 30). Le 25 septembre 1962, l'Assemblée nationale constituante proclame la naissance de la République algérienne démocratique et populaire, et le FLN réorganisé s'affirme rapidement comme un parti unique.

L'élite politique s'engage dans une politique ambitieuse de modernisation du pays tournée vers l'industrie lourde stimulée par la croissance des recettes pétrolières. La société ressent une puissante aspiration au changement. L'Algérie opte alors pour une voie socialiste de développement, seule capable, selon les dirigeants, de « rattraper le retard accumulé pendant cent trente ans de domination coloniale » (Rocherieux, 2001). La théorie des « industries-industrialisantes » devient la référence théorique majeure. Avec la planification, un modèle de croissance socialiste est mis en œuvre. Il se caractérise par un développement autocentré, privilégiant les politiques de substitution à l'importation et la mise en valeur des hydrocarbures en vue de financer de grands projets d'investissement. La période 1962-1971 est marquée principalement par la nationalisation des secteurs-clés de l'économie algérienne (secteur bancaire (1966-1967), nationalisation des activités de *Mobil* et *Esso* à la suite du conflit israélo-arabe de juin 1967 (le tournant décisif viendra de la nationalisation des richesses naturelles en 1971) et la création d'entreprises publiques (10) ainsi que la mise en place d'un processus de planification centralisée (lancement du pré-plan triennal 1967-1969).

Côté agriculture, dès l'indépendance est mis en place le système des Comités de gestion des fermes laissées par les colons (décrets de mars 1963). En 1963, les dernières propriétés coloniales sont nationalisées tandis qu'apparaissent les premières unités agricoles « autogérées ». En 1965, ce secteur s'étend sur deux millions d'hectares et emploie 115 000 ouvriers (Rocherieux, 2001 : 31). Les lourdeurs bureaucratiques entraînent rapidement une démobilisation des travailleurs et l'échec de la relance de la production agricole. Un exode agricole (11) partiel ou total des travailleurs pauvres et sans terre tend à se transformer en exode rural (Guillermou, 1999 : 50). Ce mouvement aurait touché 150 000 personnes par an de 1962 à 1966 et 17 000 personnes par an entre 1966 et 1968. Vers la fin des années 60, dans un contexte

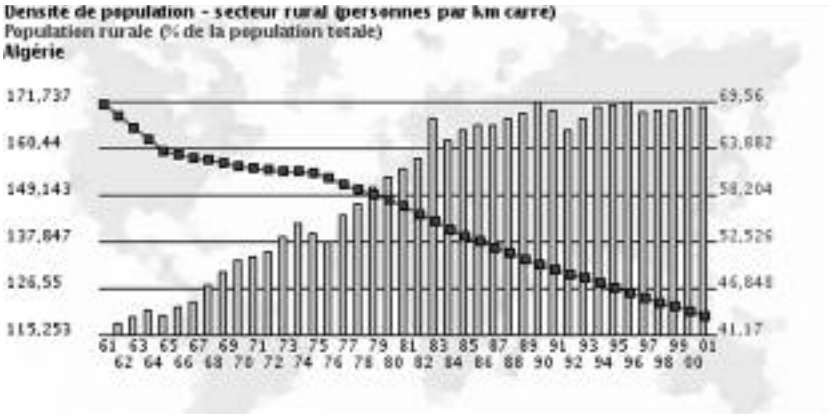
(10) Soixante-dix sociétés nationales sont créées, considérées comme la colonne vertébrale de l'économie et la base du programme de développement (Rocherieux, 2001 : 34).

(11) Abandon de l'activité agricole par des familles qui restent sur les fermes.

d'industrialisation massive et d'écart croissant entre les salaires de secteur industriel et ceux du secteur agricole, ce mouvement est à nouveau stimulé (40 000 personnes par an entre 1968 et 1970 et 80 000 de 1970 à 1973). L'ensemble de ces personnes ne rejoindra pas seulement les villes algériennes mais également l'Europe et la France (du moins jusqu'en 1973). Au printemps 1965, le seuil des 450 000 Algériens en France est dépassé (Rocherieux, 2001 : 31). Les années 70 connaîtront dans l'ensemble un exode rural extrêmement important (graphique 1), mais malgré la crise du logement, les villes « encaissent » assez bien le choc avec la multiplication des emplois industriels.

*Graphique 1*

**Densité et part de la population rurale [1960-2003]**




La densité de la population rurale se mesure en divisant le total de la population d'un pays par le nombre de kilomètres carrés de terre arable. Une terre arable est une terre qui peut être cultivée.
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

Malgré tout, dès le début des années 70, les premiers bidonvilles, parfois habités par des travailleurs salariés de grandes entreprises nationales, voient le jour autour des villes (12). Le mouvement est cependant freiné par la mise en place de réseaux de ramassage de travailleurs de 50 jusqu'à 100 kilomètres autour des principaux pôles industriels (Guillermou, 1999 : 53).

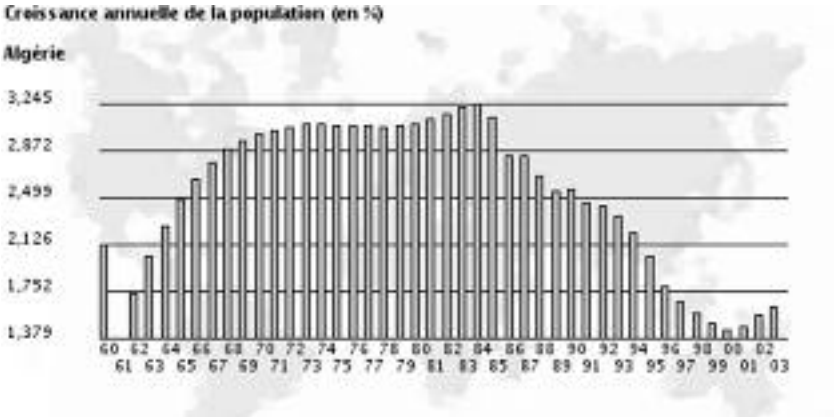
Avec « la révolution agraire », première opération d'envergure en faveur des campagnes depuis l'indépendance, des terres sont redistribuées au secteur privé, et un programme d'habitat rural est lancé. De 1972 à 1976, un million d'hectares est ainsi redistribué à 85 000 attributaires regroupés pour la plupart en coopératives de production. La « révolution agraire » va éliminer le système de « domination-exploitation de la campagne par la ville », de la rente foncière prélevée sur les producteurs (métayers, fermiers ou propriétaires indivis) par les propriétaires citadins qui a prévalu jusqu'au début des années 70 (Guillermou, 1999 : 55). Le programme des « mille villages socialistes » lancé en 1972 va également permettre aux attributaires de bénéficier de logements

(12) Des tensions entre anciens et « néocitadins » sont relevées conduisant parfois les autorités à intervenir par des expulsions (Guillermou, 1999 : 53).

dans des centres ruraux. Ces « villages socialistes » sont constitués d'habitats pavillonnaires disposant des principaux équipements collectifs (écoles, commerces, etc.). Sur ces « mille villages socialistes », un certain nombre sur les 400 effectivement construits, notamment ceux situés en zone urbaine, ne tarderont pas à se transformer en cités ouvrières. D'autre part, la mise en place des coopératives communales polyvalentes de services d'appuis (CAPCS) va peu à peu désagréger l'agriculture familiale.

*Graphique 2*

**Evolution du taux de croissance de la population algérienne de 1960 à 2003**




La politique d'espacement des naissances, initiée dès 1983, l'élévation du niveau d'éducation et la crise du logement ont permis une diminution sensible du taux d'accroissement naturel de la population qui devrait à l'avenir engendrer moins de tensions sur le marché du travail. Le pic des arrivées massives des primo arrivées sur le marché du travail a été enregistré en 2001 (Musette et alii, 2004 : 21).
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

Une forte croissance démographique marque les deux premières décennies de l'Algérie indépendante (graphique 2) et va entraîner :

(i) un accroissement considérable de la population urbaine (cf. graphique 3),

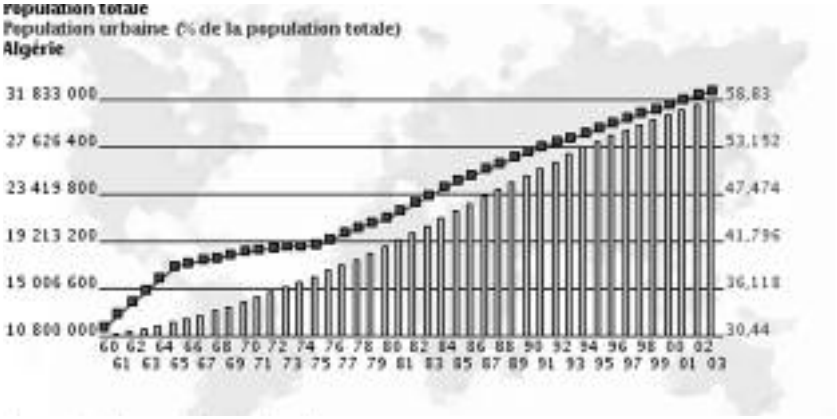
(ii) une densification du système urbain algérien (Kateb, 2003) et

(iii) la dépendance alimentaire du pays heureusement capable d'importer des denrées alimentaires grâce à ses recettes pétrolières.

Au cours de la décennie 70-80, 1 500 000 ruraux migrent ainsi vers les villes sans que l'on connaisse véritablement une désertification des campagnes (Guillermou, 1999 : 53). Le niveau d'autosuffisance alimentaire du pays qui se situait à plus de 70 % en 1969 n'est plus que de 30 % en 1980 (Rocherieux, 2001 : 35). Si dans le Tell agricole, la nationalisation des terres des propriétaires citadins absents les a effectivement privés d'une rente, dans les régions steppiques elle ne sera jamais appliquée, et les gros propriétaires fonderont leur richesse sur l'exploitation de bergers à qui ils confieront des troupeaux et permettront l'occupation gratuite de bons pâturages (parfois au détriment de petits éleveurs) (Guillermou, 1999 : 55).

*Graphique 3*

**Evolution de la population totale et part de la population urbaine de 1960 à 2003**




La population urbaine atteint de 18 727 400 personnes en 2003.
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

### Du début des années 80 à 1988 : la restructuration des entreprises publiques et la crise de l'économie algérienne

Concomitamment à une certaine revitalisation des campagnes (intensification agricole à travers l'irrigation paysanne, renouveau de l'habitat rural, développement des infrastructures), un certain ralentissement de l'exode rural commence à se faire sentir au début des années 80 (Guillermou, 1999 : 53). De nouveaux centres ruraux dotés de services de base se développent, une certaine forme « d'urbanisation des campagnes » émerge dans un contexte de crainte de « ruralisation des villes » (Guillermou, 1999 : 54) (13). Malgré la stagnation de la production agricole et l'explosion démographique, les ressources pétrolières (graphique 4) et la multiplication des industries ont certainement sauvé le pays de la catastrophe.

La chute brutale des cours du pétrole va mettre en évidence la fragilité de l'économie. Au début des années 80, le mode d'intégration vertical de chaque société nationale est démantelé, la centaine de sociétés nationales est restructurée en plus de cinq cents entreprises publiques. L'industrialisation et l'extension des villes va à nouveau ponctionner les campagnes (hommes, terres, eau, etc.). Par exemple, dans la plaine de la Mitidja, des vergers sont détruits au profit de grandes sociétés nationales (14) ou de grands HLM. Un autre problème lancinant, celui de l'eau, est abordé au cours des années 80 : de grands barrages sont construits (26 programmes sont lancés au cours de la décennie 1980) mais serviront principalement aux zones urbaines.

Dans les années 80 également, la politique agricole se tourne vers un soutien de l'initiative privée donnant naissance à des « néo-agriculteurs » (hauts fonctionnaires, commerçants, etc.). En 1982, la révolution agraire est

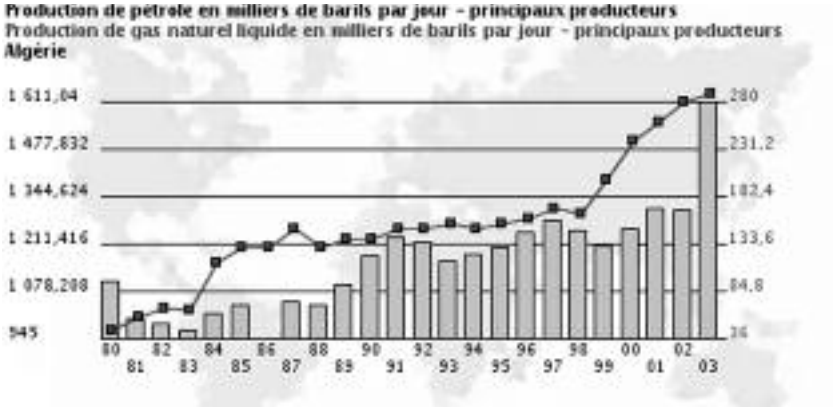
(13) Le nouveau découpage administratif du pays double le nombre de communes (Guillermou, 1999).

(14) L'un des cas les plus connus est celui de l'implantation de la société militaire DNC/ANP au milieu de vergers d'agrumes de Sidi Moussa au début des années 70 [Guillermou, 1999 : 55].

abandonnée, et on revient au système des domaines autogérés avec les DAS (Domaines agricoles socialistes). La construction des villages agricoles avait pourtant un intérêt indéniable pour la fixation des populations comme solution à l'exode rural. En 1987, alors que les agriculteurs expropriés demandent leurs terres, le ministère de l'Agriculture met en place les Exploitations agricoles collectives (EAC), un autre projet collectiviste voué à l'échec. Si les propriétaires terriens expropriés dans le cadre de la « révolution agraire » ont repris leurs terres et leurs plantations fruitières, d'autres intervenants arrivent dans le secteur en créant un vaste marché de foncier agricole que l'État ne contrôle pas. En 1987, la réorganisation du secteur agricole d'Etat conduit à une redistribution des terres des « domaines agricoles socialistes » divisés en exploitations collectives (EAC) ou individuelles (EAI), mais cette redistribution sera parfois un peu arbitraire (Gillermou, 1999 : 56). Une agriculture périurbaine se développe. Les campagnes participent de moins en moins à l'approvisionnement des villes, la petite paysannerie est en situation de fragilité (en fait, dès les années 70, les ruraux sont dépendants des importations de denrées (graphique 5). À cela s'ajoute un effort de lutte contre les « mentalités archaïques » ou les « particularismes locaux » (Guillermou, 1999 : 57).

*Graphique 4*

**Evolution de la production de pétrole et de gaz de 1980 à 2003**

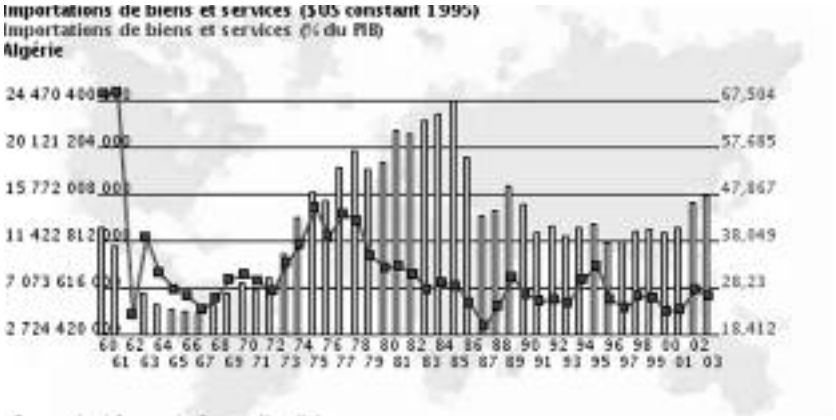



*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

Le monopole sur le commerce extérieur qui avait été attribué à de grandes entreprises commerciales commence à poser problème. Pénuries et corruption augmentent. Les carences de l'économie dues à la rigidité de la planification centrale ne peuvent plus être occultées lorsque survient le contrechoc pétrolier de 1983. Le déficit budgétaire explose, et l'Algérie fait massivement appel à l'endettement extérieur pour financer les intrants de l'industrie et des grands chantiers d'infrastructure (graphique 6).

*Graphique 5*

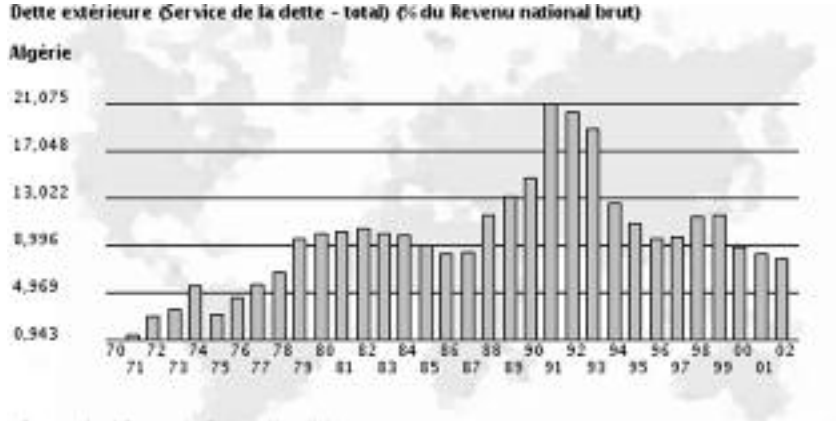
**Evolution des importations de biens et services [1962-2003]**




Concernant les importations de biens et services ($US constant 1995) c'est en 1985 qu'on enregistre le plus haut niveau (24 470 400 000) et c'est en 1962 qu'on enregistre le plus bas niveau (2 724 420 000).
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

*Graphique 6*

**Dette extérieure / revenu national brut [1962-2003]**




Le service de la dette est la somme des principaux remboursements et intérêts payés en devises étrangères à court et à long terme ainsi que les redevances dues au FMI. Dans cette statistique, le service de la dette est exprimé en pourcentage du revenu national brut (ensemble des richesses produites en une année et qui représentent un revenu pour les agents économiques).
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

La crise économique de 1983-1984 est aggravée, dès 1986, par les chutes des prix du pétrole et du dollar. Dès lors, la croissance annuelle chute, les réserves de change s'amenuisent, et la paupérisation s'aggrave.

L'économie informelle algérienne semble s'être développée durant la décennie 80 du fait de la spécialisation de l'offre à l'échelle internationale (hydrocarbures), tandis que l'offre de biens sur le marché interne s'est trouvée

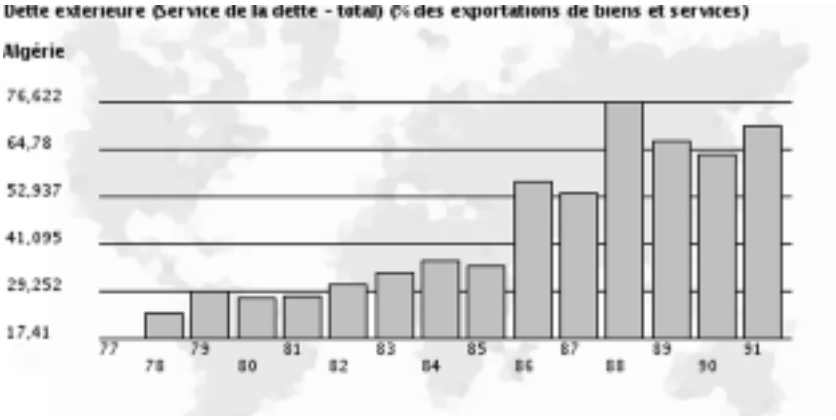
contrainte par la diminution de la demande solvable résultant de la baisse des revenus réels (Dahmani, 1999). La création nette d'emplois diminue à compter de 1984, et l'accroissement du chômage est plus rapide que celui de la population active à compter de 1987 (Aouragh, 1998 : 55). Cet accroissement s'accélère à nouveau en 1990, en 1992 et 1995 (Adair, 2000). A ceci s'ajoutera la mise en œuvre de l'ajustement structurel qui va notamment se traduire par un plafonnement des dépenses publiques et une compression des effectifs dans la fonction publique.

### 1988 : La société déchirée, la crise de l'endettement et l'intervention des institutions de Bretton Woods

Fin 1988, le ratio service de la dette / exportations atteint pratiquement le niveau de 80 % des recettes des exportations (graphique 7).

*Graphique 7*

**Evolution de la dette / exportations de biens et services [1977-1991]**




*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

Des contacts sont pris avec la Banque mondiale (Banque internationale pour la reconstruction et le développement (BIRD) (15)). L'Algérie négocie un financement destiné à l'ajustement structurel de l'ensemble des secteurs économiques. De 1989 à 1993 des accords sont signés avec le FMI. En 1989 l'État accepte une libéralisation partielle du commerce extérieur et un mécanisme plus souple d'allocation de devises aux entreprises (il remplace le système de contrôle centralisé des importations). L'augmentation des cours du brut (guerre du Golfe en 1990) masque un temps la crise. Un accord de rééchelonnement de la dette est signé avec le Club de Paris et le Club de Londres (BIRD). Il est accompagné par la mise en place d'un Programme d'ajustement structurel (P.A.S.) (16) dont l'application est strictement contrôlée par le FMI, la Banque mondiale (BIRD) et l'Union européenne. Si le recensement de la

(15) L'Algérie est membre de la BIRD depuis le 26 septembre 1963.

(16) Le P.A.S concerne la libéralisation du régime des changes (le dinar est dévalué), la libéralisation du commerce extérieur, la libéralisation des prix, la réforme des entreprises publiques et le développement du secteur privé, une politique financière orthodoxe, la réforme du système foncier, la modernisation et la réforme des finances publiques, un dispositif de protection sociale, le développement du marché du travail et enfin le secteur de l'agriculture par une limitation du soutient du prix des céréales, une réforme du régime foncier ainsi que la privatisation des terres et des activités agricoles.

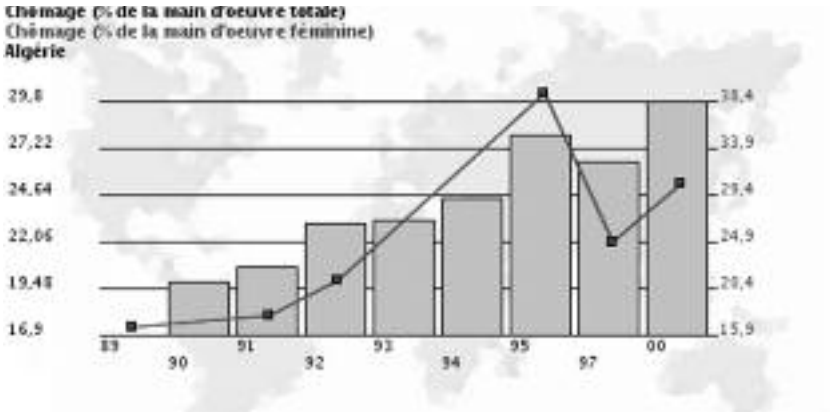
population de juin 1998 enregistre une baisse de la fécondité et de la croissance démographique, il montre une persistance de la croissance de la population urbaine à des taux supérieurs à la croissance naturelle. Cette croissance urbaine est marquée par deux caractéristiques : elle s'oriente vers les petites et moyennes agglomérations dans le nord-est du pays, alors que dans les régions limitrophes du Sahara et dans le Nord du désert on voit apparaître un plus grand nombre de grandes et moyennes agglomérations (Kateb, 2003).

**Programme d'ajustement structurel et passage à l'économie de marché**

Le P.A.S. produit rapidement des effets récessifs qui touchent certains secteurs, dont celui de l'industrie. Les sociétés nationales ne parviennent pas à s'adapter à la nouvelle donne économique malgré les aides dont elles ont bénéficié. Nombre d'entre elles sont touchées par des mesures de dissolution entraînant, selon le ministère de l'Emploi, la suppression de 211 emplois. Des compressions massives du personnel sont effectuées par le biais du départ volontaire et de la retraite anticipée. Le chômage tend à croître (graphique 8) tandis que de nombreux Algériens quittent le pays.

*Graphique 8*

**Evolution du taux de chômage global et féminin [1989-2000]**




*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

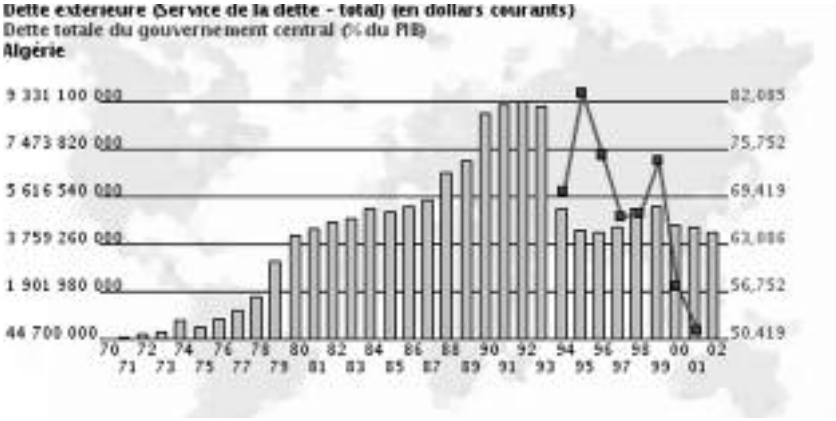
Le marché des biens est alors encore caractérisé par une insuffisance de l'offre et engendre inflation et commerce illicite (*trabendo*) (Adair, 2002). Le commerce ambulant, restreint dans les années 80, prolifère (Adair, 2002). Tandis que la demande de travail se réduit (notamment dans les entreprises publiques qui tendent à accroître la part de leur salariat non permanent), on assiste à une extension de l'offre de travail des ménages et du chômage ainsi qu'à une augmentation de la pluri-activité notamment pour les actifs disposant d'un emploi stable (Adair, 2002). Même si la

pluri-activité n'est pas véritablement appréhendée, en 1996, parmi les 2 866 000 salariés permanents, 23 % ont déclaré exercer une activité secondaire dont le revenu s'élevait environ à 3 % du salaire moyen (Adair, 2000).

Le déclenchement de la guerre d'Irak en 2003 et la flambée des cours du pétrole assurent à l'Algérie des recettes qui lui permettent de rembourser une part de sa dette extérieure (graphique 9) et d'accroître ses réserves de change. Le Club de Paris donne le feu vert pour que l'Algérie puisse rembourser sa dette par anticipation.

*Graphique 9*

**Service de la dette et [dette / PIB] [1970-2002]**




Le service de la dette est la somme des principaux remboursements et intérêts payés en devises étrangères à court et à long terme ainsi que les redevances dues au FMI. La dette totale est le stock de l'ensemble des obligations et créances que le gouvernement d'un pays a contracté auprès de ménages internes et externes. Elle est exprimée en pourcentage du PIB.
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

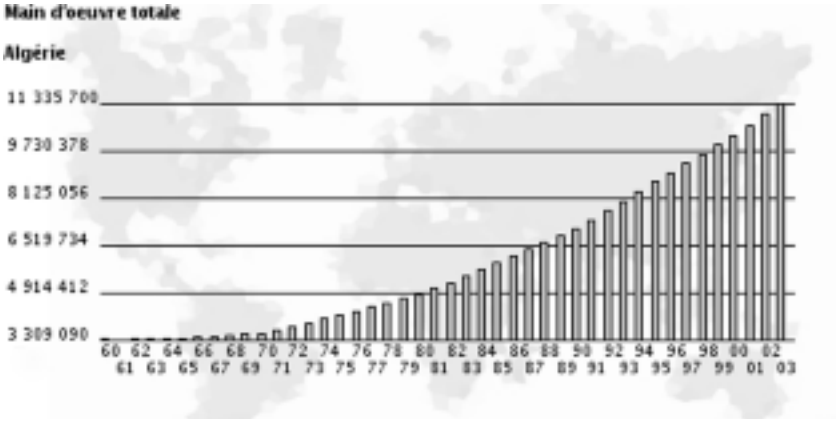
En juin 2006, l'Algérie signe son quatorzième (17) accord bilatéral avec ses créanciers du Club de Paris, dans le cadre du remboursement anticipé de sa dette de 7,9 milliards de dollars (environ 6,4 milliards d'euros). Au total, l'Algérie a déjà remboursé 4,3 milliards de dollars (environ 3,4 milliards d'euros) par anticipation. Sur les dix-sept pays créanciers de l'Algérie membres du Club de Paris, il reste à signer des accords similaires avec l'Italie, l'Allemagne et le Japon. Si le pays se désendette, une partie de la population se sent, elle, un peu « oubliée », notamment la jeunesse. En 2003, la population active du pays atteint plus de 11 millions de personnes dont presque 30 % est au chômage.

Les jeunes sont particulièrement touchés. Leur taux de chômage est aujourd'hui alarmant : il était estimé à presque 46 % chez les personnes de 20 à 24 ans en 2001 (hommes et femmes confondues) (cf. tableau 3).

(17) Le samedi 15 juillet 2006, un accord pour le remboursement par anticipation de la totalité de sa dette suisse est signé.

*Graphique 10*

**Main-d'œuvre totale [1994-2003]**




Il s'agit de toutes les personnes dont le profil correspond à la définition de la population active économiquement formulée par l'Organisation internationale du travail (OIT). Cette définition inclut les gens qui sont au travail et les chômeurs.
*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

*Tableau 3*

**Evolution du taux de chômage juvénile et du taux de chômage des hommes adultes entre 1990 et 2001**

| | 1990 | 1992 | 1995 | 2001 (H et F) |
|---|---|---|---|---|
| [15-19[ ans | 64,8 | 66,6 | 61,1 | 51,4 |
| [20-24[ ans | 48,2 | 44,3 | 52,5 | 45,9 |
| [25-29[ ans | 18,1 | 25,2 | 35,3 | 37,6 |
| [15-59[ ans | 20,4 | 24,4 | 26,0 | 27,3 |

*Source* : Enquête emploi décembre 1990, décembre 1992, septembre 2001 et LSMS juillet 1995 *in* Musette *et alii* (2004 : 21).

## 2.2. Un manque de confiance dans les institutions ?

### Libération nationale et concentration des pouvoirs

Pour Boutaleb (2004), les luttes de libération nationale ont longtemps constitué et constituent encore dans de nombreux cas la source de légitimation de pouvoirs personnels ou de celui de groupes restreints. Ces types de pouvoir autocratique ont entraîné quasiment partout des systèmes de décision extrêmement centralisés, le nombre des acteurs participant aux prises de décisions stratégiques étant forcément très limité. Le « modèle de référence était le « national-développementisme », qu'il soit d'essence « capitaliste » (voie capitaliste du développement) ou d'essence « socialiste » (voie socialiste du développement) » (Boutaleb, 2004 : 17).

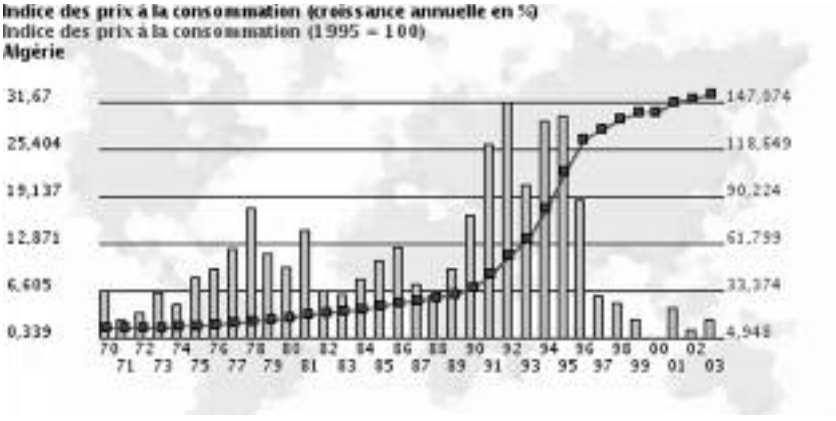
Ces deux cas impliquaient l'intervention active de l'État qui prenait en charge l'affectation des ressources et l'accumulation du capital. Ces systèmes bureaucratiques d'économie étatisée et non socialisée fondés sur la disposition par une bureaucratie d'Etat des moyens de production nationalisés ont abouti, après des décennies d'accumulation de capital, à bloquer le processus même de développement socio-économique (Boutaleb, 2004 : 17). La société civile « sacrifiée sur l'autel de l'unité nationale » s'affirme alors sur le plan social par le renouveau de l'action sociale et sur le plan culturel par l'exigence de la reconnaissance des identités régionales.

**Les années noires et la perception de la corruption**

L'Algérie se débat dans un processus de transition difficile depuis maintenant deux décennies, et une exigence de changement de gouvernance émerge. Le salaire réel a chuté de 35 % entre 1993 et 1997, et le pouvoir d'achat des cadres de 41 % entre 1989 et 1995 (Boutaleb, 2004 : 22). L'inflation ne commence à se stabiliser qu'en 1996-1997 (graphique 11).

*Graphique 11*

**Evolution de l'indice des prix à la consommation [1970-2003]**




*Source* : Perspective – Université de Sherbrooke.

Si les résultats de l'Enquête de consommation de 2000 montrent une tendance à la diminution de l'inégalité relative (l'indice de GINI est passé de 0,4036 en 1988 à 0,3690 en 2000 avec une réduction des inégalités plus prononcée en milieu rural), les principales poches de pauvreté se situent dans les zones rurales et les périphéries des grandes villes (Système des Nations Unies, 2005 : 7). Le Rapport mondial sur le développement humain [2005 : 183] indique que la part du revenu ou de la consommation des 20 % de la population la plus pauvre est de 7 % et celle des 20 % les plus riches est de 42,6 %. L'Algérie est cependant classée dans la catégorie des pays à développement humain moyen, son indice de développement humain (IDH)

est de 0,722 en 2003. L'IDH de l'Algérie ne cesse d'ailleurs d'augmenter depuis 1975 (0,507 en 1975 ; 0,558 en 1980 ; 0,610 en 1985 ; 0,649 en 1990 ; 0,671 en 1995 [Rapport mondial sur le développement humain, 2005 : 236]). Depuis les années 90, une part de la jeunesse qui se sent oubliée et qui n'est pas motivée par un salaire moyen peu élevé ou qui ne peut trouver un emploi se tourne vers l'informel.

Face au sentiment d'un État « incapable » de redresser la situation économique et au sentiment, notamment dans les années 90, de son incapacité à assurer jusqu'à la sécurité physique des Algériens, l'économie informelle et notamment le commerce informel répondent à une stratégie de survie. Les activités informelles deviennent alors une alternative pour les chômeurs, les employés aux maigres salaires et les nouveaux arrivants sur le marché du travail.

Le nouveau millénaire s'ouvre dans un pays où l'Indice de perception de la corruption (18) est faible (2,6 en 2003, 2,7 en 2004, 2,8 en 2005 et 3,1 en 2006) (19). Il est probable que dans un pays dans lequel certains jeunes se sentent oubliés, où le sentiment d'une relative impunité de la corruption se diffuse et où l'on ne voit pas concrètement et immédiatement les résultats d'une augmentation des cours du pétrole, l'envie de « tricher à son tour pour avoir sa part du gâteau » est tentante. Un article publié dans *El Watan* en mars 2007 est révélateur de cet état d'esprit : « Le phénomène de l'enrichissement rapide, et sans effort, avec son étalage de signes extérieurs, en réalité artificieux, est de nature à exercer un effet démobilisateur sur des jeunes générations qui en arrivent à se persuader qu'il ne sert plus à rien d'étudier, car les réussites les plus célèbres sont celles qui s'affichent spectaculairement [Lotfi, 2007]. » Les scandales financiers qui défraient la chronique du début de l'année 2007 ("affaire" Khalifa) et leur pendant judiciaire « constituent des indicateurs significatifs de dérives qui ont beaucoup à voir avec la morale. Une morale qui, dans une large mesure, est sauve, car ces affaires retentissantes consacrent l'échec d'un affairisme qui pouvait être perçu comme un modèle et un exemple à suivre. Ce qui aurait été un coup fatal porté à une société qui a besoin d'éthiques et de valeurs pour s'élever » (Lotfi, 2007).

Or, il existe un lien fort entre la gouvernance (et donc la corruption) et le développement économique et social (Al Dahdah, 2007). La bonne gouvernance réduit les probabilités de persistance des mauvaises politiques (une plus grande responsabilisation signifiant que les auteurs de mauvaises politiques soient tenus de rendre compte de leurs actions et soient par conséquent moins enclins à faire des choix de politiques arbitraires) et conduit à l'amélioration de la mise en œuvre des bonnes politiques à travers notamment la réduction des lourdeurs administratives et la rationalisation des décisions imprévisibles et des jugements arbitraires (Al Dahdah 2007 : 22-23). Selon Al Dahdah (2007), une étude économétrique (qui utilise des données historiques remontant à 1985) permet de se faire une idée sur la croissance que l'ensemble de la région du Moyen-Orient et de l'Afrique

(18) L'Indice de perception de la corruption 2006 est un indice composite établi à partir de plusieurs sondages d'opinion d'experts se prononçant sur leur perception du niveau de corruption dans les secteurs publics de 163 pays (panel le plus large analysé depuis la création de l'IPC en 1995).

(19) Au plan mondial, les résultats de IPC 2006 mettent en évidence une forte corrélation entre corruption et pauvreté.

du Nord aurait enregistrée si la qualité de l'administration y avait été au même niveau que celle d'autres pays dans d'autres régions du monde. Les résultats de cette simulation indiquent qu'une telle situation aurait engendré un dividende de croissance annuel.

## Conclusion

Le marché du change parallèle utilisé par les *trabendistes* est essentiellement influencé par les éléments suivants :

(i) l'arrivée des émigrés en vacances (forte offre de devises) ;

(ii) les changements de réglementation à l'importation (concernant par exemple les voitures de moins de trois ans (cf. Perret, 2007), l'importation d'alcool, de pièces de rechange automobiles, etc.) ;

(iii) les conditions d'obtention des visas ;

(iv) les variations du prix du carburant (*trabendo* de carburant aux frontières) ;

(v) des évènements tels que le pèlerinage à la Mecque ou des fêtes telles que l'Aïd (forte demande de devises) ;

(vi) la rentrée scolaire (nécessité d'achats de vêtements, d'articles scolaires, notamment ceux vendus sur le marché informel), etc.

Outre le fait que le marché parallèle du change soit lié à des activités illégales ou illicites, le problème du commerce informel qui s'est développé dans les années 90 est qu'il met aujourd'hui souvent les consommateurs en danger (commerce de produits contrefaisant de mauvaise qualité, etc.) et qu'il tue l'artisanat local formel ou informel (20). Les produits des activités traditionnelles (poteries, couvertures tissées, vêtements traditionnels, etc.) sont remplacés par du *Made in Asia* de piètre qualité. Si son expansion a parfois répondu à une nécessité individuelle de survie (pénurie, faiblesse du niveau des salaires, chômage, etc.), les dégâts humains (accidents de la route suite à l'utilisation de pièces de rechange contrefaisantes, etc.) et sociaux qu'il cause dorénavant sont préoccupants. La sécurisation du pays (les services de sécurité réalisent actuellement un travail exceptionnel dans la lutte anti-terroriste) et l'exploitation du potentiel touristique extraordinaire de l'Algérie devraient cependant relancer l'intérêt pour la production de produits artisanaux. Des solutions alternatives au « petit » *trabendo* devraient alors pouvoir émerger tel que l'accueil des touristes « chez l'habitant » notamment dans les zones rurales. Le développement d'un tourisme parfois qualifié d'éthique ou de solidaire pourrait être une piste intéressante dans un pays à la géographie variée et au patrimoine naturel et culturel immensément riche.

L'impact des divers transferts (officiels ou non) des Algériens ultramarins n'est sans doute pas négligeable en termes de soutien aux ménages les plus défavorisés et de réduction de la pauvreté en Algérie (création d'emplois notamment dans le BTP, soutien à la consommation, etc.). Le montant des transferts recensés par le FMI contribuait d'ailleurs en 2003 approximativement au quart du revenu disponible des ménages algériens (IMF, 2005 :

(20) Il est important de souligner que depuis quelques années des efforts considérables sont fournis par les douanes algériennes dans la lutte contre la contrefaçon et le piratage, et ce, parfois malgré la faiblesse de ses moyens. Ces efforts ont même été récompensés par l'Organisation mondiale des douanes (OMD) qui leur a attribué un prix spécial en juin 2007. Avec l'aide de l'OMD et de l'Union européenne, les Douanes algériennes se dotent actuellement d'un laboratoire d'analyse de produits contrefaisants, et une formation spécialisée sera dispensée à ses agents. Des accords de partenariat seront également conclus avec les producteurs et détenteurs de marques, qui détiennent l'information sur le commerce de leurs produits et disposent de l'expertise nécessaire pour la détermination des produits contrefaisants (Hayet, 2007).

15). On estime ainsi qu'au plan mondial chaque travailleur émigré aide financièrement cinq à six personnes en moyenne dans son pays natal et que 200 à 250 millions de personnes à travers le monde bénéficient du soutien d'un ami ou d'un parent travaillant à l'étranger (Brard et Godfrain, 2005). Bourchachen (2000) estime lui que plus d'un million de Marocains auraient échappé à la pauvreté grâce au soutien financier des émigrés marocains opérés sous forme d'investissements et de divers transferts.

La survivance de pratiques de l'époque de l'économie totalement administrée et le jeu des relations informelles sur les plans politique, économique ou institutionnel, sont autant de problèmes qui affectent la gouvernance en Algérie. Or, les chiffres montrent qu'une bonne gouvernance a un très grand retour sur investissement en matière de développement social et de croissance économique (Al Dahdah, 2007 : 22). Tous les acteurs (gouvernement, société civile et secteur privé) ont donc à gagner d'une amélioration de la gouvernance. Si de nombreux Algériens se sentent encore exclus des richesses de leur pays, des gestes forts sont nécessaires afin de leur donner espoir et confiance en l'avenir. La médiatisation du « procès Khalifa » par exemple fait partie de la nécessité de montrer aux jeunes que l'impunité n'existe pas. Dans un autre ordre d'idée, en février 2007, les amendements à la nouvelle loi sur les hydrocarbures renforcent la position de la compagnie nationale *Sonatrach* sur le domaine minier algérien. Un article du quotidien *Liberté* souligne alors que l'Algérie se « réapproprie sa souveraineté sur ses richesses nationales qui risquaient d'être menacées par la montée des intérêts américains » (Kheireddine, 2007). Confiance dans l'avenir et confiance dans les institutions sont sans doute aujourd'hui les ingrédients nécessaires à la réussite d'un développement harmonieux de l'Algérie dans une période où de nombreux indicateurs macro-économiques sont au beau fixe.

## Références bibliographiques


Adair P. (2000), « Production et financement du secteur informel urbain en Algérie : enjeux et méthodes », communication au colloque "L'économie informelle en Algérie", 14-16 septembre 2000, Tlemcen, Algérie.

Adair P. (2002), « L'emploi informel en Algérie : évolution et segmentation du marché du travail », GRATICE, Université Paris XII.

Al Dahdah E. (2007), « Gouvernance et développement dans les pays du Maghreb : constats et implications pratiques », *la Lettre d'information trimestrielle du Groupe de la Banque mondiale au Maghreb,* n° 5, juin, 19-23.

Benmouffok K. (2006), « L'évolution de l'emploi en Algérie, quelles tendances ? », Global Policy Network, Rencontre GPN, Alger 28-30 novembre 2006.

Boutaleb K. (2004), « Démocratie, Etat de droit et bonne gouvernance en Afrique : le cas de l'Algérie », colloque "Développement durable", Ouagadougou, 1er au 4 juin.

Bourchachen J. (2000), « Apports des transferts des résidents à l'étranger à la réduction de la pauvreté : cas du Maroc », colloque organisé par International Association for Official Statistics, Montreux, 4-8 septembre.

Brard J.-P., Godfrain J. (2005), Proposition de loi visant à mobiliser l'épargne des travailleurs migrants en France au service du développement de leur région et en faveur de projets productifs, Enregistré à la Présidence de l'Assemblée nationale le 23 juin.

Corman C., Franceschini S., Skrobot A., Tricaud A. (2003), « Le secteur informel dans les pays en développement », séminaire « Problèmes économiques de développement », 3 décembre, Institut d'études politiques de Toulouse.

Guillermou Y. (1999), « Villes et campagnes en Algérie », Autrepart (11), 47-60.

IMF (2005), *Algeria : Statistical Appendix, International Monetary Fund Country Report* n° 05/51, February, 43 p.

Kateb K. (2003), « Population et organisation de l'espace en Algérie », *l'Espace géographique* tome 32-2003/4, p. 311-331.

Kheladi M., Merzouk F. (2004), « Faut-il lutter contre le chômage ou contre l'emploi informel ? Une étude à partir du cas de la région de Béjaia », colloque international, "La question de l'emploi en Afrique du Nord", Tendances et perspectives 2020, Alger du 26 au 28 juin.

Maldonado C., « Secteur informel : fonctions macro-économiques et politiques gouvernementales : le cas du Bénin », *Micro-entreprises et secteur informel*, Document de recherche S-INF-1-18, Département du développement des entreprises et des coopératives, Organisation internationale du travail.

Marchand G. (2005), « L'économie informelle au Sénégal. Logique de fonctionnement de quelques entreprises informelles à Saint-Louis », Maîtrise en sociologie, Université Laval, faculté des sciences sociales, 126 p.

Musette M.S., Isli M.A. et Hammouda N.E., 2003, « Marché du travail et emploi en Algérie. Eléments pour une politique nationale de l'emploi. Profil de pays », Organisation internationale du travail, Bureau de l'OIT à Alger, octobre, Alger.

Perret C. (2006), « Flux entre l'Algérie et la France : un vivier pour le commerce informel en Algérie », *Cahiers de PRELUDES* (Pôle de recherches et d'études Lorrain sur l'urbain et le développement humain, économique et social) n° 8-2006, 81-102.

Perret C. (2007), « Marché automobile algérien et contrefaçon de pièces de rechange : un manque à gagner pour les constructeurs français », XXIIIe Journées du développement

de l'Association Tiers-Monde, Facultés universitaires catholiques de Mons, 14-16 mai, Mons, Belgique.

Rocherieux J. (2001), « L'évolution de l'Algérie depuis l'indépendance », *Sud-Nord* n° 14, 2001/1, 27-50.

Système des Nations Unies en Algérie (2005), *Algérie. Bilan commun de pays*, septembre, 38 p.

**Presse**

Addi L. (2006), « Difficile réconciliation nationale. En Algérie, du conflit armé à la violence sociale », *le Monde diplomatique,* avril.

Aziza M., Abdelkrim C. (2004), « La contrefaçon en Algérie. L'impossible lutte », *le Quotidien d'Oran,* mercredi 2 juin.

Bettache A. (2005), « A 24 heures de l'entrée en vigueur de la nouvelle loi régissant le commerce extérieur. 14 000 importateurs menacés de disparition », *le Soir d'Algérie,* 25 décembre.

Fares A. (2007), « Gendarmes et douaniers unissent leurs efforts dans la lutte contre la contrebande. Opération combinée aux frontières Algéro-Marocaines », *Liberté,* 18 févier.

Grim N. (2005a), « Cotation du dinar. Les limites du marché interbancaire des changes », *El Watan,* 14 novembre.

Grim N. (2005b), « Offres et demandes de devises en Algérie », lundi 11 avril, *El Watan.*

Grim N. (2005c), « Investissements étrangers en Algérie », *El Watan,* 28 novembre.

Hayet H. (2007), « Lutte contre la contrefaçon. Prix de l'OMD pour les douanes algériennes », *la Dépêche de Kabylie*, samedi 30 juin.

Kheireddine K. (2007), « Célébration du 24 février. Hydrocarbures : quand l'Algérie renationalise », *Liberté*, Supplément économie, mercredi 21 février.

Irnatene F. (2007), « Secteur privé. 30 % des femmes travaillent au noir », *l'Expression,* 28 février.

Loos B. (1999), « De 1988 à 1999 : histoire d'une Algérie déchirée », 14 avril, *le Soir.*

Lotfi A. (2007), « Châteaux de cartes », *El Watan,* 1er mars.

Malki L. (2005), « Le marché parallèle de la devise. Les pouvoirs publics veulent sévir », *El Watan,* 25 décembre.

Rezouali A., 2004, « A "la Bourse" du Square Port Saïd (Alger) », *El Watan,* dimanche 13 juin.

Rouha S., 2005, « Remboursement de la dette algérienne par anticipation. Le Club de Paris donne le feu vert », *l'Expression,* 22 février.

Samir B. (2006), « Lutte contre la contrefaçon : La douane lance un appel aux opérateurs économiques et au public », *le Jeune indépendant,* mardi 31 octobre.

S.E.K. 2005, « Les ravages de la contrefaçon en Algérie. Un trafic huit fois plus rentable que le commerce des stupéfiants », *El Watan,* mercredi 9 mars.

Stora B. (2001), « L'explosion kabyle », *Nouvel Observateur* n° 1905, semaine du 10 mai 2001.

# Responsabilité sociale de l'entreprise et critère de gestion*


***Résumé***

*La réflexion concernant le thème de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) comprend deux volets. D'un côté, expliquer l'avènement de discours et de pratiques nouvelles regroupés sous le vocable « RSE » et leur fonction ; et de l'autre, analyser dans quelle mesure le critère de profit doit être abandonné par la firme qui entend être socialement responsable et par quoi il pourrait être remplacé. Cet article porte sur ce second volet. A partir d'une analyse critique des termes actuels du débat considéré, il y est fait état, si ce n'est d'un nouveau critère de gestion, du moins d'une autre conception du critère que certains proposent pour la firme socialement responsable, celui de « valeur partenariale » mesurant la valeur créée par la coopération des parties prenantes de la firme, en considérant qu'il doit remplacer la « création de valeur pour l'actionnaire ». Ce changement de conception de la valeur partenariale procède d'un abandon de la théorie de la firme comme nœud de contrats entre partenaires (stakeholders) au profit d'une théorie historique et institutionnelle. On passe ainsi de la valeur partenariale conçue comme une rente à la valeur partenariale conçue comme une productivité économique globale. Cette dernière n'est plus considérée comme un objectif qu'il s'agirait de maximiser, mais comme un critère analytique ; autrement dit, un outil au service d'une gestion socialement responsable dont la principale caractéristique est de devoir concilier un ensemble d'objectifs distincts. Pour autant, une telle gestion ne peut se réduire à sa dimension d'ordre économique, ce à quoi se limite la productivité économique globale. Ce nécessaire débordement de l'économique n'est pas traité dans cet article. Il sera seulement évoqué en conclusion.*



**Bernard Billaudot**

LEPII, Université Pierre Mendès France, Grenoble

**Jean-Claude Dupuis**

GEMO-ESDES



* Article publié également dans le numéro spécial d'*Economies et sociétés*, Série W, « RSE et régulation », coord. Jean-Claude Dupuis et Christian Le Bas.


## Introduction

La responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) doit d'abord être envisagée comme un ensemble de discours et de pratiques observables depuis la fin des années 1970. Cette notion laisse place à diverses *conceptions* porteuses de jugements de valeur à son propos, et elle implique l'ouverture d'un débat concernant le *critère de gestion* à retenir pour la firme socialement responsable. Ces deux domaines de réflexion (positif/normatif) sont liés dans la mesure où tout critère de gestion repose, plus ou moins explicitement, sur une théorie

de la firme et où toute conception découle nécessairement d'une théorie. Pour autant, il ne s'agit pas d'un seul et même domaine. La question à laquelle on cherche à répondre n'est pas la même ici et là. D'un côté, il s'agit de comprendre l'avènement de discours et de pratiques « RSE » et leur fonction. De l'autre, on se demande dans quelle mesure le critère de profit doit être abandonné par la firme qui entend être socialement responsable et par quoi il pourrait être remplacé. Le seul point de jonction tient au fait que la diversité des réponses a la même origine : elle tient à la diversité des théories de la firme et des approches économiques générales qui sous-tendent ces théories. Cet article s'attache à la seconde question, en s'en tenant aux théories qui prennent au sérieux la RSE.

En matière de critère de gestion, le débat oppose ceux qui, majoritairement, défendent la « création de valeur pour l'actionnaire », encore qualifiée de « valeur actionnariale », à ceux qui jugent nécessaire de lui substituer la « valeur partenariale », soit une autre conception de la valeur créée par une entreprise. Cette autre conception est notamment défendue par ceux qui considèrent que ce critère convient pour la firme socialement responsable. La question est alors de savoir si on peut s'en tenir à cette proposition ou si on doit se l'approprier de façon critique, notamment parce que l'amont productif de la « valeur partenariale » n'est pas explicitement exploré. Cette appropriation critique se fait alors nécessairement sur la base d'une autre théorie de la firme que celle consistant à la voir encore comme un nœud de contrats.

Si on s'entend pour qualifier d'entreprise une unité institutionnelle qui produit pour vendre, tout le monde s'accorde pour dire que la « *valeur créée par une entreprise* » ne s'envisage pas de la même façon selon la nature de l'entreprise. Ainsi, la « valeur actionnariale » et la « valeur partenariale » sont propres au cas où il s'agit d'une *firme,* entreprise dans laquelle tous ceux qui travaillent sont des salariés et pour laquelle ceux qui apportent le capital en argent nécessaire au financement de l'actif, sans durée d'engagement prédéfinie et sans garantie de rémunération, sont des personnes (physiques ou morales) appelées actionnaires ou associés (1), qui sont indéfinies *a priori* mais distinctes des salariés (2). Dans le champ ainsi circonscrit, les débats concernant le sens à donner à « la valeur créée par une firme » sont souvent rendus complexes par l'addition des problèmes que l'on rencontre dans la prise en compte du réel : l'éventuelle pluriactivité de la firme, la multiplicité des produits-articles qu'elle met sur le marché au titre d'un même poste de la nomenclature de produits, la présence de biens de capital fixe ayant des durées effectives de vie diverses et en tout état de cause limitées en nombre d'années, la présence d'inflation, la présence des impôts, la multiplicité des partenaires au sein d'une même catégorie ainsi que la multiplicité des catégories tenant notamment au recours à la fois au financement par emprunts et au financement par fonds propres (nouvelles émissions de capital, bénéfice conservé,..), pour s'en tenir à l'essentiel. Il est absolument indispensable de réduire au maximum cette complexité du réel pour centrer l'analyse sur le *cœur* du débat. Les firmes

(1) Dans la suite du texte, pour alléger la présentation, seul le terme d'actionnaire sera employé.

(2) Ceci n'exclut pas que des salariés de l'entreprise fassent partie des actionnaires. Plus généralement, toutes les modalités de contrôle de la direction (le management, distinct de l'actionnariat) sont *a priori* envisageables, pas seulement celle où seuls les actionnaires sont dotés de ce pouvoir.

que l'on va considérer dans la suite sont, en conséquence, des firmes *simples* : un seul produit-article mis sur le marché, durée de vie infinie du capital fixe, pas de besoin en fond de roulement, pas de prélèvements obligatoires, pas d'inflation et de mouvement des prix relatifs des biens de capital fixe, pas de créanciers.

La première partie porte sur les problématiques qui tiennent le devant de la scène dans le débat qui nous occupe et pour lesquelles la « valeur créée » est un critère ayant le statut d'un objectif à maximiser. On montre l'intérêt que présente, du point de vue de la RSE, le passage de la valeur actionnariale à la valeur partenariale, mais aussi les limites de cette dernière. La seconde partie fait état d'une autre conception de la valeur partenariale, une conception construite sur la base d'une théorie historique et institutionnelle de la firme, afin de lever ces limites. Et on présente les implications de cette autre conception : on pense alors la valeur partenariale créée comme un avantage ou un gain de productivité économique globale, et on passe d'un critère-objectif à un critère analytique non exclusif *a priori*.

## 1. Portée et limites d'un critère de gestion considéré comme un objectif à maximiser

Le critère de gestion de la firme, qui s'est imposé dans le cours de la mondialisation de la finance de marché à la fin du siècle précédent, est la *valeur créée pour l'actionnaire*, plus simplement qualifiée de valeur actionnariale – l'EVA (*Economic Value Added*) dans le monde anglo-saxon. Il importe d'abord de rappeler en quoi ce critère se distingue du critère classique du taux de profit et pourquoi il ne convient pas pour une gestion socialement responsable (1.1). On traite ensuite du passage à la *valeur partenariale*, la principale limite de cette dernière étant qu'elle n'est pas explicitement liée à la productivité ou à la compétitivité de la firme (1.2).

### 1.1. La valeur actionnariale

#### 1.1.1. La valeur actionnariale n'est pas le profit

Construite à partir du concept de bénéfice résiduel par le cabinet nord-américain Stern et Steward, l'EVA est une mesure de la performance interne de la firme. Dans le cas simple retenu ici (3), elle est égale à la différence entre le résultat d'exploitation et la rémunération normale des capitaux propres investis par les actionnaires, la norme de rentabilisation retenue étant celle qui se constate en moyenne sur le marché financier (compartiment des actions), soit un taux d'opportunité. On a donc :

(3) Pour une présentation générale, voir Hoarau, Teller (2004).

$$EVA = RE - f \cdot CP$$

où RE est le résultat d'exploitation, f la norme de rentabilisation et CP, le montant des capitaux propres égal à K la valeur du capital investi à l'actif.

Si ce critère se distingue du seul profit (RE), il se distingue aussi du taux de profit (r = RE/K), encore qualifié de ratio de rentabilité du capital

investi (*Return On Investment*) ou encore de taux de rentabilité économique. On a en effet :

$$EVA = (r - f) \cdot K$$

Le critère du taux de profit convient pour l'entreprise capitaliste classique, dès lors que celui qui la dirige est celui qui a apporté le capital-argent. Ce n'est plus le cas pour la firme. L'EVA s'impose alors afin que la direction de la firme gère celle-ci dans l'intérêt des actionnaires, ayants droits au bénéfice résiduel, ce qui ne serait pas le cas si elle se contentait de prendre en compte le taux de profit.

Comme le critère du taux de profit, ce nouveau critère opère à deux niveaux. D'abord au niveau « exploitation », celui de la gestion courante à K donné : il exige de chaque unité d'activités, ou centre de profit, de dégager un taux de rentabilité *supérieur* à la norme f, étant donné le capital que la direction financière met à sa disposition. Mais surtout au niveau de la direction de la firme dans ses choix stratégiques qui mettent en jeu l'importance et l'*orientation* de K. Quelles activités maintenir ? Croissance interne ou croissance externe ?

#### 1.1.2. L'EVA ne convient pas comme critère de gestion de l'entreprise socialement responsable

On ne peut se contenter du constat que les firmes qui ont adopté l'EVA ne se montrent guère responsables de leurs salariés, à l'exemple d'Alcatel-Lucent avec l'annonce de son plan de licenciements-restructurations en janvier 2007, pour conclure que l'EVA ne convient pas comme critère de gestion d'une entreprise responsable. En effet, des exemples ne suffisent pas. Et il faut surtout comprendre que, selon l'optique théorique qui fonde l'EVA, le problème ne se pose pas : la garantie ultérieure de l'emploi tiendrait à la capacité de la firme à créer de la valeur pour l'actionnaire, même si cela conduit aujourd'hui à supprimer des emplois. Il n'y a, à ce titre, aucune différence entre l'entreprise capitaliste classique et la firme. Les contrats marchands établis avec les clients, les fournisseurs et les salariés sont des *contrats conformes à l'intérêt et à la justice*, à partir du moment où l'on considère 1) que le contrat est source de normativité et 2) que les conditions convenues dans le contrat sont sous le contrôle d'un marché concurrentiel. Il n'y a aucun engagement pris par la firme vis-à-vis des uns et des autres, et notamment les salariés, donc aucune place pour la coopération en ce sens que « la valeur créée par la firme » dépendrait de la nature du contrat passé *via* son caractère plus ou moins incitatif. Dans la théorie en question étendue à la firme, les seules failles du marché (asymétrie d'information, pouvoir de marché) concernent le marché financier, c'est-à-dire la relation actionnaire-direction. L'expression « créer de la valeur pour l'actionnaire », en considérant que l'EVA mesure cette création, est ainsi tout à fait révélatrice de la conception de la firme qui sous-tend ce critère (4).

(4) Rappelons que cette théorie conçoit la firme comme un nœud de contrats en avenir risqué. Ce sont des contrats complets, le bénéfice résiduel étant ce qui ressort de l'ensemble des contrats passés (avec les clients, les fournisseurs et les salariés, dans notre cas simple). Sur la théorie des contrats, voir (Brousseau, Glachant, 2002) et sur les théories de la firme, (Coriat, Weinstein, 1995).

## 1.2. La valeur partenariale et ses limites

Il s'agit d'abord de voir dans quelle mesure et pour quelles raisons la valeur partenariale se distingue de la valeur actionnariale, en traitant de sa définition et de la théorie de la firme qui la fonde. On en montre ensuite les limites en faisant voir que sa création ne fait l'objet d'aucune analyse conduisant à la rattacher explicitement à l'amont productif et que sa définition, qui fait référence à un état hypothétique relevant d'un nirvana, échappe à la mesure, ce qui interdit que l'on puisse considérer qu'il s'agisse d'un critère de gestion. Pour autant, la prise en compte d'une coopération entre les partenaires permet de parler d'une responsabilité de la firme à leur égard.

