Critique économique

❑ Le rôle des croyances dans le processus du développement économique : arguments pour une recherche
Noureddine El Aoufi

❑ Institutions, confiance et richesse des nations
Isabelle Dimeglio et Saïd Hanchane

❑ Comportement réciproque et information incomplète dans un jeu du dilemme du prisonnier
Ahmed Doghmi et Miloudi Kobiyh

❑ L'éducation et la formation tout au long de la vie et le lien social : cinq régimes d'action publique, une tentative d'application au cas marocain
Eric Verdier

❑ Défiance et corruption dans la Séville musulmane du XII[e] siècle
Négib Bouderbala

❑ La corruption endémique au Maroc : béquille de l'économie de la rente
Azeddine Akesbi

❑ Economie marocaine : crise des modèles ou crise des élites ?
Mohamed Naciri

❑ Evolution récente et avenir de l'industrie automobile au Maroc
Amal Maâninou

❑ Le statut problématique du *mark up* dans la macro-économie de Kalecki
Rédouane Taouil

24

Dixième année • Printemps-été 2009 • 50 Dh

Critique économique

Revue trimestrielle

L'équipe

Directeur
Noureddine El Aoufi

Comité de rédaction

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

Nadia Benabdeljlil
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(nadiab@emi.ac.ma)

Mohamed Bougroum
Université Cadi Ayyad, Marrakech
(bougroum02@yahoo.fr)

Noureddine El Aoufi
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(elaoufi@menara.ma)

Driss Guerraoui
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(dguerraoui@pm.gov.ma)

Saïd Hanchane
Instance nationale d'évaluation du système d'éducation et de formation
(shanchane@cse.ma)

Redouane Taouil
Université Pierre Mendès-France, Grenoble, France
(Taouil.redouane@upmf-grenoble.fr)

Pré-presse Diwan 3000

Impression Imprimerie Bidaoui

Périodicité 4 numéros par an

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

N° 24 • Printemps-été 2009

Couverture : Souad Benabdellah

Critique économique n° 24 • Printemps-été 2009

sommaire

Le rôle des croyances dans le processus du développement économique : arguments pour une recherche
Noureddine El Aoufi 3

Institutions, confiance et richesse des nations
Isabelle Dimeglio et Saïd Hanchane 35

Comportement réciproque et information incomplète dans un jeu du dilemme du prisonnier
Ahmed Doghmi et Miloudi Kobiyh 57

L'éducation et la formation tout au long de la vie et le lien social : cinq régimes d'action publique, une tentative d'application au cas marocain
Eric Verdier 71

Défiance et corruption dans la Séville musulmane du XII^e siècle
Négib Bouderbala 103

La corruption endémique au Maroc : béquille de l'économie de la rente
Azeddine Akesbi 113

Economie marocaine : crise des modèles ou crise des élites ?
Mohamed Naciri 133

Evolution récente et avenir de l'industrie automobile au Maroc
Amal Maâninou 157

Le statut problématique du *mark up* dans la macro-économie de Kalecki
Rédouane Taouil 177

Le rôle des croyances dans le processus du développement économique

Arguments pour une recherche*

Noureddine El Aoufi

Université Mohammed V-Agdal, Rabat.
(elaoufi@menara.ma)

(*) Communication présentée à la session plénière de l'Académie Hassan II des Sciences et Techniques, Rabat, 20-22 février 2008.

Introduction

Les limites de l'efficience économique dans les pays en voie en développement, en général, et dans le « monde musulman », en particulier, sont attribuées, dans le sens commun, aux défauts de rationalité caractéristiques à la fois des structures productives, des institutions et des comportements des agents.

Analysant les liens historiques existant entre processus de développement et nature des institutions, la littérature économique, notamment évolutionniste et néo-institutionnaliste (Greif, 1989, 1993, 1994 ; Kuran, 1986, 1997, 2003 ; North, 2005), s'efforce de mettre en évidence le rôle de *l'architecture artefactuelle* – croyances, héritage culturel, règles, normes, valeurs, institutions, *Common Knowledge* – dans l'échec du « monde musulman », « les rigidités apparues au sein de ce monde l'ayant évidemment empêché de poursuivre son expansion au-delà du 12e siècle, alors que l'Europe occidentale connaissait au contraire une dynamique de changement » (North, 2005, p. 68).

L'hypothèse sous-jacente à ces travaux met en avant trois séries d'arguments :

– La prédominance au sein des pays à tradition musulmane *des liens personnels et informels*, par rapport aux *liens impersonnels et formels* caractéristiques des formes modernes d'échange, n'a pas favorisé, à travers l'histoire, l'émergence d'institutions incitatives et propices au changement (droits de propriété, assurance, système judiciaire, etc.).

– Liée à des modes d'organisation *communautaire*, une telle prédominance se double de la prégnance de « croyances comportementales collectivistes », au moment où « l'orientation individualiste » du monde occidental médiéval a contribué à assurer durablement sa supériorité.

– En performant l'attitude des agents face au changement et en déterminant leurs choix, leurs décisions et leurs anticipations, les

croyances « rationnelles » sont la source de l'efficience adaptative des institutions qui sont la clé de la dynamique économique.

La présente contribution a pour objectif de tenter une introduction à l'analyse du statut ambivalent des catégories de rationalité et de croyances (au sens large) dans la théorie économique. Une telle approche institutionnaliste peut permettre, en référence aux intuitions positives et pragmatiques d'Ibn Khaldûn, de fonder et de justifier l'efficace des croyances et des affects dans la dynamique économique. On mettra, chemin faisant, en évidence le caractère réductionniste et a-historique des interprétations évolutionnistes, à tonalité culturaliste, voire génétique, de l'écart entre pays avancés et pays en développement.

1. La rationalité économique n'est plus ce qu'elle était

1.1. La rationalité dans ses limites

Deux origines, liées à la politique, de l'économie (Sen, 1993, p. 6) : l'une s'intéresse à l'«éthique », l'autre à ce qu'on pourrait appeler la « mécanique ». La tradition éthique remonte à Aristote *(Ethique à Nicomaque)* : la politique, considérée comme la « première des sciences », doit utiliser « les autres sciences » y compris l'économie.

Cette dernière s'en tient, dans sa version classique, à l'énoncé canonique de la prévalence de l'intérêt sur la bienveillance dû à Adam Smith (Smith, 1776, p. 105) : « Ce n'est pas de la bienveillance du boucher, du marchand de bière ou du boulanger que nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts. Nous ne nous adressons pas à leur humanité, mais à leur égoïsme ; et ce n'est jamais de nos besoins que nous leur parlons, c'est toujours de leur avantage. »

Dans l'axiomatique néo-classique, l'hypothèse que « les vices privés font le bonheur public » (Hirschman, 1980, 1982) sera élevée au rang de principe procédural définissant une conception conséquentialiste de l'égoïsme et de l'intérêt individuel. Pourtant, les développements consacrés par le même A. Smith dans sa *Théorie des sentiments moraux* (1759) sont loin d'être équivoques quant à l'importance de *l'engagement*, au-delà même des catégories de *bienveillance ou de sympathie*, dans la détermination de l'action individuelle. Empruntée aux stoïciens, la distinction opérée entre l'« amour de soi » et la « prudence » qui est « parmi toutes les vertus, celle qui est la plus utile à l'individu », d'une part, la « bienveillance, la justice, la générosité et l'esprit public (qui) sont les qualités les plus utiles aux autres », d'autre part, permet de définir le champ de l'économie politique en relation avec les limites apportées aux intérêts individuels par l'appartenance à la communauté.

Les limites de la rationalité économique dans sa version radicale, néo-classique, paraissent plus nettes lorsqu'on observe le comportement de *l'homo oeconomicus* « en société », une fois ce dernier soumis aux préférences des

autres, subissant les contraintes liées à la vie collective. Cet idiot rationnel, qui est « à vrai dire un *demeuré social* » (Sen, 1993, p. 87-116, souligné par nous), un calculateur sans *affects* (Damasio, 2003), s'évanouit dès lors qu'est pris en compte, non pas un « classement de préférences unique et multifonctionnel » mais un répertoire complexe et hiérarchisé de préférences à la fois éthiques et subjectives : « les premières doivent exprimer ce que l'individu préfère (ou, plutôt, préfèrerait) en fonction des seules considérations sociales ou impersonnelles, et les secondes doivent exprimer ce qu'il préfère en réalité, que ce soit en fonction de ses intérêts personnels ou de tout autre critère » (Harsanyi, 1955, cité par Sen, 1993, p. 107).

On doit à John Maynard Keynes (*Théorie générale* , chapitre 12, p. 162-163) l'intuition relative à *l'incertitude* en économie, lorsque dans les affaires « les uns (sont) appelés à réussir, les autres à échouer. Mais personne ne (sait), même après coup, si les résultats moyens (sont) avec les sommes engagées dans un rapport supérieur, égal ou inférieur au taux de l'intérêt existant ». Dans ce jeu de *loterie* « les hommes d'affaires jouent un jeu mixte d'adresse et de hasard dont les résultats moyens pour les joueurs ne sont pas connus de ceux qui prennent une main. (Keynes, 1936). » Plus loin, l'auteur de la *Théorie générale* se réfère explicitement à la catégorie de risque, catégorie pour le moins ambivalente, afin d'expliquer que « si la nature humaine n'avait pas le goût du risque, si elle n'éprouvait aucune satisfaction (autre que pécuniaire) à construire une usine ou un chemin de fer, à exploiter une mine ou une ferme, les seuls investissements suscités par un calcul froidement établi ne prendraient sans doute pas une grande extension ».

Dans une posture critique de la rationalité susbstantielle, les économistes « conventionnalistes » (Favereau, 1989, 2004 ; Orléan, 2004 ; Eymard-Duvernay *et al.*, 2006) ont tenté de fonder une démarche à la fois interprétative et compréhensive des comportements des agents et de leurs actions individuelles et collectives, mettant en avant le rôle des conventions dans les choix, les décisions et les conduites stratégiques des agents (Lewis, 1969 ; Keynes, 1936).

La distance épistémologique observée par Keynes vis-à-vis de la vulgate de la rationalité absolue apparaît également dans les analyses qu'il consacra au jeu des « prophéties auto-réalisatrices » dans le domaine, notamment, de la finance et que tendent à accréditer les mouvements browniens des cours boursiers, notamment des produits dérivés et exotiques, dont la volatilité semble obéir davantage aux « biais cognitifs », psychologiques et émotionnels (Kahneman et Tversky, 1979) des traders qu'aux calculs stochastiques basés sur la pseudo rationalité des marchés.

Ces dernières observations invitent à présent à aller au-delà des limites soulignées et à proposer une prise en compte des croyances, au sens large du terme, dans la surdétermination des choix économiques, notamment en matière de développement.

Dans la pratique, les conventions

« Dans la pratique, nous sommes tacitement convenus, en règle générale, d'avoir recours à une méthode qui repose à vrai dire sur une pure *convention*. Cette convention consiste essentiellement – encore que, bien entendu, elle ne joue pas toujours sous une forme aussi simple – dans l'hypothèse que l'état actuel des affaires continuera indéfiniment à moins qu'on ait des raisons définies d'attendre un changement.
Ceci ne signifie pas que nous pensions réellement que l'état des affaires continuera indéfiniment. L'expérience constante nous enseigne qu'une telle hypothèse est des plus improbables. Les résultats effectifs d'un investissement au cours d'une période de plusieurs années concordent très rarement avec la prévision initiale. Nous ne pouvons pas non plus donner à notre attitude un caractère rationnel en disant qu'un homme en état d'ignorance n'a qu'une chance sur deux de se tromper et qu'il subsiste par conséquent une prévision moyenne du point de vue actuarial basée sur des probabilités égales. Car on démontre aisément qu'à vouloir fonder des probabilités arithmétiquement égales sur un état d'ignorance on aboutit à des absurdités. Dans la pratique nous supposons, en vertu d'une véritable convention, que l'évaluation actuelle du marché, de quelque façon qu'elle ait été formée, est la seule *correcte*, eu égard à la connaissance actuelle des faits qui influeront sur le rendement de l'investissement, et que ladite évaluation variera seulement dans la mesure où cette connaissance sera modifiée ; encore que sur le plan philosophique une telle évaluation ne puisse être la seule correcte, car notre connaissance actuelle ne saurait fournir la base d'une prévision calculée mathématiquement. En fait, il entre dans l'évaluation du marché toutes sortes de considérations qui n'ont aucun rapport avec le rendement futur. Néanmoins, la méthode conventionnelle de calcul indiquée ci-dessus est compatible avec un haut degré de continuité et de stabilité dans les affaires, *tant que l'on peut compter sur le maintien de la convention.* »

Source : Keynes (1936, p. 164-165, souligné dans le texte).

1.2. Où les croyances performent le réel

La théorie des forces productives et l'hypothèse de la sécularisation

C'est par rapport au subjectivisme radical de la valeur-utilité que Karl Marx opposa dans *le Capital* (1867) un étalonnage de la valeur-travail par le temps dépensé. Sans vouloir revenir à un débat théorique, resté indécidable,

sur la « transformation de la valeur en prix », il convient de noter que le *matérialisme historique de Marx*, contre la « gangue mystique » et le « fétichisme de la marchandise », vise à débusquer dans la fantasmagorie liée au capital les phénomènes d'aliénation. La détermination, en dernière instance (Althusser, 1965, 1975), de la « superstructure » (ensemble formé de croyances et d'institutions) par l'« infrastructure » (base économique, intérêts matériels, etc.) ne tend pas, loin s'en faut, à établir une relation causale entre le réel et les représentations du réel, entre *la substance* que traduit l'économie et les formes que figure ce que l'on désignera, à la suite de Douglas North (2005), par *l'architecture artefactuelle* – croyances, héritage culturel, règles, normes, valeurs, institutions. Dans le paradigme marxien, tel qu'il a été revisité par Louis Althusser dans *Pour Marx* (1975), la réaffirmation de la détermination par l'économique, outre qu'elle doit être comprise comme une tentative de « tordre le bâton dans l'autre sens », a pour enjeu théorique moins l'élision des croyances de la combinatoire des déterminations que la prise en compte de *l'intérêt souverain* (Lordon, 2006) dans les configurations que prennent les rapports et les processus sociaux.

Le réductionnisme matérialiste n'a pas été sans effets sur l'orientation prise dans les années 1960 et 1970 par la version hétérodoxe de l'économie du développement (théories de la dépendance, de l'échange inégal, de l'accumulation à l'échelle mondiale en termes de centre-périphérie, etc.). Participant, peu ou prou, de la « théorie des forces productives », cette dernière octroie un rôle globalement négatif aux croyances et aux systèmes de valeur dans le processus de développement. Dans cette perspective, le « procès du sous-développement » (Salama, 1976), analysé comme le résultat historique de l'agression coloniale et des déséquilibres structurels engendrés par l'introduction du mode de production capitaliste au sein des sociétés traditionnelles, ne peut être enrayé sans une déconstruction systématique des valeurs, des croyances et des représentations à la fois « archaïques » (consubstantielles aux sociétés traditionnelles) et « modernes » (liées aux institutions du capitalisme) dominantes au sein des pays sous-développés. Le mode de développement préconisé, de façon canonique, à l'ensemble de ces pays est ainsi fondé sur une double rupture que ne manquera pas d'induire, en termes de rapports sociaux et de croyances, un développement accéléré des forces productives (accumulation primitive du capital, industrialisation, progrès technique, etc.) : une rupture d'avec l'aliénation capitaliste et le fétichisme marchand, d'une part, et d'avec les structures mentales élémentaires et domestiques des pays sous-développés, d'autre part. Ce n'est qu'en référence au modèle chinois de transition socialiste que sera prise en compte, dans certains travaux (Bettelheim, Charrière, Marchisio, 1968 ; Poulain,1977), *l'efficace* des rapports sociaux et en particulier de l'action politique dite de masse, voire leur primauté par rapport au développement des forces productives associé au modèle standard de type soviétique.

Trop longtemps occultée en raison de l'effet structurant dont elle tend à créditer la religion, la corrélation établie par Max Weber (1909) entre «éthique protestante» et «esprit du capitalisme», entraînera, avec le renouveau du paradigme institutionnaliste, un regain d'intérêt pour l'analyse du rôle des facteurs non économiques en général, des valeurs et des croyances en particulier dans le processus de développement économique. Pouvant exercer, par le biais de l'éthique du travail, de l'honnêteté, etc., un effet positif sur les performances économiques, la religiosité fait l'objet aujourd'hui de multiples réinterprétations (Barro et McCleary, 2003 ; Barro, 2005). Se référant à des indicateurs reflétant les croyances et les pratiques religieuses, la « théorie de la modernisation » met en évidence une corrélation négative entre niveau de développement et degré de religiosité dans un pays : « Au fur et à mesure qu'une économie se développe et s'enrichit, les individus deviennent moins religieux » (Barro et McCleary, 2003 ; Barro, 2005).

Rejoignant, dans ses prémisses, la « théorie des forces productives », l'« hypothèse de la sécularisation » ne met pas moins en évidence la complexité et l'historicité des interactions entre l'économie et les croyances. Les trajectoires du développement dans le mode arabo-musulman peuvent, en effet, être appréhendées sous un jour nouveau dès lors que sont prises en compte les idiosyncrasies liées aux croyances en général et à la religion mususlmane en l'occurrence. Les irrédentismes de type fondamentaliste qui traversent l'ensemble des pays arabes, « du Golfe à l'Océan », peuvent être appréhendés de ce point de vue comme une conséquence, directe ou indirecte, des tentatives de sécularisation ou de « modernisation de l'islam », menées dans le cadre de stratégies développementistes et économicistes. Traitant les facteurs non économiques comme des facteurs secondaires, voire résiduels, le modèle nassérien de développement (Egypte), à titre d'exemple, n'a pu se déployer, tout au long des années 1950-1960, sans une action vigoureuse de réduction du champ de l'idéologie religieuse. Force est de constater que l'échec des expériences de développement économique (chômage, pauvreté, analphabétisme, exclusion, aggravation des pénuries humaines etc.) a contribué à renforcer, au contraire, les mouvements préconisant « l'islamisation de la modernité » comme alternative.