### 1.2.1. De la valeur actionnariale à la valeur partenariale : théorie fondatrice et définition

La valeur partenariale procède d'une analyse de la firme dans laquelle on étend à tous les partenaires (*stakeholders*) de la firme, c'est-à-dire à toute personne physique ou morale avec laquelle elle établit une transaction, la problématique du contrat qui s'applique aux seuls actionnaires dans la théorie de la firme qui sous-tend la valeur actionnariale. Précisons que lesdites transactions sont celles qui donnent lieu à une inscription dans les comptes de la firme, en affectant la formation du résultat comptable. Ainsi, tous les partenaires sont mis sur le même plan. La distinction entre diverses catégories de partenaires (clients, fournisseurs, salariés, actionnaires, créanciers, administrations publiques diverses) est seulement fondée sur le fait que la chose sur laquelle porte la transaction et/ou le sens dans lequel circule la contre-partie monétaire entre le partenaire et la firme diffèrent d'une catégorie à l'autre. Autrement dit, la nature du contrat est ici et là la même : il s'agit d'un contrat qui n'est pas simplement réglé par le marché (5) : c'est un contrat nécessairement incomplet à l'entrée dans la transaction et qui se traduit par une certaine *coopération* au sens de Richardson, c'est-à-dire un *engagement* dans la durée entre la firme et le partenaire considéré. On est encore en présence d'une théorie de la firme comme nœud de contrats, mais ce n'est plus (du tout) la même : on est passé à une vision pluraliste de la firme. La principale raison pour laquelle il est jugé nécessaire d'abandonner la première pour cette vision pluraliste – et de passer ainsi de la valeur actionnariale à la valeur partenariale – est que le fait de réduire la question de la gouvernance de la firme à la relation « direction-actionnaire » revient à se focaliser sur un type particulier de firme (6).

Dans ces conditions, la valeur partenariale est définie comme « une mesure globale de la rente créée par la firme en relation avec les différents *stakeholders* (SH) et non les seuls actionnaires » (Charreaux, Desbrières, 1998 : 60) (7). Il s'agit donc de la différence entre la valeur de la production totale évaluée aux prix d'opportunité des produits vendus et le coût complet de la production

(5) Il se peut que certaines transactions courantes soient de ce type, notamment pour l'achat de certaines fournitures, mais ce n'est pas le cas général. L'analyse de la valeur partenariale ne procède pas à cette distinction qui n'apporte rien à sa compréhension.

(6) Ainsi, pour Charreaux et Débrières, « l'analyse du processus de création de valeur, en liaison avec le système de GE, ne se limite pas à la seule relation avec les actionnaires et à l'étude de l'influence du contrôle exercé par ces derniers sur les dirigeants. Cet aspect, souvent mis au centre tant de la littérature sur la création de valeur que de celle sur le GE, nous semble, d'une part, revêtir une importance excessive due à la prédominance du modèle anglo-saxon et à un parti-pris idéologique évident et, d'autre part, freiner le développement d'une recherche approfondie sur le lien qui unit les mécanismes de création de la valeur et les systèmes de GE. Il conduit également à une appréhension biaisée du fonctionnement des firmes et de la création de valeur dans les modèles européens ou japonais, fondés sur une approche pluraliste de la firme (M. Albert, 1991 ; M. M. Blair, 1995 ; M. Yoshimori, 1995) qui s'oppose à celle moniste de type anglo-saxon, où seuls les intérêts des actionnaires sont pris en considération » (Charreaux, Desbrières, 1998 : 59).

totale évalué aux coûts d'opportunité des moyens mobilisés. Dans notre cas simplifié, ces moyens sont les consommations en provenance de tiers, les salariés et le capital-argent apporté par les actionnaires. On a donc :

$$VC = P^* - C^*, \text{ avec : } C^* = CI^* + MS^* + RE^*$$

où VC est la valeur créée (valeur partenariale), P la valeur de la production totale, C le coût complet de la production totale, CI les consommations de biens et services en provenance de tiers, MS la masse salariale et RE le résultat d'exploitation.

Les prix et les coûts d'opportunité (notés*) sont des catégories d'ordre *théorique*. On revient dans la suite sur la façon dont on peut les faire « redescendre sur terre » et ainsi en construire une mesure. Pour les actionnaires, le coût d'opportunité n'est autre que le taux f pris en compte dans la définition de l'EVA, si ce n'est qu'on doit le noter f* afin de ne pas confondre sa définition théorique et la mesure particulière qu'il s'avère possible de s'en donner. Précisons que, quelle que soit la catégorie de partenaires, le coût (ou le prix) d'opportunité peut être défini de deux façons « selon que l'on procède lors de l'instauration de la transaction ou une fois cette dernière établie » (p. 63).

### *La répartition de la valeur partenariale créée*

Cette valeur créée est, dans le même temps, répartie entre les SH. En effet, aux prix de vente, prix d'achat des consommations en provenance de tiers et salaires effectifs, on a, par définition :

$$RE = P - CI - MS$$

Ce qui se lit aussi, en considérant le coût complet C dans lequel RE est évalué au coût effectif de rémunération des actionnaires par la firme :

$$0 = P - C = P - (CI + MS + RE)$$

On peut donc écrire :

$$VC = P^* - C^* - (P - C) = (P^* - P) + (CI - CI^*) + (MS - MS^*) + (RE - RE^*)$$

Les parts (+ ou –) qui échoient aux SH en raison de cette répartition de la valeur créée sont donc $(P^* - P)$ pour les clients, $(CI - CI^*)$ pour les fournisseurs, $(MS - MS^*)$ pour les salariés et $(RE - RE^*)$ pour les actionnaires.

La relation précédente, qui donne la répartition de la valeur créée, n'est d'aucune façon la relation qui définit la valeur partenariale, c'est-à-dire la *création* de valeur. La question de la contribution de chaque partenaire à la création de la valeur partenariale ne doit pas être confondue avec celle de la part qui lui échoit dans cette répartition, d'autant que cette part peut être négative – il s'agit alors d'un prélèvement qui s'ajoute à VC dans la formation des parts (positives) des autres partenaires, prélèvement qui pose problème pour la pérennité de la firme (8). En revanche, comme on le voit *infra*, la création de valeur par la coopération de la firme avec les différents partenaires est *indissociable* des conditions de sa répartition.

(7) Ces auteurs rappellent que « la rente (ou rente ricardienne ou rente d'efficacité) pour un apporteur de ressources est égale au supplément de rémunération perçu par rapport à la rémunération minimale nécessaire à l'établissement de la transaction ; elle s'apprécie par rapport à l'entrée dans la coopération. Elle est normalement liée à la rareté du facteur. Ainsi, un dirigeant perçoit une rente si sa rémunération est supérieure à la rémunération d'opportunité ; ce supplément est lié à la rareté de ses compétences managériales censées créer davantage de valeur. La quasi-rente est égale au supplément de rémunération perçu en sus de la rémunération minimale nécessaire à la poursuite de la coopération ; elle tient compte des coûts de sortie (perte de valeur) dus à l'accroissement de la spécificité de l'actif une fois la relation établie. Pour un dirigeant, la quasi-rente correspond au supplément de rémunération qu'il perçoit, par rapport à ce qu'il recevrait au mieux dans une autre firme, après prise en compte des pertes de capital humain liées à la spécificité. Ces aspects sont particulièrement bien explicités dans P. Milgrom, J. Roberts (1992) et, pour les rentes managériales, dans R. P. Castanias, C. E. Helfat (1991) » (en note page 64).

*La valeur actionnariale comme cas particulier de la valeur partenariale*

Avant d'étudier les sources de la création de valeur partenariale, il convient d'apporter une dernière précision concernant le passage de la valeur actionnariale à la valeur partenariale. On constate sans difficulté que, lorsque les prix (ou les coûts) effectifs concernant les clients, les fournisseurs et les salariés sont considérés comme des prix de marché égaux aux prix (ou coûts) d'opportunité, la valeur partenariale se réduit à la valeur actionnariale, et elle se mesure par la part (la seule en l'occurrence) qui échoit aux actionnaires, soit :

(8) Voir (Charreaux, Desbrières, 1998 : 65).

VC = RE – RE*= EVA.

### 1.2.2. La création de la valeur partenariale : un lien purement formel établi avec l'amont productif

La conception de la firme, qui conduit à définir la valeur partenariale comme la mesure globale d'une rente, est porteuse d'une analyse de la création de la valeur partenariale. Cette création est comprise comme une *somme de contributions* des divers partenaires en raison de la relation de coopération qui est à chaque fois établie. De plus, toute rente est une catégorie dont la définition repose sur la construction d'un équilibre économique *hypothétique* sans rente, soit un équilibre général dans lequel il n'y a pas notamment de failles du marché (asymétries d'information et pouvoir de marché pour s'en tenir aux principales) (9). Si les conditions de cet équilibre hypothétique étaient requises, il n'y aurait pas d'écart entre prix (ou coût) d'opportunité et prix (ou coût) effectif de marché à l'équilibre, donc pas de rente et, en conséquence, pas de valeur créée et pas de répartition de quelque chose qui n'existe pas dans ce cadre.

(9) On doit ajouter les externalités proprement dites, négatives ou positives (Lévêque, 1998). Dans la problématique néo-institutionnaliste à la Coase-Williamson, cette absence de failles du marché est exprimée en termes d'absence de coûts de transactions lorsque les agents économiques ont recours au marché pour se coordonner.

*La première source de la création de valeur partenariale (comme rente) : la production physique*

La première condition requise pour un tel équilibre est relative aux conditions physiques de production, pensées avec les catégories de produit et de fonction de production d'un produit. Cette condition est que tous les producteurs dont l'activité relève d'un poste donné de la nomenclature de produits réalisent le même produit (hypothèse dite du produit homogène signifiant qu'il n'y a aucune différence de qualité et aucune incertitude sur cette qualité entre les produits des différents producteurs) et utilisent tous la même fonction de production en pleine efficacité (positionnement sur la frontière des possibilités techniques). Comme le prix de vente du produit est unique et que les prix des facteurs de production sont les mêmes pour tous les producteurs d'un même produit, la combinaison productive retenue par chacun est aussi la même. On dégage ainsi une première origine à la création de la valeur partenariale : ces deux exigences ne sont pas réunies. En l'occurrence, la firme considérée réalise un produit qui se distingue des autres produits concurrents (relevant du même poste de la nomenclature),

et elle mobilise une fonction de production qui lui est *propre* (10). De plus, à partir du moment où l'analyse de la production physique en termes de fonction de production est faite en retenant qu'il s'agit d'une fonction de production à facteurs substituables, on fait état de contributions spécifiques des divers facteurs de production (sous la forme de productivités marginales). La contribution d'un partenaire ou d'une catégorie de partenaires à la création de la valeur partenariale est ainsi liée à sa propre productivité marginale : une amélioration de celle-ci par la passation d'un contrat plus efficient est source de valeur. Il va de soi qu'un tel contrat implique une participation du partenaire à la répartition de la rente ainsi créée (11). C'est pour cette raison que la création de la valeur partenariale et sa répartition sont indissociables, sans qu'il y ait pour autant une nécessaire correspondance entre la contribution d'un partenaire à la création et la part qui lui échoit dans la répartition ; autrement dit, la proposition selon laquelle la création et la répartition sont indissociables ne veut pas dire qu'il y a identité, pour tout partenaire, entre sa contribution et la part qu'il obtient dans la répartition.

Il n'en reste pas moins que le lien ainsi établi entre la valeur partenariale et l'amont productif est purement formel. On peut l'invoquer dans un propos portant sur un cas concret ou dans l'énoncé de considérations plus générales sur la création de valeur (12). Mais on ne peut en avoir une mesure (voir *infra*). Et en tout état de cause, la valeur créée n'est pas pensée comme une catégorie relevant de la « productivité », puisque cette dernière est considérée en termes physiques (à partir de la fonction de production) sans faire intervenir les prix tandis que la rente est une catégorie économique, c'est-à-dire une catégorie essentiellement définie comme un écart de prix, même si elle procède dans certains cas d'un écart physique (ou a dans certains cas une origine physique, si on préfère) – comme c'est le cas de la rente différentielle de Ricardo en matière de production agricole, mais non de la rente absolue de Marx qui tient à l'appropriation privée de la terre.

### *La seconde source : une source institutionnelle tenant aux failles du marché*

A partir du moment où la rente est une catégorie économique, la création de valeur partenariale n'a pas uniquement une origine physique : il y a une autre source. Cela se comprend lorsqu'on relève que les actionnaires font partie des partenaires, alors qu'ils ne sont pas impliqués directement dans la production des produits (y compris commercialisation et relation avec la clientèle), du moins si on ne confond pas le capital fixe physique avec le capital-argent qui sert à en financer l'achat – donc si on ne confond pas la contribution des fournisseurs de biens d'équipement à la création de la valeur partenariale avec celle des actionnaires. Mais quelle peut être cette autre source ? Dans le cadre théorique retenu, il ne peut s'agir que d'une source attachée aux failles du marché, c'est-à-dire une source purement institutionnelle. Ceci s'applique tout particulièrement à la contribution des

(10) Rappelons que dans la théorie de l'équilibre Arrow-Debreu, l'hypothèse faite est que chaque producteur a sa propre fonction de production et qu'il n'y a pas de « marché des capitaux » lié à la monnaie. Il ya seulement, pour chaque entreprise, des ayants-droit au bénéfice, le taux de rendement obtenu étant différent d'une entreprise à l'autre en raison du fait que les fonctions de production sont « propres ».

(11) Voir la version de la théorie du salaire d'efficience proposée par Shapiro & Stiglitz.

(12) Un exemple : « Les différents SH se trouvent dans des situations très inégales – leur position dans le partage de la valeur dépend naturellement de leur contribution à la création de valeur. La contribution d'un nouveau SH (par exemple un nouveau client) est égale à la valeur totale créée après établissement de la relation commerciale, diminuée de celle existant avant établissement de la transaction. *A priori*, un SH ne peut s'approprier davantage que la valeur qu'il contribue à créer, sans provoquer de réactions défavorables des autres partenaires qui se verraient spoliés » (Charreaux, Desbrières, 1998 : 66).

actionnaires. Mais pas seulement, puisque tous les contrats sont mis sur le même plan (ce sont tous des contrats incomplets).

Dans la théorie qui est au fondement de la valeur actionnariale, la contribution des actionnaires est la seule ; elle « trouve son origine dans les rôles traditionnellement dévolus aux capitaux propres, d'absorption du risque résiduel ou de minimisation des coûts de contrôle, permis par l'attribution exclusive des droits de contrôle aux actionnaires censés être des contrôleurs efficaces » (Charreaux, Desbrières, 1998 : 69). La vision pluraliste de la firme amende cette analyse en éliminant l'« attribution exclusive » au profit d'une attribution distribuée (une vision pluraliste du contrôle). Mais elle en conserve l'essentiel, s'agissant de comprendre la contribution des actionnaires : cette dernière a une origine strictement institutionnelle (au sens large). Comme toutes les transactions donnent lieu à des coûts d'agence (ou des coûts de transaction, si on considère leur pendant du côté de la théorie néo-institutionnaliste des contrats), la valeur créée dépend de ces derniers. La nature de l'engagement pris avec tel ou tel partenaire (client, fournisseur, salarié (13)) est à même de permettre d'économiser sur les coûts d'agence (ou de transactions, si on préfère) indépendamment de tout ce qui relève des seules conditions physiques de production (de tout ce qui est pris en compte dans la fonction de production), c'est-à-dire de la productivité entendue comme une catégorie physique. Ainsi, « du côté des clients – l'analyse est réversible vis-à-vis des fournisseurs – la firme accroît d'autant plus la valeur créée que le client dispose de peu d'alternatives. Cette situation peut avoir plusieurs origines. La firme peut se trouver en position favorable pour diverses raisons, des raisons économiques liées par exemple au caractère innovateur du produit ou des services qu'elle fournit, aux accords de partenariat éventuels qu'elle a passés avec le client et qui augmentent les coûts de sortie de la relation ou, encore, des raisons réglementaires qui font que le client est obligé de se fournir auprès de la firme, par exemple, parce que l'Etat impose le choix du fournisseur. Le client, s'il est libre dans sa négociation, aura d'autant plus tendance à poursuivre la relation que le prix explicite qui lui est facturé sera inférieur à son prix d'opportunité, c'est-à-dire qu'il s'approprie une part substantielle de la rente. Cette appropriation peut permettre d'établir une relation partenariale de long terme favorable à la création de valeur. A cet égard, la relation firme-client présente un caractère similaire à celle qui régit les rapports entre le salarié et la firme ; elle s'en sépare cependant dans la mesure où le capital engagé dans la relation est différent et où elle s'inscrit dans un cadre marchand et non dans un cadre hiérarchique » (Charreaux, Desbrières, 1998 : 82). On peut encore penser à des contributions spécifiques aux partenaires ou catégories de partenaires à propos de cette source non productive de création de valeur, mais, pas plus que pour les contributions tenant à la production physique, on ne peut en donner des évaluations autres que théoriques – en ce sens qu'elles mettent en jeu les prix (ou coûts) d'opportunité.

(13) Pour simplifier, on ne traite pas de la direction comme d'un partenaire spécifique de la firme (comme personne morale).

### 1.2.3. Les limites de la valeur partenariale conçue comme une rente en tant qu'il pourrait s'agir d'un critère de gestion

Une catégorie ne peut être un critère de gestion que si elle peut faire l'objet d'une mesure, et une telle mesure, pour conventionnelle qu'elle soit, ne peut être obtenue que si la catégorie en question est définie de façon réaliste. Une définition réaliste est une définition qui ne met pas en jeu des entités qui n'existent pas dans la réalité. Or les prix (ou coûts) d'opportunité, en tant qu'ils sont pensés par référence à un équilibre économique irréaliste, sont des entités irréalistes. La première limite de la valeur partenariale, conçue comme une rente, tient à cette référence à un optimum de premier rang qui a tout d'un *nirvana* inaccessible (Charreaux, 1999). Pour ceux qui opposent cette catégorie à celle de valeur actionnariale et entendent qu'elle soit opérationnelle, il s'avère nécessaire de faire d'une façon ou d'une autre « redescendre sur terre » les prix (ou coûts) d'opportunité. Pour ce faire, la solution retenue par Charreaux et Desbrières (1998) est la suivante. Pour un client, le prix d'opportunité est « le prix-limite qu'il aurait consenti à payer pour le produit considéré », soit le prix auquel il peut l'acheter auprès d'une autre entreprise. Pour un fournisseur, le coût d'opportunité est « le prix de vente minimum requis par le fournisseur pour qu'il accepte de poursuivre la transaction », soit le prix auquel le fournisseur en question peut vendre son produit à une autre entreprise (corrigé des pertes qu'il encourt en rompant son engagement avec la firme), s'il s'agit d'un ancien fournisseur. De même pour un salarié. Pour les actionnaires, il s'agit du f de la valeur actionnariale. Dans tous les cas, ce sont des prix observables ailleurs. Reste à préciser, si ce n'est pour f, sur qui ou quoi porte cette observation. La théorie de référence ne nous donne aucune indication à ce propos.

La seconde limite de la valeur partenariale conçue comme une rente est de ne proposer qu'un lien strictement formel, c'est-à-dire un lien qui n'est pas explicité, entre la création de valeur et l'amont productif de cette création, étant entendu que ce n'est que l'une des sources de cette création, l'autre source se trouvant dans l'organisationnel des transactions (les coûts d'agence ou de transaction proprement dit). Cette absence d'explicitation concerne la démarche qui pourrait être mise en œuvre pour *évaluer les contributions spécifiques* des différents facteurs de production et parvenir ainsi à un partage entre les deux sources de création retenues. Cette limite conduit à se demander si l'on n'est pas engagé sur une fausse piste lorsqu'on parle de contributions identifiables. Ne convient-il pas, au contraire, de considérer que le propre de la coopération est de « se mettre ensemble » pour faire quelque chose, de contribuer ou encore de concourir à sa réalisation sans qu'il soit, par définition, possible d'identifier la contribution de chacun, la coopération étant alors entendue au sens fort du terme sans la confondre avec la division du travail. C'est alors la notion-même de fonction de production à facteurs substituables qui est discutée. De plus, si la distinction entre coût de production et coût d'agence paraît fondée analytiquement,

on doit se demander si l'on peut penser l'un sans l'autre et donc mesurer autre chose que leur couplage.

Dernière limite : aucune relation explicite n'est établie entre la valeur partenariale et la valeur ajoutée de la firme, ainsi que la création de valeur pour le client. Et on est en droit de se demander si la « création partenariale de valeur » a quelque chose à voir plus généralement avec la « création de richesses ».

Ces limites sont la conséquence directe de la division du travail solidement établie en science économique entre les théories qui traitent de l'allocation des ressources et celles qui traitent de la création des ressources (14). En effet, la théorie de la firme comme nœud de contrats, y compris dans sa version qui porte la « firme pluraliste », repose sur un ensemble de théories (théorie des contrats, théorie des droits de propriété) qui relèvent de la première composante, en considérant comme données les conditions de création de ressources analysées dans la seconde. On ne peut donc manquer, en fin de compte, de rattacher ces limites à la théorie de la valeur sur laquelle repose en dernière instance la conception de la firme comme nœud de contrats, dans la mesure où cette théorie dite de la valeur utilité, qui a pris la place de la théorie de la valeur travail avec le passage de l'économie politique classique à la science économique néoclassique, relève de cette division du travail en étant construite dans le cadre de la première composante.

(14) Cette division date de la séparation faite par Walras entre économie pure, économie appliquée et économie sociale. Elle n'existe pas chez les économistes classiques (valeur travail ou prix de production) et même encore chez Alfred Marshall.

Pour autant, la conception de la firme comme firme pluraliste – cadre d'une coopération avec des partenaires vis-à-vis desquels la direction de la firme a pris des engagements – s'accorde avec la RSE. En effet, lorsqu'on parle de la responsabilité de la firme comme personne juridique qui est assumée par sa direction, être responsable signifie plus qu'un comportement éthique consistant à « respecter des réglementations et des engagements contractuels ». « L'ambition va au-delà du respect des obligations, notamment par des engagements volontaires » (Capron, Quairel-Lanoizelée, 2004 : 13). Cela implique, si ce n'est de discuter avant de prendre ces engagements, du moins de tenter de les tenir et d'accepter d'être contrôlé à ce sujet par ceux vis-à-vis desquels ils ont été pris. Cela va de pair avec le fait de considérer que tous les partenaires vis-à-vis desquels des engagements ont été pris sont parties prenantes de la répartition de la valeur créée par la coopération : le droit reconnu à cette répartition est la contrepartie du devoir accepté de s'inscrire dans cette coopération et de s'y investir. En supposant que l'on a pu lever les limites tenant à la mesure de la valeur partenariale, une question se pose alors : cette valeur créée doit-elle être considérée comme un critère de gestion ayant le statut d'un objectif à maximiser ? On pourrait penser que la capacité de la direction de la firme à tenir ses engagements est d'autant plus grande que la valeur partenariale créée est plus importante, toutes les parts pouvant alors être augmentées. Cela implique toutefois que les engagements pris se résument à des engagements consistant à faire bénéficier les partenaires d'avantages monétaires : bénéficier d'un prix d'achat plus faible pour un client,

d'un prix de vente plus élevé pour un fournisseur, d'un salaire plus élevé pour un salarié et d'un dividende plus élevé (ou d'un cours en bourse plus élevé) pour un actionnaire. Cela ne peut être le cas vis-à-vis des salariés. En effet, l'un des engagements pris vis-à-vis d'eux, si on est socialement responsable, est d'assurer une certaine durée au contrat, soit une certaine sécurité de l'emploi dans la firme. Cette sécurité n'entre pas en ligne de compte dans la part de la valeur partenariale allant au salarié. Elle n'est pas, en tant que telle, monnayable. Bien plus, il se peut très bien que la maximisation de la valeur partenariale passe par une réduction de l'emploi salarié, dans un contexte de limitation des débouchés de la firme. On doit au moins envisager les choses en termes de maximisation sous contraintes. Mais on peut aussi retenir que la valeur partenariale n'est qu'un outil analytique de gestion utilisé dans le cadre d'une gestion à pluralité d'objectifs.

La conclusion à laquelle conduit le double constat contradictoire, selon lequel la valeur partenariale conçue comme une rente, d'un côté, présente des limites dont on a pu situer l'origine et, de l'autre, s'accorde à la problématique de la responsabilité sociale de l'entreprise, est qu'il convient, non pas de jeter la valeur partenariale avec la conception qui la sous tend, mais de se doter d'une autre conception de celle-ci. Cette autre conception doit être à même de lever les limites en question. Cela impose qu'elle soit construite sur des bases qui ne procèdent pas de la division du travail théorique dont on vient de faire état. Tout particulièrement, elle doit être construite à partir d'une autre théorie de la valeur que la théorie de la valeur utilité. Or cette théorie procède de l'« illusion finaliste » dénoncée par Spinoza (Lordon, 2003). Cette illusion est de croire que l'on désire une chose parce qu'on lui attribue de la valeur, c'est-à-dire à postuler que le désir procède de la valeur (15). Une autre théorie de la valeur repose alors nécessairement sur l'idée que le lien de causalité réel est inverse : c'est la valeur, ou plutôt la valorisation, qui procède du désir (16). On est alors capable de lier la valeur partenariale à la valeur ajoutée et cette dernière à la création de richesses.

(15) Ce postulat est bien celui de la théorie économique standard, qui part de l'hypothèse d'une fonction d'utilité décrivant les préférences d'un individu pour les divers biens auxquels il attribue de la valeur et qui en déduit quelle va être l'intensité de sa demande pour ces biens, compte tenu des prix auxquels il peut les échanger contre d'autres.

(16) Spinoza nous dit, dans *l'Ethique* : « Nous ne nous efforçons pas vers quelque objet, nous ne le voulons, ne le poursuivons, ni ne le désirons pas parce que nous jugeons qu'il est un bien, mais au contraire nous ne jugeons qu'un objet est un bien que parce que nous nous efforçons vers lui, parce que nous le voulons, le poursuivons et le désirons » (cité par Lordon, 2003 : 157).

## 2. Une autre conception de la valeur partenariale et ses implications

On commence par montrer que la valeur partenariale, en tant que catégorie comptable, peut faire l'objet d'une autre lecture, à la fois empirique et théorique. On fait ensuite état des implications de cette autre lecture concernant le statut de l'outil de gestion ainsi construit et la façon dont il peut être utilisé dans une optique RSE.

### 2.1. Une conception de la valeur partenariale en termes de productivité d'ordre économique

La démarche retenue pour présenter cette autre conception de la valeur partenariale – autre que celle qui la définit comme une rente mettant en jeu des prix (*) irréalistes – consiste à en proposer d'abord une autre lecture

empirique en termes de (surplus de) productivité économique globale rattachée à la valeur ajoutée, puis à remonter à la théorie de la firme qui donne sens à cette catégorie, en l'occurrence une théorie historique et institutionnelle.

#### 2.1.1. La valeur partenariale comme productivité économique globale rattachée à la valeur ajoutée

La point de départ est la définition comptable de la valeur partenariale reposant sur la prise en compte de prix (*), définition dans laquelle rien n'est dit *a priori* concernant ces prix. Nous avons vu que la conception qui conduit à donner sens à cette catégorie comme valeur créée en termes de rente est celle pour laquelle ces prix (*) sont des prix d'opportunité. Proposer une autre lecture de cette catégorie consiste d'abord à faire « redescendre sur terre » ces prix. En notant B la firme dont on étudie la valeur partenariale, nous retenons de comparer cette firme à une firme A, l'une et l'autre se réduisant à une seule unité de production homogène (UPH) relevant de la même branche d'activité (17). Ainsi, A prend la place de (*). La correspondance suivante est donc établie :

$$P^*(B) - C^*(B) = VC(B) \Leftrightarrow SPREG(B/A) = P_A(B) - C_A(B)$$

avec :

- $P_A(B)$, la valeur monétaire de la production de B évaluée aux prix de vente de A ;
- $C_A(B)$, la valeur du coût total de production de B évalué aux coûts unitaires de A (y compris coût des capitaux financiers) (18), soit : $C_A(B) = CI_A(B) + MS_A(B) + RE_A(B)$ ;
- SPREG(B/A), la productivité économique globale de B relativement à A exprimée en termes de surplus monétaire (c'est une avance de productivité si ce surplus est positif et un manque s'il est négatif).

On peut encore écrire ce surplus : $SPREG(B/A) = VA_A^1(B) - VA_A^2(B)$ avec :

- $VA_A^1(B) = P_A(B) - CI_A(B)$, la valeur ajoutée de B « à prix fixés » (ceux de A) ;
- $VA_A^2(B) = MS_A(B) + RE_A(B)$, la valeur ajoutée de B « à taux de rémunérations fixés » (ceux de A).

Par ailleurs, la valeur ajoutée à prix courants de B est égale à la valeur ajoutée à taux de rémunérations courants de B, soit :

$$P(B) - CI(B) = VA(B) = MS(B) + RE(B)$$

Par définition, la valeur ajoutée d'une firme est une pure grandeur monétaire : ce n'est pas la valeur monétaire d'un agrégat de marchandises comme P ou CI. Le surplus de productivité économique globale (B/A) – l'autre lecture empirique de la valeur partenariale que l'on propose – est aussi une pure grandeur monétaire. On peut parler à ce titre de « valeur

(17) Si la firme B comprend plusieurs UPH, on doit procéder à une addition pour parvenir à la valeur partenariale de la firme, la firme A variant d'une UPH à l'autre dans la mesure où ces UPH relèvent, par définition, de branches différentes.

(18) Cela signifie que $C_A(B)$ est évalué en retenant comme norme de rentabilité la rentabilité effective de A.

créée » si on précise bien « par B, relativement à A ». Cette *valeur créée relative* fait l'objet, dans le même temps où elle se forme d'une *répartition* qui conduit à la faire disparaitre comme telle, via le fait que les prix et les taux de rémunérations effectifs de B ne sont pas ceux de A. On a :

$$SPREG(B/A) = (P_A(B) - P(B)) + (CI(B) - CI_A(B)) + (MS(B) - MS_A(B)) + (RE(B) - RE_A(B))$$

Il s'agit, à la transposition de (*) à A près, de la même répartition que celle analysée pour la valeur partenariale conçue comme une rente. Dans l'optique retenue ici, la VA courante de B devrait être plutôt qualifiée de valeur économique « accaparée » par la firme dans ses rapports avec le marché des biens et services, en retenant qu'une valeur économique est une valeur en monnaie. Mais on doit s'en tenir à l'expression convenue de valeur ajoutée. L'autre lecture que l'on propose de la valeur partenariale conduit ainsi à lier la valeur créée à la valeur ajoutée, puisqu'elle est définie en termes comptables comme la différence entre deux valeurs ajoutées distinctes.

Il reste à comprendre pourquoi on doit qualifier cette catégorie comptable de « productivité économique globale ». Cela implique, d'abord, que l'on ne réserve pas le terme de productivité à désigner des indicateurs physiques (ex. : la productivité physique du travail égale au rapport entre la quantité produite – en nombre d'unités physiques – et le nombre de personnes employées ou le nombre d'heures de travail passées à faire cette production). On parle ici de productivité économique, en ce sens que la catégorie en question ne peut être mesurée qu'en ayant recours à la monnaie en raison du principe d'équivalence que ce langage permet d'établir entre les choses (ex. : on peut ajouter des consommations intermédiaires et des capacités de travail). Pour autant, s'il s'agit d'une productivité, on contreviendrait à la sémantique de ce terme si on n'était pas capable de lier cette catégorie aux seules conditions de production (au sens large, y compris coûts d'organisation). Cette liaison est simple à établir. Il suffit de revenir à la relation initiale de définition de la productivité économique globale et de passer d'une écriture en termes de surplus à une écriture en termes d'indice, soit :

$$PREG(B/A) = P_A(B)/C_A(B),$$

avec : $SPREG\ (B/A) = 0$ et $PREG(B/A) = 1$, si $P_A(B) = C_A(B)$.

Si les conditions techniques de B (qui relèvent d'une certaine organisation) étaient les mêmes que celles de A, le surplus serait nul, et l'indice de productivité vaudrait 1. Autrement dit, la firme B n'aurait aucune avance de productivité économique globale sur A (et aussi aucun manque). Il s'agit donc bien d'une « productivité » : la catégorie mesure les conséquences d'ordre économique d'une différence affectant les seules conditions de production (à l'exclusion de tout écart de prix ou de taux de rémunérations). C'est une productivité économique globale parce que tous les moyens mobilisés pour faire la production (et la vendre) sont pris en compte dans le coût complet $C_A(B)$. Précisons que ces moyens sont relatifs au contexte institutionnel dans

lequel cette production est mise en œuvre, en distinguant alors nettement les biens d'équipement fixes et le capital-argent qui sert à financer la mise en œuvre de la production (à la fois le fixe et le circulant). Ainsi cette catégorie de productivité d'ordre économique est *propre* à une firme (19).

### 2.1.2. Une théorie historique et institutionnelle de la firme au fondement de la productivité économique globale

Le changement d'approche théorique qui est à même de fonder cette catégorie, de lui conférer un sens en donnant le statut de A, consiste d'abord à abandonner la délimitation formelle de la science économique – la science économique traite des activités qui vont au devant d'un désir d'utilité, celles dans lesquelles l'homme fait preuve d'un rationalité instrumentale-utilitariste – au profit d'une délimitation *historique et institutionnelle*, en distinguant ce qui est de nature économique dans tout genre de société et ce qui est d'ordre économique dans la société moderne (Billaudot, 2006a). Ce qui est de nature économique est un aspect de la vie sociale ou encore un registre de socialisation, toute activité humaine ayant un aspect économique tenant au fait que l'on mobilise dans cette activité des ressources tirées directement ou indirectement de la nature (20). Quand on parle, en toute généralité, de création ou de production de richesses, c'est à cet aspect de la vie sociale auquel on se réfère, sans avoir à se soucier de préciser dans quel cadre institutionnel se réalise cette création. Ce qui est d'ordre économique est propre à la société moderne. Les activités d'ordre économique sont celles dont la signification est exprimée dans le langage de la monnaie. Ces activités sont dé-encastrées, ou dé-enchâssées, des structures du quotidien (Braudel) ou du monde de la vie (Habermas). On est en présence d'un domaine d'activités institutionnellement distingué (21). L'objet de la science économique est ce domaine. La valeur d'une richesse est alors comprise comme étant sa *valeur d'ordre économique*, c'est-à-dire sa valeur en monnaie (22). On retient que cette valorisation procède du désir de ceux qui entendent en disposer (voir la référence à Spinoza *infra*) (23). Avant de préciser cette théorie de la valeur économique à propos des richesses produites en vue d'être vendues, il est nécessaire de délimiter institutionnellement les unités concernées, c'est-à-dire les entreprises dont les firmes sont un genre particulier.

L'analyse de la structuration de la société moderne conduit à y distinguer quatre rangs d'institution (24) : le rang 1 des institutions fondamentales, la monnaie et la citoyenneté ; le rang 2 des rapports sociaux d'ordre économique et d'ordre politique, c'est-à-dire d'un côté le rapport commercial, le rapport salarial et le rapport financier et de l'autre l'Etat ; le rang 3 de la constitution des unités institutionnelles (personnes morales dotées d'une organisation), à commencer par la firme capitaliste et le rang 4 des organisations (l'institutionnel propre à leur fonctionnement interne), tout particulièrement la firme comme organisation productive. Une *entreprise*

(19) Elle n'est donc pas relative à toute production d'ordre économique, c'est-à-dire à toute entreprise. Elle doit notamment être construite différemment pour une entreprise individuelle ou une coopérative ouvrière de production.

(20) Ce registre de socialisation de nature économique est « la mise en rapport des hommes entre eux à propos de la production, de la circulation et de la consommation des ressources (objets, matériels, connaissances scientifiques et techniques) qu'ils tirent de l'exploitation de la nature par leur travail et qui sont jugées nécessaires à la satisfaction de leurs besoins » (Billaudot, 2006a : 91). Il s'agit de l'économie au sens substantiel dont parle Polanyi (1986). Ce n'est pas un domaine d'activités distinguables d'autres. En effet, un domaine repose nécessairement sur une séparation, et toute séparation est institutionnelle. Or cet aspect est envisagé ici à l'amont de toute modalité particulière de socialisation (ou de coordination, si on préfère). Pour sa part, Arnaud Berthoud retient que c'est « un aspect de la vie sociale marquée par la lutte contre la pauvreté et l'enchainement d'actes de production, de distribution et de consommation d'objets considérés comme des biens ou des richesses »

est alors conçue comme *une unité de création et d'accaparement de valeur économique*, en concurrence avec d'autres et une *firme* comme un type particulier d'entreprise, dont l'existence repose sur les *trois* rapports sociaux d'ordre économique.

Dans le cas simple considéré dans cet article, les transactions qu'une firme établit, en tant qu'unité institutionnelle, sont d'abord celles qui sont préalables à la production de biens ou de services : ce sont des transactions financières avec les actionnaires réglées par le rapport financier, des transactions avec ses fournisseurs réglées par le rapport commercial, des transactions avec ses salariés réglées par le rapport salarial. La réalisation en valeur des richesses produites, qui est l'objet même de toute entreprise, passe, d'autre part, par l'établissement de transactions commerciales avec les clients. Comme toutes ces transactions ne relèvent pas du même rapport social, elles ne doivent pas être mises sur le même plan. La forme institutionnelle de la firme capitaliste dépend des formes particulières des trois rapports considérés, soit avant tout de celles du rapport salarial et du rapport financier. Le point commun entre toutes les formes possibles de firme au rang 3 d'institution est qu'il faut *du travail et du capital-argent* (de l'argent transformé en capital productif fixe ou circulant) pour produire des richesses et donc créer de la valeur économique. La valeur finalement accaparée – ce qu'on appelle couramment la valeur ajoutée – découle des transactions commerciales. Elle est répartie en rémunérations du travail et rémunérations du capital-argent. Ainsi, les partenaires de la firme sont nettement distingués : les salariés font partie de la firme comme organisation (rang 4 d'institution), tandis que les actionnaires n'en font pas partie ; quand aux clients et aux fournisseurs, ils ne font pas partie non plus de la firme comme organisation, mais ils peuvent coopérer avec elle, notamment au sein d'un réseau vertical d'entreprises ; on est alors en présence d'une interpénétration des organisations, dans un contexte où les firmes (au rang 3 d'institution) demeurent des unités monétaires distinctes (25).

La valeur économique des produits de la firme se dissocie alors en deux valeurs distinctes. Il s'agit d'une part de la *valeur de production* qui se présente comme la valeur qu'entend obtenir la firme de la vente du produit en raison du travail et du capital-argent mobilisés ainsi que des fournitures achetées (le $C_A(B)$ unitaire, ci-dessus) (26). Il s'agit, d'autre part, de la *valeur de consommation* qui est le consentement à payer de celui qui entend acheter le produit (le $P_A(B)$ unitaire, ci-dessus) (27). La vente ne peut avoir lieu que si la valeur de consommation dépasse la valeur de production, y compris *via* une révision de la valeur de production (abaissement des normes relatives à la firme de référence A) du côté de l'offre ou de la valeur de consommation (relèvement de la norme relative à la firme de référence A) du côté de la demande. Il existe alors un espace pour des transactions commerciales.

L'analyse qui précède donne le statut de la firme A : il s'agit d'une *firme de référence* dans la branche dont relève l'UPH à laquelle se réduit la firme B prise en considération, dès lors qu'il s'agit d'une firme simple (28). Elle permet

(2002 : 9). Précisons que lorsqu'on parle de ressources mobilisées dans une activité quelconque, on prend en compte ce dont la personne qui s'active se sert. Elle-même n'est pas une ressource. La notion courante de « ressource humaine » est propre à la firme.

(21) Une activité d'ordre économique est donc une activité qui n'a de sens qu'en se référant à la monnaie, à son principe d'équivalence entre les choses et aux comptes que ce principe permet. Il peut s'agir d'une transaction d'ordre économique ou d'une activité proprement dite qui s'inscrit dans une série téléologique débouchant sur une telle transaction. Ainsi, une activité de production d'ordre économique est celle qui consiste à produire pour vendre contre monnaie et à apprécier son intérêt par le résultat en monnaie à laquelle elle conduit (le revenu pour un producteur indépendant ou le profit pour une entreprise salariale). De façon plus générale, ce qui caractérise une activité d'ordre économique n'est pas seulement qu'elle contient une opération monétaire s'il s'agit d'une transaction (ce qui est le cas pour le paiement d'un impôt ou une partie de cartes entre amis avec de petites mises en argent) ou qu'elle participe d'une série téléologique débouchant sur une telle transaction. Cette opération est alors

aussi de comprendre que la valeur de consommation n'est pas une grandeur subjective – ce qui est la façon de la concevoir lorsqu'on retient l'« illusion finaliste » dénoncée par Spinoza. Elle ne varie pas d'un client à l'autre, dès lors que la firme A de référence est la même pour tous. C'est l'intensité du désir qui varie d'un client à l'autre. D'ailleurs, il y a toujours un prix *déjà là* pour le type de produit considéré (une référence A) lorsqu'un client se préoccupe d'acheter à une entreprise B. A partir du moment où le produit réalisé par la firme B diffère pour une raison ou pour une autre (fiabilité, délai de livraison, caractéristiques d'usage, etc.) de celui de la firme A, cette valeur de consommation dépend essentiellement de la *convention de qualité* qui s'est imposée dans la branche (Orléan, 1992 ; Eymard-Duvernay, 1994) (29). Cette convention constitutive est en effet celle qui préside à la formation de la hiérarchie des valeurs des produits dans une branche donnée (on suppose pour l'heure que l'on n'a pas dans la branche la coexistence de plusieurs conventions de qualité). On revient dans la suite sur cette composante essentielle du renversement de perspective dans la compréhension de la valeur partenariale.

Il nous reste à voir comment cette théorie de la firme, associée à cette théorie de la valeur économique, donne sens à la notion comptable de productivité économique globale délimitée au point 2.1.1. Par définition, la firme A est telle que la valeur de production de sa production et la valeur de consommation de sa production sont égales. La valeur créée par la firme B relativement à la firme A – valeur qualifiée de productivité économique globale de B – est comprise comme étant la différence (ou le rapport) entre la valeur globale de consommation de la production de B et la valeur globale de production de la production de B. La productivité de B diffère de celle de A si ses conditions de production ne sont pas les mêmes que celles de A (l'indice PREG(B/A) diffère de 1).

## 2.2. Les implications de la conception de la valeur partenariale comme productivité économique globale

Les implications de la conception de la valeur partenariale qui vient d'être présentée sont d'abord celles qui concernent la notion elle-même, puis celles qui s'attachent à son utilisation. Les premières sont relatives aux deux déclinaisons de la productivité économique globale, aux rapports que l'on peut établir entre productivité, compétitivité et rentabilité et aux sources d'une avance de productivité. Les secondes concernent l'utilisation de la productivité économique globale comme critère de gestion dans une problématique RSE.

### 2.2.1. Les deux déclinaisons de la PRG : synchronique et diachronique

La firme de référence A peut être envisagée de deux façons différentes : soit comme une firme à laquelle on compare B au même moment, c'est-à-dire de façon *synchronique* ; soit comme une firme représentant ce qu'il en était antérieurement à la situation de B que l'on entend apprécier par

centrale : c'est elle qui donne sens à l'activité ; autrement dit, la signification repose sur cette opération (ex. : on se rend chez le boulanger pour *acheter* du pain, non pour rencontrer la boulangère ou lui rendre un service).

(22) On ne revient pas ici sur l'analyse qui conduit à dire que la monnaie résoud la contradiction entre la valeur relative et la valeur équivalent d'une richesse échangeable, contradiction analysée par Marx dans le premier chapitre du *Capital* (Billaudot, 1996). Cette contradiction et sa résolution impliquent qu'on ne peut parler de la valeur économique d'une chose, au singulier, qu'en monnaie.

(23) Ainsi, c'est l'intensité des désirs des individus pour un objet, leur polarisation mimétique sur celui-ci, qui fait la valeur de cet objet. C'est une valeur objective. Elle ne résulte pas d'une simple agrégation de points de vue individuels subjectifs, solution dans laquelle on laisse entendre qu'un individu isolé pourrait modifier cette valeur si son point de vue change quelque peu – si ce n'est dans les cas où il s'impose comme modèle d'un processus de polarisation mimétique (Aglietta, Orléan, 1982) (Girard, 1978).

(24) Nous ne revenons pas ici sur la façon dont cette analyse procède d'une appropriation critique du travail de Commons à ce sujet (Billaudot, 2006b),

comparaison avec A, c'est-à-dire de façon *diachronique*. On a donc une déclinaison synchronique et une déclinaison diachronique de la productivité économique globale.

Dans la première, la firme A est une autre firme (UPH) de la branche au *même moment* (le même exercice). Ce peut être une firme précise (par exemple le leader dans cette branche) ou une firme représentative des concurrents (UPH moyenne) ; on parle alors d'un *avantage* (ou d'un désavantage) de productivité de B par rapport à A. Cet avantage (ou ce désavantage) se traduit, au même moment, par des différences de prix (vente et achat) et de taux de rémunération (salaire, taux de rentabilisation du capital-argent) entre B et A. On note PREGs, cette première déclinaison.

Dans la seconde, la firme A est la *même* firme, c'est-à-dire la firme B, dans l'état dans lequel elle se trouvait *antérieurement*, que ce soit lors de l'exercice précédent ou encore avant ; on parle alors d'un *gain* (ou d'une perte) de productivité de B dans le temps ; ou encore d'une amélioration (détérioration). Ce gain (ou cette perte) s'est traduit, dans le temps, par des évolutions des prix relatifs (vente et achat) et des taux réels de rémunération (« réel » signifiant « corrigé de l'inflation »). On note PREGd, cette seconde déclinaison. On retrouve alors le point de vue qui présidait, chez Pierre Massé et Pierre Bernard (1969), à l'élaboration de leur compte de surplus relatif à l'évolution d'une entreprise : le surplus de productivité est « un gain sur la nature », qui donne lieu à « une répartition entre les hommes » (30).

Il est possible de conjuguer ces deux déclinaisons en comparant l'évolution de B à celle de A qui est prise comme référence en synchronie en t (étant entendu que, dans ce cas, elle l'est aussi en t-1). Les commentaires seront alors du type « la firme B creuse son avance de productivité » ou « la firme B réduit son retard », etc. Cette conjugaison conduit à se poser la question des rapports entre productivité globale, compétitivité et rentabilité.

#### 2.2.2. Productivité économique globale, rentabilité et compétitivité

En toute généralité, il semble bien qu'il y ait un accord pour dire que la productivité est une *performance* relative à toute activité dont l'effet visé est de réaliser un produit destiné à servir de ressource dans une autre activité, cette *activité de production* étant le fait de personnes humaines qui travaillent en utilisant des ressources ; cette performance est un rapport : on rapporte le produit de l'activité à tout ou partie de ce qui a été mobilisé pour l'obtenir (travail et ressources) (31). On a vu que l'on ne pouvait parler de productivité globale – d'une catégorie dans laquelle tous les moyens mobilisés sont pris en compte – qu'en ayant recours au principe d'équivalence monétaire, la productivité globale étant alors nécessairement une grandeur d'ordre économique (plus précisément, le rapport entre deux grandeurs monétaires, soit un indice sans dimension). De plus, la nature institutionnelle spécifique de la firme entre en ligne de compte dans la définition de la productivité globale. Il n'en reste pas moins que la productivité économique globale n'est

appropriation qui diffère de celle faite par Williamson (2000) qui distingue quatre niveaux d'analyse du système social. Ces rangs d'institutions sont relatifs aux seules règles (règles de droit et conventions) qui créent des inégalités entre les hommes et qui ont donc besoin d'être justifiées d'une façon ou d'une autre, ce qui n'est pas le cas du langage. Par ailleurs, la dimension spatiale de l'analyse est laissée volontairement de côté.

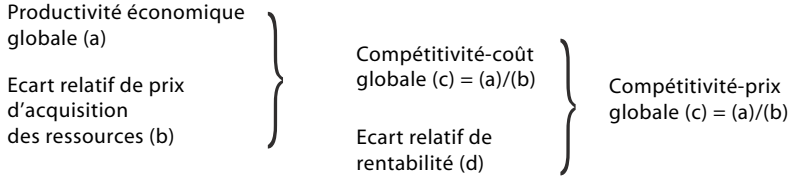
(25) A partir du moment où les différents partenaires ne sont pas mis sur le même plan, on est en droit de se demander si le terme de « partenaire » est bien adapté. Il convient pour la répartition de la valeur créée (productivité économique globale), puisque les salariés sont alors considérés comme des « tiers » dans le langage de la comptabilité générale de la firme. En revanche, cela n'est plus le cas pour la création de valeur (la formation de la productivité économique globale). En effet :
1. les actionnaires ne sont impliqués que dans la répartition ;
2. le terme ne convient pas pour les salariés qui en sont les artisans ;
3. il ne convient pas pour tous les fournisseurs, les seuls qui soient des partenaires étant ceux qui sont impliqués dans la conception de fournitures spécifiées pour la firme (notamment les « sous-traitants produisant des composantes) ;

pas la seule performance de la firme. Il s'agit d'ailleurs d'une performance qui n'est quasiment jamais mesurée et qui est rarement mentionnée dans les propos des dirigeants ou des partenaires de la firme (32). C'est avant tout de *compétitivité* et de *rentabilité* dont il est question. Quels rapports existent-ils entre la productivité économique globale, la rentabilité et la compétitivité ?

Que l'on s'attache à la compétitivité-prix ou à la compétitivité-coût, la compétitivité est une catégorie à la fois économique et relative : elle prend en compte les prix et taux de rémunérations évalués en monnaie et, s'agissant de celle d'une firme au titre d'une UPH, elle est relative à une autre firme-UPH dans la même branche. A partir du moment où la productivité globale est aussi définie comme une catégorie à la fois économique et relative, la mise en rapport entre celle-ci et la compétitivité peut être quantitativement établie. Le passage de l'une à l'autre met en jeu les modalités de la répartition de la « valeur partenariale » créée, modalités qui font passer des normes (en matière de prix, de salaires et de taux de rentabilité), qui président à l'évaluation de la productivité économique globale, aux conditions économiques effectives en la matière. Ce passage se fait en deux étapes : 1) de la productivité économique globale à la compétitivité-coût et 2) de la compétitivité-coût à la compétitivité-prix. La première étape met en jeu la part de la répartition de la valeur créée qui s'opère *via* les « prix » d'acquisition des moyens de production et des forces de travail salariées, la compétitivité-coût étant évaluée aux « prix » effectifs et à la même norme de rentabilité que la productivité (il s'agit de la compétitivité-prix que l'on constaterait si les prix de vente étaient égaux aux coûts de revient complets ainsi évalués). Le passage de cette norme de rentabilité à la rentabilité effective est le résultat de la prise en compte des prix effectifs de vente. Ce passage est donc inclus dans la seconde étape, celle qui conduit de la compétitivité-coût à la compétitivité-prix : la seconde diffère de la première si les clients ont bénéficié d'une distribution d'une part de la valeur créée (ou ont supporté un prélèvement) différente de celle qui aurait conduit à ne répercuter dans les prix de vente que l'avantage (ou le désavantage) de coûts complets à taux de rentabilité donné. Ainsi, le taux effectif de rentabilité pour les actionnaires ne s'écarte de cette norme que si cette différence existe. Cette mise en rapport entre productivité économique globale, rentabilité et compétitivité peut être représentée schématiquement (figure 1). L'analyse formalisée de cette mise en rapport est développée en annexe 1.

*Figure 1*

**De la productivité globale à la compétitivité-prix globale**




4. il convient seulement pour les clients qui participent à la conception et la mise au point des produits de la firme. Autrement dit, il ne convient que pour les entités avec lesquelles sont établies des relations commerciales (fournisseurs et clients) qui sont du type relation de service (la conversion « produit/ressource » est propre à la transaction) (Bensahel, Billaudot, Samson, 2002).

(26) Keynes parle, à propos de la valeur ajoutée contenue dans cette valeur de production qui résulte d'un certain volume d'emploi, de « produit attendu qui est juste suffisant pour qu'aux yeux des entrepreneurs il vaille la peine d'offrir ce volume d'emploi » (1971 : 45-46) et Aglietta et Orléan d'« obstacle » mis par les producteurs à la satisfaction des désirs (1982).

(27) On peut aussi parler, à propos de cette valeur de consommation, de valeur d'usage, mais c'est alors en un sens qui diffère (ne doit pas être confondu) avec celui que les économistes classiques et Marx donnent à ce terme à la suite d'Aristote, soit le fait que le produit est, en toute généralité, considéré comme une richesse, ayant par ailleurs une valeur d'échange dans les sociétés dans lesquelles l'échange est possible.

(28) Si la firme B comprend plusieurs UPH, la productivité est définie pour chacune de

ces UPH, en considérant diverses firmes A et celle de B est obtenue par sommation.

(29) On ne traite pas dans cet article de la formation sociale de la nomenclature des produits et de celle de l'échelle des valeurs de ces produits-postes.

(30) Si on reprenait l'historique de la construction de la productivité économique globale présentée dans la seconde partie de cet article, on indiquerait que le point de départ en fut une analyse critique de ces comptes de surplus. Etant donné que la discussion ne porte plus sur ces derniers et qu'elle a pris un nouveau cours conduisant à mettre en avant la valeur partenariale en termes de rente, nous avons pris le parti de ne pas évoquer cet historique, sans juger dès lors nécessaire de revenir sur la méthode CERC des comptes de surplus et sa critique.

(31) Ce n'est donc pas une performance qui fait référence à une norme, comme par exemple l'écart entre la production effective et la production normale ou l'écart entre la quantité de travail effectivement dépensée et la quantité normale. On devrait parler plutôt d'efficacité dans ce cas et d'efficience à propos d'une performance entendue comme rapport entre ce qu'on obtient et ce qu'on a mis pour l'obtenir (la fin et les moyens). Mais cet usage ne s'est pas imposé.

*Valeur partenariale comme productivité et création de valeur pour les clients*

Cette analyse permet de rapporter la création de valeur pour les clients à la création de la valeur partenariale (comme productivité économique globale). Il y a création de valeur pour les clients (ou un client, si le produit est spécialement destiné à son usage exclusif), lorsque la firme B met sur le marché un nouvel article (y compris des modifications apportées à un ancien article) dont la valeur de consommation est jugée supérieure à celle de l'article de référence de la firme A. Cette création de valeur pour les clients participe, comme on le précise sous peu, à la création de la valeur partenariale comme productivité économique globale sous certaines conditions. Elle donne lieu à un avantage de compétitivité-coût si elle s'est traduite par un avantage de productivité et si cet avantage n'est pas totalement réparti aux fournisseurs et aux salariés. Et cette création de valeur conduit finalement à un avantage de compétitivité-prix, si la part restante non répartie aux fournisseurs et aux salariés n'est pas conservée en amélioration de la rentabilité, c'est-à-dire « distribuée » aux actionnaires, mais est au contraire distribuée aux clients sous la forme d'une baisse relative du prix de vente. De même, si on passe de la déclinaison synchronique à la déclinaison diachronique, la comparaison se faisant dans le temps (avec A = B(t-1)) : la question est alors de savoir si le changement d'article se traduit ou non par une amélioration de la productivité globale (33).

### 2.2.3. Les sources de la création de valeur partenariale comme surplus de productivité économique globale : productivité de processus et productivité de produit

On dispose maintenant de tous les éléments nécessaires pour analyser les sources de la création de la valeur partenariale conçue comme un surplus de productivité économique globale. On en traite en retenant le langage de la version diachronique. De façon globale, cette création a comme origine un changement des conditions techniques de production, que ce changement affecte les processus et/ou les produits. Encore faut-il, pour qu'il s'agisse d'un surplus positif, que ce changement soit tel que la valeur globale de consommation de la production tenant compte de ces changements dépasse sa valeur de production ($VU_A(B) > VP_A(B)$, avec A = B(t-1)) – si non, il s'agit d'une perte de productivité.

On peut distinguer analytiquement deux sources : le changement des processus auquel on associe la notion de *productivité de processus* et le changement des produits auquel on associe la notion de *productivité de produit* (Billaudot, 2002). Mais il ne peut être question de mesurer distinctement ces deux composantes. Elles sont existentiellement inséparables. En effet, un changement du côté des produits (y compris dans les conditions de commercialisation) se traduit nécessairement par un changement des processus de production enchainant des activités élémentaires relevant de diverses fonctions. Et un changement portant sur

les processus se traduit nécessairement par un changement de la qualité de production des produits. D'ailleurs, certains changements apportés aux processus ont pour objet quasi exclusif d'améliorer cette qualité technique, donc de créer de la valeur pour les clients. Dans ce cas, il s'avère impossible de faire rentrer ce changement dans l'une des deux composantes (34). L'analyse formelle de cette décomposition est présentée en Annexe 2. On conclut de cette analyse que la création de valeur pour les clients ne s'accompagne d'un surplus de productivité que si la productivité de produit s'améliore, c'est-à-dire que si l'accroissement de la valeur de consommation unitaire ne nécessite pas un accroissement aussi important de la valeur de production unitaire « à processus inchangé ».

La proposition selon laquelle on ne peut évaluer distinctement une productivité de processus et une productivité de produit n'est que l'un des aspects d'une proposition plus générale : la productivité d'ordre économique n'est pas une catégorie fractale. Cela signifie qu'elle n'est pas conçue comme une somme de composantes. Elle ne peut donc notamment être envisagée comme étant une somme de contributions venant des divers partenaires, à la différence de ce qu'il en est de la valeur partenariale conçue comme une rente. Les partenaires, du moins ceux qui sont effectivement impliqués dans l'organisation (rang 4 d'institution), coopèrent à sa formation-création. Le propre de cette coopération, qui est constitutive de l'entreprise-réseau (réseau vertical d'entreprises) et qui donne lieu à une interpénétration des organisations, est de marier des compétences différentes sans qu'il soit possible d'attribuer à tel ou tel une part identifiable du résultat de la coopération (Julien et *alii*, 2003) (Renou, 2004) (Dupuis, 2007).

### 2.2.4. La valeur partenariale comme outil analytique de gestion adapté à la problématique RSE

L'analyse en termes de valeur partenariale conçue comme productivité économique globale débouche, nous venons de le voir, sur la construction d'un outil analytique laissant place à deux déclinaisons toutes deux utiles : la déclinaison diachronique permettant d'analyser la dynamique de la firme en termes de formation et de répartition d'un gain (+ ou –) de productivité et la déclinaison synchronique permettant de positionner la firme par rapport à ses concurrents (ou son principal concurrent) en termes de productivité, de compétitivité et de rentabilité – soit un outil performant pour le *benchmarking*. Les raisons pour lesquelles un tel outil est adapté à une gestion socialement responsable de la firme sont avant tout celles qui ont été mises en évidence en ce qui concerne de la valeur partenariale conçue comme une rente (voir *supra*, section 1). Elles se trouvent même renforcées par le fait que la productivité économique n'est pas une catégorie fractale. Et on comprend mieux pourquoi la valeur partenariale ne peut être un critère objectif de gestion à maximiser pour une firme socialement responsable, à partir du moment où elle est pensée comme productivité : viser une

(32) Lorsqu'il est fait état de « productivité », celle dont il est le plus souvent question est la productivité physique du travail.

(33) On retrouve alors l'analyse de la valeur (voir par exemple, Jouineau (1987), Petitdemange (1988)).

(34) Mieux vaudrait d'ailleurs parler de deux dimensions, plutôt que de deux composantes. En effet, aucune ne peut exister isolement, même comme forme polaire extrême. Il ne s'agit pas de deux idéaux-types que l'on devrait combiner pour former la productivité effective. Il en va de même pour la déclinaison synchronique : lorsqu'on passe de la firme A à la firme B, le processus de production et le produit présentent l'un et l'autre des différences. On ne peut avoir l'un sans l'autre : un produit différent implique d'une façon ou d'une autre un processus différent, et un processus différent a toujours des conséquences sur la qualité du produit, même si c'est en principe le même que l'on fabrique ici et là. Pour le dire autrement, ces deux composantes ne sont définies qu'en substance, pas en grandeur.

amélioration maximale de la productivité économique globale peut passer par une baisse de l'effectif salarié dépassant les départs « naturels ». Ce n'est pas une nécessité, mais une éventualité. En revanche, on est nécessairement en présence, pour l'entreprise socialement responsable, d'une *pluralité d'objectifs*. En tant qu'outil analytique (appliqué à une évolution passée ou à une étude prévisionnelle), la valeur partenariale peut être utilisée par la firme actionnariale ; mais cet outil est alors mis au service de la maximisation de la valeur actionnariale (*EVA*) sans avoir à tenir compte des effets négatifs sur le surplus créé d'une trop forte pression exercée sur les clients, les fournisseurs ou les salariés dans la mesure où on suppose (en théorie) ou on fait comme si (en pratique) les prix et les salaires étaient fixés par le marché, sans marge de manœuvre pour la firme. Pour la firme partenariale socialement responsable, il s'avère un outil indispensable dans la négociation de la répartition, en servant tout particulièrement à mettre en évidence l'interaction entre formation et répartition.

## Conclusion

L'avènement de la firme socialement responsable, au-delà d'expériences minoritaires fragiles, implique un changement à même de nous faire passer de la firme actionnariale à la firme partenariale. Pour le dire autrement, ce changement est requis pour que cela ait un sens de parler de responsabilité sociale de la firme et qu'il s'avère possible de la pratiquer. Le principal enseignement que l'on peut tirer de la conception de la valeur partenariale en termes de productivité globale, que nous avons substitué à la conception de la valeur partenariale comme rente, est de fournir une grille de lecture de la différence entre ces deux formes de firme. Le changement en question est alors compris comme une *transformation institutionnelle* d'ensemble qui ne se limite pas à la seule gouvernance de la firme, comme cela est le cas dans la *Transactionnal Based View* qui préside à la conception de la valeur partenariale comme rente. Cette transformation porte avant tout sur le rang 2 d'institution – le rapport salarial, le rapport commercial et le rapport financier – en tant que ce rang 2 est la matrice de l'institution de la firme comme unité institutionnelle au rang 3 d'institution. Elle implique un renversement de la hiérarchie entre ces trois rapports au regard de celle qui s'est imposée au tournant du XXIe siècle dans la crise du fordisme et qui a conduit à placer le rapport financier en haut de la hiérarchie et le rapport salarial en bas, en effaçant tendanciellement tout ce qui pouvait donner aux salariés un pouvoir de contrôle sur la marche de « leur » entreprise (35). La firme actionnariale et la firme partenariale sont deux formes institutionnelles de la firme (rangs 3 et 4). Elles diffèrent par leur fondement institutionnel (effet du rang 2 sur le rang 3), par leur mode de gouvernance entendu comme le mode de contrôle qui s'exerce sur la direction de la firme chargée de diriger son organisation et par leur critère de gestion (36). Le critère de gestion de la firme actionnariale est la valeur

(35) On ne revient pas, par ailleurs sur les changements qui ont eu lieu en matière de forme du rapport financier avec le basculement d'un système financier à base d'intermédiation à un système commandé par les marchés, basculement qui efface tout pouvoir de contrôle des « banques partenaires » au profit des seuls actionnaires.

(36) On retrouve alors beaucoup des propositions faites dans (Aglietta, Rébérioux, 2004) concernant la transformation en question.

actionnariale (*EVA*), l'objectif étant alors de la maximiser. Pour la firme partenariale, la valeur partenariale prend la place de la valeur actionnariale. Pour autant, ce n'est plus simplement une grandeur à maximiser.

Les raisons pour lesquelles la valeur partenariale, vue comme productivité économique globale, ne peut être considérée comme un critère de gestion à même de se substituer purement et simplement à la valeur actionnariale pour la firme socialement responsable sont de deux ordres. Les premières sont propres à l'ordre économique. Elles ont été explicitées dans ce papier : la valeur partenariale est un outil analytique indispensable, mais pas un objectif à maximiser, parce qu'il n'y a pas d'indépendance entre la création et la répartition de cette valeur. Le fait que la gestion de l'entreprise socialement responsable soit nécessairement multicritères se manifeste déjà dans cet espace limité. Les autres raisons sont d'un autre ordre, en ce sens qu'elles relèvent de l'insertion naturelle et sociétale de l'ordre économique. Elles sont le plus souvent ignorées lorsque cet ordre s'autonomise complètement (ou tend à devenir tel). En effet, un certain nombre d'effets de l'activité d'une firme, négatifs ou positifs, sur son environnement naturel et social ne se traduisent pas par l'établissement de transactions monétaires et ne le peuvent (y compris par le biais de taxations ou de subventions). Ils ne peuvent donc figurer dans sa comptabilité (d'ordre économique). Ce sont des externalités. Ce nécessaire débordement de l'économique tenant à ces dernières n'a pas été traité dans cet article. Par définition, la firme socialement responsable doit en tenir compte. D'autres critères, donnant lieu à la production d'autres instruments de mesure, sont alors nécessaires. Ainsi, le surplus de valeur créée ne peut être que l'un des critères analytiques d'une gestion socialement responsable. On est alors conduit à élargir le concept de productivité, au-delà de la seule productivité d'ordre économique.

En fin de compte, la mobilisation du concept de productivité permet de (ré-)intégrer dans l'analyse les conventions constitutives au fondement de l'entreprise (37) et ainsi de garder à l'esprit que la définition des gains de productivité (et leur répartition) est évolutive car fonction des conventions de richesse (Gadrey, 2003 ; Gadrey et Jany-Catrice, 2005 ; Petit, 2002 et 2005) : « ces dernières concernent la représentation globale de ce qui compte et de ce qui devrait être compté au titre de la richesse d'une nation, et de la contribution au bien-être de diverses activités ou patrimoines » (Gadrey, 2003 : 12). Ces conventions sont en amont des conventions comptables qui concrétisent pour leur part des choix entre des méthodes et des procédures concurrentes également valables *a priori*, avec une part d'arbitraire dans ces choix. On montre ainsi le jeu de la contrainte de justice, de légitimité et la dimension politique de l'entreprise qui implique un débat pour convenir d'un compromis entre une pluralité d'objectifs, l'outil proposé permettant d'instrumenter un tel débat sans pour autant l'y enfermer à partir du moment où on ne s'en tient pas à la productivité économique.

(37) Ce qu'Eymard-Duvernay (2004) qualifie de « conventions constitutives d'entreprise », soit les conventions qui soutiennent le jugement des parties prenantes de l'entreprise. Dans le langage managérial, on les nomme « identité d'entreprise », « culture d'entreprise » ou encore « esprit d'entreprise » (voir Dupuis, Le bas (2005) ; Strategor (1988)).

*Annexe 1*

## Productivité économique globale, rentabilité et compétitivité

On a vu que la rentabilité tenait une place dans la définition de la productivité économique globale de la firme. En déclinaison diachronique, la norme de rentabilité prise en compte pour évaluer la composante $RE_A(B)$ au temps t est le taux effectif de rentabilité de B au temps t-1, soit r(B, t-1) (38), les modalités de répartition du gain (+ ou –) de productivité globale conduisant à faire passer ce taux à r(B, t). En déclinaison synchronique, la norme de rentabilité servant à évaluer $RE_A(B)$ est le taux de rentabilisation effectif des capitaux dans la firme A au même moment, soit r(A, t). Ce sont alors les modalités de répartition de l'avantage (+ ou –) de productivité de B (par rapport à A) qui permettent de comprendre que r(B, t) soit différent de r(A, t). Il n'en reste pas moins que cette place ne permet d'établir aucun lien direct entre productivité globale et rentabilité, c'est-à-dire aucun lien qui ne prenne pas en compte les conditions de la répartition de la productivité. On doit passer par la compétitivité.

(38) On rappelle que, pour cibler l'analyse sur l'essentiel, on ne distingue pas les capitaux selon leur mode de rémunération, en se limitant à l'apport en capital des actionnaires.

La *compétitivité* met en jeu la position de la firme B, sur le marché du type de produit qu'elle vend, relativement à ses concurrents sur ce marché. Comme la productivité économique globale, il s'agit donc d'une catégorie *relative*. Il s'agit de la compétitivité de B relativement à celle de A en synchronie. On doit donc mettre en rapport la compétitivité avec la productivité économique globale synchronique (PREGs). Cette mise en rapport est celle qui permet, on le voit sous peu, de rattacher la valeur partenariale (en termes de productivité) et la création de valeur pour le client. Elle implique de retenir la distinction classique entre compétitivité-prix (COMP(B/A)) et compétitivité-coût (COMC(B/A)), mais en donnant à cette distinction un sens conforme à la théorie de la valeur dont on a donné les principaux éléments dans le corps du texte. On traite d'abord de la compétitivité-prix.

### La compétitivité-prix

Le plus simple est de retenir que les firmes B et A ne mettent chacune sur le marché qu'un seul produit-article. Si ces deux articles relevaient de l'hypothèse d'un produit homogène, la compétitivité-prix de B relativement à A ne mettrait en jeu que la comparaison des prix unitaires de marché, notés VM(B) et VM(A) – la firme B est alors dite plus compétitive en prix que la firme A si VM(B) est inférieur à VM(A). Il s'agit de la compétitivité-prix standard. Le plus souvent, tout ou partie des clients potentiels sur le marché ne considèrent pas que les deux articles en question sont les mêmes. L'écart en jeu prend en compte tout ce qui différencie le produit de B de celui de A. On cite couramment à ce sujet trois éléments : le coût, la qualité

et le délai. Il est bon de préciser que le coût considéré est le coût pour l'acheteur, c'est-à-dire le prix d'achat augmenté s'il y a lieu des coûts encourus lors de l'usage du produit (lorsqu'ils sont différents pour le produit B et pour le produit A) ; quand à la qualité, on doit la considérer dans sa globalité ; elle ne se limite pas à la seule qualité de production ou fiabilité (respect des normes techniques affichées, niveau de risque, etc.) ; elle intègre la qualité d'usage proprement dite (définie à qualité de production donnée), qui est relative à la gamme et aux niveaux des services rendus (39). Nous préférons distinguer prix d'achat, qualité totale (y compris coûts d'usage, en négatif s'ils sont supérieurs) et délai. Ces trois éléments sont incommensurables. La qualité et le délai ne se chiffrent pas. De même, pour le rapport qualité/prix. L'acheteur ne peut attribuer une valeur économique (i.e. : en monnaie) à la qualité et au délai. Ce qu'il peut chiffrer en monnaie est seulement l'écart de consentement à payer pour l'écart de qualité entre le produit B et le produit A, ainsi que l'écart de consentement à payer pour la différence de délai (cet écart est positif en cas de délai de livraison moins long pour B que pour A, et inversement). On doit, en fin de compte, parler de la valeur de consommation du produit de B comme étant celle du produit de A corrigée du fait que le produit de B diffère du produit de A. Cette valeur unitaire de consommation est notée $VU_A(B)$. Comme telle, elle est relative à un client. D'un client à l'autre elle varie si les clients ne se réfèrent pas, on l'a déjà indiqué, à la même convention de qualité (la même convention constitutive de l'échelle des valeurs de consommation respectives des divers articles proposés à la vente dans une branche associée à un poste de la nomenclature de produits) (40). La valeur de consommation $VU_A(B)$ est donc relative à une *convention de qualité particulière*. Dans ces conditions, sachant que la valeur de consommation unitaire du produit de A est, par définition de A, égale à sa valeur de marché (son prix de vente) (VU(A) = VM(A)), on a :

$$COMP(B/A) = VU_A(B)/VM(B)$$

(39) Y compris ceux qui sont liées à la transaction commerciale proprement dite, vente et après-vente s'il y a lieu.

(40) Dans la mesure où l'ordre économique moderne est compris dans un rapport de citoyenneté, un même article ne peut être vendu à un prix différent d'un client à l'autre que si cet écart peut être justifié d'une façon ou d'une autre au regard du principe d'égalité de traitement. Aucune des conventions possibles de qualité ne dérogent à ce principe. La valeur économique relève de la justice distributive et non de la justice commutative (l'échange ne doit pas être jugé juste par le vendeur et l'acheteur seulement, mais par l'ensemble des intervenants sur le marché). Ce n'est donc pas une catégorie subjective.

## La compétitivité coût

On sait que la compétitivité-coût standard de B par rapport à A est le rapport des coûts unitaires complets de production, ces deux coûts étant évalués, pour les consommations en provenance de tiers et le travail salarié, aux prix d'achat et aux taux de rémunération du travail effectifs du moment, qui diffèrent le plus souvent de A à B, et, pour le coût du capital-argent avancé, avec la *même* norme de rentabilité pour les deux firmes (en l'occurrence, celle de A) : la firme B est plus compétitive en coût que la firme A si le coût unitaire complet de B (défini ci-dessus) est inférieur au coût complet effectif de A. Cette compétitivité-coût standard n'a de sens que sous l'hypothèse d'un produit homogène. A partir du moment où les produits de B et de A diffèrent, on doit tenir compte de cette différence.

Celle qui entre en ligne de compte est celle qui a été définie pour la compétitivité-prix. On a donc :

$COMC(B/A) = [VP(A)/VP_A'(B)] \,.\, [VU_A(B)/VU(A)] = VU_A(B)/VP_A'(B)$

avec :

- VP(A), la valeur unitaire de production de A (coût complet unitaire effectif de A) égale par définition à la valeur de consommation unitaire de A (notée VU(A))
- $VP_A'(B)$, la valeur unitaire de production de B au taux de rentabilité de A (le coût complet unitaire de B aux prix d'achats et salaires effectifs de B et au taux de rentabilité de A).

***Les relations entre productivité économique globale, compétitivité-cout et compétitivité-prix***

Par définition, on a vu que la productivité économique globale (en indice) était telle que :

$PREGs(B/A) = P_A(B)/C_A(B) = [VU_A(B) \,.\, QP(B)]/[VP_A(B) \,.\, QP(B)]$

avec :

- QP(B), la quantité physique produite par B (sous l'hypothèse d'un seul article)
- $VP_A(B)$, la valeur unitaire de production de B (coût complet unitaire de B) aux prix et taux de rémunérations de A) ($VP_A(B) = C_A(B)/QP(B)$).

Soit en fin de compte :

$PREGs(B/A) = VU_A(B)/VP_A(B)$

En posant $ECP(B/A) = VP_A(B)/VP_A'(B)$, l'écart moyen des « prix » d'acquisitions des ressources (y compris ressources humaines), qui ne tient pas compte de l'écart concernant la rentabilisation du capital-argent avancé puisque les deux valeurs unitaires de production considérées dans ce rapport sont évaluées en prenant la même norme de rentabilité (celle de A), on a la relation recherchée :

$COMC(B/A) = PREGs(B/A) \,.\, ECP(B/A)$

Enfin, la prise en compte de l'écart de taux de rentabilisation du capital entre la firme B et la firme A permet de passer de la compétitivité-coût à la compétitivité-prix. Comme cet écart de taux de rentabilité ECR est tel que :

$ECR(B/A) = VP_A'(B)/VM(B)$,

on a :

$$COMP(B/A) = COMC(B/A) \,.\, ECR(B/A) = PREGs(B/A) \,.\, ECP(B/A) \,.\, ECR(B/A)$$

Cet enchaînement est visualisé dans le schéma figurant dans le corps du texte.

*Annexe 2*

## Productivité de processus/Productivité de produit

La décomposition formelle de la productivité économique globale en deux composantes – productivité de processus/productivité de produit – est construite en considérant la valeur de production idéale du produit de B, définie « aux conditions techniques de A » en termes de procédés techniques utilisés, de taille de leur mise en œuvre et d'efficacité productive dans cette mise en œuvre selon cette taille. On la note $VP_{AA}(B)$. Ce serait la valeur de production du produit de B, s'il n'y avait pas de différence de processus entre A et B. Contrairement à ce qu'il en est pour $VP_A(B)$, cette valeur de production n'est pas de l'ordre de la mesure, même si la seule « ressource » utilisée ici et là est du travail. On peut alors écrire :

$$PREG(B/A) = [VP_{AA}(B)/VP_A(B)] \times [VU_A(B)/VP_{AA}(B)]$$

Le premier terme du membre de droite est le rapport entre la valeur de production idéale de l'article produit par B « à mêmes conditions techniques que A » et la valeur de production de cet article de B « aux conditions techniques effectives » de B. C'est la part de l'avantage ou du désavantage de productivité globale de B qui tient purement au fait que le processus de production mis en œuvre en B est différent de celui de A – ce processus de production inclut toutes les activités réalisées pour rendre le produit disponible au client (y compris suivi après vente s'il y a lieu), que ce produit soit un bien, un service, un bien avec des services ou un service avec des biens. Ce rapport est la productivité de processus.

Le second terme du membre de droite est le rapport entre la valeur de consommation de l'article produit par B (appréciée au regard de la valeur de consommation du produit de A) et la valeur de production de cet article à mêmes conditions techniques de production, mêmes prix d'acquisition des ressources et même norme de rentabilité que ceux et celles de A. C'est la part de l'avantage ou du désavantage de productivité globale de B qui tient purement au fait que le produit de B est différent de celui de A. Ce rapport est la productivité de produit. On prend ainsi la mesure du rôle joué dans la formation de la productivité économique globale par la convention de qualité en vigueur sur le marché/branche considéré.

## Références bibliographiques


Aglietta M., Orléan A. (1982), *la Violence de la monnaie*, coll. "Economie en liberté", Paris, PUF.

Aglietta M., Rebérioux A. (2004), *les Dérives du capitalisme financier*, Paris, Albin Michel.

Bensahel L., Billaudot B., Samson I. (2001), « La relation de service, un essai de fondation théorique », *Critique économique*, n°6, p. 145-169.

Berthoud A. (2002), *Essais de philosophie économique*, Lille, Presses Universitaires du Septentrion.

Billaudot B. (1996), *l'Ordre économique de la société moderne : un réexamen de la théorie de la régulation,* coll. "Théorie sociale contemporaine", Paris, l'Harmattan.

Billaudot B., (2002), *Productivité, informations et connaissances : les implications du basculement d'une logique « processus » à une logique « produit »*, Communication au colloque IPI, Autrans, 22-23 janvier.

Billaudot B. (2006a), « Développement et croissance. De la nécessité de distinguer ce qui est d'ordre économiaque et ce qui est de nature économique pour clarifier les débats actuels », in Berr E. et Harribey J.-M. (dir.), *Le développement en question(s)*, Bordeaux, PUB.

Billaudot B. (2006b), *Une visions institutionnelle-historique de l'Etat social*, Communication au colloque « Etat et régulation sociale. Comment penser la cohérence de l'intervention publique ? », Paris, 17-20 septembre.

Brousseau E., Glachant J.M. (2002), « Economie des contrats et renouvellement de l'analyse économique », *Revue d'économie industrielle*, n° 92, 2e et 3e trimestre, pp 23-50.

Charreaux G., Desbrières (1998), « Gouvernance des entreprises : valeur partenariale contre valeur actionnariale », *Finance contrôle stratégie*, vol. 1, n° 2, juin, p. 57-88.

Charreaux G. (1999), « La théorie positive de l'agence : lecture et relectures… », *in* G. Koenig (éd.), *De nouvelles théories pour gérer l'entreprise du XXIe siècle*, Economica, p. 61-141.

Coriat B., Weinstein O. (1995), *les Nouvelles théories de l'entreprise*, Paris, Le Livre de Poche.

Dupuis J.-C, Le Bas C. (éd.) (2005), *le Management responsable : vers un nouveau comportement des entreprises ?* Paris, Economica, coll. "Connaissance de la gestion".

Dupuis J.-C., Le Bas (2005), « Une nouvelle identité d'entreprise », *in la Responsabilité sociale des entreprises*, Alternatives économiques, Hors série pratique n° 20, septembre, p. 27-28.

Dupuis J.-C. (2007), « Les angles morts de l'approche contractuelle de la RSE », *Revue internationale de psychosociologie*, n° spécial « Repenser la gestion stratégique des ressources humaines à travers la RSE », à paraître.

Eymard-Duvernay F. (1994), « Coordination des échanges par l'entreprise et qualité des biens », *in* Orlean A. dir., *Analyse économique des conventions*, coll. "Economie", PUF, Paris.

Eymard-Duvernay F. (2004), *l'Economie politique de l'entreprise*, coll. Repères, Paris, La Découverte.

Gadrey J. (2003), *Les conventions de richesse au cœur de la comptabilité nationale. Anciennes et nouvelles controverses*, colloque « Conventions et institutions », Université de Paris-X-Nanterre, 11-12 décembre.

Gadrey J., Jany-Catrice F. (2005), *les Nouveaux indicateurs de richesse*, coll. "Repères", La Découverte, Paris.

Girard R. (1978), *Des choses cachées depuis la fondation du monde* , Grasset, Paris.

Hoarau C., Teller R (2004), « Création de valeur et management de l'entreprise », *in Comprendre le management*, Cahiers français, n° 321, La Documentation française, p. 77-83.

Jouineau C. (1987), *l'Analyse de la valeur*, Entreprise moderne d'édition, Paris.

Julien P.A. et *alii* (dir.) (2003), *l'Entreprise-réseau*, Presses de l'université du Québec.

Keynes J.-M. (1971), *Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.

Lévêque F. (1998), *Economie de la réglementation*, coll. "Repères", La Découverte, Paris.

Lordon F. (2003), « Conatus et institutions : pour un structuralisme énergétique », *L'Année de la régulation*, vol. 7, 2003-2004, p. 111-146.

Masse P. et Bernard P. (1969), *les Dividendes du progrès*, Paris, Seuil.

Milgrom P., Roberts J. (1997), *Economie, organisation et management*, Ouvertures économiques, Balises, Grenoble, Bruxelles, PUG, De Boeck (tr. fr. par Ruffieux B. et *alii* de *Economics, Organisation and Management*, Londres, Prentice Hall, 1992).

Orléan A. (1991), « Logique walrassienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerlof et Stiglitz aux conventions de qualité », *Economies et sociétés*, Série Oeconomica, PE, n° 141, janvier, p. 137-160.

Petit P. (2005), *Croissance et richesse des nations*, coll. Repères, La Découverte, Paris.

Petitdemange C. (1988), *Créer et développer vos produits. Analyse de la valeur*, Guides de l'utilisateur, AFNOR, Paris.

Polanyi K. (1986), « La fallace de l'économisme », *Bulletin du MAUSS*, n° 18, mai.

Renou Y. (2004), *la Coopération en conception au sein de l'entreprise-réseau*, Thèse pour le doctorat de sciences économiques, UPMF Grenoble 2.

Strategor (1988), *Stratégie, structure, décision, identité : politique générale d'entreprise*, InterEditions, Paris.

Williamson O. (2000), « The New Institutional Economics : Taking Stock, Looking Ahead », *Journal of Economic Literature*, vol. 38, p. 595-613.

# La responsabilité sociale de la firme
## Une approche économique d'évaluation


***Résumé***

*En vue d'adhérer au pacte mondial de la responsabilité sociale lancé en 1999 par l'ONU et aussi afin de rattraper le retard qu'accuse le Maroc dans ce cadre, la CGEM (Confédération générale des entreprises du Maroc) a récemment élaboré une charte de la responsabilité sociale. Jusqu'en décembre 2006, quatre entreprises marocaines seulement y ont adhéré. Par ailleurs, deux entreprises de droit marocain se sont investies depuis 2004 dans une démarche d'évaluation de leur responsabilité sociale. Pour ce faire, elles ont mandaté l'agence de notation sociale, Vigeo. Ces deux entreprises sont Lydec, Lyonnaise des Eaux de Casablanca, filiale du groupe Suez, qui opère dans la distribution d'eau et d'électricité au profit des collectivités locales et BMCE Bank, opérateur majeur du secteur bancaire national. Ces deux acteurs économiques marocains ont ainsi initié un processus national dont les enjeux sociétaux sont intergénérationnels.*

*Compte tenu de la nouveauté du thème de la responsabilité sociale de l'entreprise (RSE) au Maroc et eu égard à l'apparition récente dans le paysage national des nouveaux acteurs que sont les agences de notation sociétale, il paraît aujourd'hui nécessaire de questionner les bases et la fiabilité du processus actuel d'évaluation de la performance sociale.*



**Iqbal Toumi**
(iqbal.toumi@lydec.co.ma)
(toumiiqbal@yahoo.com)

**Mohamed Benlahcen Tlemçani**
(benlahcen@univ-perp.fr)
Université de Perpignan
Via Domitia


### Introduction

Le *Livre vert* édité par la Commission des communautés européennes (2001) définit ainsi le concept de responsabilité sociale de l'entreprise : « Le concept de responsabilité sociale des entreprises signifie essentiellement que celles-ci décident de leur propre initiative de contribuer à améliorer la société et rendre plus propre l'environnement. (…) Bien que leur responsabilité première soit de générer des profits, les entreprises peuvent en même temps contribuer à des objectifs sociaux et à la protection de l'environnement, en intégrant la responsabilité sociale comme investissement stratégique au cœur de leur stratégie commerciale, de leurs instruments de gestion et de leurs activités. »

La section « Emploi, affaires sociales, citoyenneté » du Comité économique et social européen portant sur les « instruments de mesure et d'information sur la responsabilité sociale des entreprises dans une économie

globalisée » a adopté un avis le 24 mai 2005 en la définissant comme « l'intégration volontaire par les entreprises de préoccupations sociales et environnementales à leurs activités commerciales et leurs relations avec les parties prenantes » au nom d'une conception européenne du développement durable par référence à « une économie sociale de marché hautement compétitive qui tend au plein emploi et au progrès social ».

Nous définissons la RSE comme étant le concept selon lequel les entreprises intègrent volontairement les préoccupations sociales, sociétales et environnementales dans leurs activités et leurs interactions avec les parties prenantes en plus de leurs préoccupations économiques. Elle représente, en effet, une plus-value en termes de culture d'entreprise, de réputation, d'image, d'efficacité et donc de profits potentiels.

La RSE est une occasion pour insuffler éthique et moralité dans le comportement des entreprises. En effet, elle permet de rappeler aux entreprises qu'elles ont un rôle à jouer dans la société, là où elles se trouvent. Si l'économie de marché implique nécessairement la recherche du profit, les entreprises qui tirent profit d'une force de travail et des infrastructures collectives d'intérêt général mises à leur disposition doivent assumer un rôle plus important dans cette société. Un rôle en termes d'investissement, de recherche, et de développement. Elles ont des droits, mais aussi un devoir moral et éthique qui va au-delà du prescrit légal.

## 1. La mesure de la performance sociale de l'entreprise

L'information et l'évaluation de la performance sociale des entreprises sont généralement produites par des services internes aux sociétés de gestion. Elles sont fréquemment sous-traitées à des agences de notation sociétale spécialisées.

Parallèlement à la création de ces agences, nous assistons au développement d'une pléthore de propositions d'indicateurs de mesure des différentes dimensions de la RSE. Ces mesures sont en constante évolution et manquent pour l'instant de stabilité.

### 1.1. Panorama des indicateurs de mesure de la RSE

La production d'information sociétale renvoie à la question du choix des indicateurs et de leur universalisme, suivie immédiatement par la question de la fiabilité des sources d'information et, enfin, l'existence d'acteurs suffisamment indépendants pour répondre efficacement aux deux premières questions.

Pour ce qui est de la question ayant trait au choix des indicateurs, Igalens et Gond (2003) recensent cinq catégories de mesure opérationnelle de la performance sociale : i) celles qui s'appuient sur l'analyse de contenu des rapports annuels qui sont équivalentes à des mesures de discours social ; ii) les indices de pollution qui, par construction, ne prennent en compte que

la dimension environnementale de la RSE ; iii) les indicateurs perceptuels issus d'enquêtes par questionnaire ; iv) les indicateurs de réputation ; v) et, enfin, les informations produites par les agences de notation sociétale.

### 1.2. Les agences de notation sociétales sont-elles légitimes ?

Les agences de notation sociétale utilisent les quatre catégories précitées de mesure de la performance sociale. De l'avis général des chercheurs et des praticiens, ces opérateurs manquent souvent de transparence quant aux méthodologies sous-jacentes (1).

(1) Voir Gerard (2004) ; Capron (2004).

Dans tous les cas, une telle notation suppose de concilier et d'agréger les exigences des différentes parties prenantes, exigences parfois inconciliables.

Concernant le problème relatif à la fiabilité des sources d'information, force est de souligner que les agences de notation fondent généralement leur jugement sur le contenu des rapports annuels d'activité des entreprises et des entretiens menés avec les équipes dirigeantes (2). En parallèle, aucune vérification de la part des agences de notation n'est réellement mise en œuvre (3).

(2) Quairel (2003).

Un autre problème que nous soulevons à propos des agences de notation est celui de leur légitimité. Qui peut en effet détenir une légitimité pour noter les entreprises sur les questions sociales, environnementales et éthiques ? Comment garantir l'indépendance des agences de notation ?

(3) Le Saout Erwan et Serret Vanessa (2005), « La responsabilité entre marchés financiers et management : l'investissement socialement responsable » in *Travaux du groupe de travail RSE* de l'Association pour le développement de l'enseignement et de la recherche sur la responsabilité sociale de l'entreprise (ADERSE). (http://www.aderse.org )

A cet égard, l'histoire de l'évolution de la notation sociétale en France est riche en enseignements. En effet, la première agence de notation sociétale française, ARESE, a été absorbée en juillet 2002 par Vigeo, dirigée par Nicole Notat qui, à l'époque, évinça Geneviève Ferone, fondatrice d'ARESE et pionnière de la notation sociale en France. Or, cette agence a pour actionnaires des entreprises qui sont objet de notation financière. Core Ratings a été racheté en 2004 par BMJ, dirigé par Pascal Bello, ancien directeur général d'ARESE, créant une nouvelle structure, BMJ-Core Ratings, qui souhaite se positionner comme concurrent direct de Vigeo. Enfin, en juin 2005, Vigeo et Ethibel (agence de notation belge) ont fusionné pour donner naissance à la première agence européenne de mesure de la responsabilité sociale des organisations.

Force est de souligner que ces restructurations soulèvent de nombreuses interrogations relatives à la composition de l'actionnariat. A l'évidence, la tendance est à la concentration de l'activité de notation, ce qui, *de facto*, pose alors le problème du respect de la concurrence et donc de la fiabilité des services procurés, des notations établies…

En définitive, la crédibilité et le sérieux des agences de notation sociétale passent par une plus grande transparence dans les méthodes d'évaluation usitées et une plus grande convergence des indicateurs utilisés. Nous soulignons, à ce titre, que *la Global Reporting Initiative* (GRI) répond à un besoin d'harmonisation des pratiques. Depuis 1997, cette initiative conjointe du CERES (Coalition for Environmentaly Responsible Economies) et du PNUE (Programme des Nations Unies pour

l'Environnement) a abouti à l'élaboration d'un document regroupant des principes directeurs en matière de reporting RSE. Celui-ci devrait faire émerger un standard international de référence pour les rapports de développement durable émis par les entreprises (4).

## 2. La performance globale de la firme : une évaluation indépendante

Nous concevons la RSE comme étant la stratégie qui permet d'améliorer durablement la compétitivité des entreprises. Nous entendons son exercice comme étant le développement de la « Performance globale de l'entreprise » (PGE). Cette performance globale se compose des performances économiques, sociales et environnementales.

Or, seule la composante « résultats financiers » est spontanément appréciée par le marché, donc par un système de prix.

Pour appréhender les autres composantes de la PGE qui échappent au marché, les agences de notation sociale proposent de produire un *rating*. Ce rating, dont la méthodologie d'élaboration varie d'une agence à l'autre, est censé synthétiser une multitude de critères sociétaux. Au-delà de son manque de transparence, ce système de notation repose sur des informations peu fiables et sans contrôle extérieur systématique (5).

Afin d'obtenir une évaluation de la PGE indépendante des déclarations des firmes, nous *proposons une approche économique d'évaluation*. Dans cette perspective, l'intégralité des impacts (positifs ou négatifs) de l'activité de la firme qui affectent partiellement ou totalement ses stakeholders, sans être intégrés par le marché, s'assimilent à des effets externes. Ces derniers expliquant la divergence entre *coûts privés et coûts sociaux*.

En effet, par son activité, la firme génère un coût (ou un gain) sociétal qui ne lui est pas spontanément répercuté par les mécanismes du marché. Ainsi, être sociétalement responsable, au sens du *Stakeholder Model*, revient à intégrer les externalités dans ses choix stratégiques.

Destinée à rendre compte de cette responsabilité, la PGE est donc l'addition des résultats financiers et des effets externes générés par la firme.

### 2.1. La gouvernance de la firme (6)

Le modèle originel de gouvernance de l'entreprise *Shareholder Model*, focalisé sur le contrôle des coûts d'agence (Jenson et Meckling, 1976), réduit la responsabilité du dirigeant à la seule maximisation de l'intérêt des actionnaires. A l'inverse, le *Stakeholder Model* (7) fait du dirigeant le garant de l'intérêt de toutes les parties prenantes, quitte à réduire le retour sur investissement des actionnaires.

L'enjeu est d'asseoir une gouvernance sociétalement responsable transcendant la simple cohabitation acceptable entre *stakeholders* pour favoriser, sur le long terme, le plus possible de complémentarités et ainsi optimiser la performance de la firme.

(4) Très récemment (le 27 avril 2006), les Nations Unies, pour réaffirmer leur engagement en faveur du développement durable, ont proposé les « Principles of Responsible Investment » (PRI) qui ont été ratifiés par les fonds de pension, assureurs et investisseurs institutionnels. Ces acteurs significatifs de l'investissement s'engagent à tenir compte des dimensions environnementale, sociale et de gouvernance dans la gestion de leurs actifs financiers. Ce sont cinq principes au total qui ont été retenus : 1) intégrer les questions environnementales, sociales et de gouvernance dans la gestion de portefeuille ; 2) les intégrer également dans les politiques des actionnaires ; 3) exiger de l'information relative à ces problématiques dans les organisations concernées par l'investissement ; 4) travailler ensemble pour accroître l'efficacité dans leur mise en application ; 5) rendre compte des activités et des progrès dans cette mise en œuvre.

(5) Gerard (2004).

(6) Voir à ce propos Smith (2003).

(7) Progressivement ébauché dans les années 60 et 70 (Standford Research Institute, Memo (1963) ; Jones (1980) ; Freeman et Reed (1983), *le Stakeholder Model* s'inscrit dans le prolongement de travaux ayant préalablement élargi la responsabilité de

Ces *stakeholders* sont soit internes (actionnaires, employés, syndicats…) soit externes (clients, concurrents, fournisseurs, distributeurs, riverains, pouvoirs publics, communautés locales, banques, médias, agences de rating, financiers, etc.). La réalité est à l'évidence complexe, et il est illusoire de prétendre établir une liste exhaustive et circonscrite de l'intégralité des parties prenantes et de leurs attentes.

Afin de pouvoir mettre en œuvre, de façon réaliste et pragmatique, une approche économique d'évaluation de la PGE, et à la lumière de notre vécu professionnel, nous retenons 9 catégories de parties prenantes ayant chacune un nombre limité d'attentes.

Nous classons ces 9 catégories en deux sous-ensembles :

– les *stakeholders* « directs »/« internes » : directement impliqués dans le nœud des contrats (investisseurs, employés, clients, fournisseurs) ;

– les *stakeholders* « indirects »/« externes » : extérieurs au nœud de contrats (pouvoirs publics, résidents, concurrents, médias, ONG).

Chacune de ces catégories a des attentes qui lui sont propres. Au total, nous en identifions 28 (annexe 1) que nous considérons comme suffisamment représentatives pour permettre une approximation satisfaisante de la réalité socio-économique.

## 2.2. Détermination d'une méthode économique d'évaluation de la PGE

Du point de vue de la science économique, les parties prenantes peuvent être analysées comme des individus ou entités dotés d'une fonction d'utilité (8). En répondant à leurs attentes, la firme contribue à leur bien-être. De ce fait, les réponses apportées par la firme s'assimilent à une production de biens ou de services dotés d'une valeur économique, puisqu'ils contribuent à l'utilité des *stakeholders* (voir encadré 1).

### 2.2.1. Valeur économique totale des retours de la firme

Compte tenu de la complexité des attentes des *stakeholders* dont les échéances concernent tant le très court terme que le très long terme, de l'individu à l'ensemble de la société, il est indispensable d'appréhender la « *valeur économique totale* » des réponses apportées par l'entreprise (9).

En effet, compte tenu de l'évolution du contexte socio-économique tant national qu'international, il est probable que, dans le futur, les *stakeholders* ne valoriseront pas l'organisation et les ressources que l'entreprise impacte de la même manière qu'aujourd'hui. En conséquence, seule la prise en compte des *valeurs de non-usage* permet d'intégrer cette dimension, donc d'introduire le long terme dans l'appréciation de la performance globale de l'entreprise.

Nous pouvons valablement soutenir que la démarche qui consiste à appréhender la *valeur économique totale* correspondant aux réponses apportées aux attentes des *stakeholders* permet donc de :

l'entreprise, d'abord aux salariés, puis aux autres acteurs impliqués dans le nœud de contrat (clients et fournisseurs).
L'ISO propose dans le référentiel SD 21000 une définition opérationnelle de la notion de stakeholders (ou parties *intéressées*) : les parties intéressées sont conçues comme tout « *individu ou groupe pouvant affecter, être affecté, directement ou indirectement, dans le court terme comme dans le long terme, par les stratégies, les actions, les messages (et leurs conséquences) que l'entreprise met en œuvre pour atteindre ses objectifs* » (Groupe « Projet SD 21000 », 2003, *in AFNOR*, 2004).

(8) On adopte ici l'hypothèse de la théorie néo classique du bien-être selon laquelle chaque *stakeholder* est à même d'avoir une évaluation subjective de son bien-être. Nous sommes conscients des limites de l'approche économique néoclassique dont les instruments principaux sont l'anticipation rationnelle, les élasticités prix et revenus, les logiques d'optimisation, etc. le tout prenant appui sur les principes d'utilitarisme, l'hypothèse de *l'homo economicus* (avec ses deux lois : loi de l'intérêt personnel et loi de l'économie des forces), de rationalité universelle. Les recherches économiques contemporaines se sont enrichies et ont permis des développements significatifs avec l'introduction de

– relativiser les résultats de l'entreprise qui maximise ses profits à court terme, en dégradant des actifs qu'elle ne valorise pas aujourd'hui mais qu'elle ou ses parties prenantes sont susceptibles d'exploiter dans le futur ;

– renchérir les résultats de l'entreprise qui fait l'effort financier de préserver les potentialités de son milieu (social, économique et environnemental).

Encadré 1

**Evaluation des biens non marchands**

Si l'on reprend la formulation de Maurice Allais, la valeur sociale d'un objet est mesurée par son prix. Cette valeur dérive essentiellement du phénomène collectif de l'échange, et elle ne saurait exister en dehors de lui. L'ensemble des prix constitue en fait « l'échelle des valeurs sociales » qui caractérise toute économie de marché. Le marché transmet, par l'intermédiaire des prix, des signaux quant à la rareté des ressources et alloue ces ressources aux utilisations où elles sont les plus précieuses. Or, dans le cas des biens environnementaux, il n'existe pas de marché donc pas de système de prix. Pourtant, l'inexistence d'un système de prix ne signifie pas pour autant que les actifs environnementaux n'ont pas de valeur. Dans le cadre de l'analyse utilitariste, les valeurs attribuées aux actifs environnementaux et/ou non marchands sont construites sur la base des préférences des agents. Cependant, ce choix suppose qu'on exclue de fait la possibilité d'existence d'une valeur intrinsèque, i.e. une valeur construite selon un principe bio-centré donc indépendante de toute évaluation par les hommes. L'approche économique s'inscrit donc dans un courant de pensée anthropo-centré où l'évaluation des actifs environnementaux se fonde sur les bénéfices ou les dommages affectant le bien-être des individus.

### 2.2.2. Le surplus des stakeholders

Sur un plan théorique, la *valeur économique totale* (et donc la performance globale de l'entreprise) qui en résulte correspond au gain – ou au coût – lié à une amélioration – ou à une détérioration – de la situation des parties prenantes suite à une modification de l'activité de l'entreprise. Nous pouvons l'évaluer en mesurant la variation du *surplus économique* qui résulte de cette modification pour chaque *stakeholder*.

Corrélativement, chaque réponse de l'entreprise aux attentes des *stakeholders* s'assimile à un bien ou service généré, délibérément ou non, à tout niveau de son processus productif (production commercialisée ou externalité). En ce sens, le *stakeholder* s'apparente à un consommateur dont l'attente vis-à-vis de l'entreprise peut ou non être intégrée par le marché.

l'incertitude sur les comportements et la rationalité limitée (Simon), l'asymétrie d'information et les nouvelles théories dans le domaine des contrats (Hart, 1990), la théorie des coûts de transaction (Coase, 1992 ; Williamson, 1999 ; Poppo, Zender,1998) et l'approche institutionnaliste (Commons, 1934 ; Williamson, 1985 ; North, 1990 ; Boyer, 2005).

(9) Rappelons ici qu'en sciences économiques, la « valeur économique totale » se décompose en *valeur d'usage* et de *non-usage*. La valeur d'usage renvoie aux bénéfices directement attendus par les *stakeholders* de l'activité de l'entreprise. Les valeurs de non-usage correspondent aux bénéfices associés à des attentes concernant le maintien ou la création d'usages potentiels futurs. Plus précisément, les valeurs de non-usage se composent de :
– la valeur d'option, pour des usages futurs éventuels de la part des *stakeholders* existants (ex. : formations continues renforçant l'employabilité des collaborateurs de l'entreprise) ;
– la valeur de legs, pour une disponibilité pour les générations futures (pérennité de l'entreprise) ;
– la valeur intrinsèque/ d'existence, liée au simple maintien du bien par l'entreprise, indépendamment de ses usages présents ou futurs

Nous définissons dès lors, à partir du concept économique de *surplus du consommateur,* un « *surplus de stakeholder* ». Ce dernier correspond à la différence entre ce que les *stakeholders* seraient prêts à payer (consentement à payer, CAP) (10) pour accroître leurs retours de la part de l'entreprise et ce qu'ils paient pour les retours dont ils bénéficient dans la situation actuelle.

Concrètement, à chacune des 28 attentes des 9 catégories de *stakeholders* préalablement identifiées correspond un surplus spécifique (cf. annexe 2). Ce surplus spécifique contribue de manière positive ou négative à la PGE. Ainsi, mesurer la PGE revient à consolider ces 28 surplus, pondérés par le poids économique de la catégorie de *stakeholders* correspondant à l'attente considérée (c'est-à-dire par le nombre de *stakeholders* ayant une attente donnée).

Notons que si l'on ambitionnait d'aborder la réalité dans toute sa complexité, nous serions confrontés à une infinité d'attentes, donc de surplus. Tout calcul serait impossible. Pour cette raison, nous avons pris le parti de limiter la réalité à ces 28 attentes suffisamment représentatives pour permettre une évaluation significativement satisfaisante de la PGE.

### 2.3. L'évaluation contingente de la performance globale de la firme

La mesure de la PGE implique une évaluation monétaire de chacun des 28 surplus que nous avons retenus pour notre approche de la PGE. La théorie économique a développé différentes méthodes d'évaluation des préférences des agents lorsqu'il y a absence de marché. Ces méthodes consistent en l'internalisation des externalités (11) (cf. annexe 3).

Nous soulignons ici que les méthodes de préférences révélées, les méthodes indirectes et les méthodes tutélaires s'avèrent inadaptées à l'évaluation de la PGE. Ceci est principalement dû à leur très faible potentiel d'adaptation (12) et à leur opérationnalité limitée (13). Seule la méthode d'évaluation contingente (MEC) peut rendre compte des attentes des *stakeholders* ; sa capacité à intégrer les *valeurs de non-usage* (14), donc à permettre une mesure de la valeur économique totale, en fait un outil incontournable pour l'appréciation de la responsabilité sociale de la firme.

La méthode d'évaluation contingente est depuis une décennie la méthode la plus utilisée (15). Aux Etats-Unis, le calcul des dommages environnementaux utilisé par les cours de justice a recours à l'évaluation contingente ; ses résultats sont considérés comme pertinents (voir encadré 2).

#### 2.3.1. Eléments de définition de la méthode d'évaluation contingente

La MEC est une méthode de préférences exprimées (ou directes), fondée sur l'existence de marchés hypothétiques (expérimentaux). Elle apprécie directement la variation de bien-être en lui attribuant une valeur monétaire sans passer par l'observation de marchés existants. La MEC est « une méthode d'élicitation des préférences, lorsque le comportement des

(préservation de l'environnement naturel, etc.).

(10) Notre raisonnement s'érige uniquement à partir du Consentement à payer, CAP, car il est inexact de les agréger avec des Consentements à recevoir, CAR : les CAR sont systématiquement surestimés (Diamond et Haussman, 1993 ; Willinger et Ziegelmeyer, 2000) et jugés moins fiables que les CAP (O'Doherty, 1996). En outre, le CAP correspond à un investissement potentiel de la part des parties prenantes (placements financiers, temps de travail, subventions, etc.). Il est possible d'associer un investissement à chacune des 28 attentes identifiées. En revanche, le raisonnement symétrique impliqué par le CAR s'avère inopérant (cf. l'illustration de l'annexe 2).

(11) Les méthodes économiques d'évaluation des externalités sont au nombre de quatre : a) les méthodes de préférences révélées ; b) les méthodes indirectes (ou dose-effet) ; c) les méthodes tutélaires ; d) la méthode directe : l'évaluation contingente. Sur ces aspects, nous invitons le lecteur à se référer aux brillantes références suivantes : Willinger, Masson (1996) ; Willinger, Ziegelmeyer (2000).

(12) Capacité de la méthode à rendre compte de l'ensemble des 28 attentes et des 9 catégories de

individus ne peut être observé sur un marché. Elle permet par l'interrogation directe des individus – administration d'un questionnaire direct, jeu d'enchères ou référendum – de générer une estimation des mesures compensées de variation de bien-être » (16).

En l'appliquant à l'évaluation de la performance globale de la firme, la méthode d'évaluation contingente s'appuie sur les déclarations d'intention des parties prenantes, placées dans des situations hypothétiques (ou contingentes), pour déterminer leur consentement maximal à payer afin que l'entreprise réponde à leurs attentes (17). Nous examinons ci-après dans quelle mesure ce CAP peut s'apparenter au surplus du *stakeholder*.

Encadré 2

**Le développement de la méthode d'évaluation contingente**

A défaut d'être en mesure d'observer des comportements effectifs sur des marchés, la méthode d'évaluation contingente procède par interrogation directe des individus. A la différence des méthodes indirectes, la méthode d'évaluation contingente conduit les individus à déclarer des intentions de paiement quant à une modification de la quantité (ou de la qualité) d'un bien environnemental particulier. On doit à Davis (1963) la première étude fondée sur des techniques d'enquête comme instrument de révélation des préférences. Cette étude porte sur l'évaluation de la valeur récréative des forêts du Maine. Il s'agissait, par le biais de questionnaires individuels, de faire enchérir des individus sur des droits d'entrée. Une fois l'enquête réalisée, l'auteur estime une équation permettant de prévoir, sur la base des caractéristiques socio-économiques des individus enquêtés, le montant d'équilibre auquel l'individu s'exclut volontairement de l'usage du site.

**Un développement favorisé par la prise en compte de l'environnement par les pouvoirs publics**.

Bien qu'élaborée par les économistes au début des années 60, la méthode d'évaluation contingente ne connaît un véritable démarrage qu'à partir des années 80. Rainelli (1993) et Bonnieux (1998) montrent comment, aux Etats-Unis, le développement de la méthode est étroitement lié à la prise en compte de l'environnement par les pouvoirs publics. L'événement marquant est un décret présidentiel de 1980 (*Executive Order 12291*) « qui rend obligatoire les études d'impact pour toute législation d'une certaine importance ayant trait à l'environnement » (Bonnieux, 1998, p. 48). Un autre fait notable est le Compréhensive Environmental Response, Compensation and Liability Act (CERCLA) de décembre 1980 qui prévoit des fonds de financement pour la remise en état de sites pollués par des substances

*stakeholders*, de la valeur économique totale (et notamment des valeurs de non-usage).

(13) L'opérationnalité de la méthode se mesure à travers ces critères suivants : a) solidité de la méthode (éprouvée via les études empiriques menées) ; b) pertinence des résultats produits ; c) précision et imputabilité des résultats à une entreprise particulière ; d) facilité de mise en œuvre de la méthode.
Voir les travaux de Vermesch (1996) ; Bonnieux (1998).

(14) Bonnieux, Vermesch (1993) ; Bontems, Rotillon (1998).

(15) Touaty, Gié (2004).

(16) Desaigues, Point (1993).

(17) On décrit aux agents interrogés un marché contingent dans lequel on leur fait faire un choix. C'est-à-dire qu'on décrit à travers un scénario, par exemple sur la base d'une politique visant à l'amélioration d'un actif environnemental, et on demande ensuite dans le questionnaire quel est le consentement à payer de la personne enquêtée pour cette amélioration ainsi qu'un certain nombre d'autres questions sur lesquelles nous reviendrons plus tard. Cet exercice de choix exige donc la résolution par l'agent de deux problèmes : 1) un problème de formulation de la valeur (choix sous contrainte budgétaire) et 2) un problème de

dangereuses, les responsables étant tenus d'indemniser les autorités de tutelle pour la dépollution. Portnay (1994) souligne deux événements marquants qui ont suivi le CERCLA et, selon lui, favorisé le développement de la méthode d'évaluation contingente. Le premier est la réécriture, dirigée par la Cour fédérale en 1989 (Etat de l'Ohio), des arrêtés relatifs à l'évaluation des dommages environnementaux, donnant aux valeurs de non-usage un poids égal à celui des valeurs d'usage. Ce fait a naturellement placé la méthode d'évaluation contingente dans des conditions favorables à son essor. C'est au cours de l'année 1989 qu'est publié l'ouvrage de référence sur le sujet : Mitchell et Carson (1989). Le second événement est celui du *Oil Pollution Act* de 1990, légiféré suite à la marée noire de *l'Exxon Valdez* dans la baie de *Prince William Sound* en Alaska. Cette loi a conduit le ministère du Commerce américain, sous l'égide du *National Oceanic and Atmospheric Administration* (NOAA), à écrire ses propres recommandations quant à l'évaluation des dommages environnementaux. Ces recommandations sont retranscrites dans la NOAA Panel (Arrow *et al.*, 1993), rapport d'un groupe d'experts, réunissant des économistes renommés dont plusieurs prix Nobel, qui avait pour vocation de statuer sur la validité de la méthode d'évaluation contingente et de définir un certain nombre de contraintes nécessaires à sa bonne mise en œuvre. Ce rapport, référence incontournable pour l'utilisateur de la méthode d'évaluation contingente, a été à l'origine de nombreuses recherches. La société *Exxon* a elle-même financé un colloque organisé à Washington, pendant du NOAA Panel, composé de non moins célèbres économistes. Ce colloque a donné lieu à la parution d'un ouvrage critique, édité par Hausman (1993). Bien que ces techniques d'évaluation aient déjà été diffusées dans certains pays européens tels que le Royaume-Uni et les pays scandinaves, la méthode ne connaît, en France, un écho favorable que plus tardivement (Bonnieux, 1998). Le ministère de l'Environnement français, à travers le financement de programmes de recherche, a récemment montré (1995) son intérêt pour une évaluation monétaire de la valeur des écosystèmes. C'est en particulier le cas du programme « Mesure des bénéfices attachés aux hydrosystèmes ».

révélation de cette valeur (opportunité et comportement stratégique).

### 2.3.2. Conditions d'application de la méthode d'évaluation contingente

L'évaluation contingente de la performance globale de la firme consiste à faire révéler, *ex ante*, par chaque partie prenante, la variation d'utilité qu'elle peut anticiper d'une modification de l'activité de l'entreprise étudiée. Elle se fonde sur une extension de la théorie du consommateur qui implique de poser les hypothèses suivantes :

– à l'identique de tout agent économique, chaque *stakeholder* possède un système de préférences propre qui lui permet d'arbitrer entre différents paniers de biens (i.e. courbes d'indifférences) ;

– il cherche à maximiser son utilité (i.e. atteindre la courbe d'indifférence la plus élevée sous contrainte de budget).

Nous étendons cette conception générale aux 28 différentes attentes préalablement identifiées (annexe 1), car elles participent toutes de la fonction d'utilité d'au moins une de nos 9 catégories de *stakeholders*.

Dans le modèle originel, nous avons un consommateur confronté à un choix parmi des biens marchands donc dotés d'un prix. Pour l'élargir à des biens environnementaux (qui échappent au système de prix), les théoriciens de la méthode d'évaluation contingente ont fait l'hypothèse que les individus peuvent faire des arbitrages entre des biens privés (ayant un prix) et des biens libres (non intégrés par le marché via un système de prix).

Cette hypothèse est essentielle, car elle nous permet d'étendre les concepts de demande et de valeur à l'ensemble des composantes de la performance globale de la firme. Nous la reprenons en considérant que les parties prenantes d'une entreprise donnée peuvent arbitrer entre les attentes mesurées par un système de prix (résultats financiers, rémunération, etc.) et celles qui y échappent (maîtrise des pollutions, conditions de travail, etc.).

Sur le plan théorique, cela nous permet de valider un lien direct entre l'investissement de la partie prenante et le retour qu'elle attend de la firme. (voir graphique de l'annexe 2) : aides de la collectivité en contrepartie de création d'emplois) (18).

Prenons l'exemple de l'évolution de la performance globale d'une firme qui résulterait d'un réaménagement des postes de travail améliorant les conditions de travail des salariés, qui passerait d'un niveau $Q_0$ à $Q_1$. L'augmentation de bien-être d'un salarié représentatif peut être déduite de sa fonction d'utilité. Pour un niveau de revenu fixe donné $Y_0$, avant le réaménagement, l'utilité $U_0$ du salarié est :

$$U_0 = U\ (Y_0,Q_0)$$

Après le réaménagement, on obtient une utilité $U_1$, plus élevée, qui correspond à :

$$U_1 = U\ (Y_0,Q_1)$$

Michell et Carson (1989) ont montré que le CAP pouvait être assimilé à la valeur d'un bien (19). Dès lors, via la théorie du bien-être, il est possible de déterminer le CAP maximal d'un *stakeholder* pour un accroissement donnée de la PGE :

$$U_0 = U\ (Y_0,Q_0) = U\ (Y_0 - CAP,Q_1)$$

Le CAP d'une partie prenante correspond à la diminution de revenu qui permet de conserver le niveau d'utilité initial, lorsque la PGE augmente

(18) Pour plus d'approfondissements sur ces aspects, nous invitons le lecteur à se référer aux travaux de Ghislain Geniaux et Stéphane Luchini, GREQAM (groupement de recherche en économie quantitative d'Aix-Marseille).

(19) « The value of a good is the most an agent is willing to give up in exchange for the good out of the resource it controls, or, in terms of another agent's resources, the least, the controlling agent is willing to accept in return for giving up the good », Mitchell et Carson (1989).

de $Q_0$ à $Q_1$. Dès lors, on peut extrapoler que le CAP ainsi déterminé correspond au surplus du *stakeholder,* tel que nous l'avons précédemment défini.

Les valeurs exprimées par les *stakeholders*, dans le cadre de la MEC, permettent donc de déterminer leurs surplus. Elles intègrent les valeurs d'usage et de non-usage, soit la valeur économique totale (Bontems et Rotillon, 1998). Par là, on obtient une évaluation monétaire de la PGE qui intègre le long terme.

## 3. Processus de mise en œuvre et limites de la méthode d'évaluation contingente

Comme il n'existe par définition pas de marché pour les biens et les services non marchands, la méthode d'évaluation contingente est basée sur la création d'un marché fictif. Elle procède par enquêtes auprès d'individus – échantillons représentatifs des différentes catégories de *stakeholders* – pour obtenir, à l'aide de questions appropriées, des informations sur les préférences de ces derniers, alors qu'ils sont placés dans une situation donnée et considèrent un bien ou service précis. Elle tente d'évaluer directement le consentement à payer pour une éventuelle amélioration de leur environnement (exemple : possibilité d'utiliser la forêt dans un but récréatif, augmentation de la protection contre les risques que présente la forêt).

### 3.1. Conditions et limites de la mise en œuvre de la méthode d'évaluation contingente

La mise en œuvre de la méthode d'évaluation contingente nécessite de définir :

***a. la population interrogée :*** elle constitue l'échantillon des populations de stakeholders concernées ;

***b. l'information fournie :*** elle doit permettre de cerner précisément et le plus parfaitement possible les limites et le contenu de l'actif naturel/bien ou service considéré et les caractéristiques de biens et services qu'il est susceptible d'engendrer (20) ;

***c. le questionnaire principal :*** il porte sur le consentement à payer des individus, mais il se peut qu'il soit déduit de questions moins directes portant sur le comportement des individus face à telle nouvelle situation. Ce comportement peut consister en un vote pour ou contre un service rendu à un certain prix ; finalement, les questions s'écartent de celles des sondages d'opinion par la nécessité d'une traduction des réponses en termes monétaires (21) ;

***d. les caractéristiques socio-économiques :*** elles permettent de déterminer le consentement à payer d'individus (échantillon de *stakeholder*) en fonction de leurs conditions de vie afin d'étendre ensuite les résultats de

(20) « En montagne, la forêt assure une protection contre les avalanches et les glissements de terrain. La forêt située en amont de votre habitation est dégradée et ne permet pas d'assumer cette fonction de protection, la commune envisage d'y effectuer des travaux chaque année afin de remédier à ce problème. En conséquence de quoi, les impôts locaux seront augmentés. »

(21) « Accepteriez-vous de payer x dirhams pour ce service ? » Dans l'affirmative, « jusqu'à quelle somme accepteriez-vous de payer pour ce service ? » Dans la négative, « à partir de quelle somme n'accepteriez-vous plus de payer pour ce service ? »

l'échantillon de population à l'ensemble de la population, voire à un transfert des informations vers un autre site dont la structure socio-économique de la population est différente ;

***e. le moyen d'interroger :*** il peut être la communication téléphonique, le courrier ou l'entretien direct ; l'analyse des résultats de l'enquête fait intervenir des techniques statistiques complexes et doit avoir été envisagée avant la rédaction du questionnaire.

Soulignons que la méthode d'évaluation contingente possède certaines limites. En effet, il y a lieu de faire une distinction entre les intentions déclarées des individus et leur comportement effectif. D'autre part, l'individu, représentatif d'une catégorie de *stakeholders* doit se mettre dans une situation complexe, hypothétique, et peut-être largement artificielle ; il n'est en général pas préparé à ce type de démarche.

Mitchell et Carson (1989) ont procédé à une analyse systématique des erreurs potentielles inhérentes à la MEC. Celles-ci, qualifiées de biais, peuvent fausser l'évaluation contingente de la performance globale de la firme. Transposés au cadre du *stakeholder model*, ces biais prennent principalement les formes suivantes :

– *biais stratégique :* les *stakeholders* de l'entreprise étant nombreux, ils ont individuellement intérêt à sous-estimer leur CAP (phénomène du « passager clandestin » ; ce biais peut être levé lors de l'administration du questionnaire (par exemple, en indiquant au *stakeholder* qu'il paiera un montant égal à la moyenne des réponses : sans connaître les réponses des autres, le résultat ne pourra être faussé) ;

– *biais d'ancrage :* le choix du mode de révélation de la valeur conditionne la réponse (le CAP obtenu sera fonction de l'enchère de départ ou des prix indiqués sur la carte de paiement, qui suggère un ordre de grandeur de réponses « raisonnables » à l'interviewé » ; de même le mode de paiement (taxe obligatoire, donation, etc.) a une incidence, ainsi que la manière dont est posée la question ;

– *biais d'inclusion :* pour certaines parties prenantes, le CAP est le même, quelle que soit leur proximité avec l'entreprise ; l'interviewé indique alors l'investissement maximal qu'il est prêt à consentir pour que son attente soit satisfaite (par exemple, le CAP pour les attentes en termes de respect du droit du travail ou de maîtrise des pollutions peu rester identique, que l'usine soit dans le voisinage immédiat ou dans un autre pays), ce biais peut être réduit en testant, au préalable, la présentation du scénario ;

– *biais hypothétique :* étant placés dans une situation fictive (contingente), les *stakeholders* peuvent manquer de références (inexpérience, sous-information) ; dès lors, leur CAP risque d'être arbitraire et incohérent avec des choix réels (*Bishop et Heberlein*, 1979), d'où la nécessité d'élaborer un scénario le plus plausible et réaliste possible.

La solidité d'une évaluation contingente de la performance globale de la firme dépend donc étroitement de la qualité du scénario et des modalités

de détermination des représentants des parties prenantes (22). Plus ces éléments seront maîtrisés, plus les risques de biais seront levés.

### 3.2. Mise en œuvre de la MEC dans le cadre d'une analyse coûts-avantages

L'évaluation de la performance globale de l'entreprise n'est pas une finalité. Son intérêt est de permettre une prise en compte de l'ensemble des attentes des parties prenantes dans les décisions et choix stratégiques opérés par les entreprises. Inscrite dans le cadre d'une analyse coûts-avantages, elle donne les moyens au décideur public et au manager responsable d'arbitrer entre les intérêts propres, et souvent contradictoires, des différentes parties prenantes. En effet, chaque décision représente un coût pour certains *stakeholders* et une recette pour d'autres. Il s'agit d'un transfert qui n'apparaît pas forcément dans le seul bilan financier de l'entreprise.

Schématiquement, il faut avoir identifié l'ensemble des impacts de la décision $D_1$ de l'entreprise sur toutes ses parties prenantes. Ensuite, il faut les évaluer monétairement pour pouvoir les agréger sous la forme du gain net (ou coût net) associé à cette décision. Ainsi, $D_1$ augmentera la PGE et correspondra aux attentes d'une gouvernance sociétalement responsable si la somme des bénéfices qu'elle procure est supérieure à la somme des coûts qu'elle engendre (Walliser, 1990), soit :

$$\sum_i (B_i - C_i) > 0$$

où $B_i$ est le bénéfice attendu de la décision $D_1$ par la partie prenante i, et $C_i$, son coût.

Soulignons par ailleurs que, généralement, les conséquences de la décision D de l'entreprise se répercutent sur des périodes longues. Il faut alors additionner les coûts et les bénéfices obtenus à des dates différentes. L'évaluation contingente de la PGE étant monétaire, il devient nécessaire de procéder à un calcul d'actualisation. C'est, par exemple, le cas lorsqu'est prise la décision d'investir dans le traitement de rejets polluants, décision dont les conséquences positives ne seront ressenties qu'après plusieurs années. Dès lors, si le taux d'actualisation est r', le calcul coût-avantage devient :

$$\sum_i (B_t - C_t)\ (1+r)^t > 0$$

## Conclusion

Pour les praticiens et compte tenu de la limite théorique de l'évaluation monétaire des externalités, la méthode d'évaluation contingente, comparativement aux systèmes de notation, apparaît comme une alternative d'évaluation monétaire des externalités susceptible de mieux rendre compte de l'ensemble des dimensions de la responsabilité sociale de la firme.