Plus réel que le réel, le symbolique

La théorie standard a tendance à limiter, au plan théorique et méthodologique, le champ de l'économique à la dimension rationnelle des comportements et des interactions, individuels et collectifs, des agents (El Aoufi, 2008). Dans les pays en voie de développement, cette théorie a pu imposer son hégémonie dans le champ intellectuel, pour ainsi dire, par défaut. Dans les pays avancés, ces mêmes processus n'ont pas, pour autant, réussi à désarmer la critique et les tensions autour de (et pour) l'hégémonie théorique, voire intellectuelle (au sens de *l'intellectualité* de Simmel, 1986).

L'approche normative est performative des croyances, des représentations et des anticipations des agents, mais les axiomatiques qui lui sont constitutives l'affranchissent du principe de falsifiabilité et de réfutabilité propre à la science. La pensée positive et fonctionnaliste a tendance, quant à elle, à expulser du champ des sciences économiques les croyances, les valeurs, l'éthique, le sacré, les affects, sous prétexte que l'économie n'est pas une science morale. La problématique, à l'œuvre au sein de la philosophie économique, connaît aujourd'hui un regain d'intérêt imputable, au-delà des dérives du capitalisme financier (Aglietta, Rebérioux, 2004), à l'impact produit sur les firmes et sur les Etats par les nouvelles médiations que constituent la société civile, les ONG, etc. Sans entrer dans le débat qu'on ne fait que signaler, il importe de mettre en évidence non seulement la *part* du symbolisme dans les sociétés *composites* (Pascon, 1967) au sein des pays en voie de développement, mais aussi son *efficace* dans la performation des comportements individuels et collectifs et des anticipations des agents. De même, l'économie des pays en voie de développement, y compris dans sa composante dite moderne, étant irréductible à la sphère marchande, il serait fallacieux de considérer comme non-création de valeur l'ensemble des processus liés au don/contre-don et l'ensemble des structures fonctionnant à la réciprocité et à l'altruisme.

Repousser radicalement l'anthropologie morale et l'ordre symbolique loin du champ de l'économie revient à réduire les relations sociales aux transactions marchandes et l'individu, tout à la fois agent économique et acteur dans la cité, à la vulgate de *l'homo œconomicus* et, en dernière analyse, à vouloir expurger l'économique de la « scorie politique » (Amable, Palombarini, 2005). Le déterminisme économique, sans cesse réactivé par la théorie standard, tend à subordonner l'action collective à la logique inexorable des contraintes, des phénomènes d'hystérésis et des processus irréversibles.

On doit, en revanche, à la théorie hétérodoxe (Boyer, 2004 ; Eymard-Duvernay, 2001 ; Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais, Thévenot, 2003 ; Sen, 1989, 1999) la mise en avant du principe constructiviste et la prééminence du rôle attribué au politique, aux « architectures institutionnelles » et à l'action publique dans la (re)fondation sociale.

La perspective suggérée par la théorie de la régulation (TR) est que, sans constituer une surdétermination, l'action politique est l'ultime procédure permettant de rendre réversibles les irréversibilités et d'opérer un infléchissement des trajectoires économiques par rapport à la *dépendance du chemin* liée aux politiques d'ajustement structurel mises en œuvre dans les années 80 au sein de la plupart des pays en voie de développement. La rhétorique de l'ajustement structurel n'étant pas sans lien avec les représentations fatalistes et le façonnage des comportements par rapport à l'impuissance publique et son corollaire l'« individualisme informel » : l'Etat ne pouvant s'engager au-delà de l'équilibre budgétaire, la planche de salut

pour plusieurs catégories sociales semble résider dans les activités informelles et/ou illicites. L'équilibre financier ayant été érigé en norme, les secteurs sociaux ont dû subir la loi d'airain des restrictions budgétaires, et leurs effets sur les indicateurs du développement humain n'en ont été que plus dévastateurs.

En effet, la contrainte externe a été inlassablement présentée, tout au long des années 80, comme la traduction d'un déterminisme économique, alors qu'il s'agit d'une hypothèse *ad hoc* qui, en l'occurrence, ne peut qu'être sujette à caution. De même, faisant l'impasse sur la complexité des statuts fonciers (terres collectives, indivision) et sur la nature hybride des modes d'exploitation des terres, les politiques de libéralisation de l'agriculture menées en Afrique et en Amérique latine, à titre d'exemple, ont débouché sur des situations de pauvreté et de vulnérabilité sans précédent, ajoutant aux déséquilibres économiques et financiers des déficits d'ordre social et humain. De même, la non-prise en compte des *positions* culturelles et cultuelles des communautés villageoises par rapport au crédit et à la monnaie n'est pas sans lien avec l'échec des stratégies volontaristes de mécanisation de l'agriculture et de modernisation du monde rural. En effet, il y a lieu d'observer que le décryptage des ordres institutionnels traditionnels prévalents au sein des pays en voie de développement (croyances, mythes, coutumes, systèmes de parenté, etc.) aurait pu (et dû) inspirer, à moindres frais et sans tomber sous les conditionnalités des organismes financiers internationaux, les politiques de retour aux équilibres fondamentaux.

L'économie des conventions (EC) conjugue dans son approche trois registres disciplinaires correspondant au « pluralisme des modes légitimes de coordination » (Eymard-Duvernay, Favereau, Orléan, Salais, Thévenot, 2006) : le droit ou la théorie de la justice, la sociologie ou les régimes d'interprétation, enfin, la philosophie morale, l'éthique et la critique politique.

A cette économie politique fondée sur la valeur du bien commun, la tendance dite néo-réaliste de la théorie de la régulation (Amable, Palombarini, 2005) oppose une théorie du changement institutionnel et de la régulation des conflits d'intérêts entre dominants et dominés pour ainsi dire séparée de sa « gangue morale ».

Cette divergence autour de l'efficace du symbolique entre l'économie des conventions et la théorie de la régulation nous paraît pour le moins secondaire dès lors que le périmètre de l'analyse articule les deux sphères marchande et non marchande du capitalisme et qu'il s'étend aux sociétés traditionnelles des pays en voie de développement. De fait, comme le suggèrent les travaux fondateurs de la régulation, une théorie du capitalisme est incomplète sans une prise en compte de la *métaphysique du capital*, c'est-à-dire de l'ensemble des croyances, des valeurs et des mythes qui le structurent et fondent ses formes expérimentales. L'analyse menée par Michel Aglietta et André Orléan en termes de rivalités mimétiques et de processus victimaires, en référence à René Girard (1972), pour expliquer

les phénomènes de violence par et autour de la monnaie constitue, en l'occurrence, une sorte de réhabilitation du sacré dans le champ référentiel de la théorie de la régulation.

Dans la même optique, les tonalités « économiciste » et « agnostique » ont été infléchies, de façon significative, dans les derniers développements de la théorie de la TR (Lordon, 1999), « certains régulationnistes (…) se sont attaqués à la grande question de la formation des représentations légitimes (…) et même du rôle du *symbolique* (parfois de l'archaïque) dans la légitimation des politiques économiques et des réformes institutionnelles » (Boyer, 2005).

1.3. Le rationnel, le raisonnable et l'institutionnel

La théorie de la régulation et l'économie des conventions ont contribué, on l'a vu, à refonder la coordination et l'action politique par rapport au *conflit d'intérêt* et à sa résolution par le *compromis institutionnalisé* (pour la première), à la *justification de l'intérêt* et au dépassement de l'épreuve critique par la convention légitime (pour la seconde). En réincorporant l'ordre politique et moral, les deux approches hétérodoxes pointent du doigt, chacune à sa manière, non seulement les limites de la « rationalité absolue » sous-jacente à la théorie standard, mais également les insuffisances de la « rationalité limitée » ou « procédurale » (Simon, 1976, 1978) définissant la théorie standard étendue (Favereau, 1989). Au-delà de l'imperfection de l'information entachant les choix stratégiques et les jeux adaptatifs des acteurs, ce qui est considéré comme décisif c'est, outre la prise en compte de la configuration dominante, matérielle et objective, des luttes et des rapports de force entre les individus ou les groupes (TR), *l'interprétation* des interactions sociales par les acteurs et la mobilisation de l'ensemble de leurs ressources, y compris les registres symboliques (EC).

En somme, il s'agit de mettre en évidence, par rapport aux jeux non intentionnels des individus et des groupes, la dimension réflexive et, par conséquent, le rôle *des arrangements institutionnels* (Aoki, 2006 ; Williamson, 1994 ; Commons, 1934) dans la coordination de l'action sociale et la régulation politique.

Cet infléchissement de registre, du *rationnel vers le raisonnable*, ce dernier réservant une place non négligeable *aux incitations* comme aux *contraintes* liées aux systèmes de valeurs, on suggère de l'ériger, par référence à Ibn Khaldûn, en *pragmatisme méthodologique* dans l'analyse, précisément, des processus du développement économique, notamment dans le monde arabo-musulman.

Une anthropologie pragmatique et évolutionniste

L'approche khaldûnienne a souvent été interprétée par les chercheurs, notamment les sociologues (Lacoste, 1966) et les économistes (Dowidar, 1974), comme une approche historique mettant en évidence les invariants

et les causalités récurrentes dans le mouvement de la civilisation. Les économistes ont par ailleurs donné de la *Muqaddima* une interprétation l'associant à une œuvre posant, de façon pionnière, les fondements de l'économie politique dans la même perspective *objective* qui sera, quelques siècles plus tard, élaborée par les classiques, notamment par A. Smith et K. Marx, autour de la valeur-travail.

Il convient certes de souligner, ainsi que le propose Abdellah Laroui (1996), les limites d'ordre historique des analyses d'Ibn Khaldûn, il n'en demeure pas moins que la prise en compte de son « naturalisme moderne » confère « à son universalisme un caractère radical, indépendant des réalités empiriques » et lui permet de « construire des concepts universels comme ceux de sociabilité, de pouvoir et de civilisation, valables pour toute société » (Cheddadi, 2006, p. 472).

Occupant une place barycentrique dans l'anthropologie khaldûnienne, le pouvoir politique fonctionne comme le moteur de la civilisation ou du '*umran* (Cheddadi, 2006) : le pouvoir et l'Etat sont la *forme* et la civilisation *la matière* (*Livre des exemples*, p. 612). Au sein de la combinatoire composée du pouvoir politique, de la production des moyens d'existence, des sciences et des techniques, la première instance est déterminante.

Le modèle khadûnien définit d'abord une configuration générique : « l'humanité est selon lui formée d'individus libres, autonomes et égaux » (Cheddadi, 2006). C'est par rapport à ce niveau universel que sont appréhendés les lois de fonctionnement de l'économie et les processus de production matérielle, technique et scientifique des moyens d'existence (*ma'âsh*).

Ensuite, au plan historique, la civilisation se développe selon un schéma de développement asymétrique articulant, outre le monde rural (agriculture et élevage) et le monde urbain (artisanat, commerce, activités scientifiques, techniques et culturelles), une variété de formes hybrides et en situation de transition.

Comme tout phénomène naturel, la civilisation naît, se développe puis meurt. La plupart des lecteurs d'Ibn Khaldûn n'ont pas manqué de voir dans cette métaphore biologique appliquée aux civilisations une conception cyclique et circulaire du développement : une montée de *badawa* (la ruralité) vers *hadâra* (citadinité), suivie du déclin inexorable dès lors que la *'assabiya* en vient à se déliter et que tarissent les sources de la croissance sous l'effet conjugué des prédations, de l'injustice et de la corruption qui deviennent un mode dominant du *mulk* (souveraineté).

Contrairement à la notion de cycle, celle de trajectoire permet de restituer au paradigme khaldûnien sa profondeur historiciste et sa cohérence théorique, la première renvoyant à la circularité du temps, à l'irréversibilité des processus sociaux et à la reproduction des configurations sociales (l'éternel recommencement), alors que la seconde suggère un mouvement de l'histoire

par scansions et par inflexions, un changement s'opérant par crises et par apprentissages. Selon cet évolutionnisme khaldûnien fondé sur l'apprentissage, la civilisation urbaine est d'abord un phénomène étatique, et le rôle des institutions (concept de *dawla* associé au *mulk* ou pouvoir temporel) dans la création des cités est décisif. L'auteur est tout à fait clair sur la nature de la détermination institutionnelle de l'action de l'Etat lorsqu'il définit ce qu'il appelle le gouvernement par les règles de la raison (*siyâsa 'aqliyya*) par rapport au gouvernement par la loi religieuse (*siyâsa dîniyya*) et au gouvernement selon la nature (*siyyâsa tabî 'iyya*). Le *pragmatisme méthodologique* d'Ibn Khaldûn pourrait ainsi se définir la fois comme une critique des formes de l'irrationnel constitutives des processus sociaux et mentaux dans le monde arabo-musulman et comme une affirmation des liens entre apprentissages et changement, ce dernier étant, en l'occurrence, le produit de l'assomption de la « raison pratique » par les individus et la société. De cette économie réflexive et pragmatique, on peut inférer deux linéaments que l'auteur semble préconiser pour briser les trajectoires de déclin dans le monde arabo-musulman : l'usage politique, c'est-à-dire raisonnable, de la rationalité et le déploiement des ressources éthiques et morales propres à la religion comme *'wazih* contre les comportements opportunistes et pour enrayer les trajectoires du déclin.

Les trajectoires du déclin

Dans le chapitre 3, paragraphe 41, intitulé « L'injustice détruit la civilisation », Ibn Khaldûn analyse la trajectoire du déclin en mettant l'accent sur l'effet cumulatif provoqué, en dernière instance, par l'injustice sociale (*'addolm*). Pour Ibn Khaldûn, l'injustice est consubstantielle aux formes domestiques que prend la *gouvernementalité* (au sens de Foucault, 2004) : non seulement un pouvoir se déployant sur le territoire, mais aussi et surtout un « bio-pouvoir » exercé sur les corps et sur la vie. Se référant à Al-Mas'ûdi, il rapporte ces propos tenus par le *Môbed* – la plus haute autorité religieuse – exprimant au souverain perse son mécontentement : « Sire, tu as enlevé leurs fermes aux paysans, à ceux qui payaient la contribution foncière et de qui tu tenais ton argent. Ensuite, tu en as fait des fiefs, que tu as donnés à tes courtisans, à tes serviteurs, à des incapables. Ils n'ont pas cultivé ces terres, insoucieux des conséquences. Mais, en raison de leur intimité avec toi, on les a dispensés d'impôt. Ce qui a augmenté la charge pesant sur les épaules des vrais cultivateurs, des vrais contribuables. Ces malheureux ont dû abandonner leurs terres et leurs maisons, pour se réfugier le plus loin possible. C'est ainsi que la culture a faibli et que les fermes sont tombées en ruine. Faute d'argent, l'armée et le peuple ont dépéri. Et tes voisins convoitent ton royaume, sachant qu'il a laissé détruire les fondements mêmes de l'empire. »

« Par injustice, il ne faut pas entendre seulement la spoliation sans compensation ni motif. Certes, c'est là l'interprétation la plus commune,

mais il s'agit de quelque chose de plus général que cela. C'est commettre une injustice que de prendre les biens de quelqu'un, ou de le faire travailler de force, ou de lui réclamer autre chose que son dû, ou de le soumettre à une obligation illégale. »

Pour Ibn Khaldûn l'injustice contribue à ruiner la civilisation et, partant, l'Etat dont elle est la substance. Diverses formes de domination (*asnâf al-taghallubât*) et de contrainte par la force (*al-ghalaba wa al-qahr*) mises en évidence et analysées par l'auteur sont observables dans toutes les sociétés historiques (exactions fiscales, captation de revenu, expropriations, etc.). Elles prennent appui dans le monde arabo-musulman sur une transposition de la relation de soumission envers Dieu et sur sa généralisation, de façon verticale et horizontales, aux rapports politiques, sociaux et domestiques (Laroui, 2008). Une telle démarche interprétative des croyances est, dès lors, réversible : elles sont susceptibles de fonder une *architecture artefactuelle* rationnelle et positive et d'infléchir au sein du monde arabo-musulman les trajectoires régressives liés à l'« héritage culturel ».

2. Croyances, institutions et développement

2.1. Où le développement a partie liée avec les « croyances rationnelles »

Il a été suggéré dans les développements précédents une interprétation institutionnaliste des travaux d'Ibn Khaldûn, dans la mesure où il met l'accent sur les formes d'exercice du pouvoir et les règles de comportement dans la grammaire des civilisations. De même, il a été souligné la présence, en creux, dans la *Muqaddima* d'une pragmatique raisonnable du développement incorporant le changement institutionnel et la dynamique des apprentissages.

Par conséquent, il n'est pas sans fondement de prétendre que Ibn Khaldûn fut le premier à avoir saisi, de façon rigoureuse, les causes du déclin, à partir du XIV^{e} siècle, dans le monde arabo-musulman. En analysant en profondeur les enchaînements régressifs engendrés par l'altération du double *wâzi'* (autorité et contrainte) politique (développement de comportements tyranniques et prédateurs du pouvoir politique) et culturel, notamment religieux (rigidification de l'effort législatif incitant les individus à rechercher des arrangements informels en dehors du *fiqh*), l'auteur a voulu montrer le rôle majeur joué par les formes institutionnelles et leurs différentes traductions aux niveaux politique, économique, social et culturel, tant dans la grandeur civilisationnelle du monde arobo-musulman (entre le XVII^{e} et le XV^{e} siècles) que dans son involution ultérieure.