(22) Desaigues, Point (1993). Les auteurs précisent dans leur ouvrage : « L'évaluation contingente ne permet pas de produire exactement les mêmes valeurs que celles que fournit le marché. La question fondamentale est donc de savoir s'il existe des biais systématiques imputables à la méthode. Bien qu'il n'existe pas de corpus théorique permettant d'évaluer la validité de la méthode, les progrès dans l'élaboration des questionnaires, les procédures de test et d'expériences comparées entre évaluation hypothétique et vente réelle sur les mêmes actifs, ou encore les méta-analyses permettent aujourd'hui d'éviter un bon nombre de biais et de confirmer la robustesse de la méthode d'évaluation contingente lorsqu'elle est correctement mise en œuvre… »

Correctement administrée, cette méthode permet une appréciation de la performance globale de la firme triplement intéressante par rapport aux systèmes classique de notation sociale et sociétale :

– elle permet une estimation de la performance sociétale relativement *objective* car indépendante des déclarations et allégations des représentants et dirigeants de la firme évaluée ;

– le résultat étant une valeur monétaire, il n'a pas à être analysé comparativement à d'autres ;

– la méthodologie est transparente, et les risques de biais peuvent être valablement étudiés et chiffrés.

De plus, inscrite dans le cadre d'une analyse coûts-avantages, l'évaluation contingente de la performance globale de la firme permet de justifier et de valider les orientations et choix stratégiques des pouvoirs publics au regard d'une gouvernance *sociétalement responsable*, donc attentive à la prise en compte des attentes de l'ensemble des parties prenantes.

Il n'en demeure pas moins vrai que l'extension de l'analyse économique standard de l'univers marchand à des situations où il n'existe pas d'échanges marchands préalables soulève des difficultés certaines :

**a.** le postulat selon lequel un individu confronté à une transaction hypothétique agirait (strictement) tel un consommateur face à un bien marchand n'est peut être pas soutenable. Cela constitue pourtant la condition *sine qua non* pour que les consentements à payer soient interprétés comme des variations compensatrices desquelles découle, après agrégation, la décision publique.

Mais si ce postulat est rejeté, quel est le statut des valeurs obtenues ?

En faveur de la méthode d'évaluation contingente, on dira que, procédant à une enquête sur des avis des individus, elle est conforme à des exigences démocratiques. Mais alors, ne serait-ce pas la dualité de l'individu vu comme un consommateur-citoyen qui est en cause ?

**b.** La seconde difficulté évoquée est que, de manière générale, l'analyse économique repose sur une axiomatique des actions. C'est sur la base de comportements observés que l'on infère ce que peuvent être les préférences des agents. Or, il existe des situations où l'observation des comportements est difficile, voire impossible.

Il existe, en effet, des situations où des intentions peuvent être révélées, donc observées, par des actions. Le cas des marchés financiers en est une parfaite illustration. Sur ces marchés, le carnet d'ordres recense les offres et demandes des titres sans qu'il n'y ait d'échange effectif dans un premier temps.

Devant l'incapacité d'identifier dans toutes les situations des usages, ou des pratiques, les utilisateurs de la méthode d'évaluation contingente mobilisent un outil spécifique : l'enquête. L'économiste n'est alors plus confronté à des actions mais à des discours.

En effet, pour cette méthode, l'enquête (et donc le discours des individus) est érigée comme base de la décision publique. Ceci conduit à donner, de

fait, à l'analyse des discours une place prépondérante, qui est plutôt l'apanage d'autres disciplines des sciences sociales, comme la sociologie ou la psychologie sociale. Qu'en est-il alors de la question de l'utilisation d'enquêtes pour aider la décision publique ?

Il ne fait aucun doute que l'utilisation des enquêtes constitue un instrument d'investigation utile dès lors qu'il s'agit d'apprécier certains facteurs explicatifs à l'origine de décisions économiques, qu'elles concernent des biens publics, mais également des biens privés. On sait bien, le plus souvent, que la seule observation de comportements effectifs ne permet pas d'identifier les motivations ayant conduit des individus à faire un choix plutôt qu'un autre. L'interrogation directe des individus peut donc constituer un domaine d'investigation privilégié dans le cas où il s'agit de bâtir des modèles explicatifs des décisions économiques.

Dans la pratique, nous soutenons qu'il est essentiel de prendre conscience des limites d'utilisation des enquêtes pour construire des décisions publiques.

Notre démarche de mobilisation des outils d'évaluation économique des externalités pour l'appréciation de la responsabilité sociale de la firme s'inscrit volontairement dans une perspective empirique dont on suppose qu'elle pourra fournir des avancées théoriques significatives par les questionnements que son application suscite, tant dans l'analyse des comportements économiques que dans le statut des montants révélés hors marché.

A l'évidence, l'usage d'enquêtes dans le cadre de la décision publique reste un programme de recherche à part entière.

## Références bibliographiques


AFNOR (2004), « Entreprise responsable et management : vers un développement durable ». Recueil, *Normes et réglementations*, AFNOR.

Arrow K., Solow R., Portney P.R., Leamer E.E., Radner, R. Et Schuman, H. (1993), « Report of the NOAA Panel on Contingent Valuation », *Technical Report*, n° 58, january, p. 1601-1614.

Bishop R.C., Heberlein T.A. (1979), « Mesuring values of extramarket goods : are indirect measures biased ? », *American Journal of Agricultural Economics*, n° 61, p. 926-930.

Boidin B. (2003), « Développement durable et économie de développement » CLERSE, Université de Lille 1.

Bonnieux F., Vermesch D. (1993), « Bénéfices et coûts de la protection de l'eau : application de l'approche contingente à la pêche sportive ». *Revue d'économie politique*, n° 103, p, 134-152.

Bonnieux F. (1998), « Evaluation économique des externalités de l'agriculture : portée et validité des méthodes pour la décision publique ». Note pour le directeur du cabinet du ministre de l'Agriculture et de la Pêche, INRA-ESR, Rennes, décembre.

Bontems P., Rotillon G., (1998), *Economie de l'environnement*, Coll. "Repères", La Découverte et Syros, Paris.

Boyer R. (2005), « Un programme de recherche pour l'économie institutionnaliste » *in Problèmes économiques,* n° 2, 868, février.

Bourg D. Et Schlegel L. (2001), *Parer aux risques de demain*, Editions du Seuil, Paris.

Brock William A. et Taylor S., (2004) « Economic growth and environment : a Review of Theory and Empirics », NBER *Working Paper* n° 10854, oct.

Brown Lester (2003), *Eco-économie. Une autre croissance est possible, écologique et durable*, Editions du Seuil, Paris.

Brunel S. (2004), *le Développement durable*, PUF, Coll. "Que sais-je", Paris.

Bureau D., Daveu M.C. et Gastaldo Sylviane (2002), *Gouvernance mondiale et environnement*, Rapport du CAE, n° 37, La Documentation française.

Capron M. et Quarel-Lanoiselee F. (2004), *Mythes et réalités de l'entreprise responsable*, Paris, La Découverte, Coll. "Entreprises et Société", Paris.

Commons J.R. (1934), « Institutional Economics. Its Place » *in Political Economy*, Macmillan, réédition Transaction Publishers, (1990).

Coase R.H. (1992), « The Institutionnal Structure of Production » *American Economic Review*, 82 (4).

Commission des communautés européennes, (2001), *Promouvoir un cadre européen pour la responsabilité sociale des entreprises*, Livre vert, 18-07-2001.

Desaigues B., Point P. (1993), *Economie du patrimoine naturel : la valorisation des bénéfices de protection de l'environnement*, Economica, Paris.

Drucker Peter F. (1993), « Au-delà du capitalisme », Dunod, Paris.

Gerard J.L. (2004), « Derrière indices et critères, quelles priorités ? », *Economie et Humanisme*, n° 370, oct.

Hart O.D. (1990), « Is Bounded Rationality an Important Element of a Theory of Institutions ? », *Journal of Institutional and Theoritical Economics*, 146, p. 696-702.

Igalens J. et Gond J.-P. (2003), « La mesure de la performance sociale de l'entreprise : une analyse critique et empirique des données ARSE », *Revue de gestion des ressources humaines*, n° 50, octobre-novembre-décembre, p. 111-129.

Jensen M., Meckling W. H. (1976), « Theory of the Firm : Managerial Behavior Agency Costs and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, n° 4, p. 305–360.

Jenson M. (2001), « Value Maximisation, Stakeholder theory, and the corporate objective function », *European Financial Management*, vol. 7, n° 3, p. 297-317.

Jhonson Isabelle (1997), *la Gouvernance : vers une redéfinition du concept*, Agence canadienne de développement international, Ottawa, Mars.

North D.C. (1990), *Institutions, Institutionnal Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.

Poppo L., Zender T. (1998), « Testing Alternative Theories of The Firm : Transaction Cost, Knowledge Based and Measurement Explanations for Make-or-buy Decisions in Information Services », *Strategic Management Journal*, 19- 853-77.

Quairel F. (2003), « Représentations de la performance et notation sociétale : de l'objet au signe. La responsabilité globale de l'entreprise, un nouveau modèle de régulation ? », Colloque interdisciplinaire, Audencia, Nantes, Ecole de management, 16-17 octobre.

Segal J.-P. (2003), « Pluralité des lectures politiques de la responsabilité sociale de l'entreprise en Europe », Colloque interdisciplinaire Audencia Nantes, Ecole de management, 16-17 octobre.

Serieyx H. (2003), « L'entreprise apprenante, concilier l'inconciliable », *L'Expansion Management Revue*, décembre, p. 74.

Smith H.J. (2003), « The Shareholders *vs* Stakeholders Debate » *MIT Sloan Management Review*, vol. 44, n° 4, p. 85-90, Summer.

Touaty M., Gié G. (2004), « Synthèse des travaux français relatifs à l'évaluation des dommages », 10e Colloque de comptabilité nationale, ACN, Paris, 21-23 janvier.

Vermesch D. (1996), « Externalités et politique agricole commune : une approche coasienne », *Cahiers d'économie et sociologie rurales*, n° 38.

Walliser Bernard (1990), *le Calcul économique*, La Découverte, Coll. "Repères", Paris.

Williamson O. (1985), *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press.

Williamson O.E. (1999), « Public and Private Bureaucracies : A Transaction Cost Economics Perspectives », *Journal of Law, Economics and Organization*, 15 (1), 306-342.

Willinger M., Masson S. (1996), « Evaluation des coûts de la pollution atmosphérique sur la santé en Ile-de-France », Rapport ADEME.

Willinger M., Ziegelmeyer A. (2000), « Contributions volontaires à l'offre d'un bien public et effet du contexte : les apports de la littérature expérimentale », *in* F. Bonnieux éd., *Méthode d'évaluation contingente et décision publique* (Rapport final, Contrat A 848), 10 septembre.

*Annexe 1*

## Les principaux *stakeholders* et leurs attentes

| **Principales catégories de *stakeholder*** | **Principaux types d'attente** |
|---|---|
| ***Directs/internes*** | |
| Investisseurs (actionnaires, banques, assurance, propriétaires, etc.) | Résultats financiers |
| | Transparence/information/accountability |
| | Maîtrise des risques |
| Employées et syndicats | Rémunération |
| | Equité sociale |
| | Conditions de travail |
| | Respect du droit du travail |
| | Formation |
| | Pérennité de la firme |
| Clients (consommateurs et distributeurs) | Prix |
| | Qualité |
| | Ethique |
| Fournisseurs et sous-traitants | Rémunération équitable |
| | Partenariat gagnant-gagnant long terme |
| | Déontologie des attentes |
| ***Indirects/extérieurs*** | |
| Pouvoirs publics (Etat, gouvernement, autorités régulatrices, justice, etc.) | Respect de la législation |
| | Contribution à la richesse nationale et locale |
| Résidents et communautés/collectivités locales | Création d'emplois |
| | Contribution au développement économique local |
| | Réduction des pollutions/maîtrise des risques environnementaux |
| | Pérennité de la firme |
| Concurrents | Respect du droit de la concurrence |
| | Ethique |
| Médias, analystes, etc. | Transparence/information/accountability |
| ONG et associations (protection de l'environnement, des droits de l'homme, défense des consommateurs, etc.) | Transparence/information/accountability |
| | Réduction des pollutions/maîtrise des risques environnementaux |
| | Respect de la législation |
| | Conditions de travail, droits de l'homme (sous-traitants inclus) |

*Annexe 2*

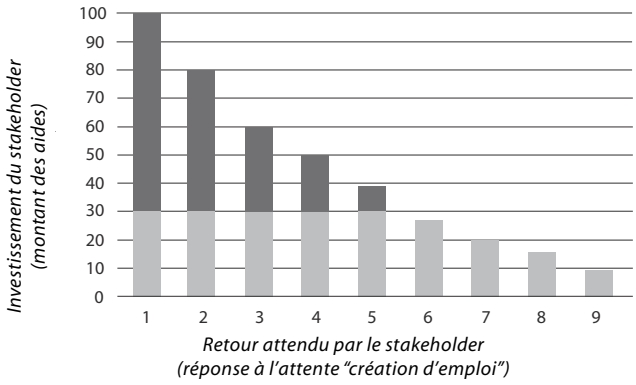
## Les principaux *stakeholders* et leurs attentes
## Le calcul économique du surplus du *stakeholder*

Soit une situation initiale « 1 » correspondant à un niveau de pollution élevé. Dans la situation finale « 2 », le niveau de pollution est sensiblement réduit. Le consentement à payer, CAP, se définit comme la somme maximale qu'un individu est prêt à payer pour atteindre la situation « 2 ». A l'inverse, le « consentement à recevoir », CAR, est la somme minimale que l'individu serait prêt à recevoir pour rester dans la situation « 1 » (donc à accepter un niveau plus élevé de pollution). Notre raisonnement est construit uniquement à partir du CAP.

A chacune des attentes des *stakeholders* correspond un surplus. Prenons l'exemple de l'attente « création d'emplois » de la partie prenante « collectivité locale » (voir tableau annexe 1). Supposons cette dernière prête à accorder des aides (subventions, terrain ou locaux, etc.) à une entreprise susceptible de créer des emplois. Les aides seront l'investissement du *stakeholder* « collectivité locale » et les emplois, « le retour » attendu de la part de l'entreprise.

Considérons (voir figure ci-dessous) que la collectivité est prête à investir 100 pour un emploi créé, 80 pour un second, 60 pour un troisième… moins de 10 pour la création du dixième. Si une aide de 30 suffit à l'entreprise pour créer un emploi, la collectivité locale en subventionnera jusqu'à 5. Comme elle était prête à subventionner jusqu'à 100 le premier emploi – qui ne lui a coûté que 30 – elle en tire un avantage de 70 (zone grisée). Cet avantage est de 50 pour le 2e, de 30 pour le 3e, de 20 pour le 4e et de 7 pour le 5e. Ainsi, l'avantage total, qui constitue le surplus du *stakeholder* « collectivité locale » sera de 70 + 50 + 30 + 20 + 7 = 177. Ces 177, que la collectivité n'a pas eu à investir, contribuent de manière positive à la performance globale de la firme.

**Calcul du surplus du *stakeholder***



A l'inverse, si, par exemple, on considère l'attente de la collectivité en termes de réduction des pollutions et que l'entreprise ne fait pas l'effort pour maîtriser ses émissions polluantes, le surplus de la collectivité serait diminué. Le résultat s'inscrirait alors en négatif dans la performance globale de l'entreprise. De manière générale, les externalités positives générées par l'activité de l'entreprise contribuent à accroître sa performance globale, alors que les externalités négatives qu'elle suscite la diminuent d'autant.

Par ailleurs, le retour attendu d'un investissement est, souvent, parfaitement divisible (rendement financier, réduction des polluants, etc.).

*Annexe 3*

## Les quatre grandes catégories de méthodes économiques d'évaluation des externalités

Si l'on reprend la formulation de Maurice Allais, la valeur sociale d'un objet est mesurée par son prix. Cette valeur dérive essentiellement du phénomène collectif de l'échange, et elle ne saurait exister en dehors de lui. L'ensemble des prix constitue en fait « l'échelle des valeurs sociales » qui caractérise toute économie de marché. Le marché transmet, par l'intermédiaire des prix, des signaux quant à la rareté des ressources et alloue ces ressources aux utilisations où elles sont les plus précieuses. Or, dans le cas des biens environnementaux, il n'existe pas de marché, donc pas de système de prix. Pourtant, l'inexistence d'un système de prix ne signifie pas pour autant que les actifs environnementaux n'aient pas de valeur.

Dans le cadre de *l'analyse utilitariste*, les valeurs attribuées aux actifs environnementaux sont construites sur la base des préférences des agents. Cependant, ce choix suppose qu'on exclue de fait la possibilité d'existence d'une valeur intrinsèque, i.e. une valeur construite selon un principe biocentré donc indépendante de toute évaluation par les hommes. L'approche économique s'inscrit donc dans un courant de pensée anthropocentré où l'évaluation des actifs environnementaux se fonde sur les bénéfices ou les dommages affectant le bien-être des individus.

La théorie économique a développé différentes méthodes d'évaluation lorsqu'il y a absence de marché.

### Les méthodes de préférences révélées

Elles se basent sur l'utilisation des données monétaires fournies par l'observation de marchés déjà organisés (dits marchés de substitution). Les principales sont la méthode des dépenses de protection, la méthode des coûts de déplacement et la méthode des prix hédonistes. Ces méthodes s'adaptent difficilement aux enjeux de la responsabilité sociale de la firme car, si elles intègrent bien les attentes relevant de la dimension environnementale, elles s'avèrent incapables de prendre en compte celles associées aux dimensions sociales et économiques. En outre, elles n'intègrent pas les valeurs de non-usage. Elles ne permettent donc pas de mesurer la valeur économique totale. De plus, leur opérationnalité est souvent limitée :

• La méthode des dépenses de protection permettrait une évaluation de la performance globale de l'entreprise en mesurant les dépenses que font les différentes parties prenantes pour se protéger des externalités négatives générées par la firme considérée. Elle présente l'avantage d'être relativement simple à mettre en œuvre. En revanche, elle n'évalue que le bénéfice minimal induit par un accroissement de la responsabilité de l'entreprise (Desaigues et Point, 1993).

• La méthode des prix hédonistes repose sur l'hypothèse selon laquelle le prix d'un bien est lié à ces caractéristiques (Brookshire et al., 1981). Il s'agirait donc de comparer la valeur des biens affectés par l'activité de la firme à celle des autres. Le problème est qu'il est difficile d'isoler l'incidence spécifique d'une firme donnée sur la valeur du bien.

• La méthode des coûts de déplacement permettrait une évaluation de la performance globale de la firme en mesurant toutes les dépenses que les parties prenantes réalisent pour échapper aux externalités négatives d'une firme ou, à l'inverse, bénéficier des aménités issues de la firme sociétalement responsable. La difficulté est de s'assurer de la corrélation entre les coûts engagés et les externalités générées par une firme donnée. En outre, cette méthode est généralement cantonnée aux activités de loisir (Bontemps et Rotillon, 1998).

### Les méthodes indirectes

Les méthodes indirectes (ou dose-effet) se déroulent en deux temps : d'abord, elles établissent un lien quantitatif de causalité entre l'évolution des pratiques de la firme et son incidence sur ses différentes parties prenantes ; ensuite, elles associent une valeur monétaire au lien de causalité mis en évidence ; ces méthodes présentent l'inconvénient de ne pas intégrer les valeurs de non-usage, donc de ne pouvoir mesurer la valeur économique totale. En outre, chacune présente des limites qui lui sont propres :

• La fonction de dommage consisterait, tout d'abord, à étudier les relations physiques entre l'activité de la firme et ses effets sur les attentes des parties prenantes. La valeur économique de ces impacts serait ensuite évaluée en estimant la valeur marchande de ces attentes. Les dimensions sociale et environnementale peuvent être appréhendées par des indicateurs sanitaires (Willinger et Masson, 1996) et la dimension économique par une estimation des conséquences sur les résultats financiers des différentes activités professionnelles impactées par la firme (Baret, 2000). Moyennant l'élaboration de liens de causalité complexes et indirects, il est possible d'intégrer l'ensemble des attentes. Si la méthode reste relativement solide, les résultats produits risquent d'être incomplets. (Par exemple, en cas de risques sanitaires, ne seront comptabilisés que les résidents locaux ayant eu recours aux services de santé (médecin, hôpitaux) ; ceux dont la santé a été impactée, mais qui n'ont pas fait appel aux professionnels reconnus, seront ignorés.) Mais la difficulté majeure est la lourdeur de sa mise en œuvre qui implique d'agréger, pour monétariser chaque surplus, plusieurs liens de causalité.

• La méthode des coûts de remplacement peut paraître simple à mettre en œuvre et relativement solide. En revanche, elle ne peut appréhender que des attentes qui ont été impactées de manière irréversible par la firme (Touaty et Gié, 2004). Elle est donc inadaptée pour intégrer l'ensemble des attentes.

• La méthode du capital humain est centrée uniquement sur les pertes de productivité issues des pertes en vies humaines ou des jours d'incapacité de travail (Willinger et Masson, 1996). Elle est significativement restrictive pour s'adapter à la multiplicité des attentes des *stakeholders*.

### Les méthodes tutélaires

Les méthodes tutélaires fondent le processus d'internalisation sur les coûts sociaux déterminés par l'Etat, sur les indemnités compensatrices fixées par la loi, sur les coûts implicites liés au respect des normes ou encore sur les dépenses effectivement consenties par les pouvoirs publics pour protéger ou restaurer les conséquences de l'activité de l'entreprise. Ces méthodes répondent donc uniquement aux externalités négatives et ne peuvent prendre en compte les valeurs de non-usage. En outre, l'opérationnalité de ces méthodes peu utilisées reste limitée.

### La méthode directe : l'évaluation contingente

Cette méthode a fait l'objet de développements dans notre présente communication.

# Le modèle marocain de gouvernance de l'eau potable

## L'Initiative nationale pour le développement humain (INDH) dans la construction progressive du marché de l'eau

**Claude de Miras**
(cldemiras@yahoo.fr)
IRD / Université de Provence

**Julien Le Tellier**
(jltgeo@yahoo.fr)
Centre Jacques Berque, Rabat

**Aahd Benmansour**
(aben08@yahoo.fr)
Laboratoire Economie des Institutions et Développement (LEID) / Université Mohammed V-Agdal, Rabat

Depuis bientôt une décennie, la gouvernance de l'eau potable au Maroc laisse voir des initiatives et des évolutions originales. Ces dernières constituent un véritable modèle au sens où il est spécifique, continu et graduel, mais aussi où il montre une capitalisation endogène des choix et des expériences successives. Ni produit directement dérivé des mots d'ordre internationaux, ni dispositif figé et inefficient, la distribution de l'eau potable dans les villes marocaines allie créativité institutionnelle et efficacité technique. Pour les urbains solvables, elle a très généralement amélioré la qualité des services fournis (en particulier pour l'eau et l'électricité). Et pour les urbains défavorisés, elle a peu à peu circonscrit des voies et des moyens spécifiques dont la portée devra néanmoins être appréciée. Le contexte d'urbanisation massive et rapide, la persistance d'une pauvreté rurale et urbaine, les risques de débordements idéologiques radicaux et les prochaines échéances électorales sont autant de facteurs qui vont expliquer la capacité d'adaptation et d'anticipation de ce modèle marocain réactif de la gestion de l'eau potable urbaine.

Le contexte marocain présente trois phases distinctes en matière d'accès à l'eau urbaine, ou plutôt deux phases successives et une troisième actuelle émergente :

– La première phase – citée ici pour mémoire – couvre la période de 1956 (indépendance du Maroc) à 1997 (signature du contrat de concession entre la Communauté urbaine de Casablanca et la Lyonnaise des eaux de Casablanca/Lydec). Au cours de cette première étape, les régies municipales avaient le monopole de la distribution de l'eau dans les communes urbaines.

– A partir de 1997, deux opérateurs privés étrangers (la Lyonnaise avec Suez-Ondéo et la Compagnie générale des eaux avec Véolia Water)

interviennent dans les plus grandes agglomérations littorales à travers des contrats de gestion déléguée de longue durée (Casablanca en 1997 avec la Lydec, Rabat en 1998 avec la Redal reprise en 2002 par Véolia, Tanger et Tétouan en 2002 avec Amendis). Cette seconde phase sera celle d'une tentative de marchandisation intégrale de l'eau potable en ville, sans doute fondée sur le postulat discutable, véhiculé autant par la Banque mondiale que par les opérateurs internationaux, qui a supposé la préexistence d'un marché urbain de l'eau.

– Avec l'entrée dans le nouveau millénaire, une troisième étape, émergente, composite et très créative, invente des formes de partenariat public-privé élargies abordant de façon hétérodoxe la régulation des contrats et expérimentant des moyens innovants pour un accès à l'eau généralisé à l'ensemble de la population. Cette étape actuelle est à la croisée des Objectifs du Millénaire, des réflexions du Panel sur le financement de l'Eau (Camdessus, 2003) et d'une réflexion spécifique marocaine dont l'Initiative nationale pour le développement humain (INDH) et son contenu foisonnant sont l'illustration.

Bien entendu, ce phasage est schématique car, au final, dans sa globalité, le modèle marocain de distribution de l'eau potable est autant la superposition de ces phases que leur succession.

Les formes de gestion publique post-indépendance (régies municipales) ont mis l'accent sur la soutenabilité sociale de la gestion de l'eau. La mise à disposition par la puissance publique de points d'eau collectifs libres et gratuits d'accès (bornes-fontaines) illustre ce modèle de gestion publique. Les fonctions sociales des régies passaient avant l'efficacité économique : les factures mal recouvrées ainsi qu'un personnel pléthorique (embauches à caractère social) entraînaient des pertes financières qui remettaient en cause la soutenabilité économique de ces établissements publics et, plus généralement, la durabilité des dispositifs urbains de distribution d'eau potable.

Malgré le déploiement de la logique marchande introduite par les partenariats public-privé (PPP), le modèle marocain de régulation sociale n'a pas totalement cédé devant les exigences de profitabilité – au demeurant parfaitement légitimes – des nouveaux opérateurs (reprise du personnel des régies par les entreprises concessionnaires, tarifs maintenus à un niveau socialement acceptable par les opérateurs délégataires, arbitrage de la Direction des régies et services concédés du ministère de l'Intérieur dans les relations entre entités délégantes et délégataires).

## 1. La marchandisation de l'eau potable urbaine au Maroc

En vertu des principes du consensus de Washington et de la Banque mondiale, le Maroc a adopté le modèle de gestion déléguée à la française de la distribution de l'eau. C'est aujourd'hui le quart de la population marocaine qui est concerné par la gestion déléguée de l'eau (plus de 3 millions

d'habitants à Casablanca, 2 millions à Rabat-Salé et 1,2 million à Tanger-Tétouan).

Ces métropoles représentent la moitié des volumes d'eau potable distribués dans les grandes villes marocaines. Les opérateurs privés Lydec, Redal et Amendis représentent 38 % des abonnements à l'eau potable en 2003, contre 34 % pour les treize régies (inter)communales et 28 % pour l'Office national de l'eau potable (ONEP, établissement public producteur et distributeur d'eau potable).

La gestion déléguée de l'eau est orientée vers un objectif de soutenabilité économique : réduction des pertes en volumes d'eau et amélioration des rendements des réseaux d'adduction, mesure des consommations réelles, facturation et recouvrement effectifs, recouvrement en vertu des principes « l'eau paie l'eau » et « consommateur-payeur » (vérité des prix, recouvrement des coûts, introduction de la taxe d'assainissement).

Sans faire ici un bilan de la gestion déléguée au Maroc (en particulier sur la question controversée de l'évolution et de la régulation des contrats ou à propos des retards en matière d'assainissement), on peut observer qu'elle a apporté, pour la population solvable, de réelles améliorations dans la distribution et les prestations offertes. Cependant, la question de l'accès général aux services « eau et assainissement » est restée en suspens. Les bailleurs et les opérateurs n'ont pu que constater les limites du consentement à payer face au mur de l'insolvabilité qui exclut les ménages pauvres des services urbains.

Le dispositif spécifique des « opérations de branchements sociaux » (OBS) était justement destiné à permettre aux ménages démunis de franchir au moyen de facilités de paiement, cette barrière financière. Mais ces OBS n'ont nulle part atteint leurs objectifs quantitatifs. Malgré une révision des normes techniques (revues à la baisse) et une localisation optimisée de ces nouveaux branchements (à proximité des branches du réseau existant pour diminuer les charges d'infrastructure), les coûts de raccordement sont restés très largement supérieurs à la capacité de paiement de ces populations urbaines défavorisées. Les formes d'ingénierie sociale (consentement à payer) n'ont pas suffi à faire émerger et triompher un marché urbain de l'eau, incapable par nature d'incorporer significativement et durablement ces ménages insolvables.

Dans le contexte de la gestion déléguée, les entreprises concessionnaires se trouvent impliquées dans les actions de restructuration de l'habitat non réglementaire, d'équipement infrastructurel des quartiers précaires et d'aménagement des lotissements. Ces nouvelles prérogatives des délégataires ne font pas l'objet de financements publics ; ces interventions dans l'aménagement urbain conduisent les opérateurs délégataires à solliciter la participation des usagers au recouvrement des coûts à travers la mobilisation sociale et le tissu associatif local. Par cette extension des responsabilités territoriales, les opérateurs privés assument aujourd'hui une partie des

prérogatives de l'Etat et des collectivités locales, en plus de celles, sectorielles, des régies. Les opérateurs tendent ainsi à devenir une sorte d'assemblier de la gestion et du développement urbain en se trouvant impliqués dans un vaste processus de « délégation de pouvoir public  local » (De Miras, 2005).

En partenariat avec les communes et les régies, les établissements publics relevant du ministère de l'Habitat bénéficient du soutien de l'Etat pour réaliser les réseaux primaires d'adduction d'eau potable, tandis que les régies disposent de financements de bailleurs internationaux pour l'équipement des quartiers. Mais les entreprises délégataires doivent assumer l'ensemble des travaux dont elles répercutent la charge sur les clients à travers la facturation des services. Si, dans les zones déjà équipées, le prix d'un branchement domiciliaire à l'eau potable et à l'assainissement liquide reste accessible, il en est autrement dans les quartiers sous-équipés et éloignés des réseaux : le montant à débourser pour un raccordement individuel peut atteindre par exemple 1 700 euros à Tanger, un coût difficilement supportable par les ménages pauvres puisqu'il représente environ dix mois de salaire de base (SMIC).

A Tanger et Tétouan (1), le prix d'un branchement domiciliaire à l'eau potable et à l'assainissement double entre 2001 (avant la gestion déléguée) et 2002 (après la gestion déléguée) ; une augmentation qui s'explique en grande partie par la facturation de l'assainissement liquide et par la politique de vérité des prix. Bien que promue à travers l'institution d'un fonds de travaux, la péréquation (entre territoires et entre couches sociales) est en réalité fort limitée.

Les branchements sociaux présentent plusieurs difficultés pour les délégataires : les prix des factures et des branchements restent trop élevés pour les ménages pauvres malgré les facilités de paiement, la péréquation (entre abonnés ou zones) paraît incompatible avec le principe des *travaux remboursables* : le ménage *branché* est le ménage *payeur*. Les OBS constituent pourtant un engagement important du délégataire particulièrement à Tanger-Tétouan où les contrats stipulent que la moitié des raccordements à réaliser doivent l'être en branchement social. Pour tenter de se mettre en conformité avec les objectifs contractuels, l'opérateur dispose de plusieurs méthodes :

– procéder à la densification plutôt qu'à l'extension : il s'agit de raccorder au réseau les ménages qui ne disposent pas de branchement individuel mais qui habitent dans un quartier déjà équipé ;

– procéder au raccordement des quartiers dans lesquels les pouvoirs publics poursuivent leur mission de restructuration de l'habitat non réglementaire ;

– équiper les zones les moins éloignées des réseaux existants et en limite de quartiers ;

– équiper uniquement les habitations situées sur les limites ou sur les principales artères des quartiers car l'équipement y est techniquement plus aisé et l'investissement moins coûteux. De plus, les ménages résidant sur ces axes sont en général plus solvables que les familles installées en retrait ;

(1) Alors que le contrat de Lydec en 1997 ne représentait pas en matière de branchements sociaux à réaliser une forte contrainte pour la firme, les engagements contractuels d'Amendis à Tanger et Tétouan en 2002 sont davantage explicites et draconiens pour le délégataire. On observe aussi que la reprise de Redal par Véolia en 2003 s'accompagne d'une précision des objectifs sur les branchements sociaux.

– faire pression sur les bailleurs de fonds internationaux pour que la société privée puisse bénéficier des financements prévus pour des institutions publiques comme les régies.

Malgré des interprétations différentes de la notion de *branchement social*, il semble que chaque formule présente des inconvénients qui entravent les objectifs. S'il est adapté à un certain nombre de demandes, cet outil n'est cependant pas en mesure de répondre à l'ensemble des besoins ; il ne peut être, d'un point de vue légal et financier, utilisé sur l'ensemble des périmètres urbains, et, à l'intérieur des zones éligibles, certains ménages sont exclus en raison de leur précarité. Les OBS touchent principalement les quartiers légaux et régularisés : l'intégration des bidonvilles et des lotissements clandestins se fait difficilement, notamment en raison de l'absence de statut foncier clair. Enfin, le raccordement des quartiers périphériques éloignés suppose des travaux importants dont le coût ne peut pas être entièrement supporté par les usagers, comme le prévoit pourtant la formule des branchements sociaux.

Si les OBS connaissent un certain succès pendant les décennies 80 et 90, c'est en raison des faibles taux de raccordement aux réseaux d'eau et d'assainissement, mais aussi des crédits des bailleurs internationaux qui permettent indirectement le maintien des montants des factures et des branchements à un niveau économiquement acceptable par les populations pauvres. Mais la marchandisation accélérée de l'eau urbaine, fondée sur la capacité supposée du marché à assurer l'accès généralisé à l'eau, y compris des urbains les plus pauvres, a fait long feu : les opérateurs en charge des services d'eau et d'assainissement liquide de Casablanca et de Tanger-Tétouan ont tous rencontré des difficultés à réaliser les objectifs sociaux contractuellement assignés face à l'absence de tout subventionnement.

Pris entre des objectifs commerciaux et une approche sociale, les opérateurs délégataires sont restés déterminés mais prudents car inexpérimentés en matière d'éradication des bornes-fontaines et de généralisation des branchements individuels. Les contraintes liées aux aspects techniques et financiers, aux statuts fonciers, aux enjeux électoraux font que l'équipement des quartiers pauvres a été envisagé et négocié au cas par cas avec les autorités locales.

Les OBS ont d'autant plus montré leurs limites en matière de généralisation de l'accès aux services de base que l'éradication des bornes-fontaines n'a pas eu lieu et que environ 20 % de la population urbaine ne disposent toujours pas de raccordement domiciliaire à l'eau potable.

Après le règne de l'Etat-providence, puis une décennie nettement libérale, une nouvelle étape a surgi dans le sillage des Objectifs du Millénaire qui ont permis opportunément – sans inventaire préalable – de passer par pertes et profits un certain nombre d'affirmations, de postulats et de méthodes qui avaient cours durant la décennie 90 et qui annonçaient le triomphe des forces du marché face à la pauvreté urbaine.

## 2. Les formes émergentes d'ingénierie sociale urbaine au Maroc

(2) L'objectif n° 7 du Millénaire passe par cette nouvelle stratégie : « réduire de moitié d'ici 2015 la proportion de la population qui n'a accès ni à l'eau potable ni à l'assainissement ».

Les ODM (2) introduisent une nouvelle approche de la marchandisation, et le Panel sur le financement de l'eau de Michel Camdessus (2003) a tiré les enseignements des échecs de ces deux dernières décennies. Le marché n'est pas une donnée mais un produit social ; il doit être construit. Il faut donc accompagner la formation du marché tant du côté de la demande que du côté de l'offre.

Camdessus fait explicitement référence à des politiques publiques à l'égard des pauvres et à l'octroi « d'aides publiques pour les projets qui ne peuvent se passer de subventions ». Il ne s'agit pas de revenir à une économie administrée de l'eau potable, mais de prendre acte de la réalité pour aller vers une marchandisation graduelle de l'eau (en construisant le marché à la fois du côté de l'offre et du côté de la demande, en transformant les besoins en demande solvable).

La firme privée trouvera-t-elle dans la stricte logique de constitution d'un marché de l'eau, en dehors de mesures d'accompagnement et de soutien, une ingénierie socio-économique capable de transformer les besoins des couches urbaines pauvres en demande solvable ? Rien n'est moins sûr. C'est sans doute pourquoi, à l'occasion du quatrième Forum mondial de l'eau qui s'est tenu à Mexico du 16 au 22 mars 2006, les vertus de la subvention (à travers l'aide publique au développement et la coopération décentralisée, la solidarité internationale… et peut-être aussi les budgets des Etats) et de la péréquation ont été rappelées afin d'étendre l'accès à l'eau potable à l'ensemble de la population et, plus généralement, d'atteindre les Objectifs du Millénaire fixés en septembre 2000.

Au moins en partie, les principes du « consommateur-payeur » et du consentement à payer sont remis en cause. Les habitants des villes marocaines n'entreront pas tous dans le marché de l'eau sans subventions et sans mesures d'accompagnement et de soutien. La mobilisation de ressources locales devient l'objectif préalable à la capacité de paiement : par des appuis aux dispositifs de micro-finance, des ménages pourraient dégager un surplus et supporter la marchandisation de l'eau et de l'assainissement. Il s'agit de formes innovantes d'ingénierie sociale urbaine (appui à la mobilisation de ressources par des dispositifs de micro-crédit).

Les PPP sont donc perfectibles, et la gestion déléguée doit faire l'objet d'amendements pour rechercher des équilibres économiques et sociaux.

Il convient de souligner le rôle fondamental de l'Etat marocain dans la conception, la définition et la pondération des contrats de délégation de service public (DSP). La loi 54-05 relative à la gestion déléguée des services publics adoptée par le Parlement en décembre 2005 vise à combler le vide juridique au Maroc en matière de DSP et de PPP dans le domaine de l'eau, tout en précisant les principes généraux de la gestion déléguée (rappel des fondamentaux de la notion de service public, équilibre des contrats, appel

à la concurrence). Cette législation innovante en matière de gestion déléguée au Maroc consacre l'encadrement par l'Etat des parties contractantes (délégante et délégataire), avec l'obligation de mentionner des clauses essentielles : durée du contrat, obligations des parties contractantes, dispositif d'information et de suivi, révisions périodiques des contrats, règlement des litiges, sanctions et modalités de fin de contrat, etc.

L'Initiative nationale pour le développement humain lancée par le discours royal du 18 mai 2005, en conformité avec les ODM et les recommandations du PNUD, vise l'amélioration des conditions d'accès aux services et infrastructures de base (éducation, santé, route, eau et assainissement, protection de l'environnement, etc.) pour 250 quartiers urbains ou périurbains ciblés. Ces socio-espaces bénéficieront d'une enveloppe de 2,5 milliards de dirhams pour la réalisation de projets et de l'engagement de tous les acteurs y compris les opérateurs délégataires en matière d'alimentation en eau potable (AEP). Pour l'année 2005, 1 104 projets ont été programmés, parmi lesquels 528 ont été achevés.

Au-delà de la lutte contre la pauvreté et l'exclusion sociale, cette initiative ambitieuse vise l'instauration d'un cadre d'action adapté aux conditions de vie des groupes et des individus en valorisant leur participation et en développant leurs aptitudes. En ce sens, une structure a été mise en place à différents niveaux :

– au niveau central, un comité interministériel de pilotage, composé des membres du gouvernement et des établissements publics, a pour principales attributions : la définition du cadrage budgétaire et l'allocation des ressources aux provinces et préfectures ;

– au niveau régional, le wali est chargé du suivi de l'état d'avancement et de l'exécution de tous les programmes auprès des gouverneurs et du président du conseil régional ;

– au niveau provincial, un comité de développement humain (CPDH) se réunit au minimum une fois par trimestre sous la direction du gouverneur. Ce comité procède à la validation des propositions locales et à la création de « maisons de quartier » (3) dont l'orientation et l'appui technique aux porteurs de projets sont assurés par la division de l'action sociale (DAS) ;

– au niveau du quartier urbain cible, un comité local de développement humain (CLDH, présidé par le président du conseil municipal ou son représentant) constitue l'instance locale d'élaboration, de décision, de gestion, d'évaluation et de suivi du programme de l'Initiative locale pour le développement humain (ILDH). A travers la (ou les) équipe(s) d'animation de quartier (EAQ), le CLDH organise le processus de participation, préside les réunions de consultation au niveau du quartier, coordonne et valide le diagnostic participatif. Puis, à l'issue des diverses propositions de projets évalués et discutés avec la population, un programme ILDH est établi ; ce dernier est présenté et défendu auprès du CPDH pour qu'il soit adopté et financé par les instances régionales de l'INDH.

(3) pour chaque quartier ciblé par l'INDH.

Dans cette structure, les provinces et les préfectures s'approprient un nouveau rôle de relais : celui de facilitation, pour tous les acteurs (4), du processus donnant lieu à la manifestation de leurs propositions de projets sur lesquels ils sont prêts à s'engager et pour lesquels ils cherchent un soutien.

Dans cette perspective, le recours à un certain nombre d'outils – que se soit lors de la préparation ou de la mise en œuvre des ILDH, comme pour le diagnostic participatif (5) et la maîtrise d'ouvrage sociale (6) (MOS) – devient une condition fondamentale de réussite d'initiatives urbaines complexes. Les projets INDH achevés dans les quartiers cibles touchent particulièrement l'accès aux services et équipements de base, avec 65 % du total.

(4) Les services extérieurs de l'Etat, les collectivités locales et les associations.

(5) Le diagnostic participatif constitue une approche sociale qui vise à identifier les problèmes critiques et les disfonctionnements du quartier.

(6) La maîtrise d'ouvrage (MO) détermine à qui incombe la responsabilité de la réalisation ou de la gestion de la réalisation effective des projets sur le terrain.

**Répartition des 528 projets INDH achevés**

| Projets INDH (dans les quartiers cibles, milieu urbain) | Nombre de projets | En % |
|---|---|---|
| Mise à niveau des centres d'accueil | 54 | 10 % |
| Construction et équipement des centres d'accueil | 26 | 5 % |
| Activités génératrices de revenus | 71 | 13 % |
| Animation sociale, culturelle et sportive | 35 | 7 % |
| Soutien à l'accès aux équipements et services sociaux de base | 342 | 65 % |
| **Total** | **528** | **100 %** |

*Source* : d'après la Cellule INDH du ministère de l'Intérieur (2006).

L'INDH en appelle à la déclinaison de nouvelles formes d'ingénierie sociale. Dans le domaine de l'eau, elle va accompagner les réformes institutionnalisées par la loi 54-05. Tous les acteurs sont appelés à contribuer à l'INDH et, plus généralement, à la lutte contre la pauvreté. Lydec, Redal et Amendis sont invités à répondre à leurs engagements contractuels (notamment les objectifs sociaux des contrats) et à s'associer à l'Initiative. Les opérateurs ne seront pas seuls : ils devront tisser des partenariats avec la puissance publique, les grands bailleurs de fonds, les organisations de la société civile ; l'objectif est commun : lutter contre la pauvreté et mettre en place des dispositifs qui puissent permettre de garantir à tous un accès durable à l'eau potable.

Au niveau des concessionnaires, des mécanismes différents sont institués et spécifiquement dédiés à l'INDH :

– Suez, par sa filiale Lydec à Casablanca, a créé la cellule « INMAE », avec 150 salariés. Son objectif est de raccorder 125 000 foyers aux réseaux d'eau et d'assainissement à l'horizon 2009. Le coût global d'investissement est de 200 millions d'euros – supporté à 37 % par les bénéficiaires à travers la facturation des services – et remboursable sur sept ans.

– Par contre, Véolia Water (Amendis à Tanger-Tétouan et Redal à Rabat-Salé) a reconduit son programme de branchements sociaux. Trois conventions

INDH signées entre septembre 2005 et janvier 2006 concernent plus de 100 000 ménages pour l'eau et l'assainissement et près de 40 000 personnes pour l'électricité, avec un investissement prévu de plus de 200 millions d'euros.

Bien entendu, il conviendrait de suivre l'efficacité de cette nouvelle étape d'une gouvernance élargie de l'eau (au sens où l'éventail des contributeurs et bailleurs a été élargi) et sa capacité réelle à étendre socialement et géographiquement l'accès à l'eau des urbains. Mais cet accès doit être durable : il ne servirait à rien de faciliter – en le subventionnant – le raccordement des ménages pauvres s'ils ne pouvaient faire face ensuite à la facturation de leur consommation d'eau. C'est en ce sens que le recouvrement des coûts doit être durable et donc non réversible. Mais au-delà de la pauvreté peut survenir la question de la vulnérabilité ou de la fragilité de ménages, y compris de la classe moyenne, qui sont conduits à opérer de nouveaux arbitrages budgétaires domestiques peu favorables à l'acceptation d'une dépense croissante en eau face à une nouvelle structuration de leurs dépenses (téléphonie mobile envahissante, hausse des carburants et des transports, etc.).

En conclusion, on serait tenté de considérer que le modèle marocain est passé d'une obligation de moyens à une obligation de résultats. La toute dernière initiative prise par l'Etat marocain atteste de cette stratégie de *real politique* qui entend prospecter les possibilités de consolidation géographique des opérateurs et des périmètres de service en eau et assainissement (7), « l'objectif étant de permettre à des communes urbaines et rurales d'une même région de se regrouper pour atteindre une taille critique et bénéficier dans des conditions optimales des services de base » (*le Matin*, 23 novembre 2006). « La nouveauté réside dans le fait que cette délégation sera attribuée à des sociétés régionales multiservice qui, elles-mêmes, seront issues du rapprochement des opérateurs actuels (ONE, ONEP, collectivités locales, régies...). Une étude sera lancée prochainement (…) pour déterminer dans quelles limites l'activité des services pourrait être regroupée entre deux régions limitrophes » (*l'Economiste*, 20 novembre 2006). Des sites pilotes sont dores et déjà retenus pour cette restructuration : quatre régions sont regroupées en deux zones pilotes ; la première englobe la région de l'Oriental et celle de Taza-Al Hoceima-Taounate, la seconde comprend les régions de Chaouia-Ouardigha et de Doukkala-Abda.

(7) MacKinsey (2003).

Après avoir – en partie seulement – appliqué les principes du consensus de Washington qui postulait la prééminence du marché comme moyen obligé de la nouvelle gouvernance de l'eau, le Maroc s'oriente résolument vers un objectif urgent de généralisation de l'accès à l'eau des urbains, y compris ceux ressortissant des marges urbaines et des bidonvilles. Les perspectives électorales – législatives de 2007 et communales de 2009 – et les risques de « montée islamiste » font que l'empirisme et les besoins en services de base induits par l'*urgence urbaine* l'emportent notoirement sur les considérations idéologiques qui ont pu prévaloir antérieurement à l'échelle internationale.

## Références bibliographiques


Allain-El Mansouri B. (2001), *l'Eau et la ville au Maroc. Rabat-Salé et sa périphérie*, Paris, l'Harmattan, Villes et entreprises, 254 p.

Banque mondiale (2004), *Kingdom of Morocco. Recent Economic Developments in Infrastructure (REDI) : water and sanitation sector*, Rapport n° 29634-MOR, 100 p.

Baron C. et Isla A. (2005), « Marchandisation de l'eau et conventions d'accessibilité à la ressource. Le cas des métropoles sub-sahariennes », *in* Eymard-Duvernay F. dir. (2006), *l'Economie des conventions. Méthodes et résultats,* La Découverte, Coll. "Recherches", Paris, Tome 2.

Benoit G. et Comeau A. (2005), *Méditerranée. Les perspectives du Plan bleu sur l'environnement et le développement,* La Tour d'Aigues, Ed. de l'Aube – Plan bleu, 427 p.

Brahimi M. (2001), « La gestion déléguée des services publics urbains », *in l'Economie déléguée : un modèle de développement pour les pays émergents ?* Acte du colloque international, Trentenaire de l'Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises, 25 avril 2001, Casablanca, ISCAE, p. 23-57.

Camdessus M. *et al.* (2004), *Eau*, Paris, Robert Laffont, 289 p.

Camdessus M. *et al.* (2003), *Financer l'eau pour tous*, Rapport du Panel mondial sur le financement des infrastructures de l'eau, Conseil mondial de l'eau, 3e Forum de l'eau, Partenariat mondial pour l'eau.

Hajji A. (2005), *Présentation du secteur de l'eau potable : bilan et perspectives*, Rapport thématique accès aux services de base et considérations spatiales, 50 ans de développement humain et perspectives 2025.

McKinsey (2003), *Données provisoires de l'étude sur la distribution d'eau et d'électricité au Maroc*, Etude pour le compte du ministère des Affaires générales, du ministère de l'Intérieur et de l'ONEP.

De Miras C. et Le Tellier J., avec la collaboration de Saloui A. (2005), *Gouvernance urbaine et accès à l'eau potable au Maroc. Partenariat public-privé à Casablanca et Tanger-Tétouan,* Paris, l'Harmattan, Villes et entreprises, 276 pages.

De Miras C. coord. (2005), *Intégration à la ville et services urbains au Maroc,* Rabat, co-édité par l'Institut national d'aménagement et d'urbanisme de Rabat (INAU) et l'Institut de recherche pour le développement (IRD), avec l'appui de l'Ambassade de France au Maroc, 478 p.

Programme Solidarité Eau (2005), *Guide pour les actions françaises de coopérations décentralisées et non gouvernementales*, version provisoire, 46 p.

Royaume du Maroc, ministère de l'Economie sociale (2002), *Etude nationale de la tarification de l'eau potable et de l'assainissement, Mission I, Diagnostic du système tarifaire actuel et dégagement des mesures d'urgence*, Rapport définitif réalisé par Service public 2000.

# Efficience informationnelle et dépendance non linéaire

## Applications aux valeurs du MADEX

**Omar Essardi**

**Abdelhamid El Bouhadi**

Université Cadi Ayyad, Marrakech

***Résumé***

*Les tests d'efficience traditionnels montrent qu'on ne peut pas prévoir les rentabilités futures des actions en se basant sur les rentabilités passées. Ceci montre le caractère aléatoire de l'évolution des cours boursiers. Ce type de test est basé sur deux hypothèses que sont la normalité et la linéarité. Or, nous savons que les séries financières présentent des structures de dépendances non linéaires ; les études récentes ont montré que les propriétés statistiques des cours boursiers, en particulier, des valeurs cotées sur les marchés continus, présentent une distribution asymétrique indicatrice de non-linéarité. A cet égard, un certain nombre de tests dont le test BDS paraissent plus puissants dans la mesure où ils sont capables de déceler un grand nombre d'écarts à l'hypothèse iid (indépendants et identiquement distribués) des séries de rentabilités. Dans ce papier, nous allons tester l'hypothèse iid des séries de rentabilités des valeurs issues de l'indice MADEX, indice des valeurs les plus actives de la bourse de Casablanca, en utilisant des tests détectant des dépendances non linéaires ou non spécifiées. L'échantillon de valeurs pris en compte comporte les actions actives du premier compartiment, les mieux traitées sur le marché continu de la bourse de Casablanca. Les résultats obtenus contrarient l'hypothèse de marche aléatoire (efficience de forme faible) et montrent, à l'évidence, l'existence de dépendances non linéaires des rentabilités.*

***Mots-clés :*** *Efficience, non-linéarité, BDS, MADEX, bourse de Casablanca.*

***Abstract***

*The traditional tests of efficiency show us that we can't predict shares returns in the future by basing on the past returns of these shares. This assumption shows us that the price of stock market behaviour is unpredictable. This sort of tests is based on two hypotheses which are normality and linearity. However, we know that financial series present the structures of no-linear dependences; the recent studies showed that the statistical properties of stock market listed in the continuous markets present an asymmetric distribution which indicates some no-linearity. Indeed, a certain tests (like*

*BDS test) seem more powerful and able to reveal a big number of gaps with the iid (independent and identically distributed) hypothesis of return series. So, in this paper, we try to test the iid hypothesis of return series of active shares listed in the Casablanca MADEX index, by using tests which are able to discover the no-linear or no specified dependences of returns. Our sample contains seven best active shares listed in the first market of Casablanca stock exchange. Obtained results invalidate the random walk hypothesis (i.e., weak-form efficiency) and show, obviously, the existence of no-linear dependences of shares return.*

***Keywords :*** *Efficiency, No-Linearity, BDS, MADEX, Casablanca Stock Exchange.*

***JEL-Classification :*** *G14, C22, C52.*

## Introduction

L'efficience informationnelle a fait l'objet de plusieurs études empiriques. Depuis Fama (1965), le renouvellement de l'approche théorique et la découverte de nouvelles méthodes économétriques ont permis une littérature abondante sur le sujet et une nouvelle manière de traiter l'efficacité informationnelle des prix. Au Maroc, en revanche, les études sur l'efficience de la bourse de Casablanca n'ont effectivement commencé qu'à partir de la fin des années 1990. On peut en citer celles de Derrabi (1998, 1999), El Bouhadi (2002), El M'Kaddem et El Bouhadi (2003). La plupart de ces études ont confirmé le caractère efficient des marchés boursiers au moins sous sa forme faible. Néanmoins, ces études ont été réalisées dans un cadre de traitement économétrique classique, celui de la normalité et de la linéarité des séries financières sur lesquelles portent les tests. Or, actuellement, grâce à la modélisation non linéaire (*ARCH, GARCH, STR, SETAR* …), nous découvrons des structures de dépendance… non linéaires et non normales des séries financières infirmant ce faisant l'efficience des prix. Ce type de modélisation permet une meilleure connaissance de la volatilité des marchés financiers, et il paraît plus puissant dans la mesure où il est capable de détecter un large écart à l'hypothèse *iid* (indépendants et identiquement distribués) des séries de rentabilités. Notre objectif dans ce papier porte sur la détection des dépendances non linéaires dans les séries de rentabilités. L'objectif de notre travail consiste à tester sous BDS le comportement des séries de rentabilités de huit valeurs les plus actives de l'indice MADEX.

En effet, la suite de ce travail se répartit de la façon suivante : dans un premier point, nous passerons en revue l'hypothèse forte des marchés efficients (EMH) ; dans un second point, nous commencerons par une étude préalable sur les séries de rentabilités (test ADF, tests de normalité, nature

de processus générateur de données, etc.), nous testerons ensuite le comportement des rentabilités des valeurs de notre échantillon à travers notamment le test de non-linéarité BDS.

## 1. L'hypothèse forte des marchés efficients et son dépassement

L'hypothèse des marchés efficients développée par Fama dans les années 1960 semble au fil du temps une question dépassée quant à sa pertinence et sa portée intellectuelle. Selon Fama (1965), l'efficience se dit d'un marché capable à tout moment, par le moyen des prix affichés, de refléter toute l'information disponible et pertinente. Cette définition reste tout de même foncièrement théorique, loin de la réalité des marchés financiers et des comportements stratégiques des acteurs, loin encore des manipulations d'initiés et des tuyaux de renseignements (1) collectés ici et là.

(1) Voir, concernant ce sujet, l'excellent film d'Oliver Stone, *Wall Street*, 1984.

L'approche famienne est une approche reliant le positivisme de l'économie néoclassique aux bienfaits de la finance normative. Dans cet ordre d'idées, la finance se veut une discipline à la recherche d'outils d'analyse des sciences exactes, à l'image par exemple de la biophysique. Mieux encore, l'hypothèse des marchés efficients (EMH) est une norme parétienne de premier rang.

A l'opposé de cette assomption et suite aux critiques de Grossman (1976) et de Grossman et Stiglitz (1980) concernant les coûts de transaction qui ne sont jamais nuls et la prise en compte d'une information privée coûteuse, Fama (1991) adhère enfin à la définition proposée par Jensen (1978) selon laquelle le prix reflète l'information tant que le profit marginal de la recherche de l'information n'excède pas le coût marginal de celle-ci. Autrement dit, si le marché est efficient, l'achat ou la vente de tout actif financier à un cours déterminé par le marché constitue une transaction dont la valeur actuelle nette (2) (VAN) est nulle. Nous allons en effet insister, tout au long de ce point, sur la relation qu'entretient l'efficience avec la rationalité dans un contexte d'incertitude (objet de la première section). Nous examinerons ensuite la théorie de marche au hasard (*random walk*).

(2) La valeur actualisée des cash-flows futurs liés à cette transaction (y compris la rémunération au taux du marché du capital engagé ou du risque pris) moins l'investissement initial engagé (c'est-à-dire le coût de l'investissement, y compris les frais de transaction et de recherche de l'information pertinente) doit être égale à zéro.

### 1.1. Efficience, anticipations rationnelles et comportements des agents sur les marchés boursiers

Face à une situation d'incertitude présente sur les marchés financiers, l'agent rationnel se comporte de manière à minimiser (à maximiser) le risque (l'utilité). En effet, grâce à l'information que le marché lui fournit, il peut anticiper correctement le prix car toute information privée sera révélée et tombera très rapidement dans ce qu'on appelle d'habitude la « *connaissance commune* » (*Common Knowledge*). Sur les marchés parfaitement efficients, le risque est considéré comme une donnée exogène. Son degré est indifférent aux yeux des investisseurs. Cette hypothèse ne peut être admise que dans le cas de rationalité individuelle ou instrumentale. Ce type de rationalité reflète une efficacité en termes d'action. Les contraintes auxquelles l'agent

est soumis sont de type externe, telles que le revenu ou l'état de la technologie. On constate donc que, tout comme l'information, les capacités cognitives de l'individu sont supposées illimitées. L'agent est supposé être un calculateur parfait, ne se trompant jamais, sauf en cas de choc extérieur venant perturber son action. Pour cette raison, une telle conception de la rationalité a fait rapidement l'objet de vives critiques. Comme l'a souligné Arrow (1987), les hypothèses de la rationalité supposent une aptitude au traitement et à l'évaluation de l'information qui dépasse de beaucoup le domaine du possible, et que l'on peut difficilement justifier comme l'aboutissement de processus d'apprentissage et d'adaptation. Face à ces constats se sont développées d'autres conceptions de la rationalité basées sur un « infléchissement » de la rationalité instrumentale. Il s'agit en l'occurrence de rationalité limitée et cognitive. Cette dernière tient compte d'une correspondance entre les informations détenues par les agents et les représentations que se font ceux-là de l'univers qui les entoure. Ces représentations sont fonction des croyances individuelles et diffèrent selon les agents. La rationalité cognitive insiste donc sur la différence qui existe entre l'environnement réel et l'environnement perçu par les agents : il y a adéquation des anticipations aux informations détenues. Dans ce cas, la rationalité devient alors contingente et reflète l'état psychologique et sociologique de l'individu. Par ailleurs et dans le cadre de la rationalité limitée ou procédurale, Simon (1964) affirme que l'agent est limité tant dans ses capacités cognitives que dans ses facultés à recueillir et à traiter l'information. A l'opposé de la rationalité instrumentale, les contraintes dans la rationalité limitée sont internes : « On peut désigner comme théories de la rationalité limitée celles qui incorporent des contraintes sur la capacité de l'acteur à traiter l'information (3). » Il faut noter aussi que les modèles de rationalité limitée s'intéressent à la rationalité du processus de choix et non pas aux résultats du choix. L'aspect séquentiel des choix fait que l'agent ne va pas évaluer l'ensemble des actions possibles, mais qu'il va considérer successivement les différentes actions, les évaluer et les comparer au seuil de satisfaction. De cette classification de la rationalité en trois catégories, la théorie des marchés efficients retient la première catégorie, c'est-à-dire la rationalité instrumentale. C'est au niveau des anticipations que la rationalité individuelle trouve sa justification au sein de la théorie de l'efficience.

(3) Simon (1972), cité par Mongin (1984).

Sur les marchés boursiers, le modèle fréquemment utilisé pour prévoir les cours boursiers correspond à celui de l'actualisation des dividendes futurs. En effet, d'après Muth (1961), ce modèle suppose implicitement que tous les agents ont des capacités illimitées de recueil et de traitement de l'information, et ce à un coût nul. L'autre hypothèse forte des anticipations rationnelles est que tous les agents économiques ne peuvent être systématiquement dupés ni par les autorités monétaires et financières, ni par les annonces (commentaires des analystes) faites sur la santé financière des entreprises.

Par ailleurs, il faut noter que les anticipations rationnelles dont Muth parlait ne sont pas des prévisions parfaites. Les deux notions ne coïncident qu'en situation de certitude. Dans un contexte d'incertitude, caractéristique des marchés financiers, les anticipations rationnelles sur une variable diffèrent des réalisations par la présence d'un terme aléatoire ; ces anticipations seront donc réalisées en moyenne.

De même, si on suppose que les agents forment leurs anticipations en s'appuyant sur le modèle économique pertinent, alors les anticipations s'autoréalisent et leur processus de formation est endogène.

En effet, la notion de prophétie autoréalisatrice (*self-fulfilling prophecy*) de Merton (1957) confirme ces affirmations (4) : si les agents croient qu'un certain événement a une influence sur la variable à prévoir, alors on pourra constater qu'ils provoqueront l'apparition de cet événement. Les anticipations deviennent alors collectives et s'alimentent de la psychologie du groupe.

(4) L'origine de cette notion vient de l'idée de Keynes concernant le taux d'intérêt normal.

L'implication majeure des anticipations rationnelles (et *de facto* celle de *l'EMH*) suppose que le prix de la transaction doit agréger l'information contenue dans les signaux privés. Néanmoins, sur les marchés continus, l'incertitude sur le vrai prix est à son niveau maximum en début de séance. Ceci montre qu'après l'ouverture et pendant toute la séance de cotation, l'afflux d'informations est très important, et le comportement des agents n'est pas tout à fait visible ; et il peut même être à l'origine d'opérations d'initiés camouflées par la présence d'agents dont les identités sont variées et variables au cours du temps : les agents qui échangent pour le besoin de liquidité peuvent se transformer, avec l'apprentissage, en agents échangeant dans le but de tirer profit de leur information découverte juste avant son intégration complète dans les prix. Ceci montre en effet, d'une part, que les délais d'ajustement à l'information nouvelle ne sont pas nuls ; et d'autre part, l'hétérogénéité des investisseurs ainsi que leurs comportements sont des contre-exemples aux anticipations rationnelles.