Ainsi comme le souligne à juste titre Abdesslam Cheddadi, pour le « théoricien de la civilisation », le monde arabo-musulman sera confronté à une série de « fragilités structurelles » « lorsqu'il sera appelé à s'adapter à des conditions nouvelles » et lorsque « sonnera l'heure des changements nécessaires face à la montée européenne » : outre « la cohérence et la solidité

des structures sociales du monde rural dans les sociétés musulmanes, conjuguées avec la faiblesse traditionnelle de leur monde urbain », il y a lieu de noter celle « liée à l'équilibre instable que doivent réaliser les régimes politiques des sociétés musulmanes entre (…) les mécanismes naturels du pouvoir qui a partie liée avec les structures sociales et la psychologie individuelle, d'une part, et le cadre institutionnel qu'impose la religion, de l'autre » (Cheddadi, 2006, p. 488).

Peut-on, dès lors, rechercher dans la « spécificité » du modèle institutionnel la clé d'explication de la bifurcation historique empruntée par le monde musulman et de son éloignement du modèle de développement occidental ? Où réside « l'originalité » du système islamique ? Pour Ibn Khaldûn, ce qui est en cause est moins l'intrication du séculier et du spirituel que la soumission de la *dynamique* de l'économie et de la société à la *statique* institutionnelle et à du régime d'interprétation. Fonctionnant comme un atout « durant toute l'époque médiévale, écrit A. Cheddadi, dans la mesure où tout un pan du pouvoir législatif et l'initiative de réforme étaient détenus par ce que nous appellerions aujourd'hui la société civile, ce qui donnait à cette dernière la capacité de résister aux dérives de l'arbitraire et de la tyrannie » (Cheddadi, 2006, p. 489), cette configuration institutionnelle au sens large (valeurs, croyances, cultures, normes, règles) s'est vue transformée, au fil du temps, en canonique rigide, figée et quasi désencastrée par rapport à l'évolution du monde.

Cette perspective khaldûnienne à la fois institutionnaliste et historiciste, reprise à peu près dans les mêmes termes par M. Hodgson (1974, 1998) et Gellner (1981), fait l'objet aujourd'hui d'une reformulation théorique qui, dans le contexte géopolitique de l'après 11-Septembre, est susceptible de donner lieu à une nouvelle *doxa* culturaliste sur le monde arabo-musulman, son histoire, son évolution économique, son mode de gouvernance, ses structures sociales, son système de valeurs, etc.

Les travaux de Avner Greif (1989, 1994a) sur le commerce méditerranéen aux 11e et 12e siècles, établissant une comparaison entre les « négociants génois » et les « commerçants maghribi », font ressortir une série d'hypothèses enchevêtrées, de niveau théorique inégal et dont la portée va au-delà de « l'étude de cas » :

– Pour l'auteur il existe une différence dans les formes d'organisation sociale et les systèmes de croyances entre les Maghribi (par extension le monde arabo-musulman) et les Génois (par extension le monde occidental) : de nature « communautariste » ou « collectiviste » dans le premier, elle est « individualiste » dans le second.

– La configuration des rapports inter-individuels demeure chez les Maghribi dominée par le type *personnel*, alors que dans le monde latin elle s'est transformée en un mode de relations et d'échanges *impersonnels*.

– Les rapports « communautaires » et « personnels » consubstantiels aux sociétés arabo-musulmanes renvoient à un mode de coordination « horizontale » où l'action individuelle ou collective se trouve légitimée eu égard aux principes de confiance et de réciprocité. En revanche, l'inflexion individualiste opérée par le monde occidental n'a pas manqué de réorganiser les transactions selon une modalité « verticale » où la relation principal-agent est encadrée par le droit, notamment le droit des contrats.

– Les institutions de type « communautaire » et « personnel », si elles sont efficientes en situation d'échanges restreints et internes au groupe et dans le cadre d'une organisation sociale de type tribal et ethnique, constituent cependant un frein, voire un facteur de blocage, dès lors qu'il s'agit de commerce lointain et d'échanges entre des communautés de cultures différentes.

– Dans le registre des « croyances culturelles » A. Greif opère un clivage entre les *croyances rationnelles* lesquelles, en structurant les « points focaux » ou la « connaissance commune » par référence à la théorie des jeux, tendent à favoriser la coordination des actions des individus et à faciliter leurs anticipations, d'une part, et les *croyances irrationnelles* et fatalistes ne favorisant guère le progrès, d'autre part.

– Enfin, dans une perspective évolutionniste, l'auteur met en évidence une *dépendance du chemin* entre les *croyances culturelles rationnelles* , d'une part, les trajectoires de développement empruntées par les sociétés d'autre part. L'introduction dans le monde occidental d'« institutions formelles » comme la firme, les droits de propriété, le crédit, les tribunaux de commerce, etc. n'a pas été sans lien avec le développement de l'Occident, contrairement au monde arabo-musulman qui n'a pas réussi à entreprendre de telles innovations institutionnelles et organisationnelles.

Plusieurs observations peuvent être formulées eu égard aux hypothèses sous-jacentes à l'analyse de A. Greif (Talahite, 2007), notamment au niveau méthodologique : l'écart de deux siècles séparant les deux configurations étudiées des Génois et des Maghribi, l'existence dans le monde arabo-musulman depuis la période de *'tadwin* (au II^{e} siècle de l'hégire) d'un référentiel législatif assez formalisé en matière d'organisation des échanges, d'encadrement des relations d'agence, d'anticipation des risque liés au commerce lointain, etc.

Par ailleurs, il n'est pas tout à fait juste de réduire, comme le fait l'auteur, les rapports sociaux et les croyances culturelles à la dimension collective, l'engagement de l'individu et sa responsabilité juridique et pénale sont non seulement affirmés de façon explicite dans les textes, mais ils trouvent plusieurs traductions dans l'exercice, au fil du temps, de la jurisprudence et la mise en œuvre des routines et de « l'habitus » (au sens d'Ibn Khaldûn).

Sur le plan épistémologique, l'approche par Greif des « croyances culturelles rationnelles » peut paraître insuffisante et à bien des égards contingente, voire anecdotique en comparaison avec l'analyse historique

et institutionnelle, à portée universelle, que consacra Ibn Khaldûn aux liens existant entre la « civilisation urbaine », et la « civilisations des mœurs » et des comportements via le développement des sciences et des arts et que, selon lui, illustre fort bien l'exemple des sociétés musulmanes : « On peut rappeler à cet égard ce qui a été déjà dit à propos de Bagdad, Cordoue, Kairouan, Basra et Koufa. Au début de l'islam, leur population était nombreuse et la civilisation urbaine s'y était bien implantée. Les sciences y étaient épanouies, les terminologies de l'enseignement et les différentes catégories de sciences développées ; de nouveaux problèmes étaient posés et de nouvelles disciplines inventées. Ainsi, les habitants de ces villes surpassèrent ceux qui les avaient précédés et ceux qui sont venus après eux. Mais, lorsque la population de ces villes décrut et que leurs habitants se dispersèrent, tout cela disparut de la scène. Les sciences et l'enseignement désertèrent ces cités et se transportèrent dans d'autres villes de l'islam. » (Ibn Khaldûn, *Al-Muqaddima*, p. 848-850)

L'effet de la connaissance, de l'apprentissage et de la culture sur les comportements et les mentalités est crucial chez Ibn Khaldûn. Comparant les « Orientaux » et les « Maghrébins », il constate que ces derniers, lorsqu'ils voyagent en Orient, croient « que les Orientaux ont, en général, une intelligence plus parfaite que celle des gens du Maghreb. Ils pensent également que l'âme rationnelle des Orientaux est, par nature, plus parfaite que celle des Maghrébins. Ils croient que la différence qui existe entre eux et nous est une différence dans la réalité humaine, à cause de l'habileté dans les sciences et les arts qu'ils remarquent chez eux. » (Ibn Khaldûn, *Al Muqaddima*, p. 847)

Dans un passage (cité par Cheddadi, 2006, p. 407), Ibn Khaldûn est encore plus explicite sur les « mécanismes de l'influence culturelle » et sur « le surplus d'intelligence dû à l'influence qu'exerce la civilisation urbaine sur l'âme » : « Les citadins observent certaines règles dans tous leurs comportements, aussi bien pour ce qui est de leurs moyens d'existence que pour leur manière de se loger et de bâtir, ainsi que pour tout ce qui concerne leurs affaires religieuses ou mondaines, leurs affaires commerciales et toutes leurs autres activités. Ils ont en tout cela certaines règles qu'ils doivent respecter dans ce qu'ils font ou ne font pas. Ce sont, en quelque sorte, des limites qu'ils ne doivent pas transgresser et, en même temps, des arts qu'ils se transmettent d'une génération à l'autre. Or, il ne fait pas de doute que tout art a sa place dans un ordre, et qu'il exerce sur l'âme une influence dont résulte un surplus d'intelligence qui lui permet de recevoir d'autres arts. » (Ibn Khaldûn, *Al-Muqaddima*, p. 847-848)

L'analyse khaldûnienne constitue, ainsi, une réfutation des idées culturalistes « modernes » à tonalité génétique, voire raciale comme celles développées par le *Movement Conservatism* américain (Krugman, 2008).

Mais au-delà des scories de la thèse culturaliste, la question invite à s'interroger sur l'économique musulmane en référence aux textes et récits

fondateurs (*le Coran* et le *hadîth*) et aux *arrangements institutionnels* élaborés au fur et mesure du développement des activités et de l'intensification des échanges.

2.2. L'homo islamicus est un homo œconomicus

Les liens entre religion et économie n'ont eu jusqu'à présent qu'une place congrue au sein de la littérature standard. C'est, dès lors, tout le mérite des économistes néo-institutionnalistes, en particulier américains, de s'être efforcé à une extension de la théorie du développement aux économies du monde arabo-musulman et à une analyse comparative de leur évolution avec celle des pays occidentaux, par référence au rôle joué par les institutions, les valeurs et les croyances dans la dynamique économique.

On l'a vu, la thèse développée par A. Greif, et qui pour nombre d'économistes va fonctionner comme une « connaissance commune », est que « les rigidités apparues au sein du monde musulman l'ont évidement empêché de poursuivre son expansion dynamique au-delà du 12e siècle, alors que l'Europe occidentale connaissait au contraire une dynamique de changement » (Kuran 1997, 2003).

Les rigidités pointées du doigt par A. Greif ont trait, rappelons-le, à la matrice communautariste générant des relations d'échange de type personnel et informel et, de ce fait, n'incitant guère les commerçants à étendre les transactions au-delà du groupe tribal ou de la collectivité ethnique.

Procédant pour l'essentiel des préceptes de l'islam contenus dans le texte sacré (*le Coran*), cette *matrice stylisée* aura à subir, dans la longue période, plusieurs sédimentations de « récits » de la *sîra* recueillant les *hadîth* du Prophète et consignant, par le menu, ses comportements, ses choix et décisions relatifs aux *mouâmalât*' (échanges et transactions) et aux préoccupations temporelles des musulmans. Cette construction normative et conventionnelle connaîtra, avec le temps, plusieurs réaménagements, fruit d'une herméneutique riche et vigoureuse (*ijtihâd*) qui va culminer au XIVe siècle à Baghdad sous les Abbassides.

C'est sans doute Timur Kuran, parmi tous les néo-institutionnalistes américains qui se sont penchés sur la question du développement économique dans le monde musulman, qui aujourd'hui semble faire montre d'une connaissance sérieuse, à la fois élaborée et fine, des textes fondateurs de l'islam, ainsi que des « récits » restituant la complexité des problèmes et débats d'ordre économique en relation avec l'histoire et l'évolution du monde. De même, il convient de souligner que son approche se distingue nettement par la distance qu'elle observe vis-à-vis de tout réductionnisme, notamment culturaliste, postulant une incompatibilité fondamentale entre l'islam et le développement économique et l'incapacité de ses « récits » historiques à s'adapter à la dynamique évolutionnaire des « choses », en particulier dans le capitalisme : « La vaste littérature consacrée aux effets des dogmes religieux sur l'activité économique, souligne-t-il, n'apporte cependant pas de

conclusions définitives puisqu'on trouve dans presque toutes les religions certains aspects antithétiques de la croissance économique. On citera comme exemple l'hostilité de l'islam au marché de l'assurance et celle du christianisme aux prêts à intérêt (Kuran, 1986). »

L'économique islamique : les récits, les usages et les choses

Du point de vue strictement épistémique, l'économie politique islamique n'existe pas, dans la mesure où l'objet de la discipline ne s'est constitué dans ses concepts et méthodes qu'au XVIII[e] siècle en correspondance de phase avec le développement extensif du capitalisme. Cette appréciation générale, tout à fait explicite dans l'introduction à l'ouvrage de Mohammed Baker Assadr (1991), présente l'intérêt d'historiciser les principes sur les quels l'«économie islamique » entend se constituer comme cadre institutionnel et comme *infrastructure artefactuelle* au-delà de la *matrice stylisée* que figurent les sourates dédiées aux *mouâmalat*', c'est-à-dire aux « choses » économiques.

Les fondements de l'économie dite islamique se condensent dans les trois principes essentiels suivants (Kuran, 1986 ; Talahite, 2007) :

– les comportements économiques des individus sont gouvernés et encadrés par des normes et des règles énoncées, de façon explicite, dans le *Coran* et la *Sunna* ;

– la politique fiscale a pour base la *zakat* (aumône légale) qui est une institution de redistribution équitable des richesses ;

– l'équilibre optimal au niveau monétaire et financier est supporté par le principe de prohibition de l'intérêt.

L'objet de la critique de T. Kuran est clair : non pas *le Coran* et le *hadîth*, mais plutôt le corpus des récits et la vulgate de l'interprétation et des usages qu'en font les « économistes islamiques » (Talahite, 2007). A l'instar des récits réformistes (*salafistes*) et hétérodoxes (*mu'tazilites*) (Laroui, 2008), l'auteur met en évidence *l'historicisme* des institutions économiques en islam et, par conséquent, leur variabilité dans le temps et leur adaptabilité aux évolutions. Il prône, dans cette optique, une poursuite de l'herméneutique fondée sur le principe crucial de *l'ijtihâd* et donne comme exemple l'institution de la *zakât* qui, avec l'augmentation de la taille de la collectivité, a connu un aménagement institutionnel visant à compléter la modalité volontaire découlant de la prescription de charité en dispositif formel de taxes et de subventions.

Comme le fait remarquer F. Talahite (Talahite, 2007), l'auteur raisonne dans le cadre de la théorie standard et, par conséquent, les normes vers les quelles doit tendre constamment la réforme des institutions islamiques sont celles propres, en l'occurrence, au modèle canonique de l'économie contemporaine. Dans le contexte d'aujourd'hui, les institutions génériques, élaborées au temps du Prophète, ne peuvent que paraître anachroniques et en porte-à-faux avec les lois économiques de l'économie

moderne. Alors que pour les tenants de l' « économie islamique », les principes issus du *Coran* et du *hadîth* forment un corpus immuable, car substantiel et transcendant les lois de la nature, des sociétés et de l'histoire, *l'auteur* se place sur un terrain résolument positif et procédural, celui de l'applicabilité, dans le contexte du capitalisme moderne, des normes contingentes et des règles dédiées à l'organisation d'échanges *personnels et informels* au sein d'une collectivité restreinte et dans le cadre d'une structure sociale *horizontale*, pour reprendre les hypothèses et la terminologie de A. Greif.

Cette dernière observation relative à la distinction épistémique entre les deux niveaux *normatif* et *positif* permet de mieux situer les « termes du débat » : les fondements religieux, moraux et éthiques, sous-jacents à la formation de l'économie politique depuis les classiques, n'ayant jamais constitué dans les faits un impératif catégorique et efficace empêchant tout comportement opportuniste et déviant, les *arrangements institutionnels* et les usages *pratiques* ont de tout temps et dans toutes les sociétés été élaborés et mis en œuvre dans le but de desserrer la contrainte des dogmes et de prendre en compte les évolutions et les changements. Dans cette optique, le *wazi*' religieux a tendance à fonctionner, dans la pragmatique khaldûnienne, comme *une autorité endogénéisée* par l'individu dans ses comportements et incorporée par la collectivité transnationale (*'umma*) dans les habitus sociaux.

Où l'homo islamicus est raisonnable, juste et altruiste

Commentant les analyses consacrées par T. Kuran à l'« économique islamique », Fatiha Talahite reprend les trois principes d'évaluation et de justification des comportements, des choix et de l'action des individus évoqués par l'auteur : les principes de rationalité, de justice et d'éthique définissant un *homo islamicus* qui serait à la fois raisonnable, juste et altruiste.

Pour T. Kuran, outre la plasticité de ses hypothèses (interprétations à l'envi), le modèle islamique paraît non seulement irréalisable hors son contexte d'origine et ineffectif dès lors que les échanges se déploient à une échelle plus grande que celle d'une tribu, mais de surcroît rien ne peut empêcher les comportements opportunistes de s'y développer.

L'irréalisme du modèle, en termes d'effectivité et d'applicabilité dans le temps et dans l'espace, tient, selon l'auteur, d'une part, au rigorisme des « récits » et des « usages » face à l'évolution des « choses » et du monde, et, d'autre part, à la rigidité de ses hypothèses au-delà de la « source fondamentale » (*le Coran*) et de la « base interprétative » (le *hadîth*).

Au delà de cette critique classique, critique à laquelle ne peut échapper non plus, d'ailleurs, le modèle standard auquel se réfère T. Kuran, portant sur la pertinence du modèle pur et la résistance, dans le mouvement de l'histoire réelle, de ses principes idéal-typiques face au jeu d'intérêts et aux comportements opportunistes, il y a lieu de souligner la dimension

syncrétique du modèle théorique d'inspiration islamique » décrit par Kuran : à la fois une *économique ou the Economics* (au sens de la théorie standard) et *une économique politique* (au sens des classiques de Smith à Marx).

L'*homo islamicus* est, dans les sources fondamentales mêmes, un agent qui cherche à maximiser sa fonction d'utilité et de gains. S'il ne correspond pas à l'image d'Epinal du croyant altruiste et désintéressé, il ne se distingue pas non plus, et symétriquement, de la figure d'*homo œconomicus* peinte par la théorie de l'équilibre général. Sauf à créditer la thèse culturaliste d'une quelconque pertinence.

Le modèle théorique met l'accent sur l'équilibre entre la fonction objectif de l'individu et celle de la société : la notion d'intérêt (*maslaha*), principe qui oriente les préférences et l'action, est définie dans sa généralité ontologique sans distinction de niveau individuel et collectif. De fait, comme dans le modèle standard, nulle divergence ne peut être envisagée entre les deux dès lors que le comportement individuel demeure conforme aux normes et que l'individu suit scrupuleusement les règles. L'intérêt est souverain (Lordon, 2006) : « Là où il y a intérêt, il y a loi divine (*chrâa*). » Plusieurs récits sont convergents pour établir une hiérarchie idéal-typique où l'intérêt collectif (le bien-être général) est au-dessus de l'intérêt individuel (le bien-être individuel) et où, au sein de la sphère du collectif, l'instance *'umma* est une instance transcendantale, déterminante en dernier ressort.

Cette perspective impose au croyant de cesser de se comporter en « idiot rationnel » et de rechercher, par l'ancrage au sein de la communauté, un équilibre stable entre ses préférences personnelles et temporelles, d'une part, les normes sociales et les contraintes religieuses et morales (*wazi'*) relatives au « bien commun », d'autre part.

Dès lors, l'altruisme de *l'homo islamicus* ne correspond ni à une caractéristique intrinsèque propre à l'éthos arabo-musulman ni à un mode de coordination disqualifiant l'action et les préférences individuelles. Il s'agit plutôt d'une configuration efficiente des interactions entre individus, une *pragmatique raisonnable* susceptible, en mobilisant les valeurs de confiance et de réciprocité, de réduire les coûts de transaction et de favoriser la duplication et l'inscription dans la durée des jeux coopératifs.

Même si pour T. Kuran, comme pour A. Greif, l'altruisme, dans sa version utilitariste et instrumentale, devient impraticable dès lors qu'on se trouve en présence d'une société hétérogène, diversifiée, où les relations prévalentes sont de type impersonnel, il ne reconnaît pas moins une congruence entre l'*homo œconomicus* et l'*homo islamicus* que les développements théoriques néo-institutionnalistes ne font, à ses yeux, que confirmer et valider eu égard aux situations d'incomplétude des contrats et de « dilemme du prisonnier » qui tendent à structurer l'économie moderne (Talahite, 2007).

Le modèle islamique, comme idéal-type, ne se limite pas, loin s'en faut, à une conduite exemplaire du croyant, celui-ci ayant intériorisé, grâce

notamment à l'éducation musulmane, les normes altruistes. Il implique aussi, compte tenu des imperfections des comportements humains, un dispositif de sanction contre les actes déviants et opportunistes de type passager clandestin, aléa moral, etc.

C'est le régime de justice qui est l'enjeu ultime de la combinatoire intérêt individuel/bien-être collectif sous-tendant le modèle islamique, lequel de ce point de vue se fonde sur une intrication profonde entre plusieurs « sphères de justice » (Walser, 1997), notamment les sphères de la morale, de l'économie et de la politique. Le principe de « justice comme équité » (Rawls, 1971) obéit, outre le *wazi'* religieux ou la satisfaction morale, à une logique d'équilibre social et de solidarité collective comme un facteur d'incitation à l'effort et comme un levier pour l'accroissement des richesses.

Ibn Khaldûn, on l'a souligné précédemment, a décrit de façon subtile la dynamique du modèle de croissance économique (ou de crise) en relation avec la justice sociale et l'équité (ou '*addolm*), en particulier dans le domaine de la fiscalité. En mettant au cœur du processus de régulation de cette dynamique l'institution étatique, l'auteur de la *Muqaddima* se place à distance par rapport à l'utilitarisme et à l'altruisme, dans une position à la fois méta-économique et méta-éthique que nous avons définie comme une *pragmatique interprétative et réflexive* mobilisant pleinement les ressources de la politique afin d'élaborer les « bonnes » institutions, construire les arrangements et les compromis efficients, assurer l'effectivité des normes partagées et leur adaptation aux changements.

La perspective d'Ibn Khaldûn est, d'un côté, celle d'un rationaliste lorsqu'il prend la mesure des jeux d'intérêts et des passions (*'assabya*) qui animent les individus, les groupes et les nations. D'un autre côté, dans sa grammaire des civilisations, il a été amené à appréhender, de manière historiciste, le rôle joué non seulement par les sciences, la technologie, les métiers, les apprentissages, l'innovation, mais aussi par la culture, la littérature, les arts, les formes de conscience, les croyances, les *habitus*, etc.

L'échelle adoptée par l'auteur de la *Muqaddima*, plus ample que celle d'un groupe ou d'une nation, porte ainsi le curseur de l'analyse à un niveau plus complexe, surplombant l'objet classique de l'économie (la croissance et les facteurs de sa dynamique), celui du processus du développement. Sur ce terrain, Ibn Khaldûn peut être considéré comme un « institutionnaliste posthume » : le processus du développement est indexé sur la qualité de « l'architecture institutionnelle », en général, et de la gouvernance politique, en particulier. Le cas du monde arabo-musulman est à cet égard un cas édifiant.

3. Ethique musulmane et conditions du développement

Les travaux consacrés, dans les années 60-70, aux pays en voie de développement ont tendance à privilégier les facteurs économiques dans l'analyse des conditions du développement (taux d'épargne, niveau

d'investissement, types d'industries, mécanisation de l'agriculture, taux de changes, taille des firmes, degré d'ouverture de l'économie, volume du commerce extérieur, etc.). Cette orientation économiciste propre à la théorie standard trouvera, à partir des années 80, un prolongement dans les « programmes d'ajustement structurel » ainsi que dans les politiques de lutte contre la pauvreté, l'exclusion et l'émigration (micro-crédit, aide monétaire ciblée) préconisée de nos jours par les institutions financières internationales (FMI et Banque mondiale). Même les « nouvelles théories classiques » en termes de « progrès technologique » (Solow, 1956), de « croissance endogène » (Romer, 1986 ; Lucas, 1988) ou de « capital humain » (Becker, 1964) ne semblent pas échapper totalement à cette « tradition » analytique faisant des incitations économiques la clé du développement.

En contrepoint au réductionnisme économiciste, plusieurs approches structuralistes ont tenté, dans les années 70, de mettre l'accent sur le rôle des facteurs non économiques dans l'analyse historique du « procès du sous-développement » (Amin, 1973 ; Frank, 1969). Mais même dans ces travaux « structuralistes » et transdisciplinaires (histoire, sociologie, ethnologie, etc.), l'analyse demeure limitée aux facteurs sociaux (structures sociales, inégalités entre les classes, formes d'exploitation du travail) et politiques (nature du régime politique, dépendance vis-à-vis des puissances impérialistes).

La prise en compte, par le paradigme institutionnaliste, des croyances, au sens large défini tout au long des développements précédents, permet ainsi d'appréhender sous un jour nouveau les conditions requises par le développement et de repenser ainsi de façon plus complexe les limites de la rationalité économique, le rôle des croyances, du sacré, des symboles, bref, l'efficace des dispositifs institutionnels.

Dans ce qui suit, on posera d'abord que, contrairement à une hypothèse suggérée par le relativisme culturaliste, l'éthique musulmane est tout sauf hostile au développement économique ou à « l'esprit du capitalisme ». (Rodinson, 1966). Tout en soulignant, toutefois, l'involution plus que séculaire des pays arabo-musulmans, on mettra en évidence, dans la perspective institutionnaliste ouverte par Ibn Khaldûn, le rôle crucial incombant au système politique, en général, et aux formes de domination (*asnâf al-taghalloubât*), en particulier. On précisera, en l'occurrence, la pertinence et la richesse de l'analyse en termes de *gouvernementalité* par rapport aux réductions actuelles du politique à la gouvernance (Banque mondiale notamment).

3.1. Islam et développement : pour le meilleur et pour le pire

Le débat sur « l'échec » du développement dans le monde arabo-musulman n'est ni récent ni circonscrit aux économistes. Les penseurs de la *nahda* (Jamâl al-Dîn al-Afghâni, Mohamed Abduh, notamment) se sont en effet interrogés, dès la fin du XIX^{e} siècle, sur les raisons profondes qui

expliqueraient, dans le même mouvement, le progrès du monde occidental et le retard du monde arabo-musulman (Lewis, 1982, 1988). Cette interrogation lancinante continue de résonner dans les mêmes termes encore aujourd'hui, et les mêmes explications sont apportées de manière récurrente privilégiant tour à tour les facteurs externes ou internes, économiques ou politiques, sociaux ou culturels (Laroui, 1987, 2008). Elle acquiert de surcroît, en ce début de « siècle religieux », on l'a souligné, une tonalité idéologique plus radicale compte tenu des enjeux géostratégiques.

Bien qu'elle renvoie aux mêmes enjeux, la problématique telle qu'elle a été reformulée dans la littérature institutionnaliste permet de réengager l'analyse dans une perspective moins réductrice.

Sur la base d'une régression portant sur la situation, en 1995 de 132 pays Kuran, (1997, 2004b) observe que les musulmans ont tendance à être relativement plus pauvres, quel que soit le critère de développement pris en compte (Pib par tête, commerce, alphabétisation, science, éducation, technologie). Se référant au classement de la Banque mondiale, l'auteur fait remarquer cependant que les différentiels en termes de revenu par habitant peuvent être importants, certains pays étant classés parmi les pays à haut revenu alors que d'autres figurent sur la liste des pays les moins avancés. Mais en général, les pays les plus pauvres abritent une population à prédominante musulmane.

Peut-on dès lors établir une causalité entre islam et sous-développement ? Soulignant que corrélation n'est pas causalité, l'auteur rappelle que, avant la trajectoire de déclin et d'involution, le monde musulman a connu, jusqu'au XIV^{e} siècle, une trajectoire marquée par une formidable expansion économique cœxtensive avec une vitalité sans précédent de l'herméneutique et de *l'ijtihâd*.

« Logiquement, écrit Kuran, si l'on considère que l'islam a contribué à l'essor de l'économie, on doit admettre qu'il en a probablement aussi influencé le déclin. Inversement, si des facteurs autres que l'islam sont responsables de sa chute, alors l'essor économique des débuts de l'islam peut aussi être dû à d'autres facteurs que la religion (cité par Talahite, 2007). »

Au total, un tel constat historique, loin de neutraliser le rôle de l'éthique musulmane, permet au contraire de resituer les conditions du développement dans le monde arabo-musulman en référence à la qualité du dispositif artéfactuel et à sa capacité à favoriser les *arrangements institutionnels* et les usages dans le cadre d'une pragmatique interprétative et réflexive du développement.

3.2. La raison pratique : arrangements institutionnels et jeux de réciprocité

Plusieurs auteurs ont tenté de capturer les obstacles au développement dans le système de valeur associé à l'islam (Lewis, 1982, 1988) : archaïsme des structures sociales, inertie des institutions, absence de réformes

économiques et sociales, défiance à l'égard du changement et de l'innovation, statut inférieur des marchands, système éducatif basé sur la mémorisation et la méthode scientifique et l'expérimentation, vision statique du monde et perception cyclique du temps et, *last but not least*, fermeture des « portes de *l'ijtihâd* », rigidification du *fiqh* et sanctuarisation de *la charia*.

Dans sa critique de l'« économie politique islamique », T. Kuran s'efforça de montrer comment des ajustements furent, de tout temps, introduits par l'herméneutique réformiste dans le corpus de la *charia* avec le souci constant de faire prévaloir la *maslaha* ou l'intérêt général (le bien commun) eu égard aux évolutions profondes de l'économie, ainsi que peut l'attester l'exemple de l'institution de la *zakât*.

Contribuant ainsi à augmenter la pertinence du modèle normatif et à réduire la sanctuarisation et l'anachronisme des règles statiques par rapport à la dynamique des usages collectifs, les *arrangements institutionnels* élaborés selon la méthode de *l'ijtihâd* ou inscrits, de façon informelle, dans les *habitus* tendent à réactiver et à refonder la pragmatique du développement sur l'endogénéisation du changement et sur l'adaptation aux évolutions non ergodiques de l'économie contemporaine (North, 2005).

C'est précisément dans une telle optique, défendue en son temps par Ibn Khaldûn, de prise en compte de la « raison pratique » et des pratiques *raisonnables*, qu'il convient d'appréhender, au sein du monde arabo-musulman, l'interaction des liens individuels et communautaires et leur effet structural sur le développement.

Renvoyant à l'« héritage culturel », l'opposition, déjà signalée, introduite par Greif entre le « collectivisme » des Maghribi et l'« individualisme » des Génois définit une divergence de trajectoire entre le monde occidental et le monde arabo-musulman : les blocages du processus de développement dans ce dernier étant ainsi imputables à la prégnance des liens communautaires et informels. Selon cette thèse, « durant les périodes de déclin de l'empire ottoman, beaucoup virent dans l'individualisme européen les clés de son dynamisme. Au contraire, les adversaires de l'occidentalisation rejetaient l'individualisme parmi les caractéristiques à ne pas encourager. Même s'ils admiraient la science occidentale, ils insistaient sur la supériorité morale, sociale et politique de l'islam. Pour lutter contre le retard économique, ils préconisaient de renforcer l'unité, de raviver les liens communautaires, de redécouvrir l'essence de l'islam. Adopter l'individualisme occidental aurait signifié troquer une religion parfaite pour un système moral créé par l'homme, donc inférieur (Talahite, 2007). »

Pour A. Greif, les croyances culturelles de type communautaire incitent les marchands à limiter leur activité, de façon endogamique, aux échanges informels avec des marchands appartenant au même groupe, partageant les mêmes « points focaux » et adoptant les mêmes conventions. Dans cette configuration fondée sur le principe de confiance, de réputation (Kreps, 1990), de « réciprocité dure » (*strong reciprocity*) et de sanction

collective en cas de défection ou de tricherie (Gintis, Bowels, Boyd, Fehr, 2005), le coût de l'opportunisme s'avère trop élevé en comparaison avec la logique individualiste où, à l'inverse, la faiblesse de la menace de sanction collective peut inciter l'agent à adopter un comportement non coopératif. De ce fait, « les marchands issus de cultures individualistes sont relativement mieux préparés pour le commerce inter-culturel, parce qu'ils sont moins dépendants de liens communautaires et déjà prêts à former des relations d'agence avec des gens hors de leur cercle social (Talahite, 2007). »

La thèse du rôle des artéfacts communautaristes dans l'échec du développement au sein du monde musulman ne résiste guère à la critique. Outre la réfutation d'ordre historique (le rôle des musulmans dans l'élaboration du cadre institutionnel pour le commerce lointain, le crédit interpersonnel, les contrats, etc.), Kuran met en évidence, à la suite notamment des travaux de Robert Putnam (1995), le rôle crucial du « capital social » et de la confiance dans le développement économique au sein des sociétés modernes. « L'explication la plus pertinente, en déduit Kuran, serait que l'individualisme favorise la croissance non en détruisant les liens sociaux mais en les affaiblissant et en les diversifiant. Les avantages économiques en sont la prolifération d'associations, la génération de réseaux et l'expansion du choix individuel dans le cadre de la participation civique. Les limites du communautarisme, mises en évidence par la force des liens du sang dans le Sud de l'Italie, résident dans le fait que ces liens empêchent que se développent des réseaux d'engagement civique qui transcendent les clivages sociaux. De forts liens du sang favorisent la coopération dans de petits groupes, alors que des liens faibles non familiaux nourrissent une plus large coopération et soutiennent une plus grande complexité sociale (Talahite, 2007).»

La réactivation des analyses en termes de « capital social » (Putnam, 2000), en correspondance de phase à la fois avec l'émergence du « nouvel esprit du capitalisme » et les logiques de projet (Boltanski et Chiapello, 2005) dans les pays avancés, et avec les processus de « fragmentation ethnique » (Collier, 2000 ; Easterly et Levine, 1997 ; Arcand et *ali*., 2000a, 2000b) dans les pays en voie de développement, tout en soulignant la différence de nature entre la *force des liens faibles* dans les premiers et *la faiblesse des liens forts* dans les seconds, ne laissent pas moins apparaître, quelle que soit la configuration culturelle, l'efficace des liens de type horizontal et des valeurs de solidarité et de réciprocité que ces liens ont tendance à reproduire.

Une telle efficace, érigée par Ibn Khaldûn en principe universel (*'assabya*) de constitution des civilisations, renvoie, en référence à une *pragmatique raisonnable* du développement dans le monde arabo-musulman, à la problématique du pouvoir et de la *gouvernementalité*. Le changement institutionnel implique, en l'occurrence, une condensation holistique des fragmentations ethniques et culturelles et leur traduction, en termes de jeux coopératifs, au sein de réseaux de solidarité et transcommunautaire.