Ainsi, si l'agent peut prévoir correctement l'évolution des variables exogènes (les fondamentaux de l'économie) et s'il connaît la relation entre ces variables et la variable endogène (titre financier), il formera des anticipations rationnelles. Sous cette hypothèse qui sous-tend celle des marchés efficients (*EMH*), le cours de l'action $P_t$ incorpore toutes les informations pertinentes, et les cours ne peuvent varier entre le temps $t$ et le temps $t + 1$ qu'à la suite de l'arrivée de « *nouvelles* » ou événements non anticipés. Les erreurs de prévision $\varepsilon_{t+1} = P_{t+1} - E_t[P_{t+1}]$ doivent donc être nulles en moyenne et ne doivent être corrélées avec aucune information disponible $\Omega_t$ au moment de la formation des anticipations. On appelle souvent cet élément de l'EMH les anticipations rationnelles (Rational Expectations : RE) et on peut le noter ainsi :

$$P_{t+1} = E_t[P_{t+1}] + \varepsilon_{t+1} \qquad (1)$$

Une conséquence de $E_t[\varepsilon_{t+1}] = 0$ est que la prévision de $P_{t+1}$ est sans biais (*i.e.*, en moyenne, le cours actuel est égal au cours anticipé).

En effet, dans le cas où les anticipations sont rationnelles et homogènes, les cours boursiers suivent un comportement de type aléatoire et une trajectoire linaire. Le processus aléatoire des cours garantit l'efficience informationnelle des marchés. En effet, l'idée originale de l'*EMH* porte sur l'impossibilité de prévoir dans le futur les variations des prix des actifs financiers puisque toute variation connue sur ces prix sera incluse dans l'information disponible. Il est donc impossible de battre le marché par les soit disant gestions actives. Cela implique que les prix des actifs suivent une marche au hasard (*random walk*). Dit autrement, la variation future du prix d'un actif est indépendante de l'information connue initialement.

Les premiers travaux sur la marche au hasard des cours boursiers sont attribués à Bachelier (1900). Selon ce dernier, les variations des cours boursiers suivent une loi normale de Laplace-Gauss : « Les opinions contradictoires concernant les variations du marché divergent tellement que, au même moment, les acheteurs croient à une hausse des prix et les vendeurs à une baisse des prix. » (Bachelier, 1900). Convaincu que rien ne permet de croire que les vendeurs ou les acheteurs en savent moyennement plus que les autres sur le futur, il est arrivé à une surprenante conjecture : « Il semble que le marché, la collectivité des spéculateurs, à un instant donné, ne peut croire ni en une hausse ni en une baisse du marché, puisque, pour chaque prix coté, il y a autant d'acheteurs que de vendeurs. » (5) En ce sens que l'espérance mathématique du spéculateur est nulle : ceci décrit la situation dans laquelle le jeu est « *équitable* » (6) ou « *équilibré* » selon les propres termes de Bachelier (1900).

(5) *Ibid.*, p. 26.

(6) Ceci caractérise le jeu de la roulette.

Outre l'apport majeur de Bachelier (1900), Working (1934) puis Kendall (1953) ont étudié le comportement des séries historiques des prix. Working essaya une représentation graphique des variations des prix des matières premières d'une transaction à l'autre. Il remarqua quelque chose de nouveau dans son étude : alors que les niveaux des prix n'avaient pas un aspect aléatoire, les *variations* de prix avaient tendance à être « *en grande partie aléatoires* ». Les variations aléatoires sont par définition imprévisibles.

En 1961, une étude d'avant-garde sur l'analyse de larges quantités de données statistiques apparut sous le nom de Alexander (1961). Utilisant des observations quotidiennes du Standard & Poor's Industrial Average de 1897 à 1959, Alexander examina les résultats de stratégies consistant à acheter ou à vendre après l'amorce d'une tendance longue ou courte. Il compara ensuite ces résultats à la rentabilité qu'un investisseur aurait obtenu en achetant simplement des actions au début de la période et en les conservant jusqu'à la fin. Alexander obtint des résultats positifs : « Un mouvement, une fois commencé, a tendance à persister. » La conclusion est spectaculaire, et la preuve de marche au hasard de Bachelier et de ses successeurs est

condamnée aux oubliettes. Cependant, les critiques de la démarche d'Alexander et ses propres réflexions ultérieures le conduisent à revoir ses propres conclusions. En 1964, il publia un second article sur le sujet dans lequel il a radicalement révisé les propos de son premier article : « Les profits importants de premier article doivent être remplacés par des profits plus faibles. La question se pose encore de savoir si même ces profits ne pourraient pas être le résultat d'une marche au hasard » (Alexander, 1964, p. 112).

Dans le même ordre d'idées, Samuelson (1965), dans le cadre du modèle de martingale, a su découvrir le lien existant entre l'efficience et les martingales. Une martingale (7) est un processus tel que la valeur en *t* est égale à l'espérance de la valeur future, conditionnellement à l'information disponible. L'hypothèse que la valeur actuelle des cours et des dividendes accumulés suit une martingale se formule de la façon suivante :

(7) On peut parler de sous-martingale dès qu'une martingale stricte se superpose à une tendance systématique croissante ou décroissante.

$$X_t = \alpha \times E\left[X_{t+1} + D_{t+1} \mid \Omega_t\right] \qquad (2)$$

Avec α, le facteur d'actualisation compris entre 0 et 1 $\alpha = \frac{1}{1+\rho}$, $\rho$ étant le taux de rentabilité exigé) et D le dividende. Si la relation (1) est vérifiée, toute information de l'ensemble $\Omega_t$ est incorporée dans le cours *X*.

Samuelson (1965) montre la correspondance existant entre efficience et martingale. Plus précisément, si la relation $Log\left[\frac{X_t + D_t}{X_{t-1}}\right]$ est vérifiée (8), en appliquant le modèle de martingale de manière récursive, on obtient :

(8) C'est-à-dire si elle suit une marche au hasard géométrique.

$$X_t = \sum_{j=1}^{\infty} \alpha^j \times E\left[D_{t+j} \mid \Omega_t\right] \qquad (3)$$

$X_t$ est appelé valeur fondamentale (9) du titre et est égale à la somme actualisée des dividendes futurs anticipés rationnellement par les agents. L'affirmation selon laquelle les cours suivent une martingale ne signifie pas du tout que le comportement des cours est complètement erratique et sans correspondance avec les informations fondant la valeur des titres cotés. Il s'agit plutôt d'affirmer que si les cours sont une somme pondérée des flux des dividendes futurs, les cours futurs ne peuvent être prédits sur un marché efficient : toute information concernant le flux de dividendes et le taux d'actualisation est répercutée dans les cours. La propriété forte de processus de formation des rentabilités est que ces dernières sont indépendantes et identiquement distribuées (*i.i.d*). En d'autres termes, le processus générateur de rentabilités est supposé stationnaire. On suppose en effet que l'on a une variable aléatoire $X_t$ qui a la propriété suivante :

(9) Cette définition ne tient pas compte de l'existence de bulles. Nous allons montrer, plus loin, que l'existence de bulles introduit une incertitude supplémentaire quant à la vraie valeur de l'action.

$$E\left[X_{t+1} \mid \Omega_t\right] = X_t \qquad (4)$$

On dit alors que $X_t$ est une martingale. Etant donnée cette propriété, la meilleure prévision de toutes les valeurs futures de $X_{t+j}$ *(j≥ 1)* est la valeur courante $X_t$. Aucune autre $\Omega_t$ information du permet d'améliorer la prévision

une fois que l'agent connaît $X_t$. De ce fait, on dit que $X_t$ est une martingale *si et seulement si* $X_{t+1} - X_t$ est un « *jeu équitable ou fair game* » (10).

(10) Appelés aussi différences martingales ou différence de martingale (*martingale differences*).

Une définition simple et intuitive de l'*EMH* est que celle-ci formule la propriété de « *jeu équitable* » pour les rendements. Cette propriété a été testée empiriquement par plusieurs auteurs. Le caractère efficient des marchés financiers mis en avant dans la plupart des études depuis 1965 ne peut, en aucun cas, exclure un certain nombre d'anomalies, d'autant plus que la modélisation traditionnelle basée sur les hypothèses de linéarité et de normalité est inadaptée au processus générateur de rentabilités boursières.

### 1.2. Dépassement de l'hypothèse pure des marchés efficients

De prime à bord, les anticipations rationnelles à la base de l'EMH, telles qu'elles sont définies par Muth (1961) peuvent être *a prior*i totalement inadaptées aux situations réelles.

D'un autre côté, le traitement économétrique des séries financières, basé sur le principe de la linéarité et sous-tendant l'analyse de l'efficience empirique n'est pas, à son tour, adapté à la réalité du processus générateur de rentabilités. Ainsi, « le monde est non linéaire, il faut bien s'en accommoder ». C'est en ces termes qu'Abraham-Frois (1994) introduisait au numéro spécial de la revue d'*Economie Politique* consacré à la dynamique chaotique.

Nous constatons aujourd'hui que le comportement des cours en bourse ne suit pas une trajectoire linéaire et normale (les moments d'ordre 2, 3 et 4 ne sont pas constants au cours du temps). De même, le comportement des agents investisseurs n'est pas homogène, ni rationnel. Sinon, comment se rendre compte des phénomènes cycliques qui touchent l'ensemble des variables économiques et avec elles les variables financières ? Comment tenir compte des propriétés d'asymétries ou leptokurtiques des séries financières ? Comment enfin expliquer les extrêmes dans le comportement des prix des actions en bourse ?

En se référant aux analyses de Rubinstein (2001), les marchés financiers sont régis par une rationalité minimale.

D'un autre point de vue, en suivant les préceptes de la finance comportementale, Shiller (2000) et Hirshleifer (2001), l'investisseur ordinaire (dont le comportement est plus ou moins grégaire) est considéré comme naïf et sentimental, caractérisé par une rationalité limitée voire mimétique et moutonnière. La capacité et les techniques lui permettant la collecte, le traitement et l'analyse de l'information sont limités. Comme le précisent Shiller (2000) et Hirshleifer (2001), ce type d'investisseurs se trouve fragilisé par des biais cognitifs face à l'information imprécise l'atteignant : biais de surconfiance, de déformation et de mimétisme, etc.

De même, il faut reconnaître que les prix du marché sont influencés par un afflux continu d'informations, de rumeurs, de calomnies, de manipulations et d'insinuations camouflées en bonnes et mauvaises nouvelles (Lee, 2001). Ces informations sont variables quant à leur précision, rarement

limpides et excessivement opaques et peuvent être trompeuses ou simplement manipulées. Ceci implique la complexité de leur traitement et des difficultés à les interpréter.

Dans un travail intitulé « *Brownian Motion in the Stock Market* », publié en 1959, Osborne (astrophysicien) montre que les cours boursiers suivent un mouvement brownien à l'image des molécules. En effet, selon lui, « *l'intervalle du temps dans lequel les prix tendent à fluctuer augmente avec la racine carrée du temps* ».

Par ailleurs, comme le note Osborne, les niveaux absolus des prix en bourse n'ont ni un sens, ni l'intérêt nécessaires en eux-mêmes. Ce qui importe, ce sont leurs mouvements et leur capacité à absorber ou à supporter d'amples *variations* car elles représentent des variations de richesse, lesquelles constituent à ses yeux la base du raisonnement de l'acheteur de titres.

La même idée a été développée par Benoît Mandelbrot. Celui-ci considère que les cours boursiers subissent un changement erratique donnant lieu à des fluctuations ni amorties ni explosives mais auto-entretenues. Ils n'obéissaient en aucun cas à une loi statistique gaussienne. C'est là, en effet, l'idée originale du fractal à la base de la théorie du chaos.

Le caractère non gaussien du comportement des variations de cours boursiers a été largement contesté ; la forme linéaire du processus générateur de rentabilités l'a été aussi. Comme le montre, à titre d'exemple, Mandelbrot : « *Les cloches continues représentent la prétendue interpolation gaussienne des données… Mais l'examen des faits démontrait le contraire : des fonctions discontinues et des fluctuations tout à fait extrêmes.* » (Mandelbrot, 1997) En effet, les arguments ne manquent pas à ce sujet. Tout d'abord, il faut signaler l'existence de ce que Mandelbrot (1973a) appelle le « *symptôme de discontinuité* » : « *Tandis que les courbes postulées par le mouvement brownien sont continues, celles rencontrées en réalité ne le sont pas. Or, à chaque fois qu'un prix subit une forte discontinuité, un nouveau point s'ajoute aux queues de la distribution des changements de prix. L'histogramme des changements de prix doit exhiber des queues épaisses.* » Cette question, aussi appelée « des longues queues » évoque des tracés de courbes « pseudo-gaussiennes » au sens où elles sont d'apparence relativement plates (*Fat tail*) et très évasées par rapport aux valeurs centrales. Ces tracés résultent d'une faible densité de probabilité (Kurtosis élevé), ce qui signifie que la loi des grands nombres ne se vérifie plus et que la corrélation ne converge pas. Il n'est donc pas possible, dans ce contexte, d'estimer les variations des valeurs boursières par une loi normale classique.

Les observations mentionnées par Mandelbrot révèlent des distributions dites à « longues queues » symptomatiques de la discontinuité des prix. Par ailleurs, l'introduction du temps apporte un poids supplémentaire à la démonstration précédente : « *Le temps économique peut être divisé au plus jusqu'à la seconde et on sait qu'en temps discret, la notion mathématique de continuité perd son sens.* » (Mandelbrot, 1973b).

Il en résulte une réfutation à la fois du principe de normalité et du principe de linéarité qui suppose une continuité dans la fonction d'appariement ou de traitement des ordres et que si dépendance il y a, elle se révèle linéairement à travers les autocorrélations.

## 2. Modélisation non linéaire et test BDS : cas des valeurs les plus actives de la bourse de Casablanca

La réalité financière, celle des marchés et des acteurs y intervenant est complexe. Entre la sphère économique et la sphère financière, il y a un passage à vide, un trou noir dans lequel se forment les stratégies, les manipulations, les comportements illégaux, les délires et les jeux faussés ou biaisés. L'information est asymétrique, et cette asymétrie est multidimensionnelle. Pour lever en partie cette asymétrie de l'information, des initiatives de sous-traitance de celle-ci par des initiés peuvent être réalisées et débouchant sur des gains anormaux source incontestable de l'inefficience des marchés. Cela dit, toutes ces complexifications ne peuvent être prises en considération dans la modélisation des rentabilités, encore moins dans la modélisation linéaire. En effet, dans le passé, la majorité des études portant sur l'efficience des marchés financiers ont prouvé l'hypothèse forte de marche aléatoire (*EMH* au sens faible). La majorité des tests utilisés n'a pas tenu compte des dépendances non linéaires contenues dans les séries financières. Il se peut également que la distribution des rentabilités et corrélativement leur processus générateur ne soient pas normaux, c'est-à-dire présentant des caractéristiques explosives (c'est le cas des bulles rationnelles et des bulles rationnelles mimétiques) ou chaotiques. Dans ce cas, il n'est pas évident d'interpréter statistiquement la valeur de l'autocorrélation sérielle obtenue par des tests classiques. Par ailleurs, les principaux tests de diagnostic des résidus opposent l'hypothèse nulle de bruit blanc contre celle de corrélation « *linéaire* ». Or, la linéarité est une hypothèse trop forte et ne fournit pas une meilleure description du comportement des cours des actions. Un processus de type non linéaire spécifié ou non ou de type multiplicatif (ARCH et classes ARCH) serait donc bien une meilleure alternative. Comme nous l'avons signalé ci-dessus, la non-normalité dans le comportement des rendements montre l'existence d'un effet *ARCH*, fréquemment rencontré dans les séries boursières : nous avons donc à faire, dans ce cas, aux variances des séries étudiées variables et infinies (11) au cours du temps.

(11) En d'autres termes, les variances ne peuvent pas être finies comme dans le cas de la loi normale.

Sur les marchés financiers, le comportement des cours ne peut être linéaire et normal : nous constatons aujourd'hui que le processus qui les décrit ne montre pas un caractère symétrique ; de même qu'il révèle des non-linéarités dans les moments du premier ordre (seuils, autorégressivité polynomiale, etc.) et du second ordre (effet ARCH). Les processus normaux et linéaires ne sauraient tenir compte des écarts existant entre les cours observés des titres et leurs valeurs fondamentales.

La suite de notre travail empirique porte en effet sur l'application du test BDS (Brock, Dechert, Scheinkman and LeBaron (1996)) aux valeurs les plus actives de la bourse de Casablanca (celles de MADEX).

Ce test est un test de portemanteau au cours du temps basé sur la détection de la dépendance dans une série chronologique. Il peut être utilisé pour tester l'hypothèse nulle de série indépendamment et identiquement distribuée (*iid*) contre une variété de déviations possibles à l'indépendance incluant la dépendance linéaire, la dépendance non linéaire et le chaos.

Le test peut être appliqué à une série de résidus estimés pour vérifier si les résidus sont indépendamment et identiquement distribués (*iid*). Par exemple, les résidus d'un modèle ARMA peuvent être testés pour voir s'il y a une dépendance non linéaire dans la série après que le modèle linéaire ARMA ait été estimé.

L'idée derrière le test est assez simple. Pour exécuter le test, nous choisissons d'abord une distance. Nous considérons alors, une paire de points. Si les observations de la série sont vraiment iid, alors, pour n'importe quelle paire de points, la probabilité de la distance entre ces points étant inférieure ou égale à ε sera constante. Nous notons cette probabilité par $C_1(\varepsilon)$.

Nous pouvons aussi considérer des ensembles consistant en des paires multiples de points. Premièrement, nous pouvons choisir les ensembles de paires qui doivent se déplacer par les observations consécutives de l'échantillon dans l'ordre. C'est-à-dire, étant donné une observation et une observation *t* d'une série *X*, nous pouvons construire un ensemble de paires de la forme :

$$\left|\left|X_s, X_t\right|, \left|X_{s+1}, X_{t+1}\right|, \left|X_{s+2}, X_{t+2}\right|, \ldots, \left|X_{s+m-1}, X_{t+m-1}\right|\right| \quad (5)$$

où *m* est le nombre de points consécutifs employés dans l'ensemble, appelé aussi dimension de plongement (embedding dimension). Nous notons la probabilité jointe de chaque paire de points dans l'ensemble satisfaisant la condition d'epsilon (12) par la probabilité $C_m(\varepsilon)$.

(12) Cette condition est la suivante distance entre deux points doit être inférieure ou égale ε.

Le test BDS procède en notant que sous l'hypothèse d'indépendance, cette probabilité sera simplement le produit des probabilités individuelles pour chaque paire. C'est-à-dire, si les observations sont indépendantes :

$$C_m(\varepsilon) = C^m(\varepsilon) \quad (6)$$

En travaillant sur des données de l'échantillon, nous n'observons pas directement $C_1(\varepsilon)$ ou $C_m(\varepsilon)$. Nous pouvons seulement les estimer à partir de l'échantillon. En conséquence, nous ne attendons pas à ce que cette relation soit tout à fait exacte, mais seulement avec une certaine erreur. Plus l'erreur est grande, moins il est probable que l'erreur est causée par la variation aléatoire de l'échantillon. Le test BDS fournit une base formelle pour juger la taille de cette erreur.

Pour estimer la probabilité d'une dimension particulière, nous passons simplement tous les ensembles possibles de cette longueur qui peut être tirée ou extraite de l'échantillon et nous comptons le nombre des ensembles qui satisfont la condition. La proportion du nombre des ensembles satisfaisant la condition divisée par le nombre total des ensembles possibles fournit l'estimation de la probabilité. Etant donné un échantillon d'observations d'une série chronologique X (ici, dans notre étude, il s'agit des séries des rentabilités boursières journalières), cela peut être présenté dans la notation mathématique suivante :

$$C_{m,n}(\varepsilon) = \frac{2}{(n-m+1)(n-m)} \sum_{i=1}^{n-m+1} \sum_{j=i+1}^{n-m+1} \prod_{k=0}^{m-1} I_\varepsilon (X_{i+k}, X_{j+k}) \qquad (7)$$

où $I_\varepsilon$ est la fonction Heaviside appelée fonction d'indicateur :

$$I_\varepsilon (\varepsilon - |X_i^m - X_j^m|) = \begin{cases} 1, \text{si } \varepsilon - |X_i^m - X_j^m| > 0 \\ 0, \text{sinon} \end{cases} \qquad (8)$$

Notez que la statistique $C_{m,n}^{\varepsilon}$ est souvent mentionnée comme l'intégrale de corrélation ou corrélation spatiale (13).

(13) C'est le test appelé BDS statistic.

Nous pouvons alors employer les estimations de probabilités de l'échantillon pour construire un test statistique pour l'indépendance :

$$b_{m,n}(\varepsilon) = C_{m,n}(\varepsilon) - C_{1,n-m+1}(\varepsilon)^m \qquad (9)$$

où le deuxième terme écarte les dernières observations de l'échantillon pour que ce soit basé sur le même nombre de termes que la première statistique.

Sous l'hypothèse d'indépendance, nous nous attendrions à ce que cette statistique tende vers zéro. En fait, il a été démontré dans Brock et autres (1996) que (14) :

(14) Cette statistique est dite z-statistic. Elle est à comparer avec les valeurs critiques de la loi normale standard.

$$(\sqrt{n-m+1}) \frac{b_{m,n}(\varepsilon)}{\sigma_{m,n}(\varepsilon)} \to N(0,1) \qquad (10)$$

où

$$\sigma_{m,n}^2(\varepsilon) = 4 \left[ k^m + 2 \sum_{j=1}^{m-1} k^{m-j} c_1^{2j} + (m-1)^2 c_1^{2m} - m^2 k c_1^{2m-2} \right] \qquad (11)$$

Et où $c_1$ peut être estimé en utilisant $c_{1,n}$. $k$ est la probabilité de n'importe quel triplet de points en lien avec $\varepsilon$ de chacun des autres triplets et est estimé en comptant le nombre des ensembles satisfaisant la condition de l'échantillon :

$$k_n(\varepsilon) = \frac{2}{n(n-1)(n-2)} \sum_{i=1}^{n} \sum_{r=i+1}^{n-m+1} \sum_{s=r+1}^{n} \qquad (12)$$

$$I_\varepsilon (X_t, X_s) I_\varepsilon (X_s, X_r) + I_\varepsilon (X_t, X_r) I_\varepsilon (X_r, X_s) + I_\varepsilon (X_s, X_t) I_\varepsilon (X_t, X_r) \qquad (13)$$

## 2.1. Etude préalable sur les données

Comme nous l'avons déjà annoncé, nous nous sommes intéressés aux huit valeurs les plus actives de la bourse de Casablanca, en l'occurrence celles de la BMCE, BMCI,CMA, HOLCIM (HOL), LAC, ONA, SNI et SONASID (SONA).

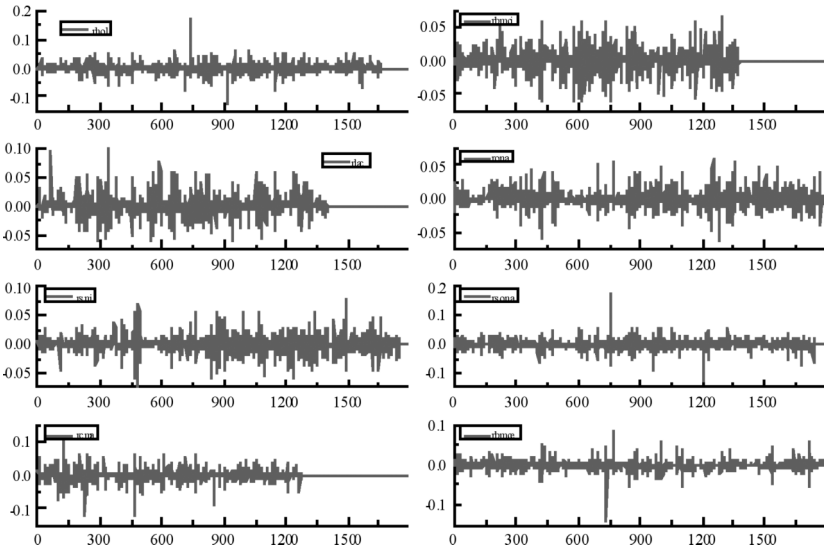
Les observations quotidiennes recueillies couvrent, quoique irrégulières, la période allant de 15 juillet 1997 au 15 décembre 2005 ; ce qui nous donne un nombre d'observations assez large :

**Nombre d'observations dans les séries des cours**

| BMCE | BMCI | CMA | HOL | LAC | ONA | SNI | SONA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|
| 1 777 | 1 378 | 1 277 | 1 659 | 1 397 | 1 777 | 1 748 | 1 747 |

Les séries de rentabilité quotidiennes des valeurs ont été obtenues par application de la différence logarithmique aux séries initiales représentant les cours des valeurs.

Rendements journaliers des 8 actions les plus importantes de la bourse de Casablanca




Le tableau ci-après présente les principales caractéristiques descriptives des séries de rentabilité boursière des valeurs les plus actives de la bourse de Casablanca.

| | RBMCE | RBMCI | RCMA | RHOLCIM | RLAC | RONA | RSNI | RSONASID |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| Mean | 6.15E-05 | 0.000321 | 0.000329 | 0.000810 | −2.25E-05 | 0.000100 | 0.000759 | −0.000402 |
| Maximum | 0.058064 | 0.173401 | 0.080043 | 0.099750 | 0.069806 | 0.172685 | 0.114179 | 0.086703 |
| Minimum | −0.060977 | −0.122428 | −0.072780 | −0.061685 | −0.074648 | −0.129019 | −0.122602 | −0.139091 |
| Std. Dev. | 0.011136 | 0.014054 | 0.014461 | 0.014307 | 0.011890 | 0.015031 | 0.015654 | 0.010545 |
| Skewness | 0.262556 | 0.540157 | −0.096732 | 0.424696 | 0.027708 | 0.643930 | −0.404948 | −1.179585 |
| Kurtosis | 8.408383 | 23.24487 | 7.263265 | 9.736537 | 10.24261 | 22.00791 | 14.43697 | 33.99572 |
| Jarque–Bera | 2200.944 | 30432.75 | 1325.744 | 3353.950 | 3624.007 | 21112.13 | 7542.529 | 51374.96 |
| Nbre Obs. | 1789 | 1777 | 1747 | 1746 | 1658 | 1396 | 1377 | 1276 |

Pour vérifier l'efficience du marché boursier marocain, nous avons opté, dans un premier point, pour l'approche traditionnelle consistant en la modélisation linéaire des séries de rentabilité et, la vérification de l'hypothèse d'efficience par les tests traditionnels et, dans un deuxième point, nous avons appliqué le test BDS pour vérifier et l'hypothèse *iid* des données et leur caractère linéaire/non linéaire.

Nous allons utilisé la classe des modèles ARMA pour décrire la dynamique des séries de rentabilité. Dans ce but, nous allons tout d'abord s'assurer de leur stationnarité au moyen du test ADF. Ce test nous amène à ne pas rejeter l'hypothèse de stationnarité comme on peut également le ressentir à partir de l'inspection graphique des séries et de leurs autocorrélogrames (15) :

(15) Que nous avons volontairement exclus.

**Test ADF de l'hypothèse de la présence d'une racine unitaire** (16)

| | RBMCE | RBMCI | RCMA | RHOL | RLAC | RONA | RSNI | RSONA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ADF | −42,63 | −40,59 | −35,61 | −42,21 | −29,46 | −34,39 | −41,34 | −39,71 |
| P-value | 0,0001 | 0,000 | 0,000 | 0,0001 | 0,000 | 0,000 | 0,000 | 0,000 |

(16) Le test a été mené sans constante et sans trend.

(17) Nous avons ajouté un « R» devant les séries pour dénoter les séries de rentabilité.

Pour toutes les séries, nous avons cherché le modèle qui minimise le critère de Schwartz (SC) ; trois seulement sont décrites par une modélisation ARMA, les autres seront traitées comme des bruits blancs.

**Modélisation ARMA des séries de rentabilité** (17)

| | RBMCE | RBMCI | RCMA | RHOL | RLAC | RONA | RSNI | RSONA |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| ARMA(p,q) | ARMA(0,0) | ARMA(0,1) | ARMA(0,0) | ARMA(0,0) | ARMA(0,2) | ARMA(1,0) | ARMA(0,0) | ARMA(0,0) |
| SC | −6.3408 | −5.6099 | −5.4144 | −5.6357 | −5.5807 | −6.19027 | −5.89807 | −5.6343 |

Les statistiques LM d'indépendance sérielles ($TR^2$) (18) sont significatives au seuil de 95 %, sauf pour la série RLAC qui montre encore une structure de dépendance linéaire non tenue en compte. Pour enlever toute trace de cette dépendance, nous avons adopté le modèle indiqué par le critère d'information de Hannan-Queen, MA(4), qui lui assure la blancheur des résidus.

Cependant, à l'instar des séries boursières, les résidus de la modélisation (19) ARMA ne sont pas seulement non gaussiens mais présentent de surcroît un effet ARCH (20) évident :

| Statistiques de test | Rbmce | Rbmci | Rcma | Rhol | Rlac | Rona | Rsni | Rsona |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| JB | 59147,7 | 871,8 | 6301,2 | 26112,7 | 2821,6 | 1854,7 | 2929,7 | 25230,1 |
| $LM_{SERIAL1}(2)$ | 0,50 | 2,11 | 0,21 | 3,75 | 0,54 | 2,86 | 2,39 | 4,43 |
| | (0,77) | (0,34) | (0,89) | (0,15) | (0,76) | (0,23) | (0,30) | (0,11) |
| $LM_{ARCH}(2)$ | 35,98 | 100,59 | 78,74 | 4,57 | 32,32 | 108,67 | 88,73 | 38,99 |
| | (0,0) | (0,0) | (0,0) | 0,101 | (0,0) | (0,0) | (0,0) | (0,0) |

- Les chiffres entre parenthèses sont les probabilités de rejet associées aux tests. Pour le test d'indépendance sérielle, elles indiquent le non rejet de $H_0$ (i.e., nullité globale des autocorrélations d'ordre 2), alors que pour le test ARCH, $H_0$ (i.e., homoscédasticité conditionnelle) est rejeté.

## 2.2. Le test BDS

Ce test retient comme hypothèse nulle une distribution *iid.* des observations de la série étudiée. Le rejet de cette hypothèse peut être la conséquence de plusieurs causes :

- l'existence d'une dépendance issue d'un processus stochastique linéaire ;
- la non-stationnarité de la série ;
- l'existence d'une dépendance issue d'un processus stochastique non linéaire ;
- l'existence issue d'un processus déterministe non linéaire.

Cherchant à savoir si les séries des rentabilités sont prévisibles, autrement si leurs processus générateurs de données (DGP) s'écartent de loin de la marche aléatoire (21), il faut diagnostiquer les résidus par rapport aux formulations linéaires retenues. Pour les séries de rentabilité dont la dynamique n'est pas saisie par la modélisation ARMA, le rejet de l'hypothèse nulle du test BDS impliquerait que l'hypothèse de l'efficience soit mise en doute.

La mise en pratique du test BDS nécessite de fournir les valeurs de $\varepsilon$ de $m$. Selon les études de Hsieh (1991) et Brock, Hsieh et LeBaron (1992), il convient pour correctement approximer la distribution de la statistique BDS :

(18) Appelé également test de Breush-Godfrey il a pour hypothèse nulle la nullité des autocorrélations pour l'ordre choisi.

(19) En principe, ces résidus, lorsqu'ils sont des bruits blancs, ne contiennent plus d'information supplémentaire à retenir. Le développement ces deux dernières décennies des modèles non linéaires (en moyenne (STAR, SETAR) et en variance (GARCH), ANN (Artificial Neural Network, Réseaux de Neurones Artificiels)) et des tests permettant une meilleure détection de la linéarité a permis une remise en cause de la modélisation linéaire et un recours de plus en plus à une formulation non linéaire des phénomènes économiques.

(20) Cet effet est matérialisé par une structure de dépendance entre la variance actuelle de la série et ses variances passées.

(21) Il semble dans notre cas que cinq séries des cours en logarithme soient décrites par cette marche aléatoire.

- utiliser un échantillon d'une taille supérieure à 500 observations ;
- la valeur de $\varepsilon$ ne doit être ni petite ni élevée ; ils proposent que $\varepsilon$ soit $1/2 < /\sigma < 2$, où $\sigma$ représente l'écart-type de la série étudiée ;
- Le choix de la dimension de plongement *m* dépend de la taille de l'échantillon et permet une bonne approximation de la distribution du BDS si T/m >200 (autrement m < T/200).

La taille des échantillons retenus étant supérieure à 500, nous avons procédé au choix de $\varepsilon$ et de *m* en respectant les deux recommandations de Brock, Heich et LeBaron :

**Valeurs de $\varepsilon$ et *m* en fonction de la taille de l'échantillon et de l'écart-type**

| Série | Rbmce | RBMCI (MA(1)) | Rcma | Rhol | Rlac (MA(4)) | Rona (AR(1)) | Rsni | Rsona |
|---|---|---|---|---|---|---|---|---|
| $\sigma/2$ | 0.00507 | 0.00728 | 0.08053 | 0.0072 | 0.0073 | 0.00545 | 0.0063 | 0.00721 |
| $2\sigma$ | 0.0202 | 0.0291 | 0.322 | 0.0288 | 0.029 | 0.0218 | 0.0253 | 0.028 |
| T/200 | 8.88 | 6.88 | 6.38 | 8.29 | 6.98 | 8.88 | 8.735 | 8.73 |
| $\varepsilon$ | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.2 | 0.01 | 0.01 | 0.01 | 0.01 |
| *m* | 8 | 6 | 6 | 8 | 6 | 8 | 8 | 8 |

Les résultats des tests sont négatifs pour accepter l'hypothèse nulle sous laquelle les séries ou leurs résidus issus de la modélisation ARMA sont *iid*. Pour toutes les dimensions de plongement et pour toutes les séries retenues, les probabilités de rejet de l'hypothèse *iid* sont nulles ; qu'elles soient dérivées de la loi théorique (N (0,1)) ou de la distribution empirique (Bootstrapp).

En guise de conclusion, le test BDS nous a montré que l'efficience des marchés boursiers est loin d'être atteinte ; les séries de rentabilité boursière ne répondent pas ou complètement à une formulation linéaire. En effet, les tests ARCH menés sur ces séries étaient positifs et leurs distributions autres que normales avec des cœfficients de Kurtosis et de Skewness très élevés, caractéristiques généralement reconnues à ce type de séries.

## Conclusion

En conclusion, force est de constater, d'une part, que toutes les séries étudiées présentent un effet ARCH, caractéristique essentielle de l'évolution des rentabilités boursières, prouvant *de facto* leur volatilité et leur non-normalité. D'autre part, nous constatons, d'après la mise en application du test BDS, que le processus générateur de rentabilités est loin d'être linéaire.

Toutes ces constatations nous amènent à réfuter l'hypothèse des marchés efficients (EMH) conçue et modélisée dans un cadre de linéarité et de normalité dans le comportement des rentabilités.

Le principe d'impossibilité de battre le marché est tombé, en conséquence, en désuétude. La gestion active peut donc toujours servir à quelque chose.

## Références bibliographiques


Abraham-Frois G. (1994), *La dynamique chaotique*, Sirey, Paris.

Alexander S. (1961), « Price Movements in Speculative Markets : Trends or Random Walks », *Industrial Management Review*, vol. 2, n° 2.

Alexander S. (1964), « Price Movements in Speculative Markets : Trends or Random Walks : 2 », *Industrial Management Review*, vol. 5, n° 2.

Arrow K. J. (1987), « De la rationalité – de l'individu et des autres – dans un système économique », *Revue française d'économie*, vol. 2, n° 1.

Bachelier L. (1900), *Théorie de la spéculation*, Gauthier-Villar, Paris.

Bekaert G. et Harvey C. (2003), « Emerging Markets Finance », *Journal of Empirical Finance*, n° 10.

Bekaert G., Harvey C. et Lundblad Ch. (2001), « Emerging Equity Markets and Economic Development », *Journal of Development Economics*, vol. 66.

Benouda Sioud O. et Mezzez Hmaied D. (2002), « The Impact of Automation on Liquidity, Volatility, Stock Returns and Efficiency : Evidence from the Tunisian Stock Market », *IHEC*, Tunis.

Blanchet V. (2000), *le Modèle Garch (1,1) en finance : Etude de la volatilité du CAC40 sur données de haute fréquence*, Mémoire de DEA, université de Montpellier I, faculté des Sciences économiques, LAMETA.

Bollerslev T. (1986), « Generalized Autoregressive Contionnal Heteroskedasticity », *Journal of Econometrics*, vol. 31.

Bollerslev T., Chou R., Jayaraman N. et Kroner K. (1986), « Les modèles ARCH en finance : un point sur la théorie et les résultats empiriques », *Annales d'économie et de statistique*, vol. 24.

Bourbonnais R. (2000), *Econométrie*, Dunod, Paris.

Bourbonnais R. et Terraza M. (1998), *Analyse des séries temporelles en économie*, PUF, Paris.

Brock W. A., Dechert W. D. and Scheinkman J. A. (1987), « A test for Independence Based on the Correlation Dimension », *Working Paper*, University of Wisconisin.

Brock W. A., Dechert W. D., Scheinkman J. A. and LeBaron B. (1996), « A Test for Independence Based on the Correlation Dimension », *Econometric Review*, n° 15, p. 197-235.

Brock W. A., Hsieh D. A., Scheinkman and LeBaron B. (1992), *Nonlinear Dynamics, Chaos and Instability*, MIT Press, 328 pages, seconde édition.

Chang R., Hsu S. T. and Huang N. K. (1995), « The Effects of Trading Methods on Volatility and Liquidity », 7th *PACAP Conference*, Manille.

Charles A. (2000), *Origine de l'effet week-end dans l'indice boursier CAC40 : une approche par l'hétéroscédasticité saisonnière*, Mémoire de DEA, université de Montpellier I, faculté des Sciences économiques, LAMETA.

Corwin S. A. and Lipson M. L. (2000), « Order Flow and Liquidity around NYSE Trading Halts », *Journal of Finance*, vol. 55, n° 4.

Cuthbertson K. (2001), *Economie financière quantitative : Actions, obligations et taux de change*, De Boeck Université.

Dacorogna M., Muller U., Nagler R., Olsen R. et Pictet O. (1993), « A Geographical Model for the Daily and Weekly Seasonal Volatility in the Foreign Exchange Market », *Journal of International Money and Finance*, vol. 12.

Derrabi M. (1998), « L'investissement dans les marchés émergents : Mesure de l'intégration

et des risques », Belgian Financial Researh Forum, Third Meeting.

Derrabi M. (1999), « Période de transaction, volatilité et corrélation sérielle des rendements intra-journaliers : une analyse du marché continu de Casablanca », IAG-UCL.

Derrabi M., de Bodt E., Cobbaut R. (1998), Changement de microstructure et comportements des prix des actifs financiers : cas d'un marché émergent, Association française de finance, Paris.

Desbarrières N. (1998), *la Bourse et ses Back-Offices*, Economica, Paris.

Dickey D. A. et Fuller W. A. (1979), « Distribution of the Estimators for Autoregressive Time Series with a Unit Root », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 74.

Dickey D. A. et Fuller W. A. (1981), « The Likelihood Ratio Statistics for Autoregressive Time Series with a Unit Root », in *Econometrica*, vol. 49.

Drost F. and Nijman T. (1993), « Temporel Agregation of GARCH Processes », *Econometrica*, vol. 61.

Dubreuille S. (1999), *Liquidité et formation des prix sur le MATIF*, Economica, Paris.

Dufour J-M. (2001), « Logique et tests d'hypothèses : Réflexion sur les problèmes mal posés en économétrie », *l'Actualité économique*, vol. 77, n° 2.

El Bouhadi A. (2001), *l'Efficience informationnelle du marché boursier : analyse théorique et test de forme faible à partir des données de la bourse de Casablanca*, Mémoire de DESA, université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès.

El Bouhadi A. (2002), *Microstructure et efficience du marché boursier marocain*, Thèse de Doctorat, université Sidi Mohamed Ben Abdellah, Fès.

El M'kaddem A. et El Bouhadi A. (2003), « L'efficience informationnelle : une application au marché boursier marocain », *Critique économique*, n° 10, Printemps-été.

Engle R. (1982), « Autoregressive Conditional Heteroskedasticity with Estimates of the Variance of the U.K. Inflation », *Econometrica*, vol. 50, p. 987-1008.

Fama E.F. (1965), « The Behavior of Stock-Market Prices », *Journal of Business*, vol. 38, n° 1, p. 34-105.

Fama E.F. (1970), « Efficient Capital Markets : A Review of Theory and Empirical Work », *Journal of Finance*, vol. 25, p. 383-417.

Fama E.F. (1991), « Efficient Capital Markets : II », *Journal of Finance*, vol. 3, n° 5, p. 1575-1617.

Fama E.F., Fischer L., Jensen M. et Roll R. (1969), « The Adjustment of Stock Prices to New Information », *International Economic Review*, vol. 10, n° 1, p. 1-21.

Galavielle J-P. (2003), « Y a-t-il une théorie des marchés financiers ? », CRIFES-MATISSE, *Document de travail*, décembre.

Ghysels E. (1994), « L'analyse économétrique et la saisonnalité », *Actualité économique*, vol. 70, n° 1.

Gillet R. et Szafarz A. (2004), « L'efficience informationnelle des marchés : une hypothèse, et au-delà ? », Centre Emile Bernheim, ULB, *Working Paper*, n° WP-CEB 04/004.

Glen J. (1994), « An Introduction to the Microstructure of Emerging Markets », *Discussion Paper*, n° 24, IFC.

Grossman S. J. (1976), « On the Efficiency of Competitive Stocks Markets where Trades have Diverse Information ", *Journal of Finance*, vol. 31, n° 2.

Grossman S. J. et Stiglitz J. E. (1980), « On the Impossibility of Informationnally Efficient Markets », *American Economic Review*, vol. 70, n° 3.

Gokcan S. (2000), « Forecasting Volatility of Emerging Stock Markets : Linear Versus Non-linear GARCH Models », *Journal of Forecasting*, n° 19.

Goldfeld S. M et Quandt R. E (1965), « Some Tests for Homoskedasticity », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 60.

Hirshleifer D. (2001), « Investor Psychology and Asset Pricing », *The Journal of Finance*, vol. 56, n° 5, 1533-1597.

Hsieh D. A. (1991), « Chaos and Nonlinear Dynamics : Application to Financial Markets », *Journal of Finance*, vol. 46, n° 5, p. 1839-1877.

Jensen M.C. (1978), « Some Anomalous Evidence Regarding Market Efficiency », *Journal of Financial Economics*, vol. 6, p. 95-101.

Kamionka T. (2000), « La modélisation des données haute fréquence », *Working Paper* n° 2000-58, CREST.

Kendall M., (1953), « The Analysis of Time Series, Part 1 : Prices », *Journal of the Royal Statistical Society*, vol. 96.

Lardic S. et Mignon M. (2002), *Econométrie des séries temporelles macro-économiques et financières*, Economica.

Lee C. M. C., (2001), « Market Efficiency and Accounting Research », *Journal of Accounting and Economics*, vol. 31, p. 233-253.

Mandelbrot B. (1973a), « Le syndrome de la variance infinie et ses rapports avec la discontinuité des prix », *Economie appliquée*, tome 26.

Mandelbrot B. (1973b), « Formes nouvelles du hasard dans les sciences », *Economie appliquée*, tome 26.

Mandelbrot B. (1997), *Fractales, hasard et finances*, Flammarion, Coll. « Champs », Paris.

Merton R. K. (1957), « The self-Fulfilling Prophecy », *Social Theory and Social Structure*, Free Press.

Mignon M. (1998), *Marchés financiers et modélisation des rentabilités boursières*, Economica, Paris.

Mongin P. (1984), « Modèle rationnel ou modèle économique de la rationalité », *Revue Economique*, vol. 35, n° 1, p. 9.

Muth J. F. (1961), « Rational Expectations and the Theory of Price Movements », *Econometrica*, vol. 29, n° 3, p. 315-335.

Olave P. et Miguel J. (2001), « The Risk Premium and Volatility in the Spanish Stock Market. A Forecasting Approach », *Economie appliquée*, vol. 54, n° 4.

Phillips P. C. B. et Perron P. (1988), « Testing for a Unit Root in Time Series Regression », *Biometrica*, vol. 25.

Rubinstein M. (2001), « Rational Markets: Yes or No ? The Affirmative Case », *Financial Analysts Journal*, vol. 57, n° 3, p. 15-29.

Rzepkowski B. (2001), « Pouvoir prédictif de la volatilité implicite dans le prix des options de change », *Working Paper* de CEPII n° 2001-2001.

Samuelson P. A. (1965), « Proof that Properly Anticipated Prices Fluctuate Randomly », *Industrial Management Review*, vol. 6, p. 41-49.

Shiller R. J. (2000), *Irrational Exuberance*, Princeton University Press, Princeton.

Shleifer A. (2000), *Inefficient Markets : An Introduction to Behavioral Finance*, Oxford University Press, New York.

Simon (1964), « Rationality », *in* J. Gould et W.L. Kolb editors, *Dictionary of Social Sciences*, Free Press.

Stoll H. et Whaley R. (1990), « Stock Market Structure and Volatility », *Review of Financial Studies*, n° 3.

Verdier G. (2000), *Econométrie du cycle : le cas de l'indice de la production industrielle des pays de la zone euro*, Thèse de doctorat, université de Montpellier I, Faculté des Sciences économiques, LAMETA.

White H. (1980), « A Heteroskedasticity-Consistent Covariance Matrix Estimator and a Direct Test for Heteroskedasticity », *Econometrica*, vol. 48, n° 4.

Working H., (1934), « A Random Difference Series for Use in the Analysis for Time Series », *Journal of the American Statistical Association*, vol. 29.

# Sensibilité du prix des actions aux taux d'intérêt

## Une approche empirique du CAC 40 de 1995 à 2005

**Nicolas Moumni***

Faculté d'économie et de gestion, UPJV, Amiens

***Résumé***

*Si parmi les nombreux facteurs présumés avoir une influence sur l'évolution des cours des actions les taux d'intérêt sont les plus évidents, le degré et le biais de leur influence sont en revanche très controversés. L'intérêt de cette recherche consiste justement à essayer de comprendre dans quelle mesure les taux d'intérêt nominaux exercent un impact sur le cours des actions. Après avoir procédé à une brève revue des principales études empiriques montrant le caractère relativement ambigu de la nature de la relation négative entre le cours des actions taux d'intérêt à court et à long terme, nous exposons nos résultats quantitatifs relatifs à la période 1995-2005. Fondée sur les tests de causalité de Granger et sur les régressions linéaires du CAC 40, complétée par son application au Dow Jones, notre propre étude confirme cette ambiguïté. Nos estimations permettent, en effet, de conclure que le pouvoir explicatif du cours des actions par les taux d'intérêt n'excéderait pas, dans les meilleurs des cas, les 50 %.*

***Abstract***

*This research is aimed at finding out how nominal interest rates can explain the stock price, knowing that among the supposed factors to have an influence on the stock price, the interest rates are, at the same time, the most evident and the most controversial ones. To analyse this, we will introduce, first, some empirical facts through the study of various stock markets, showing the differing character of the results on the negative relation of the stock price to the short and long term interest rate. Then, we will present the results of our quantitative study from 1995 to 2005, relating to the tests of causality of Granger and to the declined linear on the CAC 40, supported and completed by the study of the Dow Jones. According to our findings, the explaining power of stock price by interest rates is unable to exceed, at best, 50 %.*

***Mots-clés :*** Cours des actions, taux d'intérêt, prime de risque.

***Code JEL :*** *C2, C5.*

* Mes vifs remerciements à Ali Bouhaili, Chargé de cours à la Faculté d'économie et de gestion d'Amiens et membre du CRIISEA, pour la relecture de ce texte et pour ses suggestions.

## Introduction

Les facteurs qui déterminent l'évolution du cours des actions sont nombreux. Parmi ceux-ci, les taux d'intérêt sont a priori les plus évidents, mais en même temps les plus controversés.

Selon les adeptes du principe de la valeur fondamentale, les rapports entre les variations, même infinitésimales, des taux d'intérêt et le cours des actions (comme d'ailleurs celui des obligations) sont régis par une relation décroissante. La théorie de l'efficience financière suppose, en effet, que la valeur intrinsèque d'une action soit déterminée par l'actualisation des flux de dividendes anticipés et de leur taux de croissance. Les partisans de la perfection des anticipations soutiennent qu'il est possible d'expliquer l'évolution du cours des actions en fonction des variations des taux d'intérêt, sur la base des taux d'actualisation, tout en intégrant l'effet richesse par le biais du taux marginal de substitution inter-temporel de la consommation. En revanche, pour le courant « comportementaliste », l'approche de détermination des cours fondée sur le seul calcul rationnel s'avère insuffisante. Elle doit être complétée par les méthodes d'analyse des comportements humains. Ainsi, l'anticipation des taux longs résultant des modifications des taux à court terme est un comportement qui relève, éminemment, de la rationalité cognitive.

L'objet de cette recherche consiste justement à essayer de comprendre dans quelle mesure les variations des taux d'intérêt nominaux et de la prime de risque peuvent avoir un impact sur celles du cours des actions en s'appuyant sur les résultats d'une étude empirique portant sur la bourse de Paris.

Pour mener à bien ce travail, nous procédons en deux temps. Dans une première partie, nous revenons, dans une brève revue de la littérature, sur les principales études empiriques de la relation taux d'intérêt/cours des actions dans le cas de certaines bourses (USA, Athènes, Bogota). La seconde partie, qui constitue l'objet propre de cette recherche, est consacrée à l'étude empirique de la relation entre les taux d'intérêt et le CAC 40 complétée par celle du Dow Jones sur une période qui va de 1995 à 2005. Pour affiner notre analyse, cette période a été découpée en quatre sous-périodes conjoncturelles spécifiques reflétant ainsi les différents « états de la nature » : périodes de hausse et de baisse de la bourse, mais aussi périodes de stabilité et d'instabilité des taux d'intérêt.

## 1. Brève revue de la littérature empirique : une relation ambiguë

Depuis les années soixante-dix, le cadre d'analyse des déterminants du cours des actions, en particulier, et des marchés financiers, en général, a été dominé, dans les milieux académiques, par la théorie de l'efficience. Mais depuis la résurgence des bulles, des krachs, des crises financières et,

semble-t-il, d'un excès de volatilité boursière (1), la recherche universitaire a étendu son champ pour intégrer certains des apports des sciences sociales comme la psychologie, la sociologie humaine ainsi que les enseignements de l'expérimentation en laboratoire du comportement des intervenants en bourse.

Selon la théorie de l'actualisation, la valeur de marché d'un actif est déterminée par l'actualisation de ses dividendes anticipés. Le taux d'actualisation utilisé est assimilé au taux d'intérêt courant du marché. Le modèle de Gordon et Shapiro (1956), fondé sur l'hypothèse simple d'un taux de croissance constant du dividende, constitue une des principales références historiques. L'équation d'Euler est l'autre référence importante au modèle d'équilibre inter-temporel de détermination des prix des actifs, en rapport avec l'hypothèse du report de la consommation dans le temps. En effet, dans le cadre de cet équilibre, le bénéfice marginal du renoncement à la consommation d'un euro aujourd'hui est équivalent au bénéfice marginal retiré d'un investissement dans un actif dont la réalisation procure une consommation future.

Sur un plan beaucoup plus macro-économique, le problème se pose en termes de rapport entre l'évolution des marchés financiers et les politiques des autorités monétaires. Il faut rappeler, en effet, que les bourses des pays émergents ainsi que celles des économies développées, au premier rang desquelles la bourse américaine, ont connu entre 1996 et 2000 un emballement sous l'impulsion des nouvelles technologies, conduisant à une bulle spéculative. Dans un tel contexte, la question de savoir si la politique monétaire peut apporter une réponse satisfaisante aux déséquilibres financiers a commencé à se poser avec beaucoup d'acuité. Le président de la BCE, Jean-Claude Trichet, l'a reconnu lui-même dans les propos tenus dans un discours prononcé récemment à Singapour (2) : « Let me tell you that i consider today's topic « asset price bubbles and monetary policy » to be one of the most challenging issues facing a modern central bank at the beginning of the 21st century . » Il faut par conséquent souligner que, depuis la décennie quatre-vingt-dix, les banques centrales des grands pays ont commencé à assumer, en plus de la mission de stabilité monétaire, celle de stabilité financière. Ce qui suppose une identification relativement plus précise de la meilleure réaction de la politique monétaire aux variations excessives des prix des actifs financiers.

Du point de vue empirique, la sensibilité du rendement des actions aux changements des taux d'intérêt a fait l'objet de certaines études entreprises notamment par Merton (1973), Long (1974) et Stone (1974). Selon ces auteurs, l'aversion des investisseurs pour le risque a pour conséquence l'exigence d'une compensation plus que proportionnelle aux facteurs de risque, relativement au rendement du portefeuille de marché dépendant des modifications inter-temporelles des opportunités d'investissement. Selon Merton, le niveau des taux d'intérêt doit être considéré en quelque sorte

(1) Sur cette question le lecteur peut se référer, notamment et avec un grand profit, aux rapports du CMF de décembre 2002, de l'AFG de juin 2003 et à celui du CAE de novembre 2004.

(2) Intitulé *Asset Price Bubbles and Monetary Policy*, prononcé le 8 juin 2005 à Singapour.

comme un benchmark pour les changements dans les opportunités des investisseurs. Ainsi, pour un investisseur averse au risque, le choix entre deux actifs caractérisés par une distribution de richesse future identique, mais présentant une sensibilité inégale aux taux d'intérêt se fera en faveur du portefeuille procurant une meilleure protection contre les mouvements défavorables des taux d'intérêt. L'hypothèse de l'existence de cette sensibilité du rendement des actions aux taux d'intérêt a été renforcée par les modèles à un seul facteur proposés par Fama et Schwert (1977) et par Fogler (1981). L'intégration dans ces modèles du taux d'intérêt comme facteur explicatif a indéniablement amélioré leur pouvoir explicatif.

C'est ce qui est d'ailleurs confirmé par les analyses de la sensibilité aux taux d'intérêt du rendement des actions du secteur bancaire. Son degré est particulièrement élevé, comme en témoignent le nombre et la récurrence de faillites bancaires durant les décennies 1970 et 1980, à cause notamment du niveau et de la volatilité des taux d'intérêt de l'époque. Parallèlement, l'accentuation de la volatilité des marchés financiers a justifié la très grande utilité des études ayant pour objet propre les répercussions des changements des taux d'intérêt sur le rendement des actions du secteur bancaire, en particulier aux USA. Les études empiriques menées par Flannery et James (1984), Brewer et Lee (1985), Elyasiani et Mansur (1998) ainsi que Benink et Wolff (2000) ont montré l'existence d'une relation inverse significative entre les variations des taux d'intérêt et le rendement des actions des institutions bancaires elles-mêmes.

Cependant, d'autres économistes (Allen et Jagtiani, 1997) apportent des nuances en constatant que la disponibilité des produits dérivés de taux destinés à la protection des positions bancaires a tendance à réduire cette sensibilité. En outre, Mansur et Elyasiani (1995) ont établi que le rendement des actions des banques était plus sensible aux changements des taux d'intérêt à long terme qu'aux modifications des taux à court terme.

Par ailleurs, les méthodes d'estimation ont connu une adaptation progressive. Alors que les modèles de base faisaient l'hypothèse d'une constance de la variance, des études de plus en plus nombreuses considèrent que la sensibilité du rendement des actions bancaires varie dans le temps (*time-varying*). Elyasiani et Mansur (2004) préconisent par exemple l'utilisation de la méthodologie ARCH/GARCH dans les protocoles d'estimation-vérification de cette relation. De leur côté, Priti Verma et Dave Jackson (2005) ont adopté le modèle multi-varié *Exponential Generalized Autoregressive Conditionally Heteroscedastic (EGARCH)* de Nelson (1991) pour étudier la relation qui existe entre les taux d'intérêt et les actions de trois types de banques. Leur étude a porté sur un échantillon de 70 banques commerciales (3) cotées (données quotidiennes) à la bourse de New-York entre le 2 janvier 1996 et le 30 décembre 2002. Le rendement des *T-bill 3* mois représente les taux d'intérêt à court terme (STI) et le rendement à 10 ans des *Treasury Composite* est utilisé comme taux d'intérêt à long terme

(3) Constituées de 49 grandes banques, 12 de taille moyenne et 9 *money center*.

(*LTI*). Les auteurs ont étudié les effets *spillover* des prix et de la volatilité des taux d'intérêt à court et à long terme sur les portefeuilles des trois catégories de banque. *Le spillover* traduit la transmission des chocs des taux d'intérêt aux actions des *money center*, des banques de taille moyenne et grande. Priti Verma et Dave Jackson concluent à l'existence de prix et de volatilité *spillovers* des taux d'intérêt à court et à long terme sur les actions des portefeuilles des trois catégories de banque de l'échantillon. Les rendements des actions sont, dans ce cas, sensibles aux changements des taux d'intérêt (à court et long terme). L'autre résultat intéressant concerne les asymétries dans la réaction des portefeuilles aux différentes *news*, suggérant que les *money center* et les grandes banques sont plus sensibles aux mauvaises nouvelles qu'aux informations favorables au sujet des variations de taux d'intérêt à court et à long terme.

Parmi les études américaines, il faut citer aussi celle publiée dans la revue de la *Federal Reserve Bank of Saint Louis* où Frank A. Schmid (2005) examine la sensibilité des actions des entreprises *Fannie Mae* et *Freddie Mac* (GESs) (4) aux changements des taux d'intérêt à court terme et au terme de *spread*. Ces entreprises ont pour fonction d'assurer la disponibilité du financement hypothécaire dans le cadre des crédits immobiliers. L'étude empirique a porté sur le rendement logarithmique excédentaire hebdomadaire (du vendredi au jeudi) des actions *Fannie Mae* et *Freddie Mac* de mai 1991 à décembre 2003. La mesure du risque de taux d'intérêt concerne la modification du niveau et de la pente (*slope) du yield* courbe du Trésor US. Il s'agit d'un modèle non paramétrique qui cherche à déterminer la sensibilité des rendements de ces actions à la distribution du risque de marché et du risque de taux d'intérêt. Cette étude conclut à une sensibilité non linéaire et à une variation dans le temps, du rendement des actions *GESs* aux modifications des taux d'intérêt à court terme et du terme de *spread*. De plus, l'analyse de la variance montre que l'influence du risque de marché s'additionne à celle du risque de taux d'intérêt.

(4) Entreprises sponsorisées par le gouvernement américain pour faciliter l'accès à la propriété individuelle des ménages à revenus modestes.

Au niveau international les études empiriques sur la relation taux d'intérêt/rendement des actions ont privilégié le secteur des établissements bancaires. C'est le cas de Konstantinos Drakos (2003) qui s'est penché sur l'effet des variations des taux à long terme sur le rendement de certaines actions de banques cotées à Athènes. L'apport de l'auteur réside dans deux principales contributions. La première concerne la façon d'appréhender la sensibilité des actions aux taux d'intérêt en proposant deux alternatives : un modèle à une seule équation et un cadre comprenant un ensemble de variables formant un système. La seconde contribution est relative à la question de l'uniformité entre les différentes banques à la sensibilité aux taux. Konstantinos Drakos utilise, en plus de l'indice boursier du secteur bancaire (*General Bank Index*), les prix de clôture quotidiens des actions d'un échantillon de 9 banques cotées sur le marché d'Athènes entre le 14/11/1997 et le 16/11/2000. Le taux d'intérêt à long terme est représenté

par le swap 10 an alors que le taux interbancaire à une semaine fait office de taux sans risque. Pour tester l'hypothèse de nullité de la sensibilité de l'excès de rendement des actions aux taux d'intérêt, le modèle adopté est IGARCH (*Integrated GARCH*). Cette étude confirme que l'excès de rendement hebdomadaire est sensible aux modifications des taux d'intérêt, puisque le cœfficient de sensibilité (négatif) est significatif dans 7 cas sur 9.

Des résultats similaires ont été établis pour le cas d'une autre bourse d'un pays émergent cette fois-ci : Bogota. En effet, la recherche réalisée par Luis Eduardo Arango, Andrés Gonzalez et Carlos Esteban Posada (2003) a pour objet de décrire la dynamique des rendements de la bourse colombienne et la manière dont le taux de prêt interbancaire (*TIB*) affecte le comportement de l'indice boursier de Bogota (*IBB*). Les trois auteurs justifient le choix des données quotidiennes, entre janvier 1994 et février 2000, par la vitesse d'ajustement à la fois de la monnaie et des rendements des actions en bourse. Ils ont constaté qu'il y avait une auto-corrélation des taux de rendement net à la bourse de Bogota. De la même façon, ils ont trouvé que les deux séries d'indice de marché (*IBB*) et de taux interbancaire (*TIB)* n'étaient pas des processus stationnaires et que leur volatilité était évolutive dans le temps. D'où l'intérêt des tests des modèles ARCH et GARCH qu'ils ont effectués sur cette relation. Les auteurs concluent à l'existence d'une relation négative, mais non linéaire, entre le taux d'intérêt et les prix des actions cotées. A cause de l'auto-corrélation des taux de rendements des actions, ils avancent l'hypothèse selon laquelle le comportement des intervenants serait plutôt « chartiste » que « fondamentaliste », auquel cas le marché ne serait pas efficient.