3.3. Etat, fragmentation sociale et gouvernementalité

Ibn Khaldûn octroie à l'Etat un rôle majeur dans les trajectoires de *'umran* ou de civilisation. Le schéma est récurrent : mobilisant les ressources de la '*assabya* et profitant d'une situation irréversible de crise, d'instabilité et de déclin, une tribu part à l'assaut du pouvoir, impose son hégémonie idéologique, met un terme à l'anarchie et incite les différentes *fissions* de type *segmentaire* (lignages, groupes, tribus) à coopérer dans le cadre d'une *fusion* de type holistique et à se soumettre à l'autorité centrale (Gellner, 2003). Ce sont, on l'a souligné plus haut, les dérives despotiques, la corruption et le clientélisme de la classe politique et de l'élite, les exactions et les formes d'injustice (*asnaf attaghalloubat*) exercées sur les populations par un Etat devenu prédateur qui, en dernier ressort, entérinent le délitement de la cohésion sociale et la décrépitude du pouvoir en place et sanctionnent sa chute.

Pas de civilisation (développement) sans politique (institutions)

« On ne traitera pas ici de la politique dite de la « Cité parfaite » (*siyâsa madaniyya*). Les philosophes entendent par ces mots la société humaine dont les membres ont de telles dispositions naturelles qu'ils peuvent se passer de gouvernement. C'est ce qu'ils appellent la Cité idéale (*al-madînat al-fâdila*). Ce régime s'appelle « la politique utopique » (*siyâsa madaniyya*). Il ne s'agit pas du régime que se donnent les membres d'une société, avec des lois destinées au bien public. C'est tout autre chose. La « Cité parfaite » (des philosophes) est une rareté : ils n'en parlent que comme d'une simple hypothèse (*fard*), d'une pure supposition (*taqdîr*).
La politique « rationnelle » (*'aqliyya*) peut être de deux types différents. Dans le premier, l'intérêt général est pris en considération, en même temps que celui du souverain dans l'administration de son royaume. Ce système philosophique était celui des Persans. Mais Dieu nous en a dispensé, grâce à l'Islâm, à l'époque du califat. Les lois religieuses l'ont alors remplacé, tant pour le bien public que dans l'intérêt des particuliers, car elles comprennent aussi bien les maximes (des philosophes) que les principes de la monarchie.
Dans le deuxième type (de politique rationnelle), on cherche d'abord l'intérêt du souverain et les moyens de maintenir son autorité par la force. Le bien public, dans ce cas, est tenu pour secondaire. C'est là le type de politique pratiqué par tous les souverains, qu'ils soient musulmans ou non. Avec cette nuance que les princes musulmans, eux, appliquent cette politique en accord avec les prescriptions de

la loi religieuse, au moins dans la mesure du possible. Les normes politiques sont alors un mélange de lois religieuses et de règles morales, comme il est naturel en société, avec le souci de la force et de l'esprit de corps. (…). »

Source : Ibn Khaldûn, *Al Muqaddima*, p. 615-616 (traduction V. Monteil).

Loin de toute statique cyclique, la récurrence du schéma décrit par Ibn Khaldûn indique plutôt les *invariants* de la trajectoire de formation des Etats : un système de croyances partagées (croyances au sens large, culturelles, religieuses, symboliques, etc.), un dispositif politique assurant l'ordre, la stabilité et la cohésion collective au-delà des fissions segmentaires, des fragmentations ethniques et des préférences individuelles, une légitimité politique équipée par l'efficacité économique, le développement des sciences, des techniques et des arts, d'une part, la justice sociale et la solidarité, d'autre part. Toute l'œuvre maîtresse d'Ibn Khaldûn, la *Muqaddima*, est tournée vers cette perspective de redéfinir pour le monde arabo-musulman un modèle stable de pouvoir centré sur les principes de la « politique rationnelle » (*siyâssa 'aqliya*), transcendant les divisions segmentaires, ethniques et tribales, gouvernant la société et constituant un recours pour elles, bref un modèle institutionnel privilégiant la loi et favorisant la civilisation qui « n'est pas autre chose » que le développement : « On a déjà vu plusieurs fois la nécessité absolue d'une organisation sociale (*ijtimâ'*) entre les hommes. La civilisation (*'umrân*) n'est pas autre chose. Toute société doit avoir un modérateur (*wâzi'*), qui la gouverne et qui constitue son recours. Parfois l'autorité (supérieure) repose sur la loi d'une religion révélée. Le peuple doit s'y soumettre, parce qu'il croit qu'il en sera récompensé ou puni dans l'Autre Monde, comme son Législateur le lui a prédit. Parfois le pouvoir n'est qu'une politique rationnelle (*siyâssa 'aqliya*). Dans ce cas, il est obéi dans l'espoir d'être récompensé par lui, quand il aura appris ce qui est bon pour ses sujets. Le premier système est bon pour ce monde et pour l'autre, puisque le Législateur connaît les fins dernières de son peuple et s'occupe du salut éternel de l'homme. Le second système n'est bon que pour ce monde. » (Ibn Khaldoûn, p. 614, traduction de V. Monteil.)

« Pas de civilisation (donc) sans politique ». Le régime politique dont traite Ibn Khaldûn n'est pas celui de la « cité idéale » (*al-madina al-fâdila*), qui « est une rareté », « une simple hypothèse », une « pure supposition », mais celui observé dans l'histoire et qui peut prendre deux formes : une forme normative où l'intérêt général et l'intérêt du souverain sont pris en considération ensemble, une seconde forme historique où ce qui prime c'est « d'abord l'intérêt du souverain et les moyens de maintenir son autorité par la force » et où « le bien public, dans ce cas, est tenu pour secondaire » (p. 615-616).

Au sein de la configuration ayant dominé dans le monde arabo-musulman, caractérisée par « un Etat faible, des tribus fortes » (Gellner, 1981), l'islam a introduit un puissant principe d'homogénéisation culturelle sur lequel peut reposer une « politique rationnelle » susceptible d'endiguer les processus de fragmentation sociale, de mettre un terme aux conflits ethniques, d'enrayer l'instabilité et de réduire l'incertitude.

Mais comme « le type de politique pratiqué par tous les souverains, qu'ils soient musulmans ou non » n'est pas en général en accord avec les « prescriptions religieuses » ou avec les « maximes philosophiques », « les normes politiques » sont, dans les faits et dans toutes les sociétés, « un mélange de lois religieuses et de règles morales, comme il est naturel en société, avec le souci de la force et de l'esprit de corps. » (Ibn Khaldûn, *Al-Muqaddima*, p. 616.)

Les longs développements consacrés par l'auteur de *la Mouqaddima* aux conditions du développement économique et aux causes du déclin des « cités » font ressortir le rôle incombant à la qualité des institutions. Les « bonnes institutions » favorisent le développement, et, à l'inverse, les trajectoires d'involution correspondent à des dispositifs institutionnels incohérents, inadaptés et incapacitants.

Cette optique rejoint en partie les conclusions dégagées par D. North dans les quelques passages de son ouvrage qu'il a consacrés au monde musulman (North, 2005) : l'échec du développement dans le monde musulman s'expliquerait, outre la prédominance des transactions personnelles et informelles sur les transactions impersonnelles et formelles, par l'inefficience des institutions et la trop faible assomption des changements liés au développement du capitalisme intervenus notamment dans les modes de la gouvernance.

La perspective proposée par Ibn Khaldûn est, toutefois, plus essentialiste dans la mesure où elle a trait aux formes d'exercice du pouvoir et aux dispositifs de la domination. C'est le concept de *gouvernementalité*, dû à Michel Foucault, qui rend bien compte des intuitions khaldûniennes quant à l'extension des enjeux de la politique à l'ensemble des conditions d'existence (économiques, sociales, culturelles, biologiques, mentales, comportementales, spirituelles, etc.) des individus, des groupes et des populations.

Cette forme de gouvernement exercé « sur les corps et sur les âmes », que Foucault appelle « biopouvoir » et qu'il situe au XVIII^{e} siècle, se fonde sur un « dispositif de pouvoir » conjuguant souveraineté, discipline, sécurité et normalisation ou homogénéisation sociale. Ne se résorbant pas dans « l'instance de la loi », la gouvernementalité, dans le monde moderne, « a pour forme majeure de savoir l'économie politique ». Il s'agit pour Foucault d'une inflexion majeure opérée dans le principe du pouvoir en relation avec la « grande transformation » du capitalisme (Polanyi, 1983).

Dans *la Muqaddima*, Ibn Khaldûn décrit pour le monde arabo-musulman une gouvernementalité ayant pour « forme majeure de savoir » les « sciences

traditionnelles » (*tafsîr* ou exégèse, *fiqh, 'ilm al-kalâm* ou scolastique) où la raison (*'aql*) cède la place à la récitation et à la transmission (*naql*). Les prescriptions d'ordre économique, éclatées dans le vaste corpus du *fiqh* et procédant des mêmes registres traditionnels, demeurent dédiées aux « moyens de gagner sa vie » et ne définissent, par conséquent, qu'une « forme mineure » de *gouvernementalité*. Un « bio-pouvoir » non pas politico-économique mais théologico-politique : le gouvernement des corps par le biais et le dispositif du gouvernement des âmes.

Références bibliographiques

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

Althusser L. (1975), *Pour Marx*, François Maspero, Coll. « Théorie », Paris.

Althusser L. *et al.* (1965), *Lire le Capital*, François Maspero, Paris.

Amable B. et Palombarini S. (2005), *L'économie politique n'est pas une science morale*, Raisons d'agir.

Amin S. (1973), *le Développement inégal*, Les Editions de Minuit, Paris.

Aoki Masahiko (2006), *Fondements d'une analyse institutionnelle comparée*, Albin Michel, Paris.

Arcand J.L., Guillaumont P., Guillaumont Jeanneney S. (2000a), « How to Make a Tragedy : on the Alleged Effect of Ethnicity on Growth », *Journal of International Development*, 12, forthcoming.

Arcand J.L., Guillaumont P., Guillaumont Jeanneney S. (1999), « Ethnicity, Communication and Growth », CERDI, *Etudes et documents*.

Baker Assadr M. (1991), *Iqtissâdouna*, Dar Attaârof, Beyrouth (en arabe).

Barro R., McCleary R. (2003), « Religion and Economic Growth Across Countries », WP, Harvard University (repris dans *American Sociological Review*, vol. 68, p. 763)

Barro R., « Foi religieuse et croissance économique : quels sont les facteurs déterminants ? », *Problèmes économiques*, n° 2882, 14 septembre 2005.

Becker G.S. (1964), *Human Capital: A Theoretical and Empirical Analysis, with a Special Reference to Education*, Columbia University Press, New York.

Bettelheim C., Charrière J., Marchisio H. (1968), *la Construction du socialisme en Chine*, François Maspero, Paris.

Boyer R. (2005), « Théorie de la régulation : un point théorique », *Critique économique*, n° 13 (entretien Noureddine El Aoufi).

Boyer R. (2004), *Une théorie du capitalisme est-elle possible ?* Odile Jacob, Paris.

Collier P. (2000), « Implications of Ethnic Diversity », World Bank and CEPR, 31st Economic Policy Panel meeting, Lisbon, April.

Commons J.R. (1934), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, The University of Wisconsin Press, 1959, 2 vol.

Damasio Antonio R. (2003), *Spinoza avait raison. Joie et tristesse, le cerveau des émotions*, Odile Jacob, Paris.

Davidson D. (1991), *Paradoxes de l'irrationalité*, L'Eclat, Paris.

Diamond J. (1997), *De l'inégalité parmi les sociétés. Essai sur l'homme et l'environnement dans l'histoire*, Gallimard, Coll. « Folio Essais », Paris, 2007.

Dowidar M. H. (1974), *L'économie politique, une science sociale*, Maspero, Paris.

El Aoufi N. (2008), « Théorie de la régulation : la perspective oubliée du développement », *Critique économique*, n° 22, printemps-été.

Easterly W. and Levine R. (1997), « Africa's Growth Tragedy : Policy and Ethnic Divisions », *Quarterly Journal of Economics*, november, p. 1203-1250.

Eymard-Duvernay F., Favereau O., Orléan A., Salais R., Thévenot L. (2006), « Valeurs, coordination et rationalité : trois thèmes mis en relation par l'économie des conventions », *in* F. Eymard-Duvernay éd, *L'économie des conventions. Méthodes et résultats*, T. 1, La Découverte, Paris.

Eymard-Duvernay F. (2001), « L'économie des conventions a-t-elle une théorie politique ? », *in* P. Batifoulier dir., *Théorie des conventions*, Economica, Paris.

Favereau Olivier (2004), « Economie des conventions : un point théorique », *Critique économique*, n° 12, Rabat.

Favereau Olivier (1989), « Marchés internes, marchés externes », *Revue économique*, vol. 40, n° 2.

Foucault M. (2004), *Sécurité, territoire, population. Cours au Collège de France 1977-1978,* Gallimard-Seuil, Coll. « Hautes études », Paris.

Foucault M. (1975), Surv*eiller et punir*, Gallimard, Paris.

Frank A. G. (1969), *Le développement du sous-développement*, François Maspero, Coll. « Textes à l'appui », Paris.

Gellner E. (2003), *Les Saints de l'Atlas*, Editions Bouchene, Coll. « Intérieurs du Maghreb », Paris.

Gellner E. (1981), *Muslim Society*, Cambridge, Cambridge University Press.

Gintis H., Bowles S., Boyd R., Fehr E. (2005), *Moral sentiments and Material Interests. The Foundation of Cooperation in Economic Life*, MIT Press.

Girard R. (1972), *La violence et le sacré*, Grasset, Paris.

Greif A. (1989), « Reputation and Coalitions in Medieval Trade : Evidence on the Maghribi Traders », *The Journal of Economic History*, vol. 49, n° 4, dec, 857-882.

Greif A. (1993), « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade : The Maghribi Traders « Coalition », *The American Economic Review*, vol. 83, n° 3, june, 525-548.

Greif A. (1994a), « On the Political Foundations of the Late Medieval Commercial Revolution : Genoa During the Twelfth and Thirteenth Centuries », *The Journal of Economic History*, vol. 54, n° 2.

Greif A. (1994b), « Cultural Beliefs and the Organization of Society : A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Society », *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 5.

Greif A. (2004), « Impersonal Exchange Without Impartial Law : The CRS », *Chicago Jourrnal of International Law*.

Greif A. (2006), *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons From Medieval Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.

Hirschman A. O. (1982), *Bonheur privé, action publique*, Fayard, Paris.

Hirschman A. O. (1980), *les Passions et les intérêts*, PUF, Paris.

Hodgson Marshall G.S. (1974), *The Venture of Islam*, Chicago, Chicago University Press.

Hodgson Marshall G.S. (1998), *L'Islam dans l'histoire mondiale*, Sindbad-Acte Sud, Paris (textes traduits par A. Cheddadi).

Ibn Khaldûn A. (1378), *Al-Muqaddima. Discours sur l'histoire universelle*, Sindbad, Paris, 1968 (traduction Vincent Monteil).

Kahneman D. et Tversky A. (1979), « Prospect Theory : An Analysis of Decision under Risk », *Econometrica*, XLVII, 1979, 263-291.

Keynes John Maynard (1936), *la Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie,* Payot, Paris.

Kreps D. M. (1990), « Corporate Culture and Economic Theory », in Alt J. E. et Shepsle K. A. eds, *Perspectives on Positive Political Economics*, Cambridge (USA), Cambridge University Press.

Krugman P. (2008), *l'Amérique que nous voulons*, Flammarion, Paris.

Kuran T. (1986), « The Economic System in Contemporary Islamic Thought », *International Journal of Middle East Studies*, 18 (2), 135-164.

Kuran T. (1995), *Private Truths, Public Lies : The Social Consequences of Preference Falsification*, Cambridge Mass., Harvard University Press.

Kuran, T. (1997), « Islam and Underdevelopment : an old Puzzle Revisited », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, 153(1), 47-71.

Kuran T. (2003), « The Islamic Commercial Crisis : Institutional Roots of Economic Underdevelopment in the Middle East », *Journal of Economic History*, 63(2) : 414-446.

Kuran T. (2004a), « The Economic Ascent of the Middle East's Religious Minorities : The Role of Islamic Legal Pluralism », *Journal of Legal Studies*, 33 (june) 475-515.

Kuran T. (2004b), *Islam and Mammon. The Economic Predicaments of Islamism*, Princeton and Oxford, Princeton Economic Press.

Kuran T. (2005), « The Absence of Corporation in Islamic Law : Origins and Persistence », *American journal of Comparative Law*, vol. 53 (july) : 785-834.

Lacoste Y. (1966), *Ibn Khaldoun*, François Maspero, Paris.

Laroui A. (2008), *la Sunna et la réforme*, Centre culturel arabe, Beyrouth (en arabe).

Laroui A. (1996), *le Concept de raison*, Centre culturel arabe, Beyrouth (en arabe).

Laroui A. (1987), *Islam et modernité*, La Découverte, Coll. « Armillaire », Paris.

Lewis B. (1988), *The Political Language of Islam*, Chicago : Chicago University Press.

Lewis B. (1982), *The Muslim Dicovery of Europe*, New York : W. W. Norton.

Lewis D.K. (1969), *Convention : a Philosophical Study*, Cambridge, Harvard University Press.

Lordon F. (2006), *l'Intérêt souverain. Essai d'anthropologie économique spinoziste*, La Découverte, Coll. « Armillaire », Paris.

Lordon F. (1999), « Croyances économiques et pouvoir symbolique », *l'Année de la Régulation*, volume 3, La Découverte.

Lucas Robert E. (1988), « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, 22, p. 3-42.

Marx K. (1867), *le Capital,* Editions sociales, 1971, Paris.

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

North D. C., Thomas R. P. (1980), *l'Essor du monde occidental. Une nouvelle histoire économique*, Flammarion, Paris.