## 2. L'étude empirique : des causalités certaines mais insuffisantes

### 2.1. Méthodologie et données

Comme nous l'avons déjà souligné, pour les partisans de la valeur fondamentale des actions, les variations des taux d'intérêt nominal, aussi minimes soient elles influencent négativement le prix des actions. Nous nous interrogeons justement, dans cette étude, sur la validité de ce type de relation en analysant l'impact des taux d'intérêt sur le cours des actions. Bien que notre étude concerne essentiellement la bourse de Paris, nous avons jugé intéressant d'observer cette même liaison dans le cas du Dow Jones à la bourse de New York.

Après avoir stationnarisé les différentes séries de taux et d'indices boursiers (cf. infra.), nous avons procédé aux estimations linéaires des relations ci-après sur une décennie, de janvier 1995 à juin 2005. Notre méthodologie se justifie par deux raisons : d'un côté, l'existence, supposée, d'une relation linéaire et négative entre les variations des taux d'intérêt et le rendement des actions. De l'autre, l'intérêt de l'estimation linéaire qui réside dans les résultats positifs, que nous avons obtenus, sur la base des tests de causalité

de Granger à court et à long terme, entre les taux d'intérêt et le rendement des indices parisien et new-yorkais (point 3 de II). Nous avons testé à la fois des fonctions uni-variées et bi-variées, par la méthode des moindres carrés ordinaires, du :

– CAC 40 (cac 40) vis-à-vis de l'Euribor 3 mois (er 3), de l'OAT (5)10 ans (oat 10) et du *spread* français (spf) (6) ;
– Dow Jones (dj) en fonction du *Treasury bill* 3 mois (tb 3), du Treasury bond 10 ans (tb10) et d'une prime de risque américaine (*spread* ) (7) (spus).

Afin de tenir compte des différents événements boursiers, caractérisés par une période de hausse quasi ininterrompue et par l'éclatement de la bulle de la nouvelle économie suivie d'une baisse du prix des actions pendant une demi-décennie, nous avons procédé au découpage périodique ci-dessous. Aussi, le choix de la périodisation retenue se justifie par l'alternance qui a caractérisé l'orientation de la politique monétaire de la Fed, passant de la période très accommodante avec des niveaux très bas de taux d'intérêt et la période de relèvement progressif de ces taux, à la période récente dominée par la recherche du niveau théorique de neutralité de la politique monétaire, depuis juin 2004. Nous avons par conséquent distingué, en plus de la longue période, trois sous-périodes conjoncturelles spécifiques :

– la première correspond à la hausse quasi-ininterrompue de la bourse, de janvier 1995 jusqu'à l'éclatement de la bulle Internet en mars 2000 ;
– ensuite, nous nous sommes intéressés à la période avril 2000-mai 2004, caractérisée par une politique monétaire stable et accommodante ;
– enfin, il était pertinent, de notre point de vue, d'étudier la relation taux d'intérêt cours boursiers depuis le relèvement graduel des taux par la Fed en juin 2004.

Les contraintes relatives à la disponibilité des séries de données nous ont conduits à raisonner, par endroit, sur des estimations, à l'aide des moyennes mensuelles (8), durant des périodes plus courtes que les trois sous-périodes retenues.

(5) Série téléchargée sur Internet à partir d'avril 1996.

(6) Série téléchargée sur Internet à partir de mai 2002.

(7) Nous avons calculé cette prime comme étant la différence entre le rendement d'obligations américaines dites *Investment Grade* notées AAA par l'agence de notation Moody's et le *Treasury Bond* 10 ans.

(8) Nous avons dû calculer les moyennes mensuelles pour certaines séries quotidiennes. Nous avons téléchargé les séries utilisées à partir des sites Internet suivants : Banque de France, ecomagic.com et afp.gouv.fr, à qui nous exprimons nos sincères remerciements.

(9) Ce test utilise les trois modèles du processus : sans terme constant ni trend, avec terme constant et, enfin, avec terme constant et trend.

### 2.2. Test de racine unité

Avant de procéder aux différentes estimations économétriques, il convient d'analyser les caractéristiques statistiques des séries chronologiques des variables utilisées. L'étude de la stationnarité des séries est un moyen de vérifier si leur espérance et leur variance se modifient dans le temps.

Le test de racine unité permet d'identifier le type de non-stationnarité : processus DS ou TS. En effet, l'existence d'une (ou plusieurs) racine unité dans la série indique que le processus est stochastique et peut être éliminé par différenciation. Pour cela, nous avons adopté le test de Phillips-Perron afin d'identifier l'ordre d'intégration (9) des variables utilisées dans les régressions. L'intérêt de ce test réside dans le fait qu'il tient compte à la fois de l'auto-corrélation et de l'hétéroscédasticité dans les séries. Il utilise

un facteur correctif pour aboutir à des distributions de probabilités identiques à celles de la méthode *Augmented Dickey Fuller (ADF)*. Il s'agit de tester l'hypothèse nulle (non stationnarité) H0 : $|\rho| = 1$ (le processus suit une marche au hasard) contre l'hypothèse alternative H1 : $|\rho| < 1$ (le processus est asymptotiquement stationnaire). Les résultats du test Phillips-Perron (10) indiquent, au seuil de 5 %, que toutes les séries utilisées dans notre étude sont de degré d'intégration d'ordre 1.

(10) Nous n'avons pas reproduit ces résultats dans ce texte.

### 2.3. Relation de causalité taux d'intérêt-indice boursier

Préalablement à l'étude de la relation taux d'intérêt-cours d'indices boursiers, nous avons réalisé le test de causalité entre ces deux variables élaboré par Granger en 1969. Selon cet auteur, la variable explicative *xt* cause la variable expliquée *yt*, si l'introduction des variables passées de *xt* peut améliorer la prévision de *yt*. Cette causalité concerne aussi bien le long que le court terme. Lorsqu'il est admis que deux (ou un ensemble) variables peuvent se causer mutuellement, Granger baptise ce phénomène *d'effet de feedback*. Nous avons réalisé cet examen dans le sens taux d'intérêt cours d'indices boursiers à l'aide du test de Fisher.

Le tableau A ci-après montre que l'Euribor 3 mois (er 3) cause le CAC 40 (cac 40) aussi bien à long qu'à court terme puisque les statistiques du test (11) sont supérieures à leurs valeurs critiques associées. Les récapitulatifs des résultats de ce test, regroupés dans les tableaux B et C ci-après, indiquent que l'OAT 10 ans et le spread français causent le CAC 40 à court et long terme ; le Dow Jones a une statistique très légèrement inférieure à sa valeur critique, il ne causerait donc pas l'indice boursier parisien. En revanche, parmi les variables explicatives de l'indice de la bourse de New York, seuls le *Treasury Bond* 10 ans et le *spread* américain semblent causer (uniquement) le Dow Jones à court terme.

(11) Nous n'avons pas reproduit les statistiques du test (que nous avons calculées) des autres variables explicatives du CAC 40 et du Dow Jones.

*Tableau A*

**Test de Fisher : causalité à long terme et à court terme**

***A long terme***

Granger Causality test (asymptotic) er3 → CAC 40

H0 : er 3 dœs not Granger-cause CAC 40

F (1,123) = 0,85246996

Prob > F = 0,358

***A court terme***

Granger Causality test er3 → CAC 40

H0 : er 3 dœs not Granger-cause CAC 40

chi2 (1) = 2,6197857

Prob > chi 2 = 0,1055

*Tableau B*

**Résultats du test de causalité du CAC 40**

| Variables explicatives | Valeur du test à court terme | Causalité | Valeur du test à long terme | Causalité |
|---|---|---|---|---|
| Euribor 3 mois | 2,619 (0,105) | Oui | 0,852 (0,358) | Oui |
| Oat 10 ans | 1,782 (0,181) | Oui | 0,577 (0,449) | oui (faiblement) |
| Spread français | 14,164 (0,0002) | Oui | 4,348 (0,044) | Oui |
| Dow Jones | 0,762 (0,782) | non (faiblement) | 0,024 (0,875) | Non |

*Tableau C*

**Résultats du test de causalité du Dow Jones**

| Variables explicatives | Valeur du test à court terme | Causalité | Valeur du test à long terme | Causalité |
|---|---|---|---|---|
| Treasury bill 3 mois | 0,465 (0,494) | non (faiblement) | 0,151 (0,698) | Non |
| Treasury bond 10 ans | 0,206 (0,181) | Oui | 0,0672 (0,796) | Non |
| Spread américain | 0,670 (0,418) | Oui | 0,218 (0,641) | Non |

## 2.4. Résultats des estimations sur la période janvier 1995–juin 2005

La récurrence, depuis environ trois décennies, des bulles financières et des krachs a poussé les responsables des politiques monétaires des économies développées à intégrer la stabilité financière dans leurs stratégies. L'arme de taux d'intérêt est utilisée notamment pour essayer de limiter les fluctuations brutales et l'inflation du prix des actifs financiers (assets inflation). Les taux d'intérêt peuvent en effet peser sur l'activité de crédit dans la prise de risque pro-cyclique des établissements bancaires. Cette pro-cyclicité se constate dans l'observation de la relation entre taux d'intérêt et évolution de la bourse (figure 1 ci-après). Les taux ont tendance à baisser durant les périodes qui précèdent le krach et à se relever après l'avènement de celui-ci. C'est ce qui explique l'intérêt d'estimer cette relation, dans un premier temps, sur une période de 10 ans, avant d'affiner l'étude, à travers des sous-périodes, en rapport avec les évolutions plutôt conjoncturelles.

Nos estimations de la relation taux d'intérêt-cours des indices boursiers français et américain ne permettent pas de conclure à une liaison de cause à effet sur la longue période considérée (tableaux 1, 1(a), 1us et 1us(a)). Toutefois, nos résultats laissent apparaître, en effet, un pouvoir explicatif de 44,54 % du modèle bi-varié liant l'évolution du CAC 40 à celle des taux

(12) Nous ne disposions pas de *spread* français avant mai 2002.

d'intérêt à 3 mois et du *spread* français, entre mai 2002 (12) et juin 2005 (tableau 1 (b)). Les statistiques de Student ont des valeurs significatives (au seuil de 5 %) pour les deux variables explicatives. Certes, le $R^2$ n'est pas très élevé, mais il mérite tout de même d'être souligné.

Ces premiers résultats laissent penser, au moins à long terme, que la part des anticipations dans l'évolution des déterminants du prix des actions serait prépondérante par rapport à la variable fondamentale supposée par la littérature, à savoir le taux d'intérêt.

*Figure 1*

**Relation entre les taux d'intérêt à court terme avec chacun des deux indices le CAC 40 et le Dow Jones (en base 100)**
**ER3 : Euribor 3 mois DJ : Dow Jones TB3 : Treasury bill 3 mois**

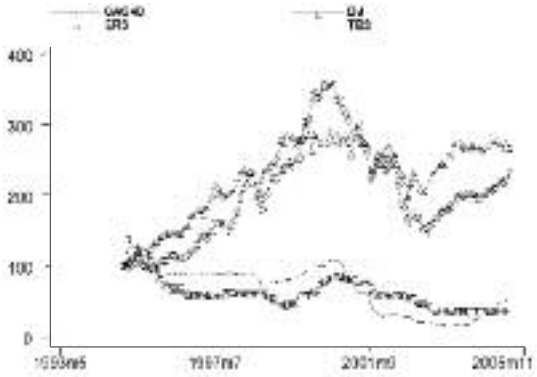



*Tableau 1*

**CAC 40 = f (er 3) janvier 1995–juin 2005**

| $R^2$ = 2.64 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | 708,67 | 1,82 |
| Constante | 3736,14 | 32,55 |

*Tableau 1 (a)*

**CAC 40 = f (oat 10) avril 1996–juin 2005**

| $R^2$ = 1,90 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| OAT 10 ans | 831,4 | 1,45 |
| Constante | 3985,67 | 35,39 |

*Tableau 1 (b)*

**CAC 40 = f (er3, spf) mai 2002–juin 2005**

| $R^2$ = 44,54 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | 2805,48 | 3,29 |
| Spread | 26,83 | 2,08 |
| Constante | 3595,75 | 61,92 |

*Tableau 1us*

**dj = f (tb 3, spus) janvier 1995–juin 2005**

| $R^2$ = 1,04 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bill 3 mois | 894,94 | 0,88 |
| Spread | – 527,08 | – 0,51 |
| Constante | 8765,89 | 47,99 |

*Tableau 1us (a)*

**dj = f (tb 10, spus) janvier 1995–juin 2005**

| $R^2$ = 2,54 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bond 10 ans | 1416,1 | 1,63 |
| Spread | 120,01 | 0,11 |
| Constante | 8787,65 | 48,36 |

## 2.5. Les régressions entre janvier 1995 et mars 2000

Bien que, dans le cas des deux indices boursiers (CAC 40 et Dow Jones), l'influence des taux d'intérêt à long terme soit supérieure à celle des taux à court terme, elle n'est pas statistiquement significative pour cette sous-période. Les taux à 10 ans n'expliquent que 6,18 % de l'évolution du CAC 40 (tableau 2 (a)). Pour le modèle bi-varié du Dow Jones en fonction des taux américains à 10 ans et d'une prime de risque, le $R^2$ (au seuil de 5 %) n'est que de 9,6 % (tableau 2us (a)).

Les variables fondamentales (taux d'intérêt et prime de risque) apparaissent largement dominées par les comportements d'anticipation des opérateurs pendant cette période où les marchés des pays développés, en emboîtant le pas à la bourse américaine, ont été stimulés par le développement rapide des nouvelles technologies. En effet, la deuxième moitié des années quatre- vingt dix a été marquée par l'importance accordée à la valeur actionnariale (Aglietta et Rebérioux, 2004) et par l'idée selon laquelle les cours boursiers joueraient un rôle capital dans les régulations des systèmes économiques. Les actionnaires escomptaient des niveaux de rendements élevés. Mais, cette rentabilité tant désirée s'est matérialisée surtout dans les plus values générées par les opérations de fusions-acquisitions (croissance externe), financées à coups d'endettement. Le caractère insoutenable de l'endettement en plus de la nature irréaliste des anticipations de profit, ont conduit au krach lent du début des années 2000.

Parallèlement, l'accroissement du financement de la croissance externe par les obligations a été, semble-t-il, à l'origine de l'accélération de la diffusion des variations des taux d'intérêt dans les systèmes financiers. Etant plus intégrés, les marchés financiers mondiaux amplifient les effets des fortes variations des prix des actifs financiers.

Dans cet univers complexe où la conduite des politiques économiques n'est pas aisée à cause, notamment, des déficits à la fois publics et extérieurs, les responsables des stratégies monétaires intègrent, dans leurs décisions, depuis l'avènement de la bulle Internet en 2000, la dimension stabilité des marchés financiers. Certes, la hausse des taux à long terme, prenant la forme d'une prime de risque, permet de se protéger contre l'inflation. Cependant, le lien taux d'intérêt et valeur des actifs financiers des emprunteurs acquiert une forme plus subtile en transitant par le canal du crédit bancaire.

*Tableau 2*

**cac40 = f (er 3) janvier 1995–mars 2000**

| $R^2$ = 1,60 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | 382,92 | 0,99 |
| Constante | 3170,78 | 20,45 |

*Tableau 2 (a)*

**cac40 = f (oat 10) avril 1996– mars 2000**

| $R^2$ = 6.18 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| OAT 10 ans | 1255,77 | 1,72 |
| Constante | 3587,47 | 22 |

*Tableau 2us*

**dj = f (tb3, spus) janvier 1995–mars 2000**

| $R^2$ = 8.65 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bill 3 mois | 5024,32 | 2,24 |
| Spread | 2676,77 | 0,76 |
| Constante | 7553,53 | 27,59 |

*Tableau 2us (a)*

**dj= f (tb10, spus) janvier 1995–mars 2000**

| $R^2$ = 9.6 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bond 10 ans | 4027,24 | 2,39 |
| Spread | 4788,32 | 1,19 |
| Constante | 7625,44 | 28,10 |

## 2.6. Etude de la période avril 2000–mai 2004

Pendant cette période, atypique, caractérisée par l'éclatement de la bulle financière en 2000, l'estimation de la relation entre les taux d'intérêt et les deux indices boursiers (CAC 40 et Dow Jones) n'est pas significative économétriquement (tableaux 3, 3 (a), 3us et 3us (a)). Cela étant, les taux

d'intérêt à 3 mois et le spread français contribuent pour un tiers à l'explication de l'évolution du CAC 40 ($R^2$ = 33.31 %, tableau 3(b) ci-après), avec cependant une valeur de Student relativement plus faible pour la variable *spread*. Ce n'est pas le cas pour le Dow Jones où cette relation est totalement insignifiante (tableaux 3us et 3us(a)).

L'explication réside probablement dans le fait que pendant les phases de stress des marchés financiers, les autorités monétaires renforcent le canal de la monnaie via les taux d'intérêt soit à des fins de stabilité conjoncturelle, soit au service de la stabilité des prix des biens et des actifs financiers. En effet, le relèvement des taux par la banque centrale, suite à l'augmentation des volumes de crédit et du prix des actifs financiers, peut être un signal en direction des marchés pour prévenir l'apparition de poussées spéculatives. Ce fut le cas lors du relèvement des taux par la Fed d'environ 200 PB (de 4,5 % à 6,5 %) entre janvier 1999 et mai 2000.

Corrélativement, en cas de crise financière, la banque centrale peut accroître les liquidités (*quantitative easing*) et assouplir son taux d'intérêt directeur. L'exemple typique est celui de la baisse historique du taux d'escompte (de 525 PB entre 2001 et 2003), décidée par la Fed, après la crise de 2000. Autre exemple, fin 2002, les taux d'intérêt américains avaient atteint leur plus bas niveau (1,25 %) depuis les quarante années précédentes. En 2004, ils sont redescendus jusqu'à 1 %.

Il faut rappeler également que dans les trois importantes zones monétaires dollar, euro et yen, la Fed, la BCE et la banque du Japon influencent, à travers leurs actions, par le contrôle de l'inflation et l'évolution des PIB, près de 80 % du système économique mondial développé. En théorie, ces grands pôles monétaires œuvrent, par l'outil du taux d'intérêt en rapport avec l'évolution de la bourse, notamment pour éviter trop de décalages conjoncturels entre leurs économies. Mais, dans les faits, la synchronisation des conjonctures n'est pas toujours assurée.

La décennie 1990-2000 a été marquée par une croissance européenne plus faible que celle des USA. Depuis la baisse brutale du Nasdaq en mars 2000, entraînant la chute de la bourse de Paris (et des autres grandes bourses mondiales), l'évolution parallèle des conjonctures s'est orientée vers la baisse, suivant en cela le ralentissement de l'économie américaine, surtout après les attentats de septembre 2001.

*Tableau 3*

**cac40 = f (er 3) avril 2000-mai 2004**

| **$R^2$ = 18,16 %** | **Cœfficient** | **T de Student à 5 %** |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | 3825,00 | 3,23 |
| Constante | 4473,95 | 27,17 |

*Tableau 3 (a)*

**cac40 = f (oat 10) avril 2000-mai 2004**

| $R^2$ = 0,64 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| OAT 10 ans | 547,58 | 0,54 |
| Constante | 4361,15 | 24,19 |

*Tableau 3 (b)*

**cac40 = f (er3, spf) mai 2002-mai 2004**

| $R^2$ = 33,31 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | 1993,51 | 2,29 |
| Spread | 15,32 | 1,01 |
| Constante | 3422,48 | 47,34 |

*Tableau 3us*

**dj = f (tb3, spus) avril 2000-mai 2004**

| $R^2$ = 0,24 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bill 3 mois | – 73,36 | – 0,11 |
| Spread | – 302,03 | 0,33 |
| Constante | 9734,71 | 63,99 |

*Tableau 3us (a)*

**dj = f (tb10, spus) avril 2000-mai 2004**

| $R^2$ = 3,23 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bond 10 ans | 824,19 | 1,20 |
| Spread | 603,82 | 0,52 |
| Constante | 9769,11 | 71,43 |

### 2.7. Les estimations entre juin 2004 et juin 2005

En période d'instabilité financière, les banques centrales ont recours aux taux d'intérêt pour essayer de réguler les marchés. Ainsi, après la chute des bourses durant les premières années 2000, la Fed a amorcé dès juin 2004 un relèvement progressif (13) de son taux directeur. D'où l'intérêt d'observer la relation taux d'intérêt indices boursiers depuis cette date. Dans le cas du CAC 40, les taux à 3 mois et le spread ont un pouvoir explicatif relativement limité mais non totalement négligeable ($R^2$ = 30,37 %, tableau 4 (b) et figure 2) sachant que les valeurs de Student des deux variables explicatives sont faiblement inférieures à leurs valeurs critiques.

(13) La Fed serait en train de passer d'une politique monétaire « accommodante » vers une « neutralité monétaire » qui, de l'aveu même d'A. Greenspan, serait difficile à définir, sachant que la situation économique est évolutive.

Quant au modèle bi-varié Dow Jones en fonction des taux à 10 ans et du spread américain, le $R^2$ est encore plus limité (22,11 %, tableau 4us (a)) alors que la valeur de Student est faiblement inférieure à sa valeur critique pour le *Treasury Bond* 10 ans et non significative dans le cas du spread.

Rappelons par ailleurs que les trois dernières décennies ont montré le caractère pro-cyclique de la prise de risque dans l'activité du crédit bancaire. Aussi, après la baisse brutale des bourses en 2000, la Fed a entamé un cycle de hausse des taux à partir de juin 2004 dans la perspective de permettre, notamment, aux agents économiques d'épargner afin de reconstituer la richesse perdue par la baisse du prix des actifs financiers (effet richesse). Ce relèvement des taux, de 1 % en juin 2004 à 4,25 % en décembre 2005, est certes graduel mais systématique. En effet, on ne compte pas moins de 13 augmentations de 25 PB chacune (soit au total 325 PB en 18 mois) pour parer sur le plan macroéconomique, notamment, aux tensions inflationnistes qui commencent à poindre dans l'économie américaine. Tandis qu'en Europe, la BCE a porté son taux refi de 2 % à 2,25 % pendant la même période (14).

(14) Cette hausse est intervenue le 1er décembre 2005. Il s'agit de la première modification en 29 mois.

*Tableau 4*

**cac40 = f(er 3) juin 2004–juin 2005**

| $R^2$ = 7,19 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | – 4025,87 | – 0,88 |
| Constante | 3879,17 | 62,11 |

*Tableau 4 (a)*

**cac40 = f(oat 10) juin 2004– juin 2005**

| $R^2$ = 0,61 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| OAT 10 ans | 178,04 | 0,26 |
| Constante | 3872,09 | 48,84 |

*Tableau 4 (b)*

**cac40 = f(er3, spf) juin 2004–juin 2005**

| $R^2$ = 30,37 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Euribor 3 mois | – 4731,08 | – 1,13 |
| Spread | 23,73 | 1,73 |
| Constante | 3835,09 | 61,41 |

*Figure 2*

**Le CAC 40 en fonction de l'Euribor 3 mois et du spread français (en base 100)**
**ER3 : Euribor 3 mois SPF : spread français**

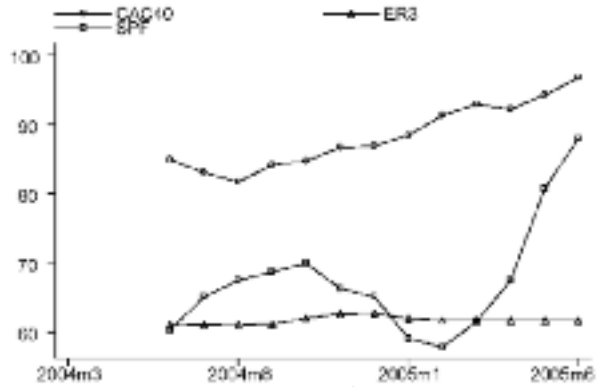



*Tableau 4us*

**dj = f (tb 3, spus) juin 2004–juin 2005**

| $R^2$ = 10,03 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bill 3 mois | 1065,45 | 0,99 |
| Spread | 2,93 | 0,02 |
| Constante | 10209,75 | 60,17 |

*Tableau 4us(a)*

**dj = f (tb 10, spus) juin 2004–juin 2005**

| $R^2$ = 22,11 % | Cœfficient | T de Student à 5 % |
|---|---|---|
| Treasury bond 10 ans | 749,55 | 1,59 |
| Spread | 30,20 | 0,18 |
| Constante | 10407,01 | 134,63 |

### 2.8. Synthèse des quatre sous-périodes : des résultats contrastés

Les résultats de nos estimations, durant une décennie (de janvier 1995 à juin 2005) marquée par l'éclatement de la bulle Internet en 2000 et par le relèvement progressif des taux d'intérêt par la Fed à partir de juin 2004, de la relation linéaire entre les taux d'intérêt à court et à long terme, le *spread* et les rendements des indices parisien et new-yorkais montrent une capacité explicative, certes relativement peu élevée mais, néanmoins, non négligeable. En effet, le pouvoir explicatif des taux d'intérêt et du *spread* de l'évolution du CAC 40 est d'environ 30 % pour la période avril 2000

mai 2004. Il avoisine les 44 % entre mai 2002 et juin 2004. Et enfin, il est d'environ 30 % durant la dernière sous-période de juin 2004 à juin 2005. Du côté du Dow-Jones, le modèle bi-varié taux d'intérêt à 10 ans et le *spread* américain est doté d'une capacité explicative de seulement 22 % pendant la seule et dernière sous-période correspondant au début du relèvement des taux d'intérêt par la Fed entre juin 2004 et juin 2005.

Nos résultats relativisent par conséquent les conclusions pouvant être établies sur la base des modèles linéaires. C'est ce qui justifie a contrario, l'intérêt de certaines études empiriques qui, en adoptant des modèles ARCH/GARCH et EGARCH, font état d'une forme non forcément linéaire d'une certaine dépendance entre les taux d'intérêt à court et long terme et le rendement des actions. Des études américaines, menées essentiellement sur les actions du secteur bancaire, celles déjà citées de Elyasiani et Mansur (2004), Verma et Jackson (2005) ou encore celle de Schmid (2005) en plus de deux autres études, menées respectivement, sur la bourse de Bogota par Arango, Gonzalez et Posada (2003) et d'Athènes par Drakos (2003) confirment, en effet, l'existence d'une relation non-linéaire entre les taux d'intérêt et le rendement des actions.

## Conclusion

Il ressort de notre étude quantitative consacrée à la bourse de Paris que les taux d'intérêt nominaux et la prime de risque ont une influence réelle sur le cours du CAC 40. En effet, les résultats du test de causalité de Granger montrent que l'Euribor 3 mois, l'OAT 10 ans et le *spread* français causent le CAC 40 aussi bien à court qu'à long terme. En revanche, la comparaison avec les résultats obtenus pour le Dow Jones, montre que cette causalité n'est positive que dans le cas du *Treasury bond* 10 ans et le *spread* américains. Cependant, dans l'ensemble, nos estimations de ces fonctions sur une période relativement longue (de janvier 1995 à juin 2005) ne permettent pas de valider l'hypothèse d'une relation inverse entre les taux d'intérêt et l'indice boursier parisien ; et encore moins dans le cas du Dow Jones américain.

Il convient tout de même de souligner l'existence d'un pouvoir explicatif non négligeable, d'environ 44 % (tableau 1 (b)) de cette relation sur une période plus courte, en l'occurrence, de mai 2002 à juin 2005, c'est-à-dire pendant la période consécutive au krach de 2000. Force est de constater que, tout en laissant apparaître une certaine influence des taux sur le cours des actions, les résultats de notre étude ne sont concluants, dans le meilleur des cas, que pour 50 %. L'actualisation des dividendes futurs incertains par les taux d'intérêt n'épuise pas par conséquent la totalité de cette relation inverse.

## Références bibliographiques


Aglietta M., Rebérioux A. (2004), *Dérives du capitalisme financier*, Albin Michel, Paris.

Allen L., Jagtiani J. (1997), « Risk and Market Segmentation in Financial Intermediaries Returns », *Journal of Financial Services Research*, 12, p. 152-173.

Arango L. E., Gonzalez A., Posado C. E. (2003), « Returns and Interest Rate : A Nonlinear Relationship », *in the Bogota Stock Market*, Internet.

Association française de la gestion financière (2003), *la Volatilité du marché des actions*, Recueil d'opinions et d'articles, juin.

Benink H., Wolff C. (2000), « Survey Data and the Interest Rate Sensitivity of US Bank Stock Returns », *Economic Notes*, 29 (2), p. 201-213.

Borio C., Lowe Ph. (2002), « Asset Prices, Financial and Monetary Stability : Exploring the Nexus », *BIS Working Papers*, n° 114, juillet.

Breen W., Glosten L.R, Jagannathan R. (1989), « Economic Significance of Predictable Variations in Stock Index Returns », *Journal of Finance*, vol. 44, n° 5, décembre, p. 1177-1189.

Brewer E, Lee C. (1985), « The Impact of Market, Industry and Interest Rate Risks on Bank Stock Returns », *Federal Reserve Bank of Chicago Staff Memoranda*.

Campbel, Lettau, Markiel et Yexiao Xu (2000), « Have Individual Stocks Become More Volatile ? An Empirical Exploration of Idiosyncrastic Risk », *Working Paper,* 7590, National Bureau of Economic Research, mars.

Clerc L. (2002), « Le cycle du crédit, une revue de la littérature », *Problèmes économiques* n° 2747, 6 février.

CMF (2002), « Rapport d'étape sur l'augmentation de la volatilité du marché des actions », *CMF* et *COB*.

Conseil d'analyse économique (1999), *Architecture financière internationale*, rapport.

Conseil d'analyse économique (2004), *les Crises financières*, rapport.

Daniel K., Hirschleifer D., et Subramanyam A. (1998), « Investor Psychology and Security Market Under and Overreactions », *Journal of Finance,* décembre.

De Ducla O. (2003), *Le krach programmé : comment préserver votre patrimoine*, Jean-Cyrille Godfroy.

Drakos K. (2003), « Interest Rate Risk and Bank Common Stock Returns: Evidence from the Greek Banking Sector », Internet.

Elyasiani E., Mansur I. (1998), « Sensitivity of Bank Stock Returns Distribution to Changes in the Level and Volatility of Interest Rate : A GARCH-M Model », *Journal of Banking and Finance*, 22, p. 535-563.

Elyasiani E., Mansur I. (2004), « Bank Stock Return Sensitivities to the Long-term and Short-term Interest Rates : A Multivariate GARCH Approach », *Managerial Finance*, 30 (9), p. 32-55.

Fama E F. (1965), « Random Walks in Stock Market Prices », *Financial Analysts Journal*, vol. 21, septembre-octobre.

Fama E., Schwer W. (1977), « Asset Returns and Inflation », *Journal of Financial Economic*, p. 115-146.

Fama E F., French K. R. (1993), « Common Risk Factors in Returns on Stocks and Bonds », *Journal of Financial Economics,* 33.

Filardo A. (2004), « Monetary Policy and Asset Price Bubbles : Calibrating the Monetary Policy trade-offs », *BIS Working papers* n° 155, juin.

Flanney M., James C. (1984), « The Effect of Interest Rate Changes on the Common Stock Returns of Financial Institutions », *Journal of Finance*, 39, p. 1141-1153.

Fogler H., Kose J., Tipton J. (1981), « Three Factors, Interest Rate Differentials and Stock Groups », *Journal of Finance*, 36, p. 323-335.

Grandin P. (2005), « La finance comportementale », revue *Banque et marchés,* n° 76, mai-juin.

Hunt L. H., Hoisington D. M. (2003), « Estimating the Stock/Bond Risk Premium An alternative Approach », *The Journal of Portfolio Management*, hiver.

Ilmanen A. (1997), « Forcasting U.S. Bond Returns », *The Journal of Fixed Income*, juin.

Ilmanen A. (2003), « Expected Returns on Stocks and Bonds », *The Journal of Portfolio Management*, hiver.

Jovanovic F. (2002), *Le modèle de marché aléatoire dans la théorie financière quantitative : fondements historiques, théoriques et épistémologiques*, thèse de doctorat, Université Paris 1.

Kahneman D., Tversky A. (1979), « Prospect Theory : an Analysis of Decision Under Risk », *Econometrica*, vol. 47.

Lee B. S. (1992), « Causal Relations Among Stock Returns, Interest Rates, Real Activity, and Inflation », *Journal of Finance*, vol. 47, n° 4, septembre, p. 1591-1603.

Litterman R., Scheinkman J. (1991), « Common Factors Affecting Bond Returns », *The Journal of Fixed Income*, juin.

Long J., (1974), « Stock Price, Inflation and the Term Structure of Interest Rate », *Journal of Financial Economics*, 1, 131-170.

Maillet B., Michel T. (2002), « Mise en perspective des dernières turbulences de marché à l'aide d'un indice de crise », *Bulletin mensuel de la COB*, n° 373, novembre.

Malkiel B. G. (2003), « The Efficient Market Hypothesis and Its Critics », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, n° 1, hiver, p. 59-82.

Mansur I., Elyasiani E. (1995), « Sensitivity of Bank Equity Returns to the Level and Volatility of Interest Rates », *Managerial Finance,* 21, p. 58-77.

Markowitz H. (1952), « Portfolio Selection », *Journal of Finance*, mars.

Merton R. (1974), « An Inter-temporal Capital Asset Pricing Model », *Econometrica*, p. 867-887.

Moumni N. (1994), « Essai sur l'efficience de l'écu », revue *Banque et marchés,* n° 13, mai-juin.

Moumni N. (2002), « Appréhender et prévenir le risque de crédit : une analyse critique dans la perspective de Bâle II », revue *Banque stratégie,* n° 199, décembre.

Moumni N. (2004), « Simulation de la VaR de marché : Monte Carlo *versus* historique », *la Revue du financier,* n° 145.

Moumni N. (2005), « La détermination du taux moyen obligataire : une approche multifactorielle du marché de Paris », revue *Banque et marchés,* n° 76, mai-juin.

Roll R. (1977), « A Critique of the Asset Pricing Theory's Tests Part I : On Past and Potential Testability of the Theory », *Journal of Financial Economics*, 4.

Ross S. A. (1976), « The Arbitrage Theory of Capital Asset Pricing », *Journal of Economic Theory*, 13.

Schmid F. A. (2005), « Stock Return and Interest Rate Risk at Fannie Mae and Freddie Mac », *Federal Reserve Bank of Saint Louis Review*, janvier-février.

Shiller R. J. (2003 a), « From Efficient Markets Theory to Behavioral Finance », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 17, n° 1, hiver p. 83-104.

Shleifer A., Summers L.H. (1990), « The Noise Trader Approach to Finance », *Journal of Economic Perspectives*, 4, n° 2, printemps.

Shleifer A. (2000), *Inefficient Markets. An Introduction to Bihavioral Finance*, Oxford, Oxford University Press.

Stone B. (1974), « Systematic Interest-Rate in a Two-index Model of Returns », *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, 9, p. 709-721.

Tarashev N. (2003), « Currency Crises and the Informational Role of Interest Rates », *BIS Working Papers,* n° 135, septembre.

Trichet J.C. (2005), « Asset Price Bubbles and Monetary Policy », discours du président de la BCE, Singapour, 8 juin.

Verma P., Jackson D. (2005), « Interest Rate Bank Stock Returns Asymmetry : Evidence from U.S. Banks », *Working Paper* 07/2005, The University of Texas Pan American.

# Mondialisation, Organisation mondiale du commerce et rapports Nord-Sud

## Entre différenciation et espace politique pour le développement

**Mehdi Abbas**
(Mehdi.Abbas@upmf-grenoble.fr)
Université de Grenoble, CNRS

Ces dernières années, les rapports Nord-Sud sont devenus l'une des questions prioritaires de la gouvernance économique globale. Les sommets mondiaux se succèdent (Monterrey, 2002 ; Johannesburg, 2002), depuis le lancement, sous l'égide des Nations Unies, des Objectifs du Millénaire pour le Développement (2000). Ces derniers ont mis en avant la problématique de la mondialisation comme instrument de réduction de la pauvreté.

C'est dans le cadre de cette problématique que l'Organisation mondiale du commerce (OMC) s'empare du thème du développement. Cela aboutira au lancement, suite à la 4e Conférence ministérielle de l'OMC à Doha fin 2001, d'un cycle de négociations baptisé Agenda de Doha pour le développement (ADD). L'inscription du thème du développement dans les négociations commerciales de l'OMC résulte de la concomitance de trois facteurs. Le premier est la crise de légitimité affectant l'institution depuis la conférence ministérielle de Seattle, dont l'échec a fait de l'OMC une organisation sans objet. Le deuxième renvoie aux critiques relatives à la marginalisation des économies en développement et l'iniquité de certains accords (ONU, 2000 ; OXFAM, 2002). Le troisième résulte du renouvellement analytique du lien de causalité entre libre-échange et développement ainsi que la remise en cause du « consensus de Washington » depuis la crise asiatique de 1998.

L'objet de cet article est de faire le point sur les débats relatifs à l'organisation institutionnelle des rapports Nord-Sud dans le cadre des négociations commerciales multilatérales lancées en 2001. Six ans après son entrée en fonction, l'OMC traite explicitement des problèmes d'intégration internationale rencontrés par les pays en développement et les pays les moins avancés (PED-PMA). La mise en avant du développement comme objectif prioritaire des négociations commerciales signifie que la libéralisation n'est plus leur finalité. Elle signifie également que les Etats-membres ont décidé

de traiter les déséquilibres initiaux dans les rapports Nord-Sud, accédant ainsi à une revendication récurrente des pays en développement relativement aux conséquences des Accords de l'OMC.

L'ADD est un programme de négociations placé sous le sceau de l'engagement unique. Son principal objectif est l'intégration des PED-PMA au « *système commercial multilatéral ouvert [et] fondé sur des règles* » dans des conditions qui « *correspondent aux besoins de leur développement économique* » étant donné que « *le commerce international peut jouer un rôle majeur dans la promotion du développement économique et la réduction de la pauvreté* » (OMC, 2001). Dès qu'elle a succédé au GATT (1995), l'OMC a réservé une place conséquente de son ordre du jour aux « *efforts positifs pour que les pays en développement, et en particulier les moins avancés d'entre eux, s'assurent une part de la croissance du commerce international qui corresponde aux nécessités de leur développement économique* » (GATT, 1994). C'est pourquoi chacun des volets du programme de Doha comporte des dispositions spécifiques au traitement des PED-PMA. Mais pour que le programme de Doha constitue un rééquilibrage en faveur de ces pays, il faudrait qu'il marque un changement conséquent dans la logique du traitement des PED-PMA, c'est-à-dire le traitement spécial et différencié des PED-PMA.

Historiquement, le principe d'un traitement spécial, dérogatoire et différencié (TSD par la suite) constitue le fondement de l'intégration des PED-PMA au système commercial multilatéral. L'ADD ne fait pas exception puisque la déclaration de Doha stipule que « *toutes les dispositions relatives au traitement spécial et différencié seront réexaminées en vue de les renforcer et de les rendre plus précises, plus effectives et plus opérationnelles* » (OMC, 2001) faisant du TSD un dossier transverse à l'ensemble du programme de Doha. Aussi, l'une des questions les plus problématiques que doit affronter le système commercial multilatéral renvoie au débat sur les droits et obligations différenciés entre les pays industrialisés et les PED-PMA en matière d'accès aux marchés et de règles commerciales (1). La configuration institutionnelle des rapports Nord-Sud est déterminante dans l'analyse et la compréhension à la fois des ajustements internationaux et des schémas d'intégration économique internationale. C'est elle qui déterminera la dimension inclusive ou exclusive de la mondialisation en cours. Cette dernière renouvelle la problématique centrale du système commercial multilatéral, à savoir la recherche d'une articulation efficace entre engagements de libéralisation commerciale et stratégies nationales de développement.

Le point de départ de cette analyse est d'estimer que la façon dont le régime de l'OMC institutionnalise les rapports entre les Etats-membres est révélatrice de la configuration concurrentielle dans les relations économiques internationales. Cette institutionnalisation livre, par ailleurs, des enseignements concernant les politiques de développement qu'il serait

(1) Le TSD comporte six catégories de dispositions : i) les dispositions visant à améliorer les opportunités commerciales pour les PED-PMA, parmi lesquelles celles relatives à l'accès aux marchés des pays du Nord ; ii) les dispositions impliquant la prise en compte des intérêts des PED-PMA lors de l'adoption par les pays du Nord de mesures commerciales ; iii) les dispositions donnant aux PED-PMA une capacité discrétionnaire dans l'élaboration de leur politique commerciale et les exemptant des disciplines commerciales appliquées par et aux pays développés ; iv) les dispositions relatives à l'aide et à l'assistance technique ; v) les provisions relatives à la protection de leur marché intérieur ; vi) les provisions accordant aux PED-PMA des délais plus longs d'exemption à la norme multilatérale.

possible de mener à terme. Le TSD de la période pré-Uruguay round se caractérise par une dualité des normes et un traitement dérogatoire. Le cycle d'Uruguay marque une réorientation dans le sens d'une normalisation du traitement dont le caractère dérogatoire se résume à des délais d'ajustement. Le cycle de Doha (2001–?) peut être analysé comme la recherche d'un nouveau compromis Nord-Sud en matière de TSD. L'ADD a, dans un premier temps, marqué un changement dans la logique héritée de l'Uruguay round. Toutefois, sa transformation à partir de la conférence ministérielle de Cancun (septembre 2003) en une négociation commerciale classique, transformation que concrétise le compromis de juillet 2004, place le dossier du TSD à la croisée des chemins : avancera-t-il sur la voie de la différenciation entre pays ou bien sur la voie de la reconnaissance d'un espace politique pour le développement ?

La mise en évidence de cette évolution nécessite l'analyse de la nature du traitement dérogatoire dans le système commercial multilatéral. Dans un premier temps, il convient de présenter les principales caractéristiques du traitement spécial et différencié dans le régime de l'OMC. En effet, les débats actuels ne sont compréhensibles qu'à l'aune des asymétries institutionnelles et structurelles contenues dans les accords commerciaux multilatéraux. Une fois ces éléments traités, cette contribution abordera les termes du nouveau compromis Nord-Sud négocié à l'OMC. En l'état actuel de la négociation, deux thèses s'opposent : celle d'une plus grande différenciation entre pays du Sud et celle d'une reconnaissance d'un espace politique pour le développement. Une convergence des positions vers une synthèse de ces deux thèses est la proposition sur laquelle cette contribution se conclut.

## Mise en perspective analytique et historique du régime international de commerce et de développement de l'OMC

Le concept de traitement plus favorable pour les PED-PMA a évolué parallèlement aux changements qui se sont opérés à la fois dans les équilibres économiques internationaux et dans les théories du développement. Fils des stratégies d'industrialisation par substitution d'importations, le TSD en tant que régime dérogatoire à destination des PED-PMA possède deux dimensions principales. D'une part, il vise à accroître l'accès des PED-PMA aux marchés des pays industrialisés. D'autre part, il autorise l'adoption de mesures unilatérales de protection des marchés domestiques. Cette conception, largement remise en cause lors du cycle d'Uruguay (1986-1994), a généré une dynamique institutionnelle excluante pour les économies du Sud.

### *a. Fondement du principe du traitement spécial et différencié*

Le traitement des PED-PMA repose sur un principe juridico-politique : l'impossibilité d'un traitement unique et standardisé pour des pays

structurellement différents. Cela a conduit les économies en développement à revendiquer la non-application des deux principes fondamentaux du GATT (la réciprocité et la non-discrimination) (2). Il en résulte l'institution-nalisation d'une discrimination positive dans les relations commerciales multilatérales, c'est-à-dire que l'inégalité structurelle est compensée par des mécanismes institutionnels se traduisant à la fois dans des droits commerciaux plus favorables et dans un niveau moindre d'obligations (Hudec, 1987). Les moyens d'obtenir cette discrimination positive se sont matérialisés dans l'application des principes de non-réciprocité et de traitement différencié aboutissant à un régime dérogatoire et dual (cf. tableau 1).

C'est la philosophie sous-jacente à la Partie IV « Commerce et développement » rajoutée en 1965, soit un an après la création de la CNUCED porteuse d'une nouvelle conception de la politique commerciale pour le développement. La Partie IV, composée de trois articles, est une reconnaissance de l'inégalité compensatrice. Elle concerne l'accès des pays en développement aux marchés des pays industrialisés et s'articule à l'article XVIII du GATT qui autorise la protection du marché domestique en vue de la création d'une branche d'industrie nationale (Finger, 1991). La promotion des exportations est assurée par les concessions unilatérales qu'accordent les pays industrialisés (articles XXXVII. 1. a, XXXVIII. 3. b) (3). La Partie IV conduira à la reconnaissance institutionnelle d'un traitement

(2) La réciprocité (articles II et XXVIII) signifie qu'un pays bénéficiant d'un abaissement tarifaire concédé par un autre pays doit accorder à ce pays une concession équivalente. La non-discrimination (articles I et III) renvoie à l'application inconditionnelle des clauses de la nation la plus favorisée et du traitement national. Ces deux clauses définissent le multilatéralisme de l'OMC. D'où la logique de négociation qui veut qu'à une « concession » réponde une « compensation ».

(3) Toutefois, la logique de la Partie IV place les pays en développement en situation de demandeurs générant une asymétrie institutionnelle entre les membres alors que l'objectif recherché par la non-réciprocité est la réduction de cette asymétrie.

*Tableau 1*

**Mise en perspective historique des principales dispositions relatives au traitement des PED-PMA dans le système commercial multilatéral**

**1. Droits spéciaux à la protection du marché domestique**
- Article XVIII. B du GATT-1994. Consultations avec le Comité sur les balances des paiements pour des mesures d'exemption tous les deux ans au lieu d'une année dans le cadre de l'article XII.
- Article XVIII. A & C du GATT-1994. Protection tarifaire pour motifs de formation de branche d'industrie nationale et aide de l'Etat en faveur du développement économique.
- Article XXVIII. bis (iii) du GATT-1994. Prise en compte du besoin de souplesse en matière de protection tarifaire en vue du développement économique.

**2. Droits spéciaux d'accès aux marchés**
- Article XXV du GATT. Reconnaissance d'un traitement préférentiel inconditionnel sous forme de politiques commerciales dérogatoires en faveur des PED (25 juin 1971). Institutionnalisation du Système généralisé des préférences (SGP).

**3. Autres provisions**
- Partie IV du GATT (1965) : articles XXXVI, XXXVII & XXXVIII. « Commerce et Développement ». Reconnaissance du principe de l'inégalité compensatrice et de la non-réciprocité dans le traitement des PED.
- Clause d'habilitation du Tokyo round (1979) : introduction du principe de gradation dans les concessions et préférences accordées aux pays en développement ; flexibilité pour les accords préférentiels Sud-Sud ; reconnaissance de droits spéciaux pour la catégorie PMA.

*Source :* Composition personnelle de l'auteur.

préférentiel inconditionnel sous forme de politiques commerciales dérogatoires en faveur des PED-PMA (25 juin 1971). Le Système généralisé des préférences (SGP) constitue à ce jour la manifestation la plus concrète du traitement préférentiel. Le cycle de Tokyo (1979) complète l'architecture commerciale multilatérale à destination des PED-PMA au travers de la clause d'habilitation qui introduit le principe de gradation selon lequel les droits et obligations appliqués à un pays dépendent de son niveau de développement, i.e. le revenu par habitant.

Cette conception du TSD a prévalu sur la période 1965-1986. Elle reflétait un compromis protectionniste quant à la gestion de la concurrence internationale. Au Sud, la mise en place de stratégies de développement orientées sur le marché domestique et le lancement de projets industriels ont conduit à des politiques commerciales protectionnistes conformes à l'inspiration listienne de l'article XVIII du GATT (4). Au Nord, l'essentiel de la dynamique de croissance reposait sur la demande interne, puis, compte tenu de l'instabilité économique des années 1970, sur une gestion de la contrainte extérieure privilégiant l'équilibre macro-économique domestique. De plus le retrait, à l'initiative des pays industrialisés, de l'agriculture (1955) et du textile-habillement (1974) des négociations a considérablement réduit l'attractivité du système commercial multilatéral pour les PED-PMA. Cette situation va radicalement changer dès la fin du cycle de Tokyo (1979). En effet, les années 1980 sont marquées par une révision radicale de l'agenda international sur le contenu des politiques de développement, révision dans laquelle la réforme du régime commercial international constitue un élément-clé. Une logique d'intégration au marché mondial se substitue à une logique de développement du marché interne et de constitution de structures productives articulées. Cela a conduit à l'abandon des politiques de réformes graduelles remplacées par des stratégies d'ouverture rendues nécessaires en vue de l'obtention de prêts dans le cadre de la conditionnalité FMI et en vue de l'accession au GATT puis à l'OMC (5).

(4) En référence à Friedrich List (1789-1846) à l'origine de l'argument de la protection de l'industrie dans l'enfance. Pour plus de détail sur cette question voir Finger, 1991.

(5) Le nombre de pays membres du GATT entre 1979 (fin du cycle de Tokyo) et 1993 (fin du cycle d'Uruguay) passe de 102 à 123. Actuellement, l'OMC compte 150 membres. La quasi-totalité des pays ayant accédé à l'institution durant la période 1979-1993 est constituée de pays ayant le statut de PED-PMA.

### *b. Le compromis déséquilibré et asymétrique des Accords de l'OMC*

Le TSD prend acte de l'ouverture et de l'extraversion des économies en développement et se fond dans le compromis libre-échangiste qui caractérise désormais les Accords de l'OMC. Son régime de commerce et de développement constitue un instrument de consolidation multilatérale du triptyque libéralisation-privatisation-stabilisation (Srinivasan, 1998 ; Stiglitz, 2002). Aussi l'évolution du TSD depuis les années 1980 met-elle en évidence l'effacement des enjeux de développement dans les négociations (Whalley, 1999). Les Accords de l'OMC ne comportent pas un texte juridique général concernant le traitement des PED-PMA, mais quelque 155 dispositions (OMC, 2000a) introduites de façon *ad hoc* sans réelle réflexion sur leurs besoins commerciaux (Michalopoulos, 2000). La Partie IV est toujours présente dans le cadre du GATT de 1994, mais, en cas de conflit

d'interprétation, la hiérarchie juridique entre les divers accords donne priorité aux Accords de l'OMC. Par ailleurs, un glissement sémantique s'établit entre le « traitement différencié et plus favorable » du GATT et le « traitement spécial et différencié » de l'OMC. Ce dernier repose sur quatre éléments :

1. L'allongement des délais dans la mise en application des obligations contenues dans les différents accords ;

2. Des seuils temporaires plus favorables impliquant un niveau moindre d'obligation, qu'il s'agisse de la réduction des droits de douane, de la réduction des subventions, de l'application des sauvegardes ;

3. Des procédures simplifiées en ce qui concerne le règlement des différends, les consultations pour la balance des paiements ou certaines procédures de mise en œuvre telles celles relatives à l'article VI du GATT 1994 ;

4.Une assistance technique plus soutenue pour ce qui est de la mise en application des différents accords et plus spécialement des accords dits techniques.

Le TSD est passé d'une logique où se négocient des clauses dérogatoires quant à l'accès aux marchés et aux droits à la protection du marché domestique, à une logique où se négocient des délais d'ajustement (dérogations limitées dans le temps et/ou délais plus longs pour internaliser certaines obligations, la gradation ne s'appliquant qu'aux PMA) et des besoins d'assistance en vue de cet ajustement. Aussi, « le traitement spécial et différencié a évolué pour passer d'un instrument destiné à faire en sorte que la libéralisation du commerce soutienne le développement (dans le GATT), à sa manifestation actuelle (dans l'OMC) en tant qu'instrument destiné à aider les pays en développement à développer leur capacité légale et institutionnelle à assumer leurs obligations en matière de libéralisation du commerce » (Corrales-Leal *et alii*, 2003). C'est donc une logique de normalisation et d'ajustement structurel, institutionnel et juridique par le biais de la mise aux normes, d'autant plus qu'au sein de l'OMC se développe une approche positive orientée vers la négociation de nouveaux corpus de règles. Ceux-ci visent non seulement la libéralisation des échanges mais aussi l'harmonisation des pratiques commerciales et des mesures de régulation relevant de l'ordre interne (normes techniques, politique de concurrence, mesures sanitaires et phytosanitaires, mesures liées aux politiques d'investissement, droit de propriété intellectuelle, etc.) (OCDE, 1995 ; Dymond, Hart, 2000).

Si l'OMC est entrée en fonction en 1995, son régime commercial n'est pleinement effectif que depuis 2005. Cependant, dès sa création, des travaux ont mis en évidence les contraintes qu'il fait peser sur les PED-PMA. La littérature regroupe ces dernières en cinq rubriques :

1. Avec la fin du « GATT à la carte », de « l'engagement unique » et de l'extinction de « la clause d'antériorité », les PED-PMA doivent accepter la totalité des accords ainsi que les obligations qu'ils contiennent et adopter l'ensemble du corpus normatif du régime de l'OMC.

2. Les normes et les règles internationalement reconnues et intégrées dans les Accords de l'OMC sont celles des économies de la Quadrilatérale (Etats-Unis, Canada, Union européenne et Japon) (6) . Par conséquent, le coût de l'internalisation pour les PED-PMA est très élevé (Finger, Schuler, 2000). Par ailleurs, l'essentiel des négociations ne consiste plus en l'échange de produits mais en des négociations de normalisation, ce qu'offrent les PED-PMA ne correspond plus – du moins le ressentent-ils ainsi – aux concessions qu'ils sont amenés à faire. L'équilibre traditionnel offre-demande de libéralisation est rompu.

3. La plupart des dispositions du TSD sont rédigées en termes non contraignants. Elles relèvent plus d'une logique de déclaration d'intention que d'une logique de concessions ou de droits accordés aux pays en développement. Cela rend leur application non exécutoire en vertu de la procédure de règlement des différends instaurée dans le cadre des Accords de l'Uruguay round (AUR).

4. Le compromis de l'Uruguay round s'est révélé être déséquilibré. Certes, l'agriculture et le textile-habillement ont été réintégrés dans la discipline commune. Mais les niveaux de protection directe et indirecte dans le secteur agricole demeurent très élevés, et le démantèlement de l'Accord sur le textile et les vêtements (ATV), outre sa durée, aboutit à une exacerbation des concurrences Sud-Sud et à un effet d'éviction dont pâtissent des pays tels que la Tunisie, le Bangladesh, etc. Cette concession accordée aux PED-PMA est loin de compenser les leurs en matière de services et de droits de propriété intellectuelle. Par ailleurs, les démantèlements douaniers successifs ont conduit à une érosion des préférences, particulièrement pour les pays ACP. A cela s'ajoute le fait que les concessions commerciales octroyées dans les SGP le sont sur une base unilatérale avec un ajout de conditions non commerciales. Par ailleurs, la gamme des produits faisant l'objet des schémas SGP sont fixés par les pays industrialisés qui en limitent l'étendue et le volume. Aussi, y compris par rapport à la thématique traditionnelle de l'accès aux marchés, une majeure partie du Sud ne trouve plus son compte dans les négociations commerciales multilatérales.

5. La majorité des PED-PMA ne possède pas une délégation permanente auprès de l'OMC. Seuls 64 PED en possèdent. Par ailleurs, la taille moyenne des missions des PED est de 3,6 personnes alors que celle des pays industrialisés est de 6,7 personnes. Pour certains des pays les plus pauvres, la mission n'est composée que d'une seule personne (Blackhurst, 1997). De plus, compte tenu de l'expertise technique et juridique requise désormais dans les négociations commerciales, un nombre plus conséquent de PED-PMA se trouve quasiment exclu du processus. Cela est d'autant plus vrai qu'annuellement environ 1 200 réunions sont tenues à l'OMC.

Le lancement du cycle de Doha s'est voulu une réponse à la mondialisation excluante des années 1980 et 1990. Plus concrètement, il s'agissait de trouver une solution aux biais anti-développement des Accords

(6) Le Secrétariat de l'OMC note à ce propos que « les pays en développement ont le sentiment d'être tenus à l'écart du processus d'élaboration des normes internationales et de devoir respecter des normes qui sont au-dessus de leurs capacités techniques ou financières » (OMC, 2000b).

de l'OMC. Ce point n'est pas sans relations avec la crise de légitimité que connaît l'institution. L'ADD est lancé pour y répondre mais dans un contexte marqué par deux tendances contradictoires. D'une part, une relance des projets de coopération Nord-Sud autour de la problématique de la mondialisation comme instrument de lutte contre la pauvreté. D'autre part, un changement dans l'interdépendance économique mondiale au travers de l'approfondissement de la concurrence internationale. Ce changement est dû pour l'essentiel au rééquilibrage des rapports de puissance et de richesse économiques résultant de l'émergence de quelques économies en développement.

### *c. L'évolution des rapports institutionnels Nord-Sud dans l'agenda pour le développement*

Le programme de Doha a connu deux phases. La première est la phase extensive avec le projet de réinterprétation des Accords de l'OMC dans la forme, dans leur substance et dans leurs objectifs à l'aune du thème du développement (7). La seconde phase débute après la conférence ministérielle de Cancun (septembre 2003). Elle marque la victoire d'une interprétation commerciale de la déclaration de Doha (8). Dès lors, le « paquet de juillet » 2004 opère un recentrage de l'ADD qui se transforme en une négociation commerciale standard. Toutefois, le dossier du TSD, outre son aspect commercial, comporte une dimension systémique et symbolique qui conditionne dans une large mesure l'achèvement de l'ADD. En effet, sans un compromis soutenable sur ce dossier, l'OMC ne pourra pas revendiquer le succès du cycle pour le développement.

Les travaux sur le TSD ont abouti à l'identification de 88 propositions qu'il s'agirait de transformer de dispositions non contraignantes en dispositions contraignantes et impératives. Les pays industrialisés ont estimé que le mandat de négociation sur le TSD ne devait pas altérer l'équilibre des droits et obligations contenu dans les Accords. Si tel était néanmoins le cas, ils proposent que les mesures relatives au TSD puissent faire l'objet de négociations. Ces positions sont à l'origine de blocages dans les négociations. Ainsi, bien qu'il existe un consensus sur la nécessité d'une rénovation du TSD, le contenu qu'elle pourrait prendre est l'objet de dissensus.

La littérature sur les évolutions possibles du TSD fait ressortir quatre options. La première développe l'idée d'une flexibilité totale accordée aux pays pour peu que la non-application des obligations contenues dans les Accords de l'OMC ne porte pas préjudice aux autres membres de l'Organisation (Stevens, 2002). La deuxième se concentre essentiellement sur la renégociation des groupes de pays. Elle réfute le principe de l'auto-désignation et estime nécessaire l'éclatement en plusieurs sous-catégories du groupe des PED (Hockman *et alii*, 2003). La troisième propose de relier les dispositions du TSD aux besoins exprimés par chaque pays

(7) Ce dernier n'est jamais défini ou explicité, ni dans les Accords de l'OMC ni dans la déclaration de Doha.

(8) Après la conférence de Cancun les dossiers de mise en œuvre et du TSD ont été retirés de la liste des quatre dossiers prioritaires en vue de la finalisation du cycle. De plus, il a été décidé que la date butoire pour conclure un accord sur le TSD serait fixée à décembre 2006 alors que celle relative à l'accès aux marchés pour les produits industriels serait fixée à avril 2006, attestant d'un renversement des priorités. Pour plus détails voir Khor, 2006.

individuellement (Whang, Winter, 2000 ; Pangestu, 2000). La dernière porte sur la définition de seuil d'application des mesures du TSD sur une base sectorielle, la liste des pays étant ouverte (Keck, Low, 2004). L'évolution du TSD depuis 1986 ne plaide pas pour la première des options. Les trois restantes n'ouvrent pas fondamentalement de réflexion sur la substance du TSD, qui demeure envisagé en termes de délai d'ajustement. En revanche, elles se concentrent sur la création de nouveaux groupes de pays à l'OMC, soit d'un point de vue global, soit d'un point de vue sectoriel.

Il semble en effet impensable que le nouveau régime international de commerce et de développement n'intègre pas la différenciation des trajectoires économiques au Sud. De fait, le problème structurel central qui conditionne l'ensemble de ce dossier, mais également l'évolution de l'ensemble du système commercial multilatéral, est relié à l'émergence d'économies exportatrices sur des créneaux concurrentiels par rapport aux pays industrialisés. Ce ne sont pas les 48 PMA, représentant 0,8 % du commerce mondial, qui sont à l'origine du blocage. En revanche, « *les effets de l'économie des pays en développement sur le commerce international s'expliquent en grande partie par la très forte croissance des NPI, de la Chine et de l'Inde* » (9) (Cnuced, 2006) auxquels il serait possible de rajouter quelques économies intermédiaires d'Amérique centrale et du Sud. Le compromis entre les capitalismes historiques et les capitalismes émergents, dont rendent compte les coalitions formelles et informelles de l'OMC, déterminera la forme et le fond du TSD et, par conséquent, la configuration institutionnelle des rapports Nord-Sud. La manifestation la plus tangible de cette hypothèse est la tenue de mini-ministérielles à l'initiative du G4 (Etats-Unis, Union européenne, Brésil et Inde) parfois élargi au G6 (G4 plus Australie et Japon). Le paquet de juillet 2004 résulte d'un compromis élaboré par le FIP (Etats-Unis, Union européenne, Brésil, Inde, Australie). Par ailleurs, il semble désormais acquis qu'un compromis entre les économies de la Quadrilatérale et, en adoptant une vision large, les économies du G20, scellera l'ADD.

(9) La Cnuced classe dans le groupe NPI les pays suivants : Hong Kong, République de Corée, Singapour, Taiwan. Ainsi, même si la part des PED dans les exportations mondiales est passée en l'espace d'une décennie de 27,7 à 34,4 %, 90 % de cette hausse sont dues au dynamisme des NPI (Cnuced, 2006).