North Douglass (2005), *le Processus du développement économique*, Editions d'organisation, Paris.

Pascon P. (1967), « La formation de la société composite », *Bulletin économique et social du Maroc*, Rabat.

Orléan A. éd. (2004), « Préface » *in* A. Orléan éd., *Analyse économique des conventions*, PUF, Paris (1re édition 1994).

Polanyi K. (1983), *la Grande transformation*, Gallimard, Paris.

Poulain E. (1977), *le Mode d'industrialisation socialiste en Chine*, Fr. Maspero, Coll. « Economie et socialisme », Paris.

Putnam Robert D. (2000), *Bowling Alone : the Collapse and Revival American Community*, New York, Simon and Schuster.

Putnam Robert D. (1995), « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *The Journal of Democracy*, 6 :1, p. 65-78.

Rawls J. (1971), *la Théorie de la justice*, Seuil, Paris, 1987.

Rodinson M. (1966), *Islam et capitalisme*, Seuil, Paris.

Romer Paul M. (1086), « Increasing Returns and Long-Run Growth », *Journal of Political Economy*, 94, october, p. 1002-1037.

Salama P. (1976), *Un procès de sous-développement*, Fr. Maspero, Coll. « Critiques de l'économie politique », Paris.

Simmel Georg (1986), *la Sociologie et l'expérience du monde moderne*, PUF, Paris.

Simon H. (1978), « Rationality as Process and as Product of Thought », *American Economic Review*, 68 (2), p. 1-160.

Simon H. (1976), « From Substantive to Procedural Rationality », *in* Latsis S. ed., *Method and Apparaisal In Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.

Smith A. (1776), *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Flammarion, Paris, 1991.

Smith A. (1759), *Théorie des sentiments moraux*, PUF, Coll. « Quadrige », Paris.

Sen A. (1987), *Ethique et économie*, PUF, Paris, 1993.

Solow Robert M. (1956), « A Contribution to the Theory of Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, February, p. 65-94.

Talahite F. (2007), « Trois approches institutionnelles du développement dans le monde musulman », communication à l'Ecole thématique « Méthodes de l'analyse institutionnelle », La Rochelle, 17-21 septembre 2007.

Walzer M. (1997), *Sphères de justice*, Seuil, Paris.

Weber M. (1909), *l'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Flammarion, Paris, 2000.

Williamson O. (1994), *les Institutions de l'économie*, InterEditions, Paris.

Institutions, confiance et richesse des nations

Vers une analyse internationale comparative de la situation marocaine*

Isabelle Dimeglio

Université de la Méditerranée et Laboratoire d'économie et de sociologie du travail

Saïd Hanchane

CNRS, Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, Aix-en-Provence (choc493@yahoo.fr)

Introduction

Le Maroc, comme les pays d'Amérique latine et les pays africains, avait fait le choix, bien avant le consensus de Washington des années quatre-vingt dix, dès le début des années quatre-vingt, de placer ses politiques économiques dans une perspective dite libérale avec des structures économiques, culturelles et sociales duales, voire éclatées. Cela a nécessité de la part des gouvernements marocains qui se sont succédé depuis une vingtaine d'années de faire face, avec des succès variables voire parfois mitigés, à l'emprise de la métamorphose du capitalisme contemporain dont le libre-échange et la flexibilité sont perçus comme les conditions nécessaires pour une intégration sereine des économies dans la modernité et la mondialisation.

Il est maintenant établi, de façon consensuelle, que les pays qui ont suivi rigoureusement les recommandations des politiques économiques regroupées sous le vocable du Consensus de Washington (réduction des taxes, libéralisation des taux d'intérêt, libéralisation commerciale et financière, ouverture massive aux investissements étrangers, flexibilité du marché du travail, garantie absolue des droits de propriété, dérégulation industrielle, etc.) ont connu des crises économiques et une croissance finalement assez faible, voire plus faible qu'auparavant. En revanche, l'Inde et la Chine se sont abstenues de suivre ce modèle, de la même manière que les autres pays d'Asie qui ont connu une croissance forte et n'ont pas suivi à la lettre ces recommandations qui faisaient consensus chez les économistes et politiques du FMI : ils ont souvent maintenu un fort poids de l'État dans l'économie, certaines restrictions importantes dans les échanges, une réglementation industrielle forte et un marché du travail marqué par des comportements traditionnels.

Toute la question étant de comprendre pourquoi et comment des principes économiques communs peuvent exister dans des environnements institutionnels distincts avec des conséquences économiques et sociales

(*) Communication présentée au colloque thématique *Défiance, corruption, rentes : les dilemmes du développement au Maroc*, organisé par l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE) en partenariat avec le LEST (Aix-en-provence) les 6 et 7 juin 2008 à Rabat.

différentes. Ces questions constituent un champ de recherches actuelles aux confins des sciences politiques, du droit, de l'économie et de l'histoire. Des passerelles épistémologiques intelligibles du point de vue de la problématique du développement méritent donc d'être construites.

Rodrik, un économiste pourtant néoclassique, affirme de façon très directe la place centrale que doivent désormais occuper les institutions dans toutes les stratégies de croissance. En effet, il précise qu'il est plus facile d'enclencher un processus de croissance que de le soutenir. Le deuxième mouvement est beaucoup plus difficile car il nécessite des mutations structurelles et institutionnelles de long terme, alors que le premier peut résulter d'une bonne politique volontariste. L'instabilité significative des taux de croissance dans un pays comme le Maroc en est une parfaite illustration. L'ignorance de cette distinction conduisant à fixer un agenda de politique économique indifférencié selon les pays rend celui-ci totalement irréalisable.

En effet, la théorie montre qu'en cas d'imperfections des marchés (optimum de second rang), il est impossible de tenter d'atteindre l'optimum (premier rang) sur un marché sans créer des conséquences néfastes sur un autre. Tenant compte de ce résultat qui invalide l'idée d'une politique unique, certains économistes proposent leur vision de la politique efficace consistant à identifier une à une les principales contraintes pesant sur la croissance. Il s'agit donc d'établir un véritable mode d'emploi pour établir un "diagnostic de croissance" précis avant de tirer une quelconque conclusion politique. Les analyses faites sur le Salvador, le Brésil et la République dominicaine font apparaître, par exemple, que l'investissement au Salvador est contraint par un taux de rendement faible du capital alors que, au Brésil, il l'est par un déficit d'épargne. L'identification des contraintes spécifiques à la croissance devient alors le principal apport possible de la théorie économique, étant donné que celle-ci est par nature incapable, dans un contexte de marchés imparfaits, de spécifier une politique optimale unique et globale.

La question est maintenant de savoir quelles institutions favorisent la croissance et comment il est possible de s'en doter.

Prenons le cas des politiques industrielles. Il est évident que le bon fonctionnement des marchés n'est en rien suffisant. Celles-ci peuvent être essentielles pour créer des activités à forte innovation technologique, en particulier dans les secteurs où le pays n'a pas d'avantage comparatif (contrairement à la philosophie du Plan Emergence qui structure désormais la politique industrielle marocaine), car les innovations sont perçues par les entrepreneurs comme un investissement à trop faible rendement. Le manque d'innovation est autant un problème d'offre (nombre de scientifiques, protection des brevets, etc.) qu'un problème de demande (les entreprises n'ont pas assez d'incitations à innover). La politique industrielle doit donc être considérée comme un processus de découverte

qui s'effectue en étroite collaboration des pouvoirs publics avec les entreprises privées. Une vision trop globale et déterministe de l'impact des institutions sur la croissance n'est donc plus d'actualité. L'adéquation entre institutions et développement économique doit s'évaluer à un niveau local. La meilleure manière de déterminer au niveau local les institutions efficientes réside dans la participation libre des acteurs, donc dans la démocratie. Rodrik montre sous plusieurs aspects le lien positif entre croissance et démocratie, tout en écartant l'idée d'une définition universelle d'une bonne institution.

La contribution que nous proposons part de ces constats et cherche à mettre au cœur de l'analyse économique des stratégies de développement l'une des composantes essentielles de la démocratie et de la cohésion des sociétés : la confiance.

Le peu de résultats crédibles issus des raffinements les plus récents des modèles de la croissance endogène poussent certains économistes réalistes à aller chercher les sources du développement dans des mécanismes qui sont à la frontière de la science économique et très peu pris en compte par le passé ; ainsi, la cohésion sociale et le capital social sont deux notions qui ont investi de façon directe ces dernières années le champ de l'économie du développement et de la richesse des nations. La confiance apparaît dans ces approches comme centrale. Chan *et al.*, 2006, adoptent une position critique vis-à-vis des travaux autour de la cohésion sociale, soulignant la confusion faite entre les éléments constitutifs de la cohésion sociale et ses conditions. Pour eux, « the informative nature of concept depends on how much it excludes, not how much it includes ». Ainsi, ils proposent une définition de la cohésion sociale (1) dans laquelle la confiance apparaît explicitement comme centrale : confiance interindividuelle et confiance envers les institutions sont au centre des indicateurs subjectifs proposés.

Le marché est incapable d'assurer à lui seul la cohésion des rapports économiques et l'harmonie sociale (Brousseau *et al.,* 1997). C'est « l'incomplétude de la logique marchande pure » (Orlean, 1995) qui a fait émerger le concept de confiance comme un des fondements de l'analyse économique des institutions et des organisations (Brousseau *et al.*, 1997). Ainsi, la confiance apparaît comme un « élément constitutif de la vie en société » (Sabel, 1992).

Même si, dès 1974, Kenneth Arrow a pensé la confiance comme un déterminant important du développement économique, ce n'est qu'à la fin des années 90, suite à l'engouement né autour du capital social et au développement d'enquêtes internationales sur les valeurs, que des analyses économétriques ont commencé à émerger (Centre d'analyse stratégique, 2007).

C'est le cas marocain qui nous intéressera en priorité, son illustration sera réalisée moyennant des comparaisons internationales pour contribuer à poser de nouvelles questions sur son régime de croissance et de développement. Aucun travail n'a été réalisé à ce sujet pour ce pays ou encore pour ses proches voisins.

(1) Chan *et al.* (2006) : « Social cohesion is a state of affairs concerning both the vertical and the horizontal interactions among members of society as characterized by a set of attitudes and norms that includes trust, a sense of belonging and the willingness to participate and help, as well astheir behavioural manifestations. »

L'objectif de ce papier est de dresser un premier état des lieux général sur l'état d'avancement de la recherche économique sur le thème de la confiance et ses liens autant théoriques qu'empiriques avec le développement des nations.

Dans un premier temps, nous revenons sur la manière dont la confiance a été introduite dans le champ de l'analyse économique. Ensuite, nous soulignons les difficultés relatives à son opérationnalisation empirique et présentons à partir des données de la base World Value Survey quelques premiers résultats descriptifs.

Dans un troisième temps, nous comparons les résultats marocains avec ceux d'autres pays. Pour finir, nous mettons en perspective les liens théoriques et empiriques entre confiance, gouvernance et développement économique afin d'ouvrir un champs de recherche crucial pour un pays comme le Maroc.

1. La confiance : une dimension au cœur de l'analyse économique

Nous présentons ici comment la confiance est appréhendée et définie en microéconomie, notamment à travers l'étude des modes de coordination économiques. En économie, la confiance est essentiellement appréhendée à travers le risque d'opportunisme. Nous verrons comment l'économie expérimentale pousse à certains prolongements pour revenir sur le débat entre calcul et confiance et insister sur la pertinence de cette notion.

1.1. Confiance, risque d'opportunisme et théorie des jeux

Dans la théorie des jeux non coopératifs, on peut considérer que la confiance n'existe pas, ou si une coopération émerge et que la notion de confiance est sollicitée, c'est qu'elle se réfère à l'existence de mécanismes incitatifs crédibles extérieurs à l'individu. La coopération entre individus ne s'explique que par des mécanismes objectifs qui obligent la relation. L'individualisme est extrême, et les agents ne coopèrent que rationnellement parce qu'ils souhaitent préserver leur réputation ou encore parce que les promesses et/ou menaces de représailles du second joueur sont rendues crédibles par l'intervention d'un tiers extérieur au jeu.

Jeu non coopératif, issue sous-optimale : besoin de la confiance

En théorie des jeux, on fait communément référence au « Trust Game » (Kreps, 1990, Güth *et al.*, 1997) qui est un exemple du jeu du dilemme du prisonnier (Dresher et Flood, 1950). L'issue du jeu est « non-coopérative », alors qu'elle est « Pareto », dominée strictement par l'issue coopérative. Deux prisonniers ayant commis un délit sont enfermés, et ils ne peuvent communiquer. Si un des deux avoue, il obtient une remise de peine, et le second écope de 10 ans, si les deux avouent ils auront 5 ans d'emprisonnement, et si aucun n'avoue, la peine sera de 6 mois car il manque

des preuves au dossier. Pour ce jeu, l'équilibre de Nash (2) ne conduit pas à un optimum de Pareto (3). En effet, collectivement, les deux joueurs auraient intérêt à coopérer en se taisant, mais chaque joueur sait que s'il se tait l'autre a intérêt à le dénoncer et va donc tricher et ne pas respecter sa promesse. Dans le cas d'un jeu non répété où les joueurs n'ont pas l'opportunité de se punir, ils vont donc adopter la stratégie de dénonciation. La même approche peut-être menée dans le cadre d'un jeu de l'investissement, elle conduit à la même issue sous-optimale. Deux joueurs se rencontrent une fois, chacun est doté d'une dotation initiale. La premier joueur peut décider d'envoyer une certaine somme au second en sachant que celle-ci sera multipliée par un cœfficient positif avant d'arriver dans les mains du second joueur. Ensuite, le joueur second décide de renvoyer ou non une part ou la totalité du surplus reçu.

Ainsi, dans ces jeux dits « non coopératifs », la poursuite par les agents de leurs intérêts individuels ne suffit pas à assurer l'efficacité puisque le raisonnement inductif conduit à un équilibre de Nash Pareto dominé par l'issue coopérative. C'est par l'introduction du mécanisme de la confiance que les économistes vont proposer une solution à cette impasse.

(2) John Nash a défini une situation d'interaction comme stable si aucun joueur n'a intérêt à changer sa stratégie.

(3) Etat dans lequel on ne peut pas améliorer le bien-être d'un individu sans détériorer celui d'un autre.

Répétition, réputation, issue optimale : émergence de la confiance

Dans ce même cadre d'analyse, Kreps (1991) va montrer que, sous certaines contraintes de jeu, la confiance va apparaître comme un principe de coordination permettant l'issue la plus efficace, à savoir la coopération.

Sa solution réside dans l'intervention d'un tiers extérieur à la relation d'échange. Il examine d'abord dans quelle mesure le contrat accompagné d'un système judiciaire efficace est un mécanisme de lutte efficace contre les comportements opportunistes et souligne que cette garantie présente deux limites essentielles, à savoir les coûts de justice et la vérifiabilité de la preuve de la trahison (4).

Il s'intéresse aussi à l'effet de la réputation. En jeux répétés, la réputation garantit la confiance car, soucieux de la préserver pour éviter des pertes à plus long terme, les agents n'adopteront pas de comportements opportunistes. Si un joueur B trahit la confiance d'un joueur A, il sera puni. Si on imagine un jeu non bilatéral, on suppose dans ce cadre d'analyse que les joueurs A*i* puissent observer l'éventuelle trahison de B en vue de le punir dans les futures transactions.

(4) Si la trahison est observable mais non vérifiable par un tiers, c'est à dire si la preuve n'est pas transmissible, la menace de punition émanant du système judiciaire n'est plus crédible.

Ainsi, les joueurs soucieux de préserver leur réputation n'adopteront pas de comportements opportunistes dans un jeu répété infiniment.

Nous retiendrons qu'en microéconomie standard la confiance apparaît comme un principe de coordination efficace permettant de remédier à un équilibre de Nash sous-optimal, mais que son apparition dans les modèles repose sur des hypothèses très restrictives puisque au-delà du fait que les agents ont une rationalité substantielle, on suppose soit l'intervention d'un tiers extérieur, soit la répétition du jeu à l'infini.

Ce cadre d'analyse ne coïncide pas avec les résultats émergents de l'économie expérimentale. Il semble donc que la notion de confiance doit être appréhendée au-delà du lien avec les risques d'opportunisme. En effet, si le modèle individualiste standard ne peut faire émerger le concept de confiance autrement qu'en posant des hypothèses très restrictives ou en supposant l'intervention d'un tiers, la confiance prend tout son sens en économie expérimentale.

Confiance et économie expérimentale

Berg, Dickaut et Mc Cabe (1995) ont été les premiers à proposer en économie expérimentale un jeu de l'investissement (« investment game »). 64 joueurs ont été répartis dans deux pièces séparées. 32 paires ont été formées aléatoirement. Chaque joueur a reçu la somme de 10 dollars. L'expérimentateur multiplie par 3 la somme investie par le joueur A. Ils constatent qu'en moyenne les joueurs A ont envoyé 5,16 dollars. Les joueurs B dont l'intérêt purement matériel aurait dû les conduire à ne rien renvoyer, semble se référer à des normes de réciprocité puisqu'ils ont « rendu » en moyenne 4,16 dollars. La norme de réciprocité ne touche pas de la même manière l'ensemble des joueurs B.

Robin et Ruffieux, en partant de la fable de La Fontaine « Le renard et le bouc », où ces deux animaux sont bloqués au fond d'un puit et doivent se coordonner pour pouvoir en sortir, décrivent une « situation d'interaction stratégique exemplaire » (Robin et Ruffieux, 1999) dans laquelle la poursuite individuelle de l'intérêt conduit à un résultat inefficace. Ils commentent les différentes solutions à ce jeu selon la conception méthodologique adoptée. Dans une doctrine smithienne où les joueurs sont individualistes mais civilisés, la promesse de revenir chercher le second joueur est crédible. Avec l'idéologie de Saint Thomas, l'issue est favorable puisque c'est l'altruisme qui guide les comportements. Par contre, la théorie des jeux non coopératifs engendre l'issue fatale.