## L'évolution des rapports Nord-Sud : entre différenciation et espace politique pour le développement

La déclaration de Doha peut être lue de deux façons : une lecture qui insiste sur sa dimension commerciale et une autre qui met en exergue sa dimension développementale. Ces deux dimensions traversent les débats concernant les rapports Nord-Sud. Le système commercial multilatéral se voudrait pro-développement tout en cherchant un moyen de gérer la nouvelle configuration concurrentielle qui lui impose l'émergence de nouvelles puissances commerciales. La réponse à ce dilemme emprunte deux voies : celle de la différenciation et celle de l'espace politique pour le développement. Après les avoir exposées, cette section se conclura par une proposition de synthèse.

*a. Portée et signification de la différenciation au sein des PED*

Le thème de la différenciation a été posé à l'initiative des pays développés s'inspirant de leur pratique concernant leurs systèmes de préférences bilatérales et régionales (10). Il constitue une thèse centrale du rapport de Sutherland sur l'avenir de l'OMC et du TSD (Sutherland, 2004). La différenciation s'inscrit dans le diagnostic global sur les dysfonctionnements des négociations commerciales multilatérales en faisant de la question du nombre le principal problème, et relève de l'approche pays concernant la problématique de l'intégration du Sud dans la mondialisation. Elle a rencontré une opposition nette et franche des économies du Sud. Toutefois, les pays développés ont réussi à légitimer ce thème dans les discussions en le reliant à celui de l'effectivité et de l'opérationnalité du TSD. Ce dernier étant un sujet de négociation, la thèse selon laquelle un TSD plus opérationnel et plus effectif exige une plus grande flexibilité entre les pays bénéficiant de ces mesures, qui est la ligne défendue par les membres développés, revient à introduire en creux le thème de la différenciation dans la négociation. Leur stratégie a consisté à rallier à leur thèse un nombre croissant de PED, particulièrement dans le dossier agricole (Kasteng, Karlson, Lindberg, 2004).

(10) En janvier 2004, l'ancien négociateur américain R. Zoellick a adressé à ses collègues de l'OMC une lettre qui était explicite sur cette question. En janvier 2005, le commissaire européen au commerce, P. Mandelson, a exprimé une préférence pour la différenciation au sein de l'OMC.

L'amélioration de l'effectivité et de l'opérationnalité du TSD passant par une rénovation des catégories officielles des pays, cela revient à poser le problème de l'indiscrimination des mesures du TSD par rapport à la diversité des situations économiques des PED. Le régime de l'OMC n'interdit pas de les différencier. La clause d'habilitation adoptée lors du Tokyo round introduit le principe juridique d'une gradation des droits et des obligations en fonction du niveau de développement. Par ailleurs, elle est à l'origine de la distinction du groupe des PMA au sein des PED membres. En second lieu, certains accords identifient des sous-catégories spécifiques qui bénéficient de certaines mesures du TSD et de procédures institutionnelles qui leur sont réservées (cf. tableau 2 pour le détail). En troisième lieu, le droit OMC présente la particularité d'être évolutif en raison du mécanisme de règlement des différends. Ce dernier, au travers de son organe d'appel, a reconnu la pertinence d'une différenciation entre les PED dans le cadre du système généralisé des préférences, la condition étant son caractère non discriminatoire (11). Cela revient à établir des différences entre PED à condition de traiter de la même manière des pays se trouvant dans une situation économique identique. En dernier lieu, comme dans toute organisation inter-gouvernementale, le monde opératoire et le vocabulaire officiel des négociations donnent lieu à des regroupements tant sectoriels que géopolitiques. Ainsi, dans les documents de négociations figurent des catégories telles que « Pays dépourvus de capacités manufacturières en matière pharmaceutique », « Petits Etats insulaires en développement », « Pays en développement enclavés » ou « Economies petites et vulnérables ». A ceci s'ajoute l'existence au sein de l'ensemble des organisations inter-

(11) Voir Inde, Communautés européennes, conditions d'octroi des préférences tarifaires aux pays en développement. Voir site Internet de l'OMC pour plus de détail.

gouvernementales des catégories différenciant les membres. Institutionnellement, rien n'empêche l'OMC d'élaborer son propre régime de différenciation.

*Tableau 2*

**Les Accords de l'OMC présentant des éléments de différenciation entre pays membres**

**La clause d'habilitation du Tokyo round**
- Introduit le principe juridique de la gradation des droits et obligations en fonction du niveau de développement
- Institutionnalise le groupe des Pays les moins avancés

**L'Accord sur l'agriculture de l'Uruguay round**
- Les pays les moins avancés
- Les pays en développement importateurs nets de produits alimentaires
- Les autres pays en développement

**L'annexe VII de l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires**
- Exempt les PMA désignés comme tels par l'Organisation des Nations-Unies et membres de l'OMC
- Exempt des PED tant que leur PIB n'aura pas atteint les 1 000 dollars par an.

**L'annexe concernant l'ADPIC de la Déclaration de Doha**
- Reconnaît la catégorie des pays ayant des capacités insuffisantes dans le secteur pharmaceutique

**L'Accord sur le mécanisme d'examen des politiques commerciales**
- Introduit une périodicité différente en fonction de « leur part du commerce mondial pendant une période représentative »

**L'Accord instituant le mémorandum d'accord sur le règlement des différends**
- Article 21.2

*Source :* Composition personnelle de l'auteur.

L'institutionnalisation de la différenciation permettrait de sortir de l'ad-hocquerie des regroupements. En allant du plus spécifique au plus systémique, l'articulation entre l'effectivité et l'opérationnalité du TSD et la différenciation repose sur trois types d'arguments (Paugam, 2005). Le premier est que la catégorie unique des PED dans l'OMC ne favorise pas l'élaboration de stratégies commerciales ciblées pour le développement. La prise en compte des besoins spécifiques des pays implique la différenciation entre ces pays afin d'ajuster les mesures au plus proche de leurs particularités (12). C'est pourquoi le second argument est de réserver les mesures commerciales en faveur du développement aux pays ayant un déficit de capacités structurelles et institutionnelles en vue d'une politique de développement. Cet argument repose sur les travaux de la politique commerciale en présence de distorsion (Bhagwati, 2002). La politique commerciale est conçue pour les pays les plus vulnérables comme un

(12) Cela n'implique en rien que la différenciation soit la solution aux problèmes et des PED-PMA et du blocage de l'ADD. En effet, les schémas d'accès préférentiels des pays industrialisés intègrent un élément de différenciation. Or, la littérature standard, qui insiste sur la différenciation à l'OMC, conclut en général que les effets développement des accords préférentiel sont soit négatifs soit inquantifiables (Hoeckman, Ozden, 2005).

instrument de second rang d'une stratégie de développement, stratégie envisagée comme une politique de correction des défaillances et imperfections de marché. Pour les autres pays, les objectifs de développement ont davantage de chances d'être atteints par des mesures plus directes (taxation, subvention, réglementation domestique). C'est pourquoi il est nécessaire d'établir une différence entre les membres afin de lier de façon plus précise les mesures du TSD à la situation concrète du pays. Le troisième type d'argument découle de la façon dont l'OMC elle-même envisage le système commercial multilatéral ouvert et non discriminatoire comme un bien public global (OMC, 2004). Dès lors, tout régime dérogatoire réduit les gains associés au système et génère des externalités négatives pour ceux qui en sont exclus, c'est-à-dire les pays industrialisés, mais également pour les PED (Stevens, 2002 ; Page, Kleen, 2005). En effet, un TSD à l'application indifférenciée réduit les opportunités dont pourraient profiter les PMA et les pays intermédiaires. Pour lever ce problème, il convient de relativiser la portée du TSD en fonction du niveau de développement. L'accès aux marchés des pays émergents ou des pays en développement les plus dynamiques est une opportunité dont devraient pouvoir bénéficier les autres PED.

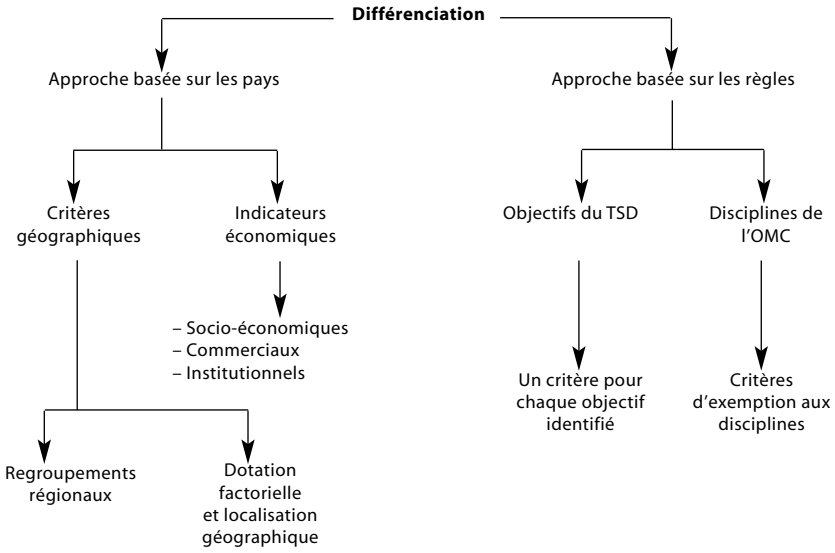
Pour les pays développés, la question d'une meilleure différenciation juridique est au cœur du blocage des négociations de Doha. Ils ne sont disposés à accepter au titre du TSD que des concessions proportionnées à la situation économique et au niveau de revenu réel des PED. Leur économie politique de la différenciation repose sur le *trade off* suivant : tout approfondissement des concessions accordées par les membres développés dans le cadre du TSD devrait trouver une contrepartie dans un approfondissement de la différenciation entre PED. Selon ces derniers, le blocage du programme de Doha provient de l'insuffisance des concessions présentées par les pays développés, particulièrement dans le dossier agricole, et par l'absence d'une négociation sur la substance d'un TSD rénové. Leur économie politique de la différenciation repose sur le *trade off* suivant : pour que le thème de la différenciation passe du statut de « sujet de discussion » à « sujet de négociation », il faudrait que les pays développés acceptent une extension et un approfondissement du domaine du TSD. Les PED tentent donc de poser le problème de la nature du TSD et de l'articulation des mesures prises au titre du TSD avec leur politique de développement. Cela revient à poser comme principe de départ que la différenciation entre PED a pour objectif d'améliorer l'efficacité développementale des disciplines commerciales et non de contribuer à l'obtention d'un nouvel équilibre des offres et des concessions d'accès aux marchés. Nous retrouvons les deux interprétations (commerciale vs. développementale) de la déclaration de Doha.

Enfin, concernant l'économie politique de la différenciation, trois points doivent être relevés. Le premier renvoie à l'absence de critères pertinents

de différenciation entre les pays membres de l'OMC [cf. figure 1 pour une présentation synthétique des critères de différenciation]. Loin d'être uniquement technique, elle conditionne le contenu de la différenciation. Tant que la question des critères n'est pas résolue, le thème de la différenciation n'avancera pas, avec le risque d'entraîner dans son sillage un blocage des négociations commerciales multilatérales.

*Figure 1*

**Typologie des critères de différenciation**




Le deuxième point interroge la légitimité de la démarche des pays développés, preuve que ce thème est très sensible du point de vue des PED. Les négociations commerciales multilatérales devraient-elles d'abord définir les mesures du TSD puis décider quels pays pourraient bénéficier de ce traitement dérogatoire ou alors devraient-elles d'abord définir des catégories de pays pour ensuite rattacher chacune de ces catégories à des mesures du TSD ? La question n'est toujours pas tranchée (Kasteng, Karlson, Lindberg, 2004). Le troisième point concerne l'aspect dynamique de la différenciation. Celle-ci doit être envisagée en rapport au processus de développement des pays. Par conséquent, elle repose sur le principe de gradation et donnera lieu à des périodes et mécanismes de transition d'une catégorie à l'autre. La logique est que la flexibilité dont bénéficient les PED aille en s'atténuant au fur et à mesure qu'ils franchiront les seuils pré-définis. Les PED sont sensibles à cette dynamique. Elle signifie que la différenciation avance main dans la main avec la normalisation du traitement. De là à considérer que l'objectif de la différenciation se réduit à une normalisation des PED les plus dynamiques il n'y a qu'un pas, que certains n'hésitent pas

à franchir (13). Les dispositions dérogatoires et l'accès inconditionnel aux marchés des pays industrialisés ne concerneront plus que les PMA. L'émergence d'économies à capacité exportatrice consolide la position du Sud dans l'institution mais un « certain » Sud [le G3 (Chine, Inde, Brésil) et le G20], marginalisant l'autre Sud (le G90 : Union africaine, ACP, PMA). Simultanément, cela conduit à une demande de normalisation du traitement du premier Sud. Il en résulte la fin de « l'auto-déclaration » et de « l'auto-exclusion » du statut de PED dans le système commercial multilatéral.

(13) Le basculement des négociations sur l'accord-cadre concernant les dispositions relatives au TSD du Comité commerce et développement vers le Conseil général de l'OMC indique, selon certaines délégations, que les négociations n'ont pas pour finalité la consolidation d'un sous-régime dérogatoire ou spécifique à destination des PED-PMA.

Face à cette évolution, les PED-PMA tentent d'orienter le débat sur la question de la substance des rapports Nord-Sud et sur le contenu développement des règles de l'OMC. Cette stratégie repose sur l'idée d'un « espace politique pour le développement ».

### *b. La thèse d'un espace politique pour le développement*

Parallèlement à la thématique de la différenciation s'est développée à partir de 2003 l'idée d'un espace politique pour le développement. Elle prend corps au sein de la CNUCED et trouve une formulation officielle lors de la CNUCED XI tenue à Sao Paulo en 2004. L'espace politique pour le développement renvoie à une interprétation développementale de l'ADD et s'articule en six dossiers de négociation : la réduction tarifaire, la politique agricole, les services, l'ADPIC, l'investissement, l'aide et l'assistance technique. En insistant sur la substance, l'espace politique pour le développement entend mettre en avant le fait que les mesures prises au titre du TSD devraient servir une stratégie de diversification productive et d'accroissement de la part de la production industrielle dans le produit national. Cela serait obtenu par une amélioration des capacités en capital humain, technologiques et infrastructurelles. Aussi, loin de se résumer à l'accès aux marchés ou à une catégorisation sectorielle et géographique de mesures, l'idée d'un espace politique de développement se voudrait comme une « *politique de constitution de capacités* » (Abugattas, Paus, 2006) ou une « *trade-supported development strategy* » (Corrales-Leal et alii, 2003) (14).

(14) Cela ne lève pas pour autant l'ambiguïté opérationnelle de la notion.

L'expression fait référence à « *la marge d'action dont les pays jouissent en matière de politique économique intérieure, en particulier dans les domaines du commerce, de l'investissement et du développement industriel* ». Elle contient également l'idée selon laquelle les gouvernements devraient avoir une marge de manœuvre pour « *évaluer les avantages découlant de ces règles et engagements internationaux et les contraintes dues à la perte d'autonomie* » (Cnuced, 2004). Elle ne se réduit pas aux seules négociations commerciales multilatérales mais se pose comme une thématique transverse à l'ensemble des négociations économiques internationales (Protocole de Kyoto, CCNUCC, AME, FMI, Banque mondiale, accords bilatéraux d'investissement, accords d'intégration régionale de seconde génération, etc.).

Dans la pratique, la reconnaissance de l'espace politique signifie que les pays en développement ne devraient pas être obligés de souscrire à des

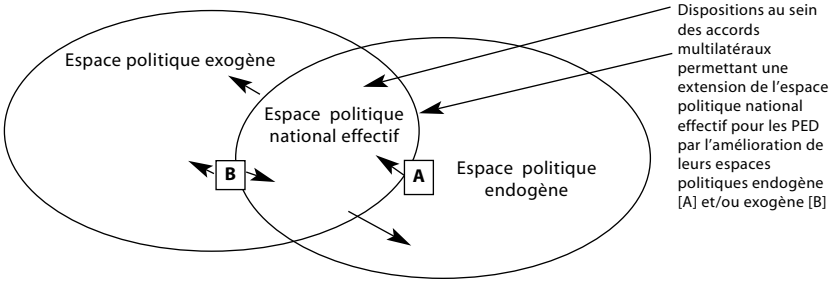
règles internationales qu'ils ne sont probablement pas prêts à appliquer ou qui risquent d'être inappropriées pour eux, du point de vue de leur niveau de développement économique (15). C'est pourquoi ils sont dans l'obligation d'élaborer une articulation rénovée entre « d'une part, les négociations et processus internationaux et, de l'autre, les stratégies de développement que les pays en développement doivent mettre en œuvre pour réaliser leurs objectifs » car la mondialisation excluante est en partie liée au « manque de cohérence entre les systèmes commercial et financier internationaux et entre les stratégies nationales de développement et les engagements internationaux » (Cnuced, 2004). Ainsi, cette revendication insiste à la fois sur les contraintes externes et internes (cf. figure 2 pour une présentation schématique de l'idée d'espace politique pour le développement).

D'une part, l'espace politique pour le développement se trouve contraint par l'environnement structurel et institutionnel international dans lequel évoluent les économies en développement. Cette contrainte exogène renvoie à la nécessité d'adopter des politiques intérieures compatibles avec les engagements économiques internationaux. D'autre part, la réduction de l'espace politique de développement résulte également de contraintes endogènes (faibles capacités administratives, financières, faible intégration politique et sociale, échec des systèmes nationaux d'économie politique) et d'une « *économie politique de l'industrialisation* » rarement favorable aux groupes industrialistes (Gallagher, Kumar, 2006). La « *taille* » de l'espace politique endogène est proportionnelle aux ressources disponibles, qui elles-mêmes dépendent du niveau de développement économique du pays. C'est pourquoi, même si les règles internationales s'appliquent à tous les pays de façon identique, les pays industrialisés possèdent un espace politique endogène pour le développement supérieur aux PED, ce qui leur confère un avantage structurel et institutionnel dans les processus d'internalisation des règles internationales.

(15) Il convient de remarquer que la fonction principale des accords économiques internationaux est d'être le catalyseur de réformes internes. En ce sens, certaines des « contraintes » dont ils seraient porteurs permettent de prévenir un interventionnisme gouvernemental souvent source d'inefficience et de comportements de rente.

*Figure 2*

**Représentation schématique de l'espace politique pour le développement**




Les accords multilatéraux [B] norment les politiques publiques et définissent l'espace politique national effectif. Celui-ci peut se contracter ou être étendu selon les degrés de liberté ou clauses dérogatoires contenus dans les accords multilatéraux. En revanche, le processus de développement économique accroît l'espace politique endogène. Néanmoins, celui-ci peut être contraint par des facteurs institutionnels ou d'économie politique domestique.

*Source :* R. HAMWEY (2005) avec adaptation par l'auteur.

Concernant les négociations commerciales multilatérales, le point de départ d'un espace politique pour le développement réside dans le constat que les politiques d'ouverture économique subies ou voulues, ainsi que la multiplication des accords économiques internationaux bilatéraux, régionaux et multilatéraux, ont considérablement réduit la capacité des pays à conduire une politique de développement autonome. Or, pour que l'ouverture soit un instrument du développement, il est désormais admis qu'elle doit être graduelle, séquencée et articulée aux caractéristiques et aux besoins de développement économique des pays concernés, rendant l'approche dite de « *one-size, one-time fit all* » de la libéralisation commerciale insatisfaisante (Rodrik, 2001 ; CNUCED, 2003 ; UNDP, 2003). Et de fait, à partir de multiples études de cas, des travaux démontrent que le régime de l'OMC, d'une part, fait perdre aux pays des capacités dans la gestion de l'ouverture de leur marché (DiCaprio, Gallagher, 2005) et, d'autre part, rend plus difficile la mise en place de synergies entre l'intégration interne et l'intégration internationale (Wade, 2003).

En effet, quatre évolutions du régime commercial étayent la thèse d'une réduction de l'espace politique de développement. La première, analysée précédemment, c'est le changement de philosophie dans le TSD, c'est-à-dire la normalisation du traitement associée à une approche en termes de délais d'ajustement. La seconde renvoie à l'extension du domaine de compétence du régime de l'OMC et à l'introduction de mesures au-delà des frontières qui a réduit à la fois les espaces exogène et endogène pour une politique de développement (16). La troisième est relative au contenu substantif et aux conséquences en matière de politique économique et de stratégie industrielle de cinq accords commerciaux multilatéraux (17) (cf. tableau 3 pour le détail). Ces accords ont une capacité à normer les politiques publiques qui conduit à réduire considérablement les possibilités de mener des politiques industrielles et agricoles ainsi que des politiques de rattrapage technologique, agissant négativement à la fois sur l'avantage comparatif réel et potentiel des économies en développement (Amsden, 2005 ; Wade, 2003). La dernière concerne la mise en place du mécanisme de règlement des différends. Les cas relevant de mesures de politique industrielle prohibées par le régime OMC représentent 25 % des différends. Tous opposent des PED aux pays industrialisés, et un seul s'est conclu à l'avantage d'un PED. Ainsi, bien qu'il n'y ait ni prescriptions universelles ni recettes miracles concernant les stratégies de développement, l'expérience des pays aujourd'hui industrialisés met en avant le fait que leur processus de développement s'est appuyé sur des politiques qui sont désormais classées comme créatrices de distorsion et à ce titre prohibées par le régime de l'OMC (Chang 2002 ; Baldwin, 2003 ; Rodrik, 2003). Notons à ce propos qu'il n'existe pas de réflexion actuellement à l'OMC sur une distinction entre les mesures créatrices de distorsion et celles qui ne le sont pas, alors que la multiplication des « *questions liées au commerce* » a considérablement étendu la liste des premières.

(16) Particulièrement présentes dans l'Accord sur les mesures sanitaires et phytosanitaires, l'Accord sur les obstacles techniques au commerce, l'Accord sur le commerce général des services. Rappelons que le corpus normatif de référence du régime de l'OMC résulte des standards en vigueur au sein des pays industrialisés, ce qui leur confère un avantage institutionnel dans les négociations (Finger, Schuler, 2005).

(17) Il s'agit de l'Accord sur l'agriculture, l'Accord sur les mesures d'investissement liées au commerce, l'Accord sur les droits de propriété intellectuelle liés au commerce, l'Accord sur les subventions et mesures compensatoires et l'Accord sur le commerce général des services.

*Tableau 3*

**La contrainte en matière de politique de création et diversification de la base industrielle contenue dans les Accords de l'OMC**

| Accord de l'OMC concerné | Instrument politique | Compatibilité avec le régime de l'OMC |
|---|---|---|
| GATT | Séquençage des réductions tarifaires<br>Licence d'importation<br>RVE<br>Remise de droits de douane | _ |
| ASMC | Subventions à l'export<br>Subventions à la production<br>Subventions pour la R&D | Actionnable depuis 1999 |
| AMIC et ADPIC | Contenu local<br>Transfert technologique | |
| ADPIC | Transfert de brevets<br>Licences obligatoires | _ |
| AMIC, ADPIC, AGCS | Education publique<br>Construction de capacités<br>Transfert de personne | _<br>_<br>_ |

*Source :* composition personnelle de l'auteur. Le (_) indique la compatibilité avec le régime OMC. Concernant les subventions à la R&D, elles étaient compatibles jusqu'en 1999, date à laquelle une clause de l'accord les rend conditionnelles.

Du point de vue des PED-PMA, la rationalité d'orienter le dossier TSD sur la question de l'espace politique repose sur deux types d'argument. Le premier est celui de la nature des négociations. Dans la majorité des dossiers, la dimension « accès aux marchés » ne prédomine pas. Dès lors, le principe de réciprocité ne possède aucune portée opérationnelle. C'est pourquoi ces pays souhaiteraient voir s'ouvrir une réflexion sur de nouvelles modalités de négociation pour tout ce qui relève des questions réglementaires et de régulation domestique. Le second argument porte sur le fait que dans sa nature et ses implications opérationnelles, l'espace politique renoue avec la conception d'origine de l'ADD. Ce dernier comportait deux groupes de travail sur la relation entre, d'une part, « commerce, dette et finances » et, d'autre part, « commerce et transfert de technologie », et avait lancé une initiative relative à la « construction de capacités », autant de dossiers retirés après Cancun.

La position des pays industrialisés part du fait que les accords dont le contenu substantif pose problème ne sont pas nombreux. Par conséquent, les négociations s'y rattachant pourraient être menées en comité restreint avec toutefois la nécessité d'obtenir une masse critique du point de vue de l'offre de libéralisation, ce qui implique l'inclusion des pays émergents. Cette position met en exergue une préférence pour la négociation d'accords

plurilatéraux avec les pays ayant une capacité et un intérêt à la négociation, les autres demeurant soit extérieurs à ces accords, soit y adhéreront une fois acquises les capacités pour (Lawrence, 2004). Deux évolutions récentes soutiennent cette conclusion. La première concerne les négociations sur la libéralisation des services dans lesquelles l'UE et les Etats Unis ont proposé d'utiliser la flexibilité de l'AGCS afin de compléter les offres bilatérales par des initiatives plurilatérales dans une vingtaine de secteurs. La seconde résulte de la réorientation de la politique commerciale de l'UE vers la négociation d'accords bilatéraux de libre-échange avec les « *grands partenaires et concurrents* » que sont l'Inde, la Corée et les pays de l'ASEAN.

Cette dernière évolution aura des implications systémiques notables. Ainsi, les pays concernés appartiennent tous au groupe des capitalismes émergents et attractifs, ceux-là mêmes concernés par la différenciation. Aussi, ce qui ne pourrait être obtenu dans le cadre multilatéral le sera au travers d'accords commerciaux de type « OMC-plus ». Les autres pays en développement subissent un effet d'éviction. D'une part, leur espace des spécialisations profitables se réduit considérablement du fait des capitalismes émergents. D'autre part, leur stratégie de négociation au sein de l'OMC s'appuie sur celles des émergents. Tendanciellement, cette option n'est plus soutenable et annonce la fin des stratégies collectives de négociation. Enfin, la règle du consensus, caractéristique du système commercial multilatéral et conférant aux pays une influence institutionnelle sans commune mesure avec leur influence réelle dans l'échange, ne les protège plus puisque les grandes puissances commerciales ne semblent plus craindre de s'engager sur la voie bilatérale.

Un moyen de résorber les antagonismes Nord-Sud et Sud-Sud serait d'inclure la différenciation dans l'espace politique pour le développement. Cela prendrait la forme d'un *espace politique différencié pour le développement*. En effet, les économies du Sud n'ont pas toutes les mêmes insuffisances institutionnelles et structurelles. Par ailleurs, leur adaptation à la contrainte exogène dépend de leur position dans la division internationale du travail, de leur spécialisation à venir et des contextes historique et institutionnel. Ces éléments impliquent une contextualisation du contenu des prescriptions en matière d'espace politique pour le développement. Les PED devront être vigilants sur la séquence selon laquelle chacun des deux dossiers avancera. En effet, reconnaître le principe et les critères de différenciation avant de reconnaître la légitimité d'un espace politique aura des implications radicalement opposées à la séquence inverse. Il n'en demeure pas moins que les membres de l'OMC devront engager une réflexion sur l'identification des instruments et des mesures pro-développement que contiendraient ou devraient contenir les Accords de l'OMC. Cela pourrait être l'occasion de créer des dispositifs et des mécanismes d'assistance aux PED-PMA en vue d'identifier les « bonnes » politiques horizontales et verticales en matière de développement (Hoeckman, 2005). Cette approche aurait le mérite de

ne plus poser le problème de l'intégration des « Sud » en termes de normalisation du traitement avec obligation de mise en conformité en raison de la présence du mécanisme de règlement des différends. De plus, elle ne réduirait pas la question à la négociation de clauses de sortie des accords.

## Conclusion

L'objet de cette contribution était de faire le point sur l'évolution du dossier relatif au TSD dans le cycle pour le développement de l'OMC. Ce dernier s'est transformé en une négociation commerciale standard ayant pour problématique essentielle l'accès aux marchés et la libéralisation sectorielle. Il n'en demeure pas moins que les règles auxquelles aboutira cette négociation seront déterminantes dans les possibilités offertes aux PED-PMA en matière d'insertion internationale et de politique de développement. L'analyse menée aboutit à quatre résultats. Le premier est de fournir une lecture du phénomène coalitionnel à l'OMC comme une manifestation d'un compromis en cours d'élaboration entre les capitalismes historiques et les capitalismes émergents. La soutenabilité de ce compromis dépendra de la place qu'il réservera aux pays intermédiaires et aux PMA. Quoiqu'il en soit, c'est bien au sein du Sud que les lignes de partage se dessinent, donnant lieu à la thématique de la différenciation. Deuxième résultat, la différenciation entre les PED, pour légitime qu'elle soit, ne doit pas occulter le risque d'une fragmentation du régime de commerce international et de développement, fragmentation qui ne servirait pas les intérêts des PED intermédiaires. Il en va de même pour ce qui est de l'option plurilatérale. Le troisième résultat concerne l'idée d'inclure un espace politique pour le développement dans les Accords de l'OMC. Elle a le mérite d'attirer l'attention sur la nature des règles négociées et sur leur impact en matière de politique publique. Toutefois, elle induirait une extension considérable du domaine de compétence de l'OMC, sachant que celle-ci n'est pas en mesure d'assumer une telle évolution, sauf à engager une réforme institutionnelle majeure, question qui n'est pas à l'ordre du jour.

Nous avons insisté sur l'entre-deux dans lequel se trouve l'avenir des rapports Nord-Sud à l'OMC. La voie qu'ils emprunteront dépendra de l'économie politique des négociations. Une option semble prise sur la voie de la différenciation. Toutefois, trop de PED considèrent que cette option ne leur est pas favorable. Ainsi, et comme cela est souvent le cas à l'OMC, il est possible d'envisager que la négociation évolue vers la prise en compte de certains thèmes soulevés dans le cadre de l'espace politique pour le développement. Il s'agirait dans ce cas d'indiquer clairement que la différenciation entre les PED a pour objectif d'améliorer l'efficacité développementale des disciplines commerciales, lesquelles restent à définir, et non de réaliser un équilibre des concessions d'accès au marché.

## Références bibliographiques


Abugattas L., PAUS E. (2006), « Policy Space for a Capability-Centered Development Strategy for Latin America », contribution à la conférence *Responding to globalization in the Americas : The Political Economy of Hemispheric Integration*, London School of Economics, juin.

Amsden A. H. (2005), « Promoting Industry under WTO Law », in Gallagher K. P. (dir.), *Putting Development First. The Importance of Policy Space in the WTO and International financial Institutions*, Zed Books, Londres, p. 216-232.

Baldwin R. (2003), « Openness and Growth : What's the Empirical Relationship ? », *Working Paper*, n° 9578, National Bureau of Economic Research, Cambridge.

Bhagwati J. (2005), Eloge du libre-échange, Ed. d'Organisation, Paris.

Blackhurst R. (1997), « The Capacity of the WTO to Fulfill its Mandate », in Krueger A.O, *The WTO as an International Organization*, University Press of Chicago, Chicago.

Chang H-J. (2002), *Kicking Away the Ladder. Development Strategy in Historical Perspective*, Anthem Press, Londres.

CNUCED (2006), *Trade and Development Report 2006*, Unctad, Genève.

CNUCED (2004), *Sao Paulo Consensus*, Unctad, Genève, juin.

CNUCED (2003b), *Review of Developments and Issues on the Post-Doha Work Programme of Particular Concern to Developing Countries : The Outcome of the fifth Wto Ministerial Conference*, Unctad, Genève.

Corrales-Leal W., Sugathan M., Primack D. (2003), « 'Spaces for Development Policy'. Revisiting Special and Differential Treatment », *ICTSD Working Draft*, mai.

Das B. L. (2002), « The New WTO Work Programme », *TWN Papers on WTO*, Genève, avril.

Dicaprio A., Gallagher K. P. (2005), « The WTO and the Shrinking of Development Space. How Big is the Bite ? », *Journal of World Investment and Trade*, vol. 7, n° 5, octobre, p. 781-803.

Dymond W., Hart M. (2000), « Post-Modern Trade Policy : Reflections on the Challenges to Multilateral Trade Negotiations After Seattle », *Journal Of World Trade*, vol. 34, n° 5, août, p. 21-38.

Finger M. (1991), « Development Economics and the GATT », *in* J. De Melo, A. Sapir eds., *Trade Theory and Economic Reform*, Basil Blackwell, Cambridge.

Finger M. J., Shuler P. (2002), « Implementation of Uruguay Round Commitments : The Development Challenge », *World Economy*, vol 23, n° 4, avril, p. 511-526.

Gallagher K., Kumar N. (2006), « Relevance of 'Policy Space' for Development : Implications for Multilateral Trade Negotiations », *ICTSD Working Draft*, juillet.

GATT (1994), *Accords juridiques de l'Uruguay round*, GATT, Genève.

Hamwey R. (2005), « Expanding National Policy Space for Development : Why the Multilateral Trading System Must Change », *South Centre Working Papers*, n° 25, septembre, Genève.

Hœckman B. (2005), « Opertionalizing the Concept of Policy Space in the WTO : Beyond Special and Differential Treatment », *Journal of International Economic Law*, vol. 8, n° 2, p. 405-424.

Hœckman B., Michalopoulos C., Winters L. (2004), « Special and Differential Treatment of Developing Countries in the WTO : Moving Forward After Cancun », *World Economy*, vol. 27, n° 4, p. 481-506.

Hœckman B., Ozden C. (2005), « Trade Preferences and Differential Treatment of Developing Countries : A Selective Survey »,

*World Bank Policy Research Working Paper*, n° 3566, World Bank, Washington, april.

Hudec R. (1987), *Developing Countries in the GATT Legal System*, Thames essays, Londres.

Kasteng J., Karlson A., Lindberg C. (2004), « Differentiation Between Developing Countries in the WTO », *Swedish Board of Agriculture Report*, International Affairs Division, juin.

Khor M. (2006), « The WTO Doha Negotiations and Impasse : A Development Perspective », *Third World Network Working Paper*, november 2006.

Keck A., Low P. (2004), « Special and Differential Treatment in the WTO : Why, When and How ? », *WTO Staff Working Paper*, ERSD, mai.

Lawrence R. (2004), *Rule-Making Amidst Growing Diversity : A 'Club Approach' to WTO Reform and New Issues Selection*, mimeo.

Michalopoulos C. (2000), « Trade and Development in the GATT and in the WTO : the Role of Special and Differential Treatment for Developing Countries », *WTO Working Draft*, février, Genève.

OCDE (1995), *New Dimensions of Market Access in a Globalising World Economy*, OCDE, Paris.

OMC (2004), *Rapport sur le commerce mondial*, OMC, Genève.

OMC (2000a), *Concerns Regarding Special et Differential Treatment Provisions in WTO Agreements and Decision*, WTO, Genève, février.

OMC (2000b), *OMC Focus*, n° 46, mai-juin, Genève.

OMC (2001), *Déclaration de Doha : Programme de Doha pour le Développement*, OMC, Genève.

ONU (2000), *La mondialisation et ses effets sur la pleine jouissance des droits de l'homme*, Nations-Unies, New York.

OXFAM (2002), *Rigged Rules and Double Standards : Trade, Globalisation and the Fight Against Poverty*, OXFAM, Londres.

Page S., Kleen P. (2005), « Special and Differential Treatment of Developing Countries in the World Trade Organization », *Global Development Studies*, n° 2, Stockholm.

Panagariya A. (2003), « Developing Countries at Doha : A Political Economy Analysis », *World Economy*, vol 25, n° 9, p. 1205-1233.

Pangestu M. (2000), « Special and differential Treatment : Special for Whom and How Different ? », *The World Economy*, vol. 23, n° 9, p. 1285-1302.

Paugam J-M. (2005), « Why and How differentiate Developing Countries in the WTO ? Theoretical Options and Negotiating Solutions », *Document de travail*, IFRI, novembre.

Rodrik D. (2004), « Industrial Policy for the Twenty-First Century », *CEPR Discussion Paper*, n° 4767, Centre for Economic Policy Research, Londres.

Rodrik D. (2001), *The Global Governance of Trade as if Development Really Mattered*, UNDP, New York.

Stiglitz J. (2002), « Development Policies in a World of Globalization », *New International Trends for Economic Development Seminar*, Rio Janeiro, septembre.

Sutherland P. (2004), *L'avenir de l'OMC. Relever les défis institutionnels du nouveau millénaire*, OMC, Genève.

Srinivasan T. N. (1998), *Developing Countries and the Multilateral Trading System, From the GATT to the Uruguay Round and the Future*, Westview Press, Boulder.

Stevens C. (2002), « The Future of Special and Differential Treatment (SDT) for Developing Countries in the WTO », Institue of Development Studies (IDS), Sussex, *Working Paper*, n°163.

UNDP (2003), *Making Global Trade Work for People*, Earthscan Publications, Londres.

Wade R. H. (2003), « What Strategies Are Viable for Developing Countries Today ?

The World Trade Organization and the Shrinking of 'Development space' », *Review of International Political Economy*, vol. 10, n° 4, novembre, p. 621-644.

Whalley J. (1999), « Special and Differential Treatment in the Millennium Round », *World Economy*, vol. 28, n° 8, p. 1065-1093.

Whang Z. K., Winters L. A. (2000), « Putting 'Hmpty' Together Again : Including Developing Countries in a Consensus for the WTO », Centre for Economic Policy Research (CEPR), Londres, *Policy Paper*, n° 4.

# Le NEPAD dévoyé ou l'éclipse d'une grande espérance

**Moustapha Kassé**
Ecole de Dakar, Sénégal
(www.mkasse.com)

En ouvrant la Conférence des économistes africains sur « l'opérationnalité du Plan Oméga » en 2001, le président Abdoulaye Wade observait que l'histoire économique de l'Afrique est faite d'un cimetière de projets et de programmes qui étaient souvent un assemblage de vœux pieux bien articulés par des techniciens, certes compétents, mais beaucoup trop éloignés des préoccupations véritables des grands décideurs politiques. Tirant les enseignements de cette histoire et à la différence des grands projets de l'époque comme le plan de Lagos, les nouvelles initiatives, notamment le « Programme de la renaissance africaine pour le Millénaire » (MAP) du président sud-africain Thabo M'beki et le plan Oméga du président Abdoulaye Wade, étaient le résultat de réflexions engagées par les dirigeants africains qui formulent pour la première fois leur vision relative au renouveau de l'Afrique.

La fusion de ces deux plans donna naissance en juillet 2001 à la « Nouvelle initiative africaine », rebaptisée NEPAD, qui est une réponse pour enrayer la pauvreté croissante, les conflits de longue durée, la propagation débridée des épidémies du sida et du paludisme ainsi que la marginalisation perpétuelle du continent. Il devait, en conséquence, contribuer à la création de conditions adéquates permettant au continent de jouer le rôle qui est le sien dans l'économie et les affaires politiques du monde.

Le NEPAD est une architecture d'une grande simplicité et d'une extrême limpidité, toutes qualités devant faciliter sa réalisation autour du triptyque : les préalables politiques et institutionnels (paix, sécurité et gouvernance), les huit priorités sectorielles (infrastructures, éducation, santé, énergie, agriculture, TIC, environnement accès aux marchés) et le cadre régional stratégique de mise en œuvre (découpage du continent en cinq régions : Afrique du Nord, Afrique de l'Ouest, Afrique centrale, Afrique de l'Est, l'Afrique australe).

## 1. Le NEPAD : une ambition, une vision et un partenariat actif favorable à l'afflux des investissements pour un développement accéléré et durable du continent

Le NEPAD est un programme global et ambitieux qui a trouvé un écho extrêmement favorable et enthousiaste auprès des peuples africains et au niveau des partenaires au développement qui croyaient enfin saisir les

nouvelles réponses africaines élaborées par les décideurs africains eux-mêmes pour répondre aux défis du développement économique et social de leurs pays. Il se présente comme un programme novateur pour construire une Afrique forte qui se veut une interlocutrice incontournable de la communauté internationale. Naturellement, quelques intellectuels avaient émis des réserves sur les orientations, les démarches techniques et surtout les options institutionnelles après son élaboration. En tant que rédacteur du projet, j'avais souligné dans mon ouvrage (*De l'UEMOA au NEPAD : le nouveau régionalisme africain*) certaines faiblesses institutionnelles qui pourraient freiner son rythme d'exécution. Fruit d'un laborieux compromis plus politique que technique, le dispositif organisationnel contenait des limites congénitales. Dans le fond, le Secrétariat, c'est-à-dire, le Steering Commetee, que l'on voulait une structure souple, allégée et dynamique, s'est rapidement transformée en une gigantesque machine bureaucratique incapable de faire décoller le moindre projet du Programme. Naturellement, cette involution a entraîné des coûts d'agence et d'information qui ont conduits, à l'inefficacité et, par endroit, à la paralysie vigoureusement dénoncée par le président Abdoulaye Wade.

Le plan Oméga puis le NEPAD se présentaient comme des initiatives de rupture qui devraient cadrer parfaitement avec les Objectifs du millénaire pour le développement. Les priorités sectorielles, particulièrement les infrastructures, devraient être financées par des investissements massifs privés et publics dans une optique d'intégration africaine. Le schéma du NEPAD est largement inspiré des théories de la croissance endogène qui identifient quatre principales sources de croissance : le capital physique (infrastructures, énergies), le capital humain (santé et éducation), le capital public (gouvernance, efficacité de l'Etat à sauvegarder la paix, la sécurité et la stabilité) et l'innovation technologique (TIC).

Evidemment, l'accumulation de tels facteurs ne suffit guère pour engendrer une croissance auto-entretenue ; encore faut-il la présence d'un mécanisme qui empêche ou compense la diminution des productivités marginales des facteurs de production au fur et à mesure de leur accumulation. C'est en introduisant les externalités dans l'analyse que les modèles de croissance endogène parviennent à résoudre ce problème. Ce référentiel théorique est complètement différent de celui des anciens programmes construits par l'OUA comme le plan de Lagos qui préconisait un processus planifié rendu possible par un contrôle des moyens de production. Un document de la Commission économique pour l'Afrique (1984) recommandait aux Communautés africaines d'adopter des programmes qui doivent transformer les systèmes de production nationaux et sous-régionaux en créant une infrastructure régionale de transport et de communication et en développant de nouveaux produits ou des capacités grâce aux industries communautaires. La démarche est volontariste, étatique et interventionniste ; elle est à l'opposé de celle du NEPAD.

Les investissements en capital physique et humain sont générateurs d'une croissance rapide, au taux le plus élevée et peuvent corrélativement contribuer à l'éradication de la pauvreté endémique. Ils seraient également à la base d'un ensemble d'externalités positives pour les pays concernés : formation de marchés, développement des activités productives, accélération des échanges, etc. De fait, l'Afrique montrerait ainsi ses capacités à prendre en charge son développement, en partenariat avec le monde développé et le secteur privé international détenteur des capitaux et des technologies.

Toutefois, six années après la mise en œuvre du NEPAD, la réunion de Johannesburg en octobre 2005 et celle d'Alger début mars 2007 du Comité de mise en œuvre (CMO) semblent annoncer soit le début de la fin ou alors l'amorce d'un nouveau départ du Projet qui a traversé beaucoup de turpitudes consubstantielles à l'hétérogénéité des membres fondateurs, ce qui justifie ce quolibet : à chacun son NEPAD. Depuis le démarrage du Programme, aucun projet concret n'a été mis en œuvre. Les objectifs majeurs comme le renforcement des capacités de production des pays, les projets dont les études de faisabilité sont achevées ne connaissent pas un début d'accomplissement. Sur ces insuffisances viennent se greffer celles inhérentes au seul projet qui fonctionne effectivement : le mécanisme d'évaluation par les pairs (MAEP). Le débat relatif à la mise en place et à la gestion des démembrements nationaux de ce mécanisme est enclenché dans plusieurs pays. C'est une menace sur le caractère intégrateur du MAEP.

## 2. Une demi-décennie d'inefficacité et d'immobilisme

Tout le piétinement constaté dans la réalisation de l'agenda du NEPAD explique l'impatience du président Wade, un des « pères fondateurs », qui observe que : « Depuis quatre ans, nous piétinons. (…) Pourtant, le NEPAD est un bon projet, mais nous n'avons pas placé les hommes qu'il fallait pour l'animer. » En clair, le NEPAD ne décolle pas du fait de l'inefficacité de son administration dont le secrétariat budgétivore s'illustre dans l'organisation de réunions sans réussir à conclure le moindre marché pour l'exécution des projets de développement dont les études de faisabilité ont été réalisées.

Après une demi-décennie d'existence, les bailleurs de fonds et les Etats africains ont levé des ressources substantielles pour la réalisation effective des études de faisabilité des grands projets d'infrastructure qui constituent, sans aucun doute, la priorité des priorités. En effet, facteur déterminant de la croissance économique, les infrastructures devraient permettre la constitution d'un véritable marché régional et participer à combler le gap de développement entre l'Afrique et les pays industrialisés. Les appuis importants mobilisés par la BAD, le PNUD, le Canada, le Japon et bien d'autres pays et institutions de financement n'ont pas permis d'attirer les capitaux et les investissements étrangers nécessaires pour financer le Plan d'action à court ou à moyen et long termes. Depuis juin 2002, avec l'aide

de la Banque de développement de l'Afrique, le projet de Plan d'action à court terme du NEPAD (STAP) pour le développement des Infrastructures avait été élaboré et validé par un atelier d'experts. Il est resté sans suite pratique.

Dans ce sens, le Rapport de progression du NEPAD et le Plan d'action initial de juin 2002 pour combler le manque d'infrastructures ont identifié comme tâches importantes : « Promouvoir l'intégration régionale et, donc, créer des marchés plus importants pour l'infrastructure se réfèrent dans ce contexte à l'énergie, l'eau, le transport, l'information et l'informatique. Pour identifier les projets, le NEPAD (…) a entrepris un examen des projets d'infrastructure dans les pays qui ont été inclus dans les programmes élaborés par les REC. »

En comparaison l'UEMOA vient de finaliser en juillet 2006 à Dakar la Réunion des bailleurs de fonds pour le financement de son programme économique régional (2006-2010) d'un montant de 2 900 milliards de francs CFA, soit environ 6 milliards de dollars. Le financement de ce programme, dont les infrastructures constituent les 90 %, est aujourd'hui entièrement bouclé. Pourtant, en matière de promotion et de recherche des investissements, une conférence a été convoquée à Dakar en avril 2002 avec le secteur privé pour le financement des grands projets d'infrastructures, avec plus de 2 000 participants. Aucune retombée ni suite. C'est dire que le Steering Committee est très loin de la performance de l'UEMOA, malgré l'ampleur des ressources mobilisées depuis sa création. A titre d'exemple, en 2002, le PNUD a mobilisé pour le secrétariat 3,5 millions de dollars pour financer la gouvernance politique (y compris la création du mécanisme d'évaluation intra-africaine et sa mise en œuvre), la promotion du NEPAD et des Objectifs du millénaire pour le développement. Il a également contribué à hauteur de 2,7 millions au Fonds d'affectation spéciale qui dispose de ressources estimées à 4 milliards de dollars. Les Etats africains ne sont pas en reste, l'Afrique du Sud, l'Algérie, le Nigeria, le Sénégal, le Lesotho, le Mozambique et d'autres encore ont véhiculé des contributions importantes qui sont venues s'ajouter à celles de pays comme le Canada, le Japon, le Royaume-Uni (Secrétariat britannique au développement international). D'autres pays et organisations internationales ont aussi affecté des fonds supplémentaires. Beaucoup de moyens pour peu de réalisations concrètes.

Cette appréciation ne peut être tempérée que par les nombreux séminaires, ateliers et forums qui ont conduit à la formation de plusieurs comités de pilotage ou à l'élaboration de multiples déclarations d'intention qui tardent à déboucher sur des actes concrets : Comité de pilotage sur la science et la technologie, Programme pour le développement de l'agriculture africaine, Plan d'action de l'initiative environnementale du NEPAD, etc.

La seule réussite que l'on peut incontestablement comptabiliser au titre du NEPAD est sans doute le Mécanisme africain d'évaluation par les pairs

(MAEP) destiné au renforcement de la gouvernance (politique, économique et d'entreprise) et qui, selon Marie-Angélique Savane, présidente du Groupe de personnalités éminentes, « vise à favoriser l'adoption des politiques, normes et pratiques qui conduiront à la stabilité politique, à une plus grande croissance économique, au développement durable et à accélérer l'intégration économique de la sous-région et du continent ». Créé en février 2004 à Kigali, le MAEP ne concerne que les pays qui choisissent de se faire évaluer par leurs pairs. D'une part, l'adhésion se fait d'une manière volontaire et, de l'autre, ce sont les chefs d'Etat eux-mêmes qui sont responsables des évaluations qui doivent être faites. Opportunément, le Président Boutéflika souligne : « En nous dotant d'un mécanisme crédible d'évaluation par les pairs, qui stimule nos efforts d'amélioration de la gouvernance, nous adressons également au monde un signal fort quant à notre volonté d'éloigner à jamais le spectre de la marginalisation… La consultation, la concertation, la participation et la transparence, faut-il le rappeler, sont les valeurs qui se situent à la base même de nos traditions communes et qui servent naturellement de fondements à la renaissance de l'Afrique. » Dans la même direction le président Obasanjo précise : « Ce que prévoit le MAEP pour le continent africain, nous le faisions déjà au plan informel entre nous. (…) Nous voulons donc officialiser ce que nous discutions entre nous (…) et nous soumettre à l'évaluation de nos performances par nous-mêmes aux plans politique, économique et social (…) C'est une bonne méthode pour nous connaître entre nous, apprendre des choses sur nous pour en choisir ce qui nous paraît important. »

En définitive, toute appréciation globale de ce mécanisme, montrerait que les dirigeants africains ne s'empressent point, et beaucoup d'entre eux continuent de soulever des questions relatives à la structure, au mode de fonctionnement et au pouvoir d'action de ce mécanisme et cela malgré la pression de certains pays donateurs. Paradoxalement, certains gouvernements se déclarent intéressés, tout en indiquant qu'ils n'avaient pas encore pris de décision officielle définitive et irréversible. Concrètement, sur les 53 pays membres de l'Union africaine, 24 manifestent des dispositions à participer au mécanisme, mais seulement 4 se sont proposés pour subir l'évaluation : le Rwanda, le Ghana, Maurice et le Kenya. Empressement de quelques-uns mais grande prudence de l'écrasante majorité. D'ailleurs, le communiqué du Sommet des chefs d'Etat de Sharm El-Sheikh (19 avril 2005) a reconnu « les complexités des évaluations du MEAP qui sont d'autant plus importantes qu'il s'agit de la première fois qu'un tel processus est mis en place en Afrique, et qu'il s'agit également d'un processus unique à l'échelle du monde ». Certains pays craignaient que le mécanisme d'évaluation ne porte atteinte à la souveraineté nationale, tandis que d'autres redoutaient qu'il ne serve aux partenaires pour sanctionner.

Autre observation de taille : la cœxistence éventuelle entre l'organisation des processus nationaux d'élaboration des DSRP et le mécanisme

d'évaluation. En effet, il est proposé de mettre en place à l'échelon national « une structure adéquate et représentative à même d'organiser des processus participatifs et équilibrés associant les principaux acteurs de la société civile et une organisation efficace de la collecte et de la dissémination d'informations ». Cet exercice est parfaitement réalisé dans les processus d'adoption du DSRP.

## 3. La conférence d'Alger : début de la fin ou amorce d'un nouveau départ ?

Il faut bien reconnaître que le NEPAD stagne, et les critiques fusent de tous côtés. C'est pourquoi une session spéciale du Comité de mise en œuvre a été convoquée pour examiner « l'état de la mise en œuvre du NEPAD depuis son lancement en 2001 et les perspectives pour le renforcer et donner plus de cohésion à la démarche africaine. A l'ordre du jour figure l'intégration du secrétariat du NEPAD à la commission de l'UA en plus d'une réflexion sur les financements des grands projets et les questions liées au partenariat avec le reste du monde ». En effet, sont apparus à l'expérience le manque d'application des programmes de développement et l'insuffisante impulsion et attraction des capitaux et investissements étrangers, comme a réussi à le faire l'UEMOA avec son Programme économique régional. Le Secrétariat du NEPAD a multiplié les réunions, les ateliers et séminaires sans résultats tangibles. Cela traduit l'absence d'une stratégie efficiente de communication à destination des opérateurs économiques internes et externes, des nombreuses institutions de financement ou des sociétés civiles africaines. Les quelques acteurs qui sont parvenus à briser l'asymétrie d'information sont restés dubitatifs au point de ne prendre aucun engagement.

Le NEPAD traîne aujourd'hui deux erreurs qui peuvent être fatales en perspective : l'absence d'un lien organique entre le *Steering Committee* et le Bureau directif du Comité de mise en œuvre (Heads of State and Government Implementation Committee) et, ensuite, la mise en veilleuse des cinq groupes thématiques sectoriels qui ont été définis dans le cadre de ce comité. Chaque groupe était placé sous la responsabilité d'un des Etats leaders selon la répartition suivante :

– en Sénégal : infrastructures, environnement, NTIC, énergie ;
– en Afrique du Sud : paix et sécurité, bonne gouvernance publique ;
– en Nigéria : bonne gouvernance économique et flux de capitaux ;
– en Algérie : développement humain (éducation, santé) ;
– en Egypte : accès aux marchés et agriculture.

Sur le premier point, il convient de rappeler que l'approche *Top Down* adoptée dès le départ par les « pères fondateurs » suppose que les initiatives partent du haut vers le bas. En clair, le Secrétariat et tout autre organe du NEPAD devraient relever de la tutelle et du contrôle du Bureau directif du Comité de mise en œuvre. Dans cette optique, la formation des groupes thématiques et leur affectation aux membres fondateurs renforcent la tutelle

en donnant aux chefs d'Etat responsables de groupes le contrôle de l'élaboration des projets constitutifs de chaque thème recouvrant en fait les secteurs prioritaires du NEPAD. Dans pareil contexte, le Secrétariat devient un organe exécutif des projets élaborés et ficelés par chaque groupe thématique. A l'évidence, sa feuille de route s'éclaire en toute logique : rechercher le financement, informer, mobiliser les opérateurs privés, publics et institutionnels.

La récente réunion d'Alger du Comité de mise en œuvre qui attendait 15 chefs d'Etat et qui en définitive n'en a compté que 5 (Obajanso, Boutéflika, Mbecki, Kouffor, Amadou Toumani Touré et Meles Zenawi et certains premiers ministres) se devait de repenser tout le dispositif institutionnel du NEPAD. Certaines questions sont arrivées à maturité, comme la gestion des organes du Secrétariat, le processus concret de mise en œuvre du Programme ainsi que la remobilisation des dirigeants africains qui, selon le président Abdoulaye Wade, « ne font pas beaucoup pour le NEPAD, s'ils ne comprennent pas simplement le sens de la démarche ».

La proposition agitée depuis plusieurs sommets consistant à rattacher le Secrétariat du NEPAD basé à Midrand en Afrique du Sud à la Commission de l'Union africaine continue d'entretenir de profondes divergences de vue. En effet, la finalisation du processus d'intégration du NEPAD à l'architecture globale de l'Union africaine appelle selon le président Boutéflika « la même exigence de cohérence, de cohésion et d'harmonie dans la démarche ». Il ajoute qu'il faut craindre « une insuffisance de coordination en la matière avec l'Union africaine, dont le NEPAD est en fait l'émanation, voire une distorsion qu'il est urgent de rectifier ». Cette difficulté explique sans doute, de l'avis du président Obajanso, que « depuis trois ans, nous n'avons pas pu réaliser l'intégration prévue pour l'an dernier. Nous espérons qu'une année de transition permettra le passage vers l'intégration totale du NEPAD dans les structures de l'Union africaine ».

Au demeurant, ce rattachement à l'Union africaine soulève beaucoup plus de problèmes qu'il n'en résout. Premièrement, l'expérience passée montre que tous les projets de ce type rattachés au Secrétariat exécutif souffrent d'une tutelle paralysante qui finit par n'accorder aucune attention aux dossiers économiques et à leur agenda : le plan de Lagos et la mise en œuvre de la Charte de la communauté économique africaine en attestent largement. Deuxièmement, il existe un département économique au niveau de l'Union africaine qui ne se prévaut d'aucun bilan positif ni en termes de réalisations de terrain mi en termes d'études techniques ou prospectives concernant le développement économique et la croissance de l'Afrique. Où faut-il loger le NEPAD ? Quelles seront ses nouvelles attributions et ses liens avec les différents organes ayant en charge les questions économiques et financières ? Quelle sera la nouvelle architecture institutionnelle cohérente qui garantisse au NEPAD opérationnalité et souplesse ? Troisièmement, le risque de politisation excessive peut être, à terme, une issue fatale au Programme,

particulièrement s'il s'avère incapable, dans son déploiement, d'appliquer à l'ensemble des 53 Etats le principe « gagnant-gagnant », c'est-à-dire assurer à tout le monde les mêmes bénéfices des investissements. Quatrièmement, le problème du lien organique avec le Comité de mise en œuvre va toujours se poser tant que le NEPAD restera un Programme *Top Down*. A toutes ces questions viendront s'ajouter d'autres de moindre importance comme les coûts d'agence, l'impact des lourdeurs et longueur des procédures de l'Union africaine sur le processus décisionnel du NEPAD dont une gestion privée serait synonyme d'efficacité et de souplesse.

## En conclusion : nécessité de préserver le Programme de la dernière chance pour le développement solidaire de l'Afrique

A y regarder de près, trois raisons au moins militent pour la sauvegarde du NEPAD par tous les Africains : une raison de crédibilité, une raison liée à la qualité technique et au caractère novateur du document et la nécessité de préserver un instrument rôdé de coopération internationale.

La première raison pour préserver et consolider le NEPAD tient au fait que toutes les tentatives analogues passées se sont révélées infructueuses. En conséquence, le raffermissement du Programme est éminemment une entreprise de crédibilisation des dirigeants, des experts et des élites d'Afrique. En effet, depuis les années 1970, les Etats africains ont engagé plusieurs initiatives comme le Plan d'action de Lagos, la Charte de la communauté économique africaine, la Décennie du développement industriel, la Décennie des transports et des communications, le Programme de développement accéléré de l'Afrique, le CARPAS, sans le moindre succès. Les résultats ont été bien en deçà des espérances, ce qui a justifié les évaluations sévères de l'époque comme « la décennie gâchée », « la décennie des espoirs déçus » ou encore « la décennie perdue ». En effet, qu'il s'agisse de la croissance économique, de la résorption du double déficit structurel de la balance commerciale et des finances publiques, de la dette extérieure et intérieure, de la pauvreté, de la nutrition, de la santé, de l'éducation, en un mot de l'amélioration du bien-être social, les performances sont extrêmement médiocres, voire insignifiantes. Tout simplement, aucune de ces initiatives n'a connu le moindre début d'exécution pour réussir à pousser l'Afrique sur la voie de la croissance et du développement économique et social !

En dernière analyse toutes ces initiatives traduisant, l'écart toujours grandissant entre le discours et la pratique, entre les intentions proclamées et la réalité. Ces attitudes sont symptomatiques de l'incapacité chronique des Etats africains à traduire les principes directeurs adoptés au niveau continental en politiques, programmes et projets nationaux ainsi que le manque de détermination à poursuivre les stratégies et politiques convenues.

La seconde raison de la nécessité de préserver la NEPAD est qu'il est incontestablement un Programme novateur dans sa conception comme dans

sa démarche. Les critiques conceptuelles et techniques formulées ça et là semblent ignorer totalement les orientations et les préoccupations des décideurs ainsi que le référentiel théorique qui en est le modèle de croissance endogène. Sous ce rapport, le NEPAD propose une démarche innovatrice, une stratégie de rupture construite par les dirigeants africains autour de quatre composantes : la réalisation des préalables politiques et institutionnels qui créent la stabilité et la sécurité, la fixation des priorités sectorielles qui assurent les investissements, la compétitivité et la diversification des économies, la détermination d'un cadre régional stratégique de mise en œuvre et la définition d'un partenariat actif avec la communauté internationale, le secteur privé interne et externe, les institutions de financement. La stratégie du développement ainsi adoptée passe par l'organisation des solidarités africaines comme marchepied vers la mondialisation inévitable et contraignante.

La troisième raison de la consolidation du NEPAD est qu'il est une initiative africaine de coopération et de partenariat en vue du développement et du transfert des technologies. Ce partenariat est fondé sur le principe de responsabilité mutuelle vis-à-vis des objectifs de croissance et de développement définis à travers les secteurs prioritaires. Dans cette optique, depuis sa création, les « pères-fondateurs » ont toujours été conviés aux réunions du G8 pour y soutenir le Programme. Ainsi, l'Afrique et le NEPAD étaient au cœur de l'agenda du sommet du G8 à Kananaskis en 2002 à l'issue duquel le NEPAD a été consacré comme le cadre de référence obligé pour la mise au point des stratégies de développement et de la coopération avec l'Afrique. Le Plan d'action pour l'Afrique a été mis en place, et le Canada s'est engagé à affecter 6 milliards de dollars de ressources nouvelles et existantes sur cinq ans (2002-2007). A Gleneagles en 2005, le G8 a examiné les progrès relatifs au Plan d'action pour l'Afrique et a fixé de nouvelles mesures, notamment le doublement de l'aide à l'Afrique d'ici 2010 et l'annulation totale des dettes des pays pauvres très endettés (PPTE) envers la Banque mondiale, le FMI et la Banque africaine de développement.

En juin 2007 se réunit à Heiligendamm (près de Rostock, ville du nord de l'Allemagne) le G8. Les responsables du NEPAD doivent y présenter une plaidoirie pour élargir les acquis de la coopération Nord-Sud (accroissement de l'aide, effacement de la dette des pays africains les plus pauvres, aide insuffisante au développement, lutte contre les pandémies, etc.) et formuler de nouvelles propositions sur les grands sujets en discussion comme « l'exploitation des matières premières », « le besoin de structures nouvelles et solides » et de « canaux raisonnables » pour attirer les investissements en Afrique, « ne plus dilapider l'argent » mais « récompenser certains pays » pour leur « bonne gouvernance dans le cadre de partenariats. » Ils doivent dénoncer avec plus de vigueur le non-respect par les partenaires du G8 des engagements qu'ils prennent à chaque sommet en faveur de la promotion des projets du NEPAD. Il est devenu impératif

d'élargir la coopération à la Chine et à l'Inde qui seront les géants de l'économie mondiale dans un futur proche et qui fortifient leurs relations avec certains Etats africains.

En définitive, ces trois raisons sont suffisantes pour établir l'impérieuse nécessité de préserver le NEPAD, initiative de la dernière chance et qui a suscité une grande espérance comme outil de développement, d'intégration et de coopération entre l'Afrique et la communauté internationale. Alors, l'enjeu majeur restera fondamentalement de créer une véritable *Task-Force* qui doit parvenir à finaliser et opérationnaliser les projets retenus dans le Plan d'action à court terme en vue de montrer les réalisations concrètes, susceptibles de persuader les populations africaines de sa pertinence. L'Afrique, plongée dans une crise sociale profonde, marginalisée et pillée de ses richesses, y trouvera « une nouvelle voie de l'espérance ».

# La succession dans l'entreprise familiale marocaine

## Une approche par les ressources

**Adil El Houmaidi**

(houmaidiadil@yahoo.fr)
Laboratoire Economie des Institutions et Développement (LEID), Université Mohammed V-Agdal

***Résumé***

*L'objectif de cet article est de déterminer et de caractériser les facteurs dont dépend la succession dans l'entreprise familiale marocaine. En adoptant une approche basée sur les ressources, on va montrer que cette succession dépend de deux facteurs essentiels. D'une part, la mobilisation des ressources managériales et culturelles spécifiques à ces entreprises et, d'autre part, l'aboutissement du processus de transmission de la direction et du patrimoine du prédécesseur au successeur.*

***Mots-clés***

*Entreprise familiale, processus de succession, ressources, connaissances, patrimoine.*

***Abstract***

*The aim of this article consists in understanding the factors of witch depends the succession in the Moroccan family business. Using the resource based view of the firm, we show that the succession depends on two fundamental factors : in one hand, the mobilization of the managerial and cultural resources specific to this kind of firms ; in the other hand, the issue of the transmission process of the management and the patrimony from the predecessor to the successor.*

***Keywords***

*Family business, succession process, resources, knowledge, patrimony.*

## Introduction

La globalisation des marchés et la politique d'ouverture adoptée par le Maroc, et traduite par la signature de plusieurs protocoles de libre-échange notamment avec l'Union européenne et les Etats-Unis d'Amérique, obligent désormais les entreprises marocaines à s'adapter à de nouvelles exigences en termes de compétitivité et de flexibilité. L'entreprise familiale, qui représente une forme d'organisation ancienne et très répandue, n'échappe pas à cette réalité. Selon le rapport de la Banque mondiale de 1994 concernant le secteur privé au Maroc, « la plupart des sociétés marocaines sont des petites entreprises familiales qui obtiennent la quasi-totalité de leurs fonds par le biais d'arrangement personnel avec des membres de leurs familles ou associés ». Ces entreprises sont dotées d'importants atouts dont une flexibilité due à la facilité des communications internes, une rapidité de la prise de décision, une plus grande productivité au travail des membres de la famille du fait de leur forte motivation, etc. (Saadi, 2005).

Toutefois, lors du passage d'une génération à l'autre, l'entreprise familiale se trouve particulièrement fragilisée. Elle est non seulement exposée aux menaces qui guettent tout type d'entreprise, mais elle doit encore affronter des dangers propres à sa nature familiale. D'après une étude américaine (Catry et Buff, 1996), seulement 30 % des entreprises familiales dans le monde survivent à leur transfert à la seconde génération, et moins de 15 % survivent à un tel transfert à la troisième génération. Considérant en outre le nombre d'années nécessaires pour la préparation de ce passage dans de bonnes conditions (Hugron et Boiteux, 1998), cela nous donne une idée de l'importance de la succession et des problèmes qu'elle peut susciter.

De ce fait, plusieurs études américaines et européennes se sont intéressées à la succession dans les entreprises familiales. Cependant, ce sujet demeure encore peu étudié dans les pays en voie de développement et plus particulièrement en Afrique où cette forme est de loin la plus répandue (Tchankam, 2000). Quant au Maroc, l'impulsion pour l'entreprise privée a été donnée depuis l'indépendance. Environ un demi-siècle plus tard, les propriétaires dirigeants arrivent aujourd'hui à l'âge de la retraite. Comment se présente alors leur départ ? Quelles sont les phases de celui-ci et les conditions qui l'affectent ?

Malgré leur centralité pour l'avenir du tissu économique marocain, ces questions attendent encore un éclairage académique. A partir de ce constat, on consacrera cet article à la détermination et à la caractérisation des facteurs dont dépend la succession dans l'entreprise familiale marocaine en nous intéressant aux deux questions suivantes : quelles sont les caractéristiques idiosyncrasiques de l'entreprise familiale qui représentent des facteurs de succès ou d'échec pour la relève ? Comment se déroule le processus de succession dans les entreprises familiales marocaines ?

Pour répondre à ces questions, on a choisi d'utiliser l'approche basée sur les ressources (RBV) puisque, de façon générale, l'aspect bénéfique de la nature familiale semble l'emporter sur les problèmes éventuels dans les recherches sur les firmes familiales. La question de la spécificité des entreprises familiales permet ainsi d'étudier en quoi la nature familiale agit sur le processus de la succession.

Le transfert de l'entreprise familiale au Maroc ne se fait souvent qu'après le décès du prédécesseur. Or, pour transmettre son entreprise avant son décès, le propriétaire dirigeant doit recourir à des procédures de cession ou de donation. Sinon, le patrimoine est réparti entre les héritiers après sa mort suivant la législation de la succession. De plus, le problème de la transmission patrimoniale de l'entreprise familiale réside dans le choix de la forme juridique de l'entreprise. Cette dernière doit autoriser le partage et les arrangements entre successeurs tout en garantissant la souplesse dans la gestion et la continuité de l'activité.

## 1. La succession de l'entreprise familiale : l'approche théorique

La recherche sur le thème de l'entreprise familiale s'est développée depuis le début des années quatre-vingt. Cependant, comme le fait remarquer Wortman (1994), il n'y a pas de paradigme unifié pour la recherche sur ce thème malgré la variété des concepts développés. Ce fait est renforcé par la diversité des disciplines qui concernent l'entreprise familiale. Plusieurs théories de l'économie des organisations permettent de décrire les caractéristiques uniques des entreprises familiales. Parfois, c'est la théorie de l'agence qui est utilisée pour montrer les conséquences de la concentration de la propriété et du management dans les mains d'une même famille (Daily et Dollinger, 1992). D'autres fois, c'est la théorie des coûts de transaction qui est mobilisée pour montrer les avantages de la firme familiale : plus de confiance, meilleure communication, coûts moindres de monitoring et de contrôle, prise de décision consolidée (*ibid*, 1992). Le problème de telles théories est le manque de clarté et de rigueur quand elles sont appliquées à l'entreprise familiale. Cette insuffisance réside dans la difficulté de définition et d'application à toutes les entreprises familiales.

L'approche basée sur les ressources (*Resource Based View*) semble mieux appropriée à la recherche sur le thème de l'entreprise familiale en général, et la problématique de la succession spécialement. La *RBV* permet de synthétiser toutes les études qui ont été réalisées sur les caractères spécifiques de l'entreprise familiale. De plus, la *RBV* permet d'expliquer des phénomènes difficiles à percevoir comme la prise de décision informelle, la relation entre les propriétaires de la même famille, la relation entre le prédécesseur et le/les successeurs.

Dans cette perspective, l'ensemble des ressources dont dispose l'entreprise familiale peuvent être considérées comme des avantages compétitifs, d'une part, par rapport aux entreprises non familiales, d'autre

part, par rapport aux autres entreprises familiales. Habbershon et Williams (1999) appellent ces ressources « familialités » (1) d'une entreprise donnée : « familialité est définie comme l'unique association de ressources qu'une entreprise peut avoir grâce au système d'interaction entre la famille et l'entreprise ».

(1) Le terme "familialité" au sens de ce qui a tendance à exalter le rôle de la famille est notre propre traduction du terme "familiness" utilisé par Habbershon et Williams.

### 1.1. L'entreprise familiale marocaine : essai de définition

L'entreprise familiale ne peut être appréhendée ni à travers des formes juridiques particulières, ni à travers des tailles spécifiques. Par contre, l'interaction entre les valeurs de la famille et celles de l'entreprise constitue la principale caractéristique de ce type d'entreprise. Wortman (1994) affirme qu'il n'existe pas de consensus sur la définition d'une entreprise familiale et ce pour plusieurs raisons. D'une part, pour pouvoir définir l'entreprise familiale, il faut d'abord arriver à cerner les différents critères qui peuvent la distinguer, ensuite à choisir parmi ces critères ceux qui peuvent la spécifier sachant que ces critères changent avec l'évolution temporelle, structurelle et organisationnelle de celle-ci et, enfin, à s'assurer que les critères sélectionnés suffisent pour limiter le champ de définitions de l'entreprise familiale. D'autre part, le chercheur fait face à plusieurs autres difficultés lorsqu'il essaie de délimiter le champ de définition de l'entreprise familiale, pour la simple raison que les valeurs familiales diffèrent d'une entreprise à une autre. Parmi les critères utilisés on cite : la forme juridique, la taille de l'entreprise, le nombre de générations, l'interaction entreprise famille, le nombre de familles et le contrôle du capital.

Les critères de propriété et de contrôle sont souvent utilisés par les propriétaires dirigeants marocains pour conférer le caractère familial aux entreprises (El Houmaidi, 2006). Dans le cadre de cet article, la définition adoptée par Handler (1989) (2) est plus appropriée pour l'étude de la problématique de la succession au Maroc, puisqu'elle considère la transmission comme une contrainte à l'existence de l'entreprise familiale. Cette perception de l'entreprise familiale par le critère de succession a plusieurs avantages puisque l'espérance d'héritage dans cette entreprise incorpore confiance, altruisme et paternalisme comme facteurs de performance par rapport à d'autres entreprises non familiales. Cependant, on ne va pas prendre en considération la présence des membres de la famille parmi les employés sauf en ce qui concerne les postes de management. « Le caractère familial de l'entreprise marocaine (…) ; est une hypothèse qui mérite d'être réinterrogée et reformulée (…) (il y a) une séparation entre forme de propriété et mode de gestion des ressources humaines, la configuration de type familial du capital ne se traduisant pas forcément par le recours à un personnel familial. » (El Aoufi, 2000, p. 43)

(2) Handler (1989, p. 258) définit l'entreprise familiale comme « une organisation dans laquelle les principales décisions opérationnelles et les objectifs quant à la transmission sont influencés par les membres de la famille impliqués dans le management ou dans le conseil d'administration ».

Finalement, on peut définir l'entreprise familiale marocaine comme une entreprise :

– qui est possédée et contrôlée par une famille ;

– dont le management est influencé par l'interaction famille-entreprise ;

– et dont le chef a l'intention de transmettre la propriété et le management à l'intérieur de la famille.

### 1.2. Les ressources de l'entreprise familiale

Pour réussir sa transmission, l'entreprise familiale doit disposer de ressources non seulement tangibles, objectives, mais aussi et surtout intangibles, propres, qui lui confèrent un avantage compétitif. D'une manière générale, de nombreuses ressources critiques lors du processus de succession ont été identifiées dans le cadre de l'approche par les ressources. Mais il n'y a pas lieu de faire une présentation exhaustive de ces ressources spécifiques, et leur identification sera limitée à quelques caractéristiques déterminantes souvent évoquées comme étant à l'origine de la décision de succession et de son succès.

L'entreprise familiale diffère des autres en ce qu'elle combine une entreprise et une famille, deux univers qui comportent chacun des besoins, des objectifs et des croyances qui leurs sont propres. Il faut même ajouter que les règles de la famille  celles de l'entreprise sont non seulement différentes mais parfois contradictoires entre elles. D'une part, la famille, qui fonctionne suivant une logique d'émotivité, est régie par des normes d'égalité, d'intégration et de sollicitude. D'autre part, l'entreprise, qui fonctionne selon une logique de rationalité, applique des critères de mérite, de sélection et d'analyse objective.

#### A. Les ressources culturelles

La culture de l'entreprise familiale est particulière pour deux raisons : d'une part, elle est largement influencée par les valeurs instaurées par le fondateur, d'autre part, elle évolue d'une génération à l'autre. La culture de l'entreprise familiale s'appuie sur les convictions du fondateur et  de la famille. Boltanski et Chiapello (1999, p. 54) soulignent que « la figure du bourgeois et la morale bourgeoise apportent les éléments de sécurité dans une combinaison originale associant à des dispositions économiques novatrices […] des dispositions domestiques traditionnelles : l'importance attachée à la famille, à la lignée, au patrimoine […], le caractère familial ou patriarcal des relations entretenues avec les employés […], le rôle accordé à la charité pour soulager la souffrance des pauvres ». Cette culture se fonde sur une passion pour le travail, une gestion avec prudence, une discrétion et une réserve ainsi qu'un sens de la responsabilité sociale.

Le travail est une passion commune  pour tous les membres de l'entreprise familiale. En effet, l'entreprise familiale est bâtie sur des valeurs morales et éthiques qui exaltent les vertus du travail, de l'initiative et de la créativité. Les liens étroits qui unissent les membres de la famille et l'entreprise favorisent l'apprentissage des nouvelles générations non seulement en ce qui concerne le métier des prédécesseurs, mais aussi l'histoire de l'entreprise, les valeurs de la famille et la fierté de leur nom qui devient parfois un argument publicitaire.

La relation à l'argent dans l'entreprise familiale balance entre prudence et austérité. Les successeurs d'une entreprise familiale apprennent que la propriété du capital donne plus de devoir et de responsabilité que de prospérité et de liberté. Ils apprennent à pratiquer une gestion prudente puisque la détention de la propriété par les membres de la famille produit une difficulté de financement. Cependant, l'étroitesse de la relation entre la famille et l'entreprise constitue une source de confusion entre le patrimoine foncier et immobilier (patrimoine de jouissance) et l'entreprise (patrimoine de rendement). Cela se traduit par l'utilisation des ressources de l'entreprise pour financer les propriétés de la famille et vice versa.

La discrétion est une devise dans la firme familiale. Cette discrétion s'explique par l'influence de la famille et permet d'entretenir un « mystère » autour de l'entreprise familiale qui peut être une ressource stratégique de compétitivité. Aussi, la discrétion permet à l'entreprise familiale d'obtenir le respect de ses clients avec lesquels elle entretien des relations privilégiées. Cependant, cette discrétion semble diminuer avec l'arrivée de nouvelles générations qui développent des politiques de communication permettant l'échange avec l'extérieur tout en respectant ses valeurs et sa volonté de maintenir une certaine discrétion.

Par ailleurs, la responsabilité sociale de l'entreprise familiale est un engagement à travers les générations. Litz et Stewart (2000, p. 145) soulignent que « les firmes familiales ont un potentiel pour une contribution considérable à la pratique de la "philanthropie commune". La présence de la famille apporte un motif pour l'implication sociale et pour des services distincts dans la motivation philanthropique explorée jusqu'à maintenant. » En effet, les entreprises familiales prennent des responsabilités dans les régions où elles sont implantées et soutiennent des associations caritatives, des clubs sportifs, des manifestations culturelles, etc. Cet engagement est considéré comme un « contre-don » au travail fourni par la communauté locale qui apprécie le sens du devoir et de la tradition.

En somme, les entreprises familiales perdurent grâce à la culture et aux valeurs qui les inspirent. Cependant, le défit est de pouvoir conserver et transmettre ces valeurs aux générations suivantes. Par conséquent, et à cause des mutations de l'environnement de l'entreprise, la culture de l'entreprise familiale connaît des changements à travers la succession entre les générations.

### B. Les ressources managériales

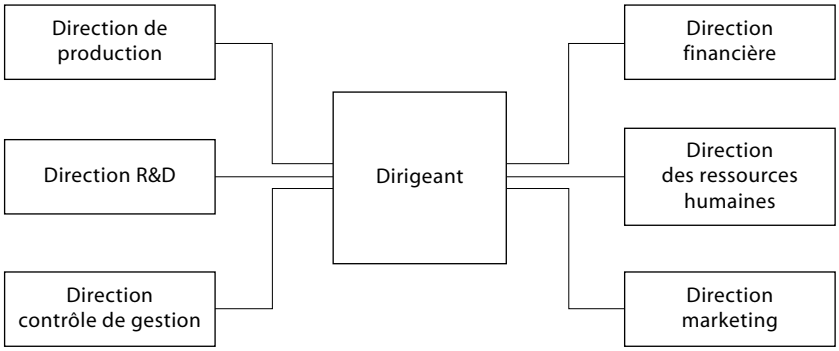
La structure organisationnelle des entreprises familiales est le reflet des valeurs du dirigeant, des relations interpersonnelles qu'il entretient et de son style de management. Comme l'affirme Fekkak (1994, p. 145), « le mode d'organisation de l'entreprise orientale trouve son origine dans l'institution familiale musulmane. Comme tout mode d'organisation correspond relativement à un mode de production familial, l'ordre de l'entreprise maghrébine. Le leader est à la fois chef de famille et chef de l'entreprise

familiale ». De plus, la structure varie d'une entreprise à une autre selon la personnalité du dirigeant, la culture de l'entreprise et le nombre des générations qui ont succédé.

La gestion des entreprises familiales revêt donc un caractère spécifique du fait qu'elle est à l'intersection des deux sous-systèmes : l'entreprise et la famille. De ce fait, le chef de l'entreprise familiale se voit prendre des décisions qui balancent entre ses émotions et sa raison. En effet, l'organisation interne de l'entreprise familiale semble dominée par le pragmatisme plutôt que le formalisme. Le chef de l'entreprise est au centre d'une structure en « araignée », la communication est informelle, et la répartition des tâches est indéterminée.

*Figure 1*

**La structure dominante de l'entreprise familiale**




*Source* : d'après Kenyon-Rouvinez et Ward (2004).

La structure en « araignée » met en relation directe et exclusive l'ensemble des travailleurs avec le chef de l'entreprise. De ce fait, le propriétaire dirigeant entretient des relations directes avec tous les membres de l'entreprise, quel que soit leur niveau hiérarchique, et les relations affectives et personnelles l'emportent souvent et rapidement sur les relations formelles. Dans ce contexte, le patron prend rapidement l'image et le rôle d'un père dans une organisation qui est assimilée à une grande famille unie où l'autorité du père est incontestée. Par conséquent, les travailleurs doivent avoir envers le patron une attitude respectueuse qui varie de l'admiration à la crainte (El Houmaidi, 2006).

De plus, la firme familiale bénéficie d'une flexibilité manifeste et d'une souplesse importante. En effet, les « vertus » de l'autonomie de gestion des entreprises familiales sont multiples à savoir : une décision proche des faits, simplicité du réseau d'information et de communication interne, connaissance concrète des opportunités, audace stratégique, etc. Ainsi, la structure organisationnelle centralisée permet une souplesse et une rapidité dans la prise de décision, ce qui fait que l'adaptation aux changements de l'environnement est plus rapide et la succession plus favorisée. Or, une direction forte et engagée est nécessaire, surtout aux premières étapes du

processus de transmission, afin de motiver l'organisation et de l'aider à surmonter les difficultés rencontrées.

La communication dans l'entreprise familiale constitue une « familialité » essentielle. Comme la hiérarchie est informelle, la communication orale est privilégiée, et les membres de l'entreprise font circuler l'information « de bouche à oreille ». La facilité de communication est l'une des qualités de la présence des membres de la famille dans le lieu du travail en utilisant ce que Tagiuri et Davis (1996, p. 204) appellent le « langage privé des membres de la famille ». Après plusieurs années d'expériences partagées entre les membres de la famille, des mots, phrases, expressions et mouvements spéciaux se développent, constituant un langage privé. Ce « langage familial » permet aux membres de la famille de communiquer d'une manière plus efficiente, d'échanger plus d'informations avec plus d'intimité et de prendre des décisions plus rapides et plus précises. De plus, une étude récente a montrée que la rapidité de la circulation de l'information et la facilité de communication et d'expression expliquent la capacité d'innovation des entreprises familiales (Craig et Moores, 2006).

Or, même si la rapidité de prise de décision et le « langage familial » contribuent fortement à la réussite de la succession, dans plusieurs entreprises, la communication sur de tels sujets se caractérise par une certaine sensibilité, et parfois même elle est défendue.

Par ailleurs, pour atteindre son objectif de pérennité, l'entreprise familiale évolue dans un univers « étanche » qui ne permet pas une intervention étrangère. L'entreprise familiale est souvent favorable à un autofinancement de ses activités par la rétention de profits et la constitution de réserve. Les propriétaires dirigeants refusent intégralement l'idée de la participation d'un étranger dans le capital de l'entreprise. Cette réticence à avoir de nouveaux associés provient de la crainte des membres de la famille de perdre la place privilégiée dont ils bénéficient. Il y a donc un arbitrage entre le risque de « défaillance financière » lié à un niveau d'endettement élevé et la crainte de perdre le contrôle.

Ainsi, en cas de besoin de financement, les chefs des entreprises recourent d'abord à leur propre réserve, puis aux personnes proches *(love money)*, et ce n'est qu'en dernier lieu qu'ils évoquent la possibilité d'endettement auprès de banques car ils bénéficient d'une bonne réputation. Parlant de cette « solidarité familiale et sociale », Mohamed Berrada (1968) signale que « la solidarité familiale peut constituer, par exemple, un facteur efficace pour inciter d'autres individus à investir. Si un membre de la famille est favorable aux innovations, il est plus facile de convaincre les autres membres si la solidarité familiale est forte. […]. Plusieurs affaires industrielles ont ainsi un caractère familial ou social (amis appartenant au même groupe de relations) ».

Cette politique de conservation de l'indépendance financière peut constituer un frein important à la croissance, car l'autofinancement peut être insuffisant. A cet égard, Max Weber (1947) signale que « le problème majeur

de l'expansion du capitalisme moderne n'est pas celui de l'origine du capital, c'est celui du développement de l'esprit du capitalisme. Partout où il s'épanouit, partout où il est capable d'agir de lui-même, il crée son propre capital et ses réserves monétaires ». Or, concernant la transmission, le « protectionnisme » de l'entreprise familiale est favorable puisqu'il limite les options de cession et permet au successeur de bénéficier d'une légitimité et d'une indépendance susceptibles de garantir la continuité de l'activité et la réussite de la succession.

D'un autre côté, la gestion des ressources humaines au sein des entreprises familiales est caractérisée par deux spécificités : un réseau familial de recrutement et un investissement dans le développement des compétences.

Les pratiques en termes de recrutement sont souvent informelles. Les méthodes apparaissent plutôt « conservatrices et peu sophistiquées », et le « bouche à oreille » apparaît comme une technique fréquente. Des facteurs comme le déficit de confiance, les coûts élevés et le manque de temps sont souvent avancés comme freins au recours à des procédures plus lourdes et plus développées (annonces dans les journaux, entretiens, centres de recrutement, etc.). Aussi, le principe de « don/contre-don » caractérise parfois le processus de recrutement lorsque le dirigeant embauche une personne pour faire plaisir à quelqu'un qui lui a rendu service.

Le népotisme et le recrutement des membres de la famille peuvent être considérés comme « familialités » pour plusieurs raisons. D'une part, les membres de la famille partagent la vision du patron et communiquent plus facilement avec lui (langage familial). Cela permet un engagement à long terme et une grande participation dans les processus de développement et de changement, comme c'est le cas pendant la succession. D'autre part, la présence des membres de la famille produit un climat de stabilité et de confiance qui permet une meilleure répartition des tâches et plus de délégation. Cette notion de confiance (Allouche et Amann, 1998) se manifeste à l'intérieur de la famille *(personal trust)*, dans la nature des liens entre les dirigeants de l'entreprise familiale et leurs salariés *(confiance intra)* et dans la nature des liens entre les dirigeants de l'entreprise familiale et l'environnement *(confiance inter)*.

D'un autre côté, la formation est une ressource privilégiée dans la gestion du personnel et l'amélioration de la compétitivité de toute entreprise. Cependant, le déficit en matière de formation du personnel est le problème de toutes les entreprises marocaines. Elles y consacrent un budget modeste et l'accomplissent essentiellement sur le tas sans planification. Toutefois, le caractère familial de l'entreprise influe fortement sur ses pratiques en matière de formation des salariés.

Le « contrat tacite d'appartenance » qui détermine le mode de fonctionnement des entreprises familiales s'accompagne d'un effort accru dans le domaine du développement des ressources humaines. De plus, ayant un personnel composé essentiellement des membres de la famille et des connaissances, les entreprises familiales investissent dans la formation pour

valoriser leur capital humain (familial) et conférer aux managers familiaux une certaine légitimité face aux managers professionnels. Dans ce cas, la formation est programmée selon les besoins individuels des membres de la famille. Ce comportement est favorisé par la facilité de communication et d'apprentissage qui caractérise les entreprises familiales. Donc, la formation des membres de la famille s'effectue sur le tas par des emplois d'été et des « coups de mains » occasionnels, en plus de l'apprentissage quotidien de la gestion à travers des « dîners familiaux » prenant l'allure de conseils d'administration et de discussions entre parents. Cela permet aux nouveaux dirigeants d'approcher la réalité de l'affaire.

Enfin, dans le souci de préserver l'état d'esprit dans lequel l'entreprise a été créée et développée, le propriétaire dirigeant accorde une attention particulière à la formation de son successeur et de l'équipe de managers qui vont l'accompagner (clan familial). Pour ce faire, il utilise des ressources comme la facilité de communication, la proximité familiale et l'autorité afin de transférer les compétences et les connaissances, tacites et explicites, nécessaires au bon fonctionnement de l'entreprise dans un environnement en constante évolution.

## 2. La succession de l'entreprise familiale : un processus complexe

Assurer la continuité de l'œuvre du fondateur représente l'un des objets essentiels de la vie de l'entreprise familiale. Or, cette continuité est un véritable défit au regard des menaces qui pèsent sur ces sociétés. Au Maroc, l'entreprise familiale est invitée à multiplier les efforts pour améliorer sa compétitivité, surtout avec la politique d'ouverture qui est adoptée par le gouvernement. Pour y arriver, elle doit compter sur une génération d'héritiers qui vont reprendre le « flambeau » durant les années à venir. Ces héritiers ou successeurs, comme les décrit El Aoufi (2000, p. 63), « ont des compétences et des ressources en matière de direction d'entreprise liées à la fois à l'apprentissage familial, aux diplômes supérieurs obtenus et à l'expérience acquise au sein de l'administration. Leurs atouts : la formation et l'amour du risque ». Le défi est de réussir la succession managériale et patrimoniale dans l'entreprise familiale, tout en garantissant la continuité de l'activité et l'adaptation de l'entreprise aux nouveaux styles de management.

Le phénomène de succession dans l'entreprise familiale est souvent assimilé à une action ou un événement isolés comme l'illustre la notion de « remise du bâton » avancée par Vancil (1987). Cependant, la succession est un phénomène complexe, qui s'étale sur une longue période et dont la réussite dépend de la façon dont elle est organisée : « Il faut vingt-cinq ans pour transmettre une entreprise familiale, et cela revient tous les vingt-cinq ans. » (Catry et Buff, 1996, p. 131) Les chercheurs s'entendent pour dire que la succession est un processus dynamique durant lequel les rôles et les fonctions des deux principaux groupes d'acteur, soit le prédécesseur et le successeur, évoluent de manière dépendante et imbriquée (Churchill et

Hatten, 1987 ; Handler, 1989 ; Hugron et Boiteux, 1998 ; Kenyon-Rouvinez et Ward, 2004). Cela dans le but ultime de transférer à la prochaine génération, d'une part, la gestion de l'entreprise et, d'autre part, la propriété.

### 2.1. La transmission managériale

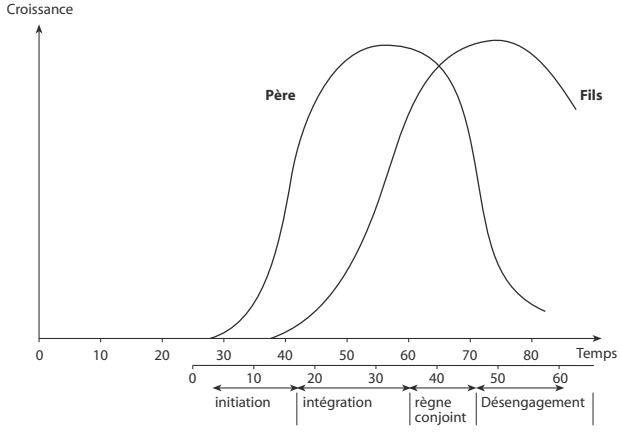
Le thème de la transmission de la gestion trouve un intérêt particulier dans la littérature économique qui est dû à la spécificité qui accompagne le processus de la succession managériale. Max Weber (1946) est parmi les premiers à avoir reconnu l'importance du fait que le fondateur d'une organisation transmet le pouvoir à un successeur qui peut renforcer les structures administratives, nécessaires pour le développement continu de l'entreprise. Weber appelle ce processus « institutionnalisation du charisme » *(institutionalization of charisma)* et le voit comme l'un des plus grands défis du leadership. Dans l'entreprise familiale, le problème de la succession et de la continuité a encore plus d'importance.

En effet, la complexité de la transmission managériale dans l'entreprise familiale provient du fait que cette opération nécessite des plans de formation et d'apprentissage pour les successeurs potentiels. D'autant plus que le processus, qui s'étale sur une longue période, nécessite l'intervention de plusieurs acteurs qui expriment des formes différentes de résistance au changement.

Sur un autre registre, la culture de l'entreprise familiale est fortement influencée par la personnalité et les conceptions de son fondateur. Par conséquent, le cycle de vie de l'entreprise familiale est étroitement lié à celui du propriétaire dirigeant. Cela nous permet, dans la lignée de Churchill et Hatten (1987), de décrire le processus de la succession en tenant compte de la « contrainte biologique » (vie du fondateur et du successeur), d'une part, et de la croissance de l'entreprise (vie de l'entreprise), d'autre part (voir figure 2).

*Figure 2*

**Les quatre phases de la succession**




*Source* : d'après Churchill et Hatten (1987).

Ainsi, partant du principe que le processus débute bien avant l'intégration du successeur dans l'entreprise et se termine lors du désengagement définitif du prédécesseur, les phases de la succession dans l'entreprise familiale marocaine peuvent être résumées par les quatre suivantes : l'initiation, l'intégration, le règne conjoint et le désengagement. La durée de ces phases est variable suivant les entreprises.

Durant la phase de l'initiation, le fondateur a comme principale préoccupation la gestion courante et complète de l'entreprise. Or, même si le successeur n'a pas de place apparente dans l'entreprise familiale, c'est durant cette période d'initiation qu'il développe une perception de son père comme dirigeant. Par exemple, le père amène ses enfants encore très jeunes avec lui sur les lieux de son travail, ou encore, ils assistent aux discussions sur l'entreprise lors d'un « souper familial ». Cette opération est appelée « socialisation » (Churchill et Hatten, 1987). Le processus de « socialisation primaire » généré par la famille et l'école ainsi que le processus de « socialisation secondaire » (Gersick *et alii*, 1999) élaboré dans l'espace de l'entreprise peuvent être considérés comme les éléments-clés du développement identitaire du successeur potentiel. C'est dans la famille que se développent des aptitudes, du savoir-faire, mais aussi des normes et des valeurs qui génèrent des attitudes favorables pour assumer les rôles du futur entrepreneur. En plus, durant cette phase, il est possible que le futur successeur démontre de l'intérêt pour l'entreprise familiale, ou encore que le fondateur fasse un choix implicite de celui qui prendra la relève.

En effet, concernant la sélection du successeur, le népotisme et la loi de la « primogéniture » semblent l'emporter sur la compétence des individus : « La position du directeur adjoint dans l'entreprise est déterminée par la place qu'il occupe dans l'ordre de la famille où le cadet se comporte non seulement comme "un bon père de famille" selon l'expression des juristes mais aussi comme le représentant idéal du chef » (Fekkak, 1994, p. 145). Cela peut s'expliquer par le fait que les propriétaires dirigeants cherchent à conserver l'harmonie familiale par la recherche de l'égalité et de l'équilibre. Toutefois, la nomination d'un « dirigeant intermédiaire », étranger ou membre de la famille, peut s'avérer une alternative intéressante lorsque le successeur potentiel n'est pas prêt (Chittoor et Das, 2007). Ainsi, après avoir identifié le successeur, le propriétaire dirigeant doit l'intégrer dans l'entreprise et lui attribuer un poste de responsabilité pour améliorer son apprentissage.

La seconde phase débute à partir du moment où le fondateur intègre le successeur dans l'entreprise. Dans la majorité des cas, ce dernier y occupe d'abord un poste à temps partiel ou saisonnier, ce qui lui permet de se familiariser avec les activités de l'entreprise familiale. Ainsi, une implication sérieuse des enfants permet aux propriétaires dirigeants de voir en eux des successeurs potentiels intéressés et de prendre conscience de leur intention de transmettre un jour la direction à leurs ascendants. C'est aussi durant

cette première période que les futurs successeurs prennent conscience du degré d'intérêt qu'ils ont pour l'entreprise fondée par leurs parents.

Pendant cette période d'intégration, le successeur en apprentissage développe ses connaissances techniques et ses compétences managériales. Cette transmission de connaissances dans le cadre de l'apprentissage suggère aussi l'acquisition des règles, des procédures et des normes de l'entreprise. Cet « apprentissage familial » (El Aoufi, 2000) entamé très tôt s'étend à tous les aspects de l'entreprise et aux relations entretenues avec les fournisseurs, les clients et les salariés. Cela va permettre une connaissance plus profonde du marché et du secteur d'activité. Enfin, on peut observer un début de transfert du savoir-faire, des responsabilités et de l'autorité, même si le successeur demeure souvent limité à des tâches secondaires et s'il est très peu impliqué dans les décisions opérationnelles.

La troisième phase se différencie de la précédente principalement par l'entrée officielle du successeur dans l'entreprise familiale. Durant cette phase, considérée comme « l'étape transitoire » du processus, le prédécesseur et le successeur travaillent côte à côte. C'est à ce moment qu'il y a un transfert progressif des responsabilités et de l'autorité jusqu'à ce que le successeur devienne autonome dans les décisions concernant l'entreprise. Ainsi, le prédécesseur intègre ses successeurs dans l'action tout en leur apportant le support nécessaire. Ce support prend principalement la forme d'un « droit à l'erreur », car sans erreur, l'expérience n'est pas supposée possible. Ainsi, le passage de l'indépendance à l'autonomie est conditionné par la possibilité qu'a le successeur de faire ses preuves dans le contexte interne (l'entreprise) avant de se lancer dans le contexte externe (le marché).

Par ailleurs, avant de succéder au patron, le futur dirigeant devra asseoir sa crédibilité et légitimer à la position de successeur potentiel. Etre reconnu grâce à sa qualification et non grâce à son nom devient l'obstacle qu'il faut dépasser. L'acquisition de la légitimité et l'exercice de l'autorité se font à travers une relation père-fils et fils-salariés qui repose sur le respect et la confiance mutuelle. Cette dernière devient alors un substitut aux « contrats explicites » et favorise le maintien de la cohésion intra-familiale et le système de relations entre les membres de l'entreprise (El Houmaidi, 2006).

Enfin, puisque la firme familiale est à l'intersection des deux systèmes – famille et entreprise – la légitimité du successeur se fonde sur son acceptabilité par les membres de la famille, d'une part, et sa crédibilité chez les membres de l'entreprise, d'autre part. De plus, la continuité du processus de transmission dépend en grande partie de l'acceptation du fondateur à faire confiance à son successeur, à partager ses pouvoirs et à déléguer certaines responsabilités.

La dernière phase du processus est caractérisée par le retrait officiel du prédécesseur et le transfert complet des responsabilités. Le début de cette phase dépend de la volonté du prédécesseur de quitter l'entreprise et de la

rapidité d'apprentissage du successeur. En d'autres termes, le successeur doit être motivé pour pouvoir prendre les commandes de l'entreprise. Cependant, dans d'autres cas, la pérennité et la survie de l'entreprise n'apparaissent pas comme étant la principale préoccupation des dirigeants. La volonté de transférer l'entreprise est plutôt la résultante d'une recherche de satisfaction propre au prédécesseur.

En effet, deux modèles de la dynamique successorale sont observables selon que l'objectif à l'origine de la succession est celui de la pérennité ou celui du don. Dans le cadre d'une succession qui s'inscrit dans une logique de « don et contre-don », il n'existe pas ou peu de préoccupation pour la mise en œuvre d'un plan de succession. Dans ce cas, le prédécesseur semble contraint de transmettre la direction à son fils vu les efforts qu'il a déployés durant ses années de travail. Le changement de statut apparaît alors comme un acte qui modifie peu le partage du pouvoir au sein de l'entreprise puisque le prédécesseur résiste à quitter l'entreprise (Mdaghri Alaoui, 2007). En revanche, lorsque le désir de pérennité l'emporte, la succession est longuement pensée et réfléchie.

### 2.2. La transmission patrimoniale

La succession patrimoniale est la transmission « légale, complète et irréversible d'un (groupe de) propriétaire(s) à un autre et n'impliquant pas forcément un/des enfant(s) succédant à ses/leurs parents » (Kenyon-Rouvinez et Ward, 2004, p. 98). Ainsi, du point de vue légal, la succession patrimoniale est plus importante que la succession de la direction, car si les dirigeants peuvent être renvoyés et remplacés, il est très difficile de récupérer la propriété d'une entreprise après son transfert.

Les formes de la transmission de l'entreprise familiale sont différentes selon que cette transmission se fait pendant la vie du propriétaire dirigeant ou après sa mort ; ou encore, selon que la transmission se fait à titre gratuit ou à titre onéreux. Cela nous a permis de définir trois modalités de transmission les plus courantes dans les entreprises familiales : la succession, le testament et la donation.

#### A. Le droit successoral au Maroc

Le droit successoral marocain, basé sur les directives de l'islam, découle des prescriptions du rite *malékite* et de l'effort jurisprudentiel *(ijtihad)*. Il est régit par les articles allant de 321 à 400 du code de la famille. Le partage par le droit successoral est une pratique très répandue dans les entreprises marocaines pour deux raisons. D'une part, le droit successoral permet l'application des directives divines essentielles à suivre, ce qui donne un sentiment d'équité. D'autre part, le manque de planification successorale formelle fait que le partage ne s'opère qu'après le décès du dirigeant.

Il existe quatre catégories d'héritiers : à *Fardh* seulement ; par *Taâsib* seulement ; à *Fardh* et par *Taâsib* à la fois ; à *Fardh* ou par *Taâsib* séparément.

Dans ce qui suit, on va se contenter d'étudier quelques cas d'héritage à *Fardh* et par *Taâsib* qui intéressent le conjoint, les frères et les descendants puisque ces derniers sont les plus concernés par la transmission de l'entreprise familiale.

### A.1. L'héritage à *Fardh*

Le *Fardh* est une part successorale déterminée assignée à l'héritier. La succession est destinée, en premier lieu, aux héritiers à *Fardh*. Les part de *Fardh* sont au nombre de six : la moitié, le quart, le huitième, les deux tiers, le tiers et le sixième.

Parmi les héritiers ayant droit à une part de *Fardh* égale à la moitié de la succession on trouve :

– l'époux, à condition que son épouse n'ait laissé aucune descendance à vocation successorale tant masculine que féminine ;

– la fille, à condition qu'elle ne se trouve en présence d'aucun autre enfant du *de cujus* (3) de sexe masculin ou féminin ;

– la fille du fils, à condition qu'elle ne se trouve en présence d'aucun enfant du *de cujus* de sexe masculin ou féminin, ni d'enfant de fils au même degré qu'elle.

(3) Le terme *de cujus* en droit est utilisé pour désigner la personne dont la succession est ouverte.

Cependant, ont droit à une part de *Fardh* égale au quart de la succession l'époux en concours avec une descendance de l'épouse ayant vocation successorale et l'épouse en l'absence de descendance de l'époux ayant vocation successorale. Cette dernière ne reçoit que le huitième de la succession si son époux laisse une descendance ayant vocation successorale.

Par ailleurs, reçoivent les deux tiers de la succession les filles du *de cujus* en l'absence de fils et les filles du fils du *de cujus* à condition qu'elles ne se trouvent pas en présence d'enfants du *de cujus* de sexe masculin ou féminin et de fils du fils au même degré qu'elles. Or, si les filles du fils sont en concours avec une seule fille du *de cujus* et qu'il n'existe pas de fils de fils au même degré qu'elles, elles reçoivent le sixième de la succession. Aussi, reçoit le sixième de la succession le frère utérin à condition qu'il soit seul, et lorsqu'il y a plusieurs frères et sœurs utérins seuls, ils reçoivent le tiers de la succession.

### A.2. L'héritage par *Taâsib*

En l'absence d'héritier à *Fardh* ou lorsqu'il en existe et que les parts *Fardh* n'épuisent pas la succession, celle-ci ou ce qui en reste reviennent aux héritiers par *Taâsib*. Parmi ces héritiers par *Taâsib*, on trouve les descendants mâles de père en fils à l'infini et les frères. Ces derniers sont évincés (4) totalement par les premiers.

Ainsi, en présence de plusieurs héritiers par *Taâsib*, la succession appartient à celui qui est du degré de parenté le plus proche du *de cujus*. Si ces héritiers sont du même degré et unis au *de cujus* par le même lien de parenté, la succession est partagée entre eux à égalité. Cependant, quand il existe des filles et des fils au même degré, la succession est partagée entre eux par la

(4) L'éviction (*Hajb*), selon l'article 355 du code de la famille, consiste en l'exclusion d'un héritier par un autre. Il y a deux sortes d'éviction : l'éviction partielle qui réduit la part d'héritage en la ramenant à une part inférieure ; l'éviction totale qui exclut de la succession.

règle de *Tafadol* de manière à ce que la part de l'héritier soit le double de celle de l'héritière.

Finalement, le droit successoral permet un partage équitable de l'entreprise familiale entre les héritiers, mais il ne permet pas toujours de réaliser un équilibre entre la succession du management et celle du patrimoine. D'une part, le successeur au management de l'entreprise n'est pas forcément celui à la propriété, surtout si c'est une femme (5). Cela pourrait rendre difficile la prise de décision. D'autre part, la continuité de l'activité de l'entreprise devient difficile après le décès du prédécesseur puisque l'article 376 du code de la famille interdit « à quiconque, parmi les héritiers, de prendre en main la gestion des biens successoraux avant la liquidation, sauf si une nécessité impérieuse l'y contraint ».

(5) Dans le droit successoral marocain, la femme ne peut recevoir qu'une part qui varie entre le sixième et la moitié de la succession.

### A.3. Le testament

Le testament est « l'acte par lequel son auteur constitue, sur le tiers de ses biens, un droit qui devient exigible à son décès (6) ». Ce tiers est calculé sur la masse successorale, déterminée après déduction des droits grevant celle-ci. Or, contrairement à la donation, l'acte de testament est réalisé par l'offre émanant d'une seule partie qui est le testateur, alors que le légataire peut toujours refuser le testament après le décès du testateur. De plus, le testament est annulé par la mort du légataire avant le testateur, la perte de la chose déterminée ayant fait l'objet d'un legs avant le décès du testateur, la révocation du testament par le testateur et le refus du legs par le légataire après le décès du testateur.

(6) Article 277 du code de la famille.

Par ailleurs, le testament ne peut être fait en faveur d'un héritier, sauf permission des autres héritiers. Aussi, l'effet du testament peut être subordonné à la réalisation d'une condition, pourvu que celle-ci soit valable (7).

(7) Une condition valable est toute condition présentant un avantage pour le testateur ou pour le légataire ou pour des tiers et non contraire aux objectifs légaux.

Or, même s'il ne porte que sur le tiers des actions, le testament peut être un moyen efficace pour réussir la transmission de l'entreprise. D'abord, le testament ne prend effet qu'après le décès du prédécesseur, ce qui offre à ce dernier un sentiment de sécurité. Ensuite, le fait de pouvoir insérer des conditions au testament constitue une garantie à ce que la relève désignée ne quitte pas l'entreprise. Enfin, le testament fait que le successeur dans la direction soit majoritaire dans la propriété en cas d'existence de plusieurs héritiers, ce qui facilite la gestion de l'entreprise et garantit la continuité de l'activité après le décès du prédécesseur. Or, le fait que le testament à un héritier ne peut se faire qu'après l'approbation des autres héritiers (8) rend difficile, voire impossible l'utilisation de cet outil.

(8) Article 280 du code de la famille.

## B. La transmission à titre gratuit : la donation

La donation est un contrat par lequel une personne (donateur) se dessaisit immédiatement au profit d'une autre personne (donataire), qui accepte, de tout ou partie de ses biens, à titre gratuit.

La donation en ligne directe de parenté bénéficie de plusieurs avantages fiscaux. En effet, la donation entre ascendants et descendants, entre époux et entre frères et sœurs sont exonérés de l'impôt sur le revenu selon l'article 68 de la loi de finance de 2007. Cependant, la donation reste obligatoirement soumise aux droits d'enregistrement quelle que soit sa forme, écrite ou verbale, et quelle que soit la forme de l'écrit qui la constate, S.S.P. (Sous Seing Privé) ou authentique (notarié ou adoulaire). Toutefois, l'existence d'un écrit justifiant le lien de parenté est nécessaire pour l'application du taux de 1 % prévu pour les donations en ligne directe (entre ascendants et descendants), entre époux et entre frères et soeurs.

La donation est un outil intéressant pour réussir la succession parce qu'elle permet d'aligner les besoins en management avec ceux de la propriété, ce qui correspond à une succession bien planifiée. Or, cette pratique reste difficile à entreprendre par les propriétaires dirigeants puisque leur degré d'implication est bien souvent plus élevé que dans tout autre type de société. Comme nous l'avons vu, une entreprise familiale est souvent l'œuvre de toute une vie, et dans la majorité des cas c'est le dirigeant qui l'a créée et développée. Cependant, pour que le cadre juridique de la transmission de l'entreprise soit efficace, il faut que ce dernier soit en harmonie avec la structure sociétaire de l'entreprise.

### C. Le choix de la forme juridique de l'entreprise

La supériorité des structures sociétaires sur l'organisation individuelle des entreprises est très forte. En effet, la mise en société offre un cadre juridique à l'exploitation commerciale qui permet, d'une part, une gestion plus facile de l'entreprise et, d'autre part, de neutraliser les incidences d'un partage en nature qui devrait porter sur des actifs et non sur des parts. Ainsi, la société est un instrument, fiscal et juridique, efficace pour la transmission de l'entreprise à l'intérieur de la famille. Deux types de société dominent le tissu économique marocain : la Société à responsabilité limitée et la Société anonyme.

La SARL est une forme de société qui permet une souplesse dans la gestion et une efficacité dans la transmission entre les générations. Même si les parts sociales dans la SARL ne peuvent pas être représentées par des titres négociables (9), elles sont librement cessibles entre les associés, librement transmissibles par voie de succession et librement cessibles entre conjoints, parents et alliés jusqu'au deuxième degré inclusivement. Toutefois, les statuts peuvent stipuler qu'une des personnes susvisées ou l'héritier ne peuvent devenir associés qu'après avoir été agréés dans les conditions qu'ils prévoient.

Or, en cas de pluralité des successeurs et s'il en résulte un dépassement du nombre fixé par la loi (10), leurs parts ne constituent que des parts détenues par une seule personne à l'égard de la société. Ces successeurs devront être représentés par l'un d'eux devant la société, à moins que leurs parts ne soient cédées à l'un ou plusieurs d'entre eux ou à des tiers. Dans

(9) Cela concorde parfaitement avec le principe de l'indépendance réputé chez les entreprises familiales.

(10) Le nombre maximum d'associés dans la SARL ne doit pas dépasser 50 selon l'article 47 de la loi sur les sociétés.

ce dernier cas, les parts sociales ne peuvent être cédées à des tiers qu'avec le consentement de la majorité des associés, représentant au moins les trois quarts des parts sociales. Lorsque la société comporte plus d'un associé, le projet de cession est notifié à la société et à chacun des associés et si la société n'a pas fait connaître son droit de revendication dans le délai de trente jours, le consentement à la cession est réputé acquis. Cependant, lorsque l'entreprise se transmet entre plusieurs générations, le nombre des associés, augmente, ce qui nécessite la transformation de la société en société anonyme.

La société anonyme (SA) est une « société commerciale à raison de sa forme et quel que soit son objet. Son capital est divisé en actions négociables représentatives d'apports en numéraire ou en nature à l'exclusion de tout apport en industrie (11) ». En ce qui concerne la transmission, sauf en cas de succession ou de cession soit à un conjoint soit à un parent ou allié jusqu'au deuxième degré inclus, la cession d'actions à un tiers à quelque titre que ce soit peut être soumise à l'agrément de la société par une clause des statuts. Une telle clause ne peut être stipulée que si les actions revêtent exclusivement la forme nominative en vertu de la loi ou des statuts.

(11) Article premier de la Loi n° 17-95 relative aux sociétés anonymes

De plus, lorsque la cession est subordonnée à l'agrément de la société, cet agrément résulte soit d'une réponse favorable de la société notifiée au cédant, soit du défaut de réponse dans un délai de trois mois à compter de la demande. Par ailleurs, toute action bénéficiant du droit de vote double perd ce droit en cas de transfert de propriété aux tiers ou en cas de conversion en action au porteur. Toutefois, le transfert de propriété des actions par voie de succession n'ôte pas à celles-ci le droit de vote double.

Enfin, la loi sur la SA implique des obligations de transparence et de contrôle externe, assorties d'une responsabilité pénale des dirigeants. La sévérité particulière des dispositions pénales de cette loi a été à l'origine d'un « mouvement de fuite » vers la SARL. Cette dernière reste la forme la plus appropriée pour réussir une planification de la succession qui permet la satisfaction simultanée des besoins en management et ceux en actionnariat.

## Conclusion

Le caractère familial de l'entreprise est lié à l'intention de transmission de l'entreprise à un membre de la famille. Cette transmission est un processus complexe auquel chaque entreprise doit faire face et qui couvre en réalité deux dimensions inséparables : une dimension patrimoniale et une dimension managériale. Chacune des dimensions fait appel à des connaissances spécifiques : l'une au savoir-faire managérial, l'autre à la compétence juridique, fiscale et financière. Les transferts de direction et de propriété s'effectuent de façon décalée. Le transfert managérial s'enclenche généralement avant le transfert de propriété et s'échelonne sur une durée plus longue.

L'entreprise familiale marocaine bénéficie d'un ensemble de ressources spécifiques qui lui permettent de surmonter les obstacles qui entravent sa croissance et sa continuité tels que la succession. Ces ressources sont culturelles

et managériales. D'une part, les ressources culturelles proviennent de la particularité de l'entreprise familiale qui la situe à l'intersection d'un système familial fonctionnant selon une logique d'émotivité et d'un système entreprise géré selon une logique de rationalité. Elle est ainsi régie par un compromis issu des valeurs, des normes et des objectifs des deux systèmes. Cela permet à ce type d'entreprise d'avoir une culture, paternaliste dans la plupart des cas, fondée sur les convictions du propriétaire dirigeant et l'éthique de la famille. Cette culture se caractérise par une passion commune pour le travail et l'apprentissage, une gestion prudente de l'interaction entre les ressources de l'entreprise et celles de la famille, une discrétion dans la communication avec l'extérieur et, enfin, une responsabilité sociale qui permet à l'entreprise de s'enraciner dans son environnement. Cette culture particulière de l'entreprise familiale favorise l'apprentissage de la nouvelle génération et son adhésion aux valeurs et convictions du propriétaire dirigeant.

D'autre part, les ressources relatives à la gestion des entreprises familiales découlent des comportements particuliers des propriétaires dirigeants. La centralisation du pouvoir et l'informalité d'organisation et de communication facilitent l'apprentissage du successeur en lui permettant l'accès à tous les départements et en lui laissant une marge où il peut exploiter ses compétences tout en respectant les valeurs de ses prédécesseurs.

D'un autre côté, la gestion des ressources humaines et financières est fondée sur le principe d'indépendance des entreprises familiales. En effet, afin de ne pas perdre le pouvoir, ces entreprises redoutent toute intervention financière extérieure, ce qui facilite la transmission de l'entreprise au successeur désigné. Aussi, les pratiques de GRH dans les entreprises familiales dépendent des valeurs du propriétaire dirigeant et de sa vision de l'entreprise. Cela permet de ressortir un nombre de caractéristiques spécifiques à ces entreprises comme la confiance, l'engagement à long terme des employés, la productivité des membres de la famille, le climat de travail personnalisé, la facilité d'apprentissage, la rémunération selon le besoin, etc. Ces ressources interviennent fortement pendant la succession en permettant au successeur d'asseoir sa crédibilité et sa légitimité et d'avoir des liens étroits avec les employés de son entreprise.

Par ailleurs, une transmission managériale ne peut être réussie que si elle est accompagnée d'une transmission appropriée du patrimoine. Dans cette perspective, le prédécesseur doit choisir la forme de l'entreprise et les modalités de transmission qui permettraient au successeur désigné d'exercer ses pouvoirs en toute liberté, tout en garantissant la continuité de l'activité. Ainsi, la donation reste un outil adéquat de transmission qui donne un avantage fiscal et permet que le successeur en management soit le même en actionnariat, surtout dans le cas où le successeur est une femme. De plus, la SARL, reconnue par la simplicité de gestion, est la forme d'entreprise la plus appropriée pour permettre une succession patrimoniale sans problèmes. Elle permet de répondre à certaines caractéristiques de

l'entreprise familiale comme le désir du propriétaire dirigeant de conserver la propriété et le contrôle entre les mains des membres de la famille.

Enfin, la transmission de l'entreprise familiale représente un enjeu considérable vu son impact économique sur l'emploi et le savoir-faire acquis et développé pendant plusieurs générations. Toutefois, on remarque une absence, sur le plan juridique, d'un dispositif légal quant à la transmission du patrimoine de ce type d'entreprises même si les choix entre les modalités de transmission ne manquent pas.

## Références bibliographiques


Allouche J., Amann B. (1998), « La confiance, une explication aux performances des entreprises familiales », *Economie et société*, série Gestion, numéro spécial, septembre.

Banque mondiale, Région Moyen-Orient et Afrique du Nord (1994), *Royaume du Maroc. Vers le 21e siècle : Renforcement du secteur privé au Maroc*, Rapport n° 11894-MOR, Washington, novembre.

Berrada M.G. (1968), *l'Entrepreneur marocain, une élite de transition*, thèse de sciences économiques, Université de Bordeaux.

Boltanski L., Chiapello E. (1999), *le Nouvel esprit du capitalisme*, Editions Gallimard, coll. "nrf essais", Paris.

Catry B., Buff A. (1996), *le Gouvernement de l'entreprise familiale*, Publication Union, Paris.

Chittoor R., Das R. (2007), « Professionalization of Management and Succession Performance – A Vital Linkage », *Family Business Review*, vol. 20, n° 1, p. 65-79.

Churchill N., Hatten K.J. (1987), « Non-Market-Based Transfers of Wealth and Power : A Research Framework for Family Businesses », *American Journal of Small Business*, vol. 11, n° 3, p. 51-64.

Craig J., Moores K. (2006), « A 10-Year Longitudinal Investigation of Strategy, Systems, and Environment on Innovation in Family Firms », *Family Business Review*, vol. 19, n° 1, p. 1-10.

Daily C., Dollinger M. (1992), « An Empirical Examination of Ownership Structure in Family and Professionally Managed Firms », *Family Business Review*, vol. 5, n° 2, p. 117-36.

El Aoufi N. dir. (2000), *l'Entreprise côté usine*, Publications du GERRHE, Coll. "Enquêtes", Rabat.

El Houmaidi A. (2006), *la Dynamique de la succession dans l'entreprise familiale marocaine*, mémoire de DESA, UFR Economie des Organisations, Université Mohammed V-Agdal.

Fekkak A. (1994), « Morale des affaires », *in Ethique et économie,* Actes du colloque international de la faculté de droit, Université Al Qadi Ayyad, Marrakech, p. 131-147.

Gersick *et alii*. (1999), « Stages and Transitions : Managing Change in the Family Business », *Family Business Review*, vol. 12, n° 4, p. 287-297.

Habbershon T., Williams M. (1999), « A Resource Based Framework for Assessing the Strategic Advantages of Family Firms". *Family Business Review*, vol. 12, n° 1, p. 1-25.

Handler W. C. (1989), « Methodological Issues and Considerations in Studying Family Businesses », *Family Business Review*, vol. 2, n° 1, p. 257-276.

Hugron P., Boiteux S. (1998), « La PME familiale mondiale : conséquence sur la relève », *Cahier de recherche*, Actes du

4e Congrès international francophone sur la PME, Nancy-Metz.
http://neumann.hec.ca/airepme/actes_1998.pdf

Kenyon-Rouvinez D., Ward L. J. (2004), *les Entreprises familiales*, éditions PUF, Paris.

Litz R., Stewart A. (2000), « Charity Begins at Home : Family Firms and Patterns of Community Involvement », *Nonprofit and Voluntary Sector Quarterly*, vol. 29, n° 1, p. 131-148.

Mdaghri Alaoui A. (2007), *l'Enracinement des dirigeants des entreprises familiales non cotées au Maroc*, mémoire de DESA, UFR Economie des Organisations, Université Mohammed V-Agdal.

Saâdi M. S. (2005), « Secteur privé et développement humain au Maroc 1956-2005 », *in Rapport de développement humain, cinquante ans après l'indépendance*, p. 381-417.

Tagiuri R., Davis J. A. (1996), « Bivalent Attributes Of The Family Firm », *Family Business Review*, vol. 9, n° 2, p. 199-208.

Tchankam J.-P. (2000), « L'entreprise familiale au Cameroun », *Cahiers de la CREFF,* n° 2000-05, Université Montesquieu, Bordeaux.

Vancil R. F. (1987), *Passing the Baton : Managing the Process of CEO Cuccession*, Harvard Business School Press, Boston.

Weber M. (1947), *L'éthique protestante et l'esprit du capitalisme*, éditions Plon, Agora.

Weber M. (1946), *The Theory of Social Economic Organization,* Oxford University Press, New York

Wortman M.S. Jr. (1994), « Theoretical Foundations for Family-Owned Business : A Conceptual and Research-Based Paradigm », *Family Business Review*, vol. 7, n° 1, p. 3-27.

# *Collection "Economie Critique"*

**dirigée par**
**Noureddine El Aoufi**
















**Contact :**
Diwan 3000
33, rue Sebou, Agdal, Rabat, Maroc
tél. : (212) (0) 37 68 16 96 / 97 • fax : (212) (0) 37 68 16 96
e-mail : diwan2@menara.ma

# Critique économique

*Rédaction*
1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc
Tél. : (212) (0) 37 67 44 61
E-mail : elaoufi@menara.ma

## Note aux auteurs

- **Format**
  - Article : 40 à 60 000 signes (notes et bibliographie comprises).
  - Notes de lecture : environ 3 000 signes.
- **Texte courant**
  - Police : Garamond, corps 12, interligne simple, justifié.
  - Retrait de 1,25 pour la première ligne de paragraphe.
- **Titres**
  - Premier titre (corps 12, gras, sans retrait).
  - Deuxième titre (corps 12, gras, retrait).
  - Troisième titre (corps 12, gras italique, retrait).
- **Références**
  - Citations (auteur, ou auteur et auteur, ou auteur *et al.*, année de publication).
  - Notes de bas de page (corps 10, interligne simple, justifié).
- **Bibliographie**
  - Aglietta M. (1976), *Régulation et crise du capitalisme*, Calmann-Lévy, Paris.
  - Alchian A., Demsetz H. (1972), « Production, Information Costs and Economic Organization », *American Economic Review*, 62, p. 777-795.
- **Soumission**
  - Les articles reçus sont soumis à deux référés anonymes. Les notes de lecture sont examinées par le comité de rédaction de la revue.
  - Les textes sont adressés à la revue au format **rtf** avec :
    - une première page de garde où figurent le titre de l'article, le nom de(s) l'auteur(s), le résumé, les mots-clés, la classification JEL, l'adresse et les références professionnelles de(s) l'auteur(s) ;
    - une seconde page, anonyme, où ne figure que le titre de l'article, le résumé, les mots-clés et la classification JEL.

**Abonnement (4 numéros)**

Maroc ..... 400 Dh
Etranger ..... 80 €
Tous frais d'envoi compris.
Compte bancaire n° 011 810 00000 921 000 60201 86
BMCE Bank, Agence Rabat-Hassan

Dossier de presse 55/1999
N° Dépôt légal 51/2000
ISSN 1114-2790




*Rédaction*
1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc
tél.-fax : (212) (0) 61 22 72 21

*Abonnement*
Diwan 3000 : 33, rue Sebou, Agdal, Rabat, Maroc
tél. : (212) (0) 37 68 16 96 • fax : (212) (0) 37 68 16 98
e-mail : diwan2@menara.ma