Robin et Rubieux (1999) ont mené l'expérience du jeu de l'investissement avec 19 couples de sujets pour tester la validité de la solution non coopérative, et ils constatent trois résultats statistiquement significatifs :

– les montants envoyés par A sont significativement différents de 0 ;
– quand la somme reçue est non nulle, le joueur B a un cœfficient de retour différent de 0 ;
– la propension à la réciprocité du joueur B est d'autant plus importante que le montant investi par A l'est.

Ainsi à travers des considérations de bienveillance réciproque, la notion de confiance et de réciprocité permet d'expliquer des équilibres à investissements positifs plus en adéquation avec les tentatives expérimentales.

De la même manière, Glaeser *et al.* (2000) réitèrent le jeu de l'investissement sur une population de 196 étudiants.

Les dotations sont de 15 dollars et le multiplicateur de 2. Les résultats s'accordent avec ceux présentés ci-dessus puisque les joueurs A investissent en moyenne 83 % de leur dotation. La réciprocité moyenne est de 45,5 %. Cette réciprocité est croissante avec le montant investi par A.

Dans des situations bilatérales, sans répétition, l'économie expérimentale fait donc émerger la confiance, alors que celle-ci n'apparaissait théoriquement pas comme une issue de jeu possible dans de telles conditions.

1.2. Confiance, opportunisme, calcul rationnel

La confiance: une décision rationnelle en situation de risque

Les travaux sur la confiance se réfèrent souvent aux analyse de Coleman.

D'après Coleman, une situation de confiance peut-être caractérisée par trois éléments (Dubois, 2006) :

– le risque lié à la décision d'accorder sa confiance ;

– l'interdépendance des agents impliqués ;

– la vulnérabilité de l'agent qui accorde sa confiance.

Le centre d'analyse stratégique, après avoir rappelé les quatre exemples (5) donnés par Coleman pour souligner l'importance de la confiance dans l'efficacité économique, relève que cette notion est appréhendée de manière compatible avec l'intérêt et le calcul.

En effet, dans la théorie économique standard, comme nous l'avons vu, on suppose que les individus sont rationnels et qu'ils poursuivent leur intérêt individuel, pour autant la confiance émerge comme processus de coordination dans une logique d'individualisme méthodologique pur.

Les travaux sur la confiance se réfèrent souvent aux travaux sociologiques de Tönnies et de Max Weber (1922) qui opposent les notions de « communauté » et de « société » pour expliquer l'ordre social, les relations de réciprocité étant différentes. La confiance peut s'interpréter à travers cette distinction. En effet, la communauté serait basée sur la foi, la croyance (et par-là la confiance), tandis que la société reposerait sur l'intérêt et le calcul rationnel.

Tonnïes, dans *Communauté et société* (1887), évoque deux états sociaux successifs correspondant à deux volontés humaines : une volonté organique qui est naturelle et non réfléchie et une volonté réfléchie qui relève du raisonnement. Ainsi, dans la communauté, les relations sociales sont fondées sur les proximités sociales, affectives et spatiales, tandis que dans la société elles reposent surtout sur les intérêts. Pour Tönnies, les deux états se succèdent. Ainsi, si confiance il y a, elle est à interpréter dans les sociétés modernes de manière compatible avec l'intérêt.

La société aujourd'hui reposerait sur la maximisation du gain et l'intérêt, alors qu'au sein de la communauté c'est la confiance qui régissait les liens sociaux.

(5) Sur le marché des diamantaires de New-York où les échanges pour expertise se font sans crainte et donc sans coûts d'assurance du fait de l'appartenance à une même communauté religieuse et par là du grand degré de confiance entre ces diamantaires ; étudiants activistes coréens qui coopèrent efficacement du fait des liens tissés à l'école, à la paroisse ou encore au village ; le contrôle collectif des enfants de Jérusalem par les parents qui permet de les laisser partir seuls à l'école ; la réciprocité dans l'envoi des clients de la part des marchands du Caire fondé sur la stabilité des familles et de la propriété et sur le sens de l'honneur qui régit les relations sociales.

Adam Smith dans *la Richesse des nations* (1776) souligne que « ce n'est pas de la bienveillance du boulanger, du boucher ou du marchand de bière dont nous attendons notre dîner, mais bien du soin qu'ils apportent à leurs intérêts » (Ruffieux et Robin, 1999).

Pour autant, peut-on affirmer que dans les sociétés contemporaines, où la poursuite de l'intérêt personnel suffit à assurer le bien-être collectif via la « main invisible » et le marché, on ne peut parler de confiance ?

Déjà nous remarquons que pour Weber ces deux dimensions, « communalisation » et « sociation », sont des idéaux-types dans le sens où toute société connaît les deux formes de socialisation, même si les sociétés modernes sont de plus en plus caractérisées par un processus de rationalisation : « l'ensemble des activités sociales se dégagent progressivement de l'emprise de la tradition et du sacré pour se définir en fonction d'une logique propre, de l'efficacité et du calcul ». Ainsi le calcul économique ne concernerait pas la totalité des relations sociales.

De plus, la position très critique de Williamson (1993) vis-à-vis de la notion de confiance peut être interprétée à travers ces considérations. En effet, pour cet économiste neo-institutionnaliste, il y a deux manières d'expliquer la coopération économique : à savoir l'intérêt individuel (marché) et les obligations institutionnelles (la hiérarchie).

Ainsi la confiance n'a pas sa place en économie, elle concerne uniquement les « special relations between family, friends and lovers » (Williamson, 1993). « La notion de confiance calculée est contradictoire par essence » (Williamson, 1993).

Pour Williamson, les économistes parlent de confiance alors qu'il ne s'agit que d'un calcul risque/opportunités. Ainsi, à partir d'une acception classique en économie, à savoir que « faire confiance c'est accepter de s'exposer au risque d'opportunisme », Williamson réduit le concept de confiance à celui d'intérêt (Mangematin, 1999).

La confiance telle qu'elle est appréhendée dans les sociétés contemporaines s'expliquerait exclusivement par la prise de risque et la vulnérabilité engendrées par la rationalité limitée (6) et le risque opportuniste (7), et ce qu'on nommerait confiance s'apparenterait finalement à un simple calcul. Nous revenons plus en détail sur le positionnement de la confiance vis-à-vis du calcul économique.

La confiance : comportement (décision) et/ou croyance

Cette conception a été très critiquée : elle semble réduire la confiance à une dimension trop limitée. Pour Mangematin (1999), la confiance ne se confond pas avec la notion d'intérêt, elle n'existe pas à priori, elle se construit, et son rôle dans la coordination économique dépend de ses modes de production. Mangematin et Joly (1995) reprennent l'exemple de Kreps et le rôle de la réputation comme garant des comportements opportunistes et par-là de la confiance et soulignent que dans un jeu répété à plusieurs

(6) Ce concept a été emprunté à Simon (1947), il traduit l'incapacité de l'individu à saisir et comprendre la totalité de l'information et donc à prédire les comportements d'autrui.

(7) Comportement de l'individu qui agit dans son propre intérêt en trompant éventuellement autrui volontairement.

joueurs il est nécessaire de supposer que les individus qui accordent leur confiance aient la possibilité d'observer celui qui risque de la trahir pour pouvoir le punir. Les « trusters » doivent donc appartenir à une même communauté. Ainsi, ils distinguent la confiance de l'intérêt puisque ce dernier n'a pas à s'affranchir de contraintes relatives à l'environnement.

De plus, en se focalisant sur le risque opportuniste, on ne sait rien sur les risques liés à une mauvaise évaluation des compétences attendues des agents ou encore d'événements indépendants (Mangematin, 1999).

La Porta *et al.* (1997) distinguent deux types de confiance selon leur compatibilité avec la rationalité économique et, par là, avec l'intérêt individuel :

– un premier compatible avec le postulat de rationalité économique puisque deux agents en interactions répétées peuvent avoir intérêt à ne pas adopter de comportements opportunistes ;

– un second qui requiert le dépassement de l'homo-economicus où la confiance est le dispositif qui permet à deux joueurs qui n'interagiront plus ensemble de choisir tout de même l'optimum coopératif. Ici le postulat de la « main invisible » ne prévaut plus, et il faut faire appel à d'autres notions telles l'équité ou la réciprocité pour expliquer la coordination. Depuis peu, les économistes s'intéressent à ces notions dans le sens où elles expliqueraient les comportements individuels au même titre que la poursuite de l'intérêt (8).

Zucker (1986) distingue la définition économique centrée sur la prise de risque et la vulnérabilité d'une définition plus sociologique centrée sur les normes partagées au sein du groupe (Usunier, 2000).

Finalement, il semble que la notion de confiance renvoie à des dimensions différentes, à savoir (9) :

– une dimension objective (*trusting behaviour*) qui traduit le comportement de confiance dans le sens où un individu va volontairement se positionner dans une situation de vulnérabilité par rapport à un éventuel comportement opportuniste ou un aléas ; ce type de confiance résulte d'un gain à la coordination, il peut être garanti par la réputation, le système judiciaire et contractuel, une norme de réciprocité dans la répétition de l'échange ;

– une dimension subjective (*trust*) qui renvoie à un sentiment, une croyance en la bonne foi de l'autre. Il s'agit d'une probabilité subjective estimée par l'individu qu'il peut avoir confiance en autrui (Cowles, 1997). Cette conception de la confiance repose sur des normes sociales partagées ou encore des caractéristiques propres à l'individu telle son éducation. Il s'agit d'une confiance « institutionnalisée ».

Ainsi la confiance est très souvent, en économie, appréhendée en lien avec la notion d'intérêt. Pour certains, la confiance n'est pas incompatible avec l'intérêt, dans le sens où elle décrit une décision rationnelle face à un risque opportuniste, pour d'autres elle s'en distingue, se rapprochant plus

(8) La notion d'équité décrit le fait que des agents vont préférer dans leurs actions des choix qui ne soient pas trop inégalitaires, alors que celle de réciprocité renvoie à un principe de coordination des actions du type « faveur contre faveur » (Thesmar).

(9) Pour une présentation détaillée, voir : « Un examen du concept de confiance à travers la littérature », Jean-Claude Usunier (2000).

d'une croyance en la bienveillance des individus. Aussi si la plupart des études insistent-elles sur la confiance interpersonnelle. Il semble nécessaire, dans le cadre de notre analyse sur le rôle de la confiance dans le développement économique, de dépasser ce point de vue pour tenir compte aussi de la confiance envers les institutions, point sur lequel nous reviendrons en dernière partie. Il semble maintenant opportun de s'interroger sur la mesure et les indicateurs de confiance.

2. La confiance dans sa dimension empirique : un lien conflictuel entre transversalité et spécificité

Dans cette partie, nous présenterons d'abord rapidement l'enquête World Value Survey et l'échantillon que nous avons retenu. Nous reviendrons sur les problèmes de mesure de la confiance, puis nous présenterons un état des lieux des sentiments de confiance au Maroc, tout en s'interrogeant sur les déterminants sociodémographiques de la confiance des Marocains.

2.1. La base World Value Survey

A la fin des années 70, un groupe de chercheur se constitue, l'European Value Systems Study Group (EVSSG), s'interrogeant sur le partage de valeurs communes au niveau européen.

A partir de là, une grande enquête menée au niveau européen a été mise en place et répétée régulièrement afin d'identifier les évolutions. Les grands domaines de valeur abordée sont la famille, le travail, les relations sociales, la religion, l'environnement, l'économie et la politique. La majeure partie des questions se rapportant à ces grands thèmes est conservée d'une période à l'autre. Les échantillons nationaux sont construits sur la base de la population nationale âgée de plus de 18 ans, ils doivent être supérieurs ou égal à 1 000 personnes.

La première enquête lancée en 1981 dans 9 pays européens suscite un grand intérêt dans le monde entier, et plusieurs pays non européens se joignent à cet enjeu.

Cette base de données se compose aujourd'hui de quatre vagues : 1981-1984 / 1989-1993 / 1994-1999 /1999-2004 (une cinquième vague est en cours de réalisation). Dans chacun de ses thèmes, les individus sont interrogés sur leurs valeurs et attitudes, les caractéristiques socio-démographiques de ceux-ci étant disponibles.

2.2. Mesure de la confiance

La majorité des études économétriques portant sur la confiance mesure celle-ci à partir d'une question de l'enquête World Value Survey (WVS) : « Generally speaking, would you say that most people can be trusted, or that you can't be too careful in dealing with people ? » que l'on peut traduire de la manière suivante : « D'une manière générale, diriez-vous que l'on peut

faire confiance à la plupart des gens, ou bien que l'on n'est jamais trop prudent lorsque l'on traite avec autrui ? »

D. Dubois (2006) souligne dans sa thèse les interrogations de certains quant à la capacité de cette question à appréhender correctement la confiance qu'un individu est prêt à accorder. Ainsi Putnam (1995) insiste sur les imprécisions des termes « faire confiance » et « la plupart des gens » qui de par leur généralité peuvent être interprétés différemment selon les individus.

Glaeser *et al.* (2000) testent le lien entre les réponses données à la question de WVS et les décisions réelles en situation de confiance. 258 étudiants ont répondu à un questionnaire de 137 questions proches de celles de WVS ainsi qu'une série de questions propres à l'attitude des individus en situation de confiance notamment sur l'expérience des sujets en matière de confiance. 196 étudiants ont ensuite participé à la seconde étape du test : un jeu de l'investissement. Pour finir, les auteurs ont développé le jeu de « l'enveloppe égarée ».

Qu'est-ce que ce jeu ? On informe les étudiants qu'une enveloppe en leur nom contenant 10 dollars va être déposée dans certains lieux (place publique, quartier riche…) et dans une certaine condition (enveloppe timbrée, ouverte…) (10). On demande aux agents d'estimer le montant qu'ils vont récupérer. Glaeser *et al.* (2000) prennent alors comme mesure de la confiance la moyenne des montants estimés.

(10) Au total il y a 15 combinaisons lieux/conditions.

Leurs principaux résultats résident dans :

– une absence de corrélation entre les caractéristiques socio-démographiques des individus et la confiance qu'ils accordent à autrui dans les deux jeux ;

– la question WVS usuellement utilisée pour mesurer la confiance est un faible indicateur des comportements observés en situation réelle de confiance ; par contre, la décision de réciprocité est significativement corrélée à la variable WVS ;

– les décisions de confiance semblent dépendre de l'expérience passée des individus et de leur implication dans des organisations d'aide à autrui.

Ainsi, la question de WVS n'est peut-être pas à même de décrire la confiance, et nous comprenons qu'en économie expérimentale on préférera mesurer la confiance par le montant investi par les joueurs ; mais dans le cadre d'une comparaison internationale la faisabilité de cette approche étant limitée, nous tentons d'appréhender la confiance à travers plusieurs questions de l'enquête.

Nous présentons quelques résultats empiriques quant aux niveaux de confiance mesurés à partir de cette dernière question que nous complétons par d'autres indicateurs relatifs notamment à la confiance envers les institutions et des indicateurs flous.

2.3. Caractéristiques de l'échantillon marocain dans WVS et niveaux de la confiance interpersonnelle et envers les institutions

Au Maroc spécifiquement, 2 264 individus ont été interrogés sur la quatrième vague en 2001. 50,8 % de ces individus, sont des femmes, plus de 60 % ont moins de 35 ans, un peu plus des 3/4 ont un niveau bas d'éducation et 9,67 % sont au chômage.

La confiance au Maroc : un état des lieux descriptif

Dans World Value Survey, nous l'avons vu, les individus sont interrogés sur leurs croyances et sentiments, plusieurs questions font directement référence à la confiance.

(11) Les résultats détaillés sont disponnibles auprès des auteurs.

Nos résultats (11) montrent que seulement 22,82 % des Marocains font confiance à la « plupart des gens », ce résultat est confirmé par le suivant puisqu'ils sont 70,96 % à déclarer penser que les gens essaient de tirer avantage d'eux.

Si on s'attarde sur le sentiment de confiance envers les institutions, nous constatons des taux bien plus élevés concernant la police et les forces armées puisque respectivement 51,83 % et 69,99 % des Marocains déclarent avoir confiance envers ces institutions.

Ils sont 57,11 % à déclarer faire confiance au gouvernement, alors qu'ils ne sont que respectivement 18,56 % et 21,68 % à déclarer faire confiance aux partis politiques et au parlement.

Les réponses concernant la confiance envers les mass médias sont assez proches de celles relevant de la confiance interpersonnelle puisque un tiers à peine des Marocains affirment avoir confiance envers la télévision et un peu plus d'un tiers envers la presse. De même, presque 80 % des Marocains ne font pas confiance aux syndicats.

Pour les Marocains, l'institution qui semble la plus digne de confiance est de loin la religion puisqu'ils sont 97,23 % à déclarer lui faire confiance.

Caractéristiques sociodémographiques et confiance au Maroc

Dans le cadre de cette étude, il semble opportun de s'attarder sur les déterminants sociodémographiques de la confiance au Maroc.

Nous avons vu que seulement 22,82 % des Marocains sont confiants. Est-ce que les caractéristiques des individus expliquent au Maroc le sentiment de confiance mesuré à partir de la variable la plus usuellement utilisée : « Most people can be trusted » ?

Nous comparons les répartitions selon le sexe, l'âge, le statut et le diplôme dans les deux sous-populations.

Parmi les individus qui ont confiance, 57,37 % sont des femmes, alors que parmi ceux qui n'ont pas confiance, elles ne représentent que 49,44 %. Etre une femme semble donc jouer positivement sur la confiance interindividuelle.

L'âge et le niveau de diplôme ne semblent pas être une caractéristique déterminante du niveau de confiance, les distributions dans la population confiante et dans celle qui ne l'est pas sont pratiquement équivalentes.

La part des individus travaillant à plein temps et celle des étudiants est plus importante chez les individus qui ne font pas confiance. Par contre, les travailleurs indépendants et les femmes au foyer semblent faire relativement plus confiance.

Pour les autres catégories, les différences de distribution ne sont pas prégnantes.

Ainsi, si le sexe et le statut professionnel semblent influer la confiance interindividuelle, l'âge et le diplôme ne le font pas.

3. Confiance : le cas du Maroc au regard des autres pays

Nous avons étudié en détail les divers résultats du Maroc selon différentes variables de confiance interindividuelle, mais aussi en tenant compte du sentiment de confiance envers les institutions.

Nous allons présenter ces résultats en positionnant le Maroc par rapport aux autres pays en vue de dégager les principales différences.

Nous avons fait le choix de comparer la situation marocaine à une série de pays censés représenter les différentes variantes du capitalisme contemporain. Nous prenons en compte les pays nordiques où l'existence de règles avancées de coopération sont censées traduire des niveaux élevés de confiance, comme c'est le cas notamment au Danemark, en Suède et, dans une moindre mesure, en Allemagne. Les cas américain et britannique sont censés représenter ce capitalisme où la confiance irait de paire avec une logique marchande poussée aux extrêmes. La France et l'Espagne, pays colonisateur du Maroc, représenteraient un capitalisme latin dont les niveaux et mécanismes de confiance se démarquent de ceux des autres pays (voir à ce sujet Cahuc et Algan, 2007, pour le cas de la France). Une comparaison avec des pays émergents, bien que de cultures religieuses différentes, est permise dans les cas du Mexique et de la Turquie.

Le tableau suivant donne la taille des échantillons des différents pays soumis à la comparaison avec le Maroc.

3.1. Confiance interindividuelle

Parmi ces dix pays le Maroc prend la septième place en termes de confiance interpersonnelle avec 22,17 % des Marocains qui déclarent que l'on peut faire confiance à la plupart des gens, juste devant le Mexique (21,3 %) et la France (20,62 %). Les Turcs occupent la dernière place avec 82,92 % d'individus défiants.

L'Espagne, l'Allemagne et les Etats-Unis affichent des scores similaires, un peu plus d'un tiers des individus sont confiants. Les pays nordiques se démarquent largement, ils sont environ quatre fois plus confiants que les

Pays	1999	2000	2001	Total
Etats-Unis	1 200	0	0	1 200
Grande-Bretagne	1 000	0	0	1 000
Allemagne	2 036	0	0	2 036
Danemark	1 023	0	0	1 023
Espagne	1 200	1 209	0	2 409
France	1 615	0	0	1 615
Maroc	0	0	2 264	2 264
Mexique	0	1 535	0	1 535
Suède	1 015	0	0	1 015
Turquie	0	0	4 607	4 607
Total	9 089	2 744	6 871	18 704

Turcs, prés de trois fois plus que les Marocains. En effet, en Suède et au Danemark, ils sont respectivement 63,65 % et 64,13 % à déclarer être confiants.

Nous l'avons vu, cette variable, par l'ambiguïté des termes contenus dans la question, doit être maniée avec précaution. Nous réitérons cette répartition avec une seconde variable de confiance interpersonnelle afin de confirmer ce classement : « Do you think most people would try to take advantage of you if they got a chance, or would they try to be fair ? »

Cette variable n'est pas renseignée pour tous les pays. Elle donne des résultats similaires pour le Maroc. La distinction entre les pays nordiques et les autres demeurent. Par contre, les Américains déclarent à 60,17 % que la plupart des gens essaient d'être justes plutôt que de tirer avantage d'eux alors qu'ils étaient 35,92 % à déclarer qu'on ne peut faire confiance à la plupart des gens. Cette distinction nous conforte dans l'idée de manier ces variables de confiance avec précaution, surtout dans le cadre de comparaisons internationales où l'on peut supposer que les termes des questions tels « most people » ou « generally speaking » peuvent ne pas faire sens de la même manière selon les pays.

Toujours est-il que pour les Marocains l'utilisation de ce second indicateur conforte un sentiment de défiance très important.

3.2. Confiance envers les institutions

Environ un Marocain sur deux accorde sa confiance au gouvernement, positionnant le pays devant les Etats-Unis, le Mexique, la Turquie et l'Espagne.

Ce classement ne se maintient pas si on considère la confiance envers les partis politiques puisque seulement 14,1 % des Marocains déclarent

leur faire confiance derrière la Turquie (20 %), les Etats-Unis (22,3 %) et enfin le Mexique (23,8 %). D'une manière générale, la confiance accordée au gouvernement est plus importante que celle accordée aux partis politiques.

En ce qui concerne la confiance envers le parlement, qui est beaucoup mieux renseignée pour plus de pays, le Maroc, à moins de 4 points d'écart du Mexique, est en dernière position. Les pays les plus confiants sont encore le Danemark et la Suède (46,8 % et 49,6 %).

64,3 % des Marocains font confiance aux forces armées, derrière la Turquie, les Etats-Unis et la Grande-Bretagne (plus de 81 %). La Suède, qui était un des pays affichant les meilleurs résultats relativement à la confiance interindividuelle, n'est positionnée ici qu'à l'avant-dernière place, juste avant l'Espagne. Le pays le plus défiant, la Turquie, a le plus confiance dans les forces armées. Pour certains pays, il semble qu'il y ait une relation inverse entre ces deux types de confiance. Par contre, la Suède et le Danemark gardent leurs premières places lorsqu'on s'intéresse à la confiance envers la police. Plus d'un Marocain sur deux déclare ne pas avoir confiance dans la police, au Mexique il sont 28,3 %.

Pratiquement tous les Marocains déclarent avoir confiance envers la religion (96,1 %), devant le Mexique (79,7 %), les Etats-Unis (75,3 %) et la Turquie (68,5 %). Le classement suggère que le type de religion n'a pas d'influence sur la confiance.

La variable confiance envers le système éducatif n'est bien renseignée que pour certains pays que nous citons dans l'ordre croissant des individus accordant leur confiance au système éducatif : la Grande-Bretagne (63,8 %), la Suède (66,3 %), la France (68,5 %), l'Allemagne (71,6 %) et le Danemark (72,8 %). Nous remarquons ici que le système éducatif allemand apparaît indirectement, comme à l'accoutumée, performant, car ce pays occupe la seconde position.

La Grande-Bretagne et les Etats-Unis semblent avoir peu confiance dans la presse (14,2 % et 26,3 %) contre plus de 40 % pour l'Espagne, le Mexique et la Suède. Le Maroc, avec 30,1 %, est positionné en troisième position.

Au terme de ces analyses, il semble opportun de s'interroger sur les liens entre confiance, gouvernance et efficacité économique de façon beaucoup plus générale. C'est ce que nous proposons dans cette conclusion et mise en perspective.

4. Conclusion générale et mise en perspective : une diverstié des liens théoriques et empiriques entre confiance et richesse des nations

Depuis peu, des travaux suggèrent l'importance de la prise en compte de facteurs immatériels dans l'explication du développement économique. Ainsi, la confiance émerge comme un déterminant essentiel de la

prospérité économique, et les qualités humaines tout comme les vertus sociales font leur entrée dans le monde de l'intérêt. Dès 1974 dans *The limits of Organization*, Kenneth Arrow définissait la confiance comme une « institution invisible » au même titre que les règles de droit ou les principes éthiques (Mangematin, 1999).

L'approche de Fukuyama

Fukuyama (1995) définit la confiance comme « l'attente qui naît, au sein d'une communauté, d'un comportement régulier, honnête et coopératif, fondé sur des normes communément partagées, de la part des autres membres de cette communauté » (Schuller, 2004).

Une nation puissante et performante est une nation qui a su développer de bonnes institutions. Cette capacité dépend de l'aptitude à la confiance de sa population. C'est un haut degré de confiance entre les agents économiques qui va permettre des coopérations autres que celles condensées dans le cadre des relations familiales.

Or, comme le précise Thesmar, la possibilité pour une société de développer des économies d'échelle et de gamme dépend de sa capacité à faire émerger de grandes organisations. Dans le cadre d'une comparaison internationale, Fukuyama distingue les société de confiance (Japon, Allemagne) des sociétés de défiance (France, Chine et Corée, Italie du sud). Ces dernières sont caractérisées par un état puissant et des religions valorisant la hiérarchie. Ainsi se créent des normes sociales négatives pour le développement économique, dans le sens où la capacité des individus à coopérer et à se faire confiance en sort amoindrie. Les relations de confiance sont enfermées dans le cercle familial. A l'inverse, dans les sociétés de confiance, on observe de nombreuses institutions (associations, églises, clubs divers…) qui, au-delà de la famille, permettent aux individus de développer un sens du groupe, des vertus collectives.

Schuller (2004) précise que dans cette conception, l'aptitude à la confiance dépend de la culture nationale caractérisée par des normes et des valeurs transmises de génération en génération ; la confiance est transmise et non acquise par des expériences répétées. C'est la culture qui détermine le degré de confiance.

Ainsi, la confiance entre agents économiques est pour Fukuyama un déterminant essentiel de la réussite des entreprises. Celles-ci pourront développer des organisations de grande taille, gérer au mieux leurs capacités productives quant à l'organisation du travail et l'allocation des ressources. Les coûts de contrôle et de négociation seront réduits. La confiance est à la base d'un cercle vertueux.

L'approche de Putnam

Putnam (1993, 1995 et 2000) définit un principe de réciprocité généralisé. Des individus partageant des normes communes vont se faire confiance et développer une propension générale à rendre service à autrui

s'attendant à la réciprocité du fait même du partage de normes. Ainsi la confiance est-elle le produit du fonctionnement des réseaux. La confiance va favoriser l'échange et l'engagement collectif.

Pour Putnam (1993) ou Fukuyama, la confiance n'est pas une simple donnée. Ces deux auteurs reprennent les analyses de Tocqueville et insistent sur le fait que la confiance n'est pas figée puisque son niveau s'explique par des institutions temporaires qui hiérarchisent les liens de confiance et ainsi empêchent l'association spontanée hors du cadre familial (Thesmar).

Putnam compare l'Italie du nord à l'Italie du sud et observe que l'Italie du nord, avec une tradition d'éclatement politique, est plus performante que l'Italie du sud unifiée et avec une forte dominance de la religion catholique.

La confiance : un mode de coordination efficace

L'efficacité de la confiance en tant que mode de coordination peut-être appréhendée à travers l'analyse néo-institutionnelle des coûts de transaction. En effet, les comportements opportunistes peuvent être considérés comme un frein à l'efficience économique puisque la limitation de ceux-ci sans supposer l'existence de la confiance comme principe de coordination (12) à coté du marché (prix) ou de la hiérarchie (l'entreprise) serait source de coûts beaucoup plus importants.

Pour Mangematin (1999), l'efficacité de la confiance en tant que mode de coordination dépend de son mode de production.

Dans un monde d'incertitude, le recours au contrat complet est coûteux, certaines situations sont donc bloquées, et la confiance apparaît comme un « lubrifiant du système » via les mécanismes de réputation et de contractualisation.

La confiance est un dispositif de coordination moins coûteux que ceux qui seraient nécessaires au contrôle de l'incertitude et des comportements opportunistes dans les relations économiques.

Brousseau (1993) définit la quasi-rente organisationnelle comme le « surplus d'efficacité qui est dû à un usage conjoint des actifs de production grâce à un mode spécifique de coordination » (Boissin 1999). Ainsi, la confiance en se substituant à des formes contractuelles coûteuses est un déterminant essentiel de l'efficacité organisationnelle.

L'enjeu de la confiance apparaît là où les approches néo-institutionnelles standard préconisaient la nécessité de construire des dispositifs contractuels et institutionnels complexes pour orienter, surveiller et sanctionner les agents engagés dans des relations économiques (Brousseau *et al.*, 1997).

Au terme de ces analyses il semble donc que la confiance ait été pensée en tant que facteur de développement économique depuis plusieurs années. Son efficacité peut s'interpréter à travers une efficience organisationnelle.

L'économétrie semble confirmer ces intuitions.

(12) Pour certains auteurs, la confiance est un mode de coordination à part entière à côté du marché et de la hierarchie ; pour d'autres auteurs, il s'agit d'un principe qui agit sur ces deux modes. Le raisonnement quant à la quasi-rente organisationnelle ne change pas selon l'une ou l'autre des conceptions.

Les analyses empiriques

Pourquoi et comment relier confiance et croissance économique ?

Les premiers travaux datent du milieu des années 90. Le taux de croissance du PIB par tête est expliqué par des variables traditionnelles (niveau de PIB par tête, niveau d'investissement, dépenses de R/D...) auxquelles est rajouté un indicateur de confiance interpersonnelle souvent issu de World Value Survey.

L'instauration de la confiance est censée réduire les incertitudes, les coûts de surveillance, d'information donc les coûts de transaction et faire émerger comme on l'a vu une quasi-rente organisationnelle. Voyons si ces résultats se confirment dans les analyses économétriques. David Thesmar dans *l'Enrichissement des nations* consacre un chapitre aux normes sociales et à la confiance. Il cite les travaux de Knack et Kieffer (1997) et La Porta *et al.* (1997) que nous reprenons rapidement ici.

Ces deux études s'appuient sur les données de World Value Survey, notamment sur la question présentée précédemment, à savoir : « De manière générale, diriez-vous que la plupart des gens sont dignes de confiance, ou que l'on ne peut jamais être assez méfiant ? »

Knack et Kieffer (1997) proposent un test raffiné qui distingue le niveau de confiance mesuré via WVS à la tendance à l'association horizontale (mesurée aussi à partir des données WVS). Ils observent un lien statique très robuste entre confiance et performance économique mais aucune relation entre associativité et performance économique. Ils montrent, sur 1960-1992, qu'un niveau de confiance supérieur de 10 % est associé à une hausse du taux de croissance annuelle de 0,8 %.

La Porta *et al.* (1997) étudient la corrélation entre cette variable et divers indicateurs de performance économique et sociale, ils supposent que la confiance est expliquée à long terme par le niveau de développement économique du pays, ils régressent leurs indicateurs de performance dans les années 90 sur la mesure de confiance et le log du niveau de PIB par habitant en 1994 en utilisant les données de Heston et Summers (13).

(13) Voir Thesmar (p. 188) pour les résultats détaillés de cette étude.

Ils concluent que le niveau de confiance joue positivement sur l'efficacité perçue de l'administration publique et sur la capacité des individus à s'associer. Ils soulignent aussi que le niveau de confiance a un impact positif sur l'investissement en capital humain, certainement du fait de la confiance en la non-expropriation de l'investissement. Les sociétés de confiance sont celles qui donnent naissance aux entreprises les plus grandes mais l'effet sur la croissance moyenne du PIB entre 1970 et 1990 est moins nette. Ils ne considèrent pas la confiance comme une donnée, ils étudient l'impact de l'appartenance à une religion centralisée, ils régressent le niveau de confiance sur le log du PIB/habitant et la proportion de la population appartenant à une religion centralisée et observent une forte corrélation.

Au terme de ces analyses, nous avons présenté plusieurs travaux plaçant la confiance au cœur de la prospérité économique. Les effets de la confiance

interpersonnelles sur la croissance économique et plus généralement sur le bien-être peuvent dépendre de l'efficacité institutionnelle des Etats et des modes de gouvernance mis en place.

Ce sont là des questions déterminantes qu'il faudra approfondir pour une économie et une société en pleine mutation, comme le sont celles du Maroc.

Références bibliographiques

Akcomak I.S., Weel B.T. (2006), « Social Capital, Innovation and Growth : Evidence from Europe », UNU-MERIT, *Working Paper* n° 2006-040.

Arrow K.J. (1974), *The Limits of Organization*, New York, W.W. Norton.

Arrow K.J. (1972), « Gifts and Exchanges », *Philosophy and Public Affairs*, n° 1.

Alaluf M. (1999), « Evolutions démographiques et le rôle de la protection sociale : le concept de cohésion sociale », 16-17 septembre, Université libre de Bruxelles.

Baudry B. (1999), « Incertitude et confiance : une réflexion sur les logiques de coordination dans la relation d'emploi », *in* Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/ Impertinence".

Beitone A. *et al.* (2006), *Sciences Sociales*, 5e édition Aide-Mémoire, Sirey.

Beauvais C., Jenson J. (2002), "Social Cohesion : Updating the State of the Research", CPRN *Discussion Paper* n° F|22, Canadian Policy Research Networks, Ottawa.

Bengtsson M., Berggren N., Jordahl H. (2005), « Trust and Growth in the 1990s : a Robustness Analysis », RATIO *Working Papers* n° 60.

Berg J., Dickhaut J., Mccabe K. (1995), « Trust, Reciprocity and Social History », *Games and Economic Behavior*, vol. 10.

Bernard P. (2000), "Social Cohesion : a Dialectical Critique of a Quasi-Concept", Paper SRA-491, (Strategic Research and Analysis Directorate), Department of Canadian Heritage, Ottawa.

Boissin O. (1999), « Opportunisme, confiance et théorie néoinstitutionnaliste de l'organisation industrielle », *in* Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/ Impertinence".

Bouchard L., Ray J.F., Lemyre L. et Gilbert A. (2002), « Capital Social », CIRCEM et Institut de recherché pour la santé des populations, août.

Brousseau E., Geoffron P., Weinstein O. (1997), « Confiance, connaissances et relations inter-firmes », *in* Guilhon B., Huard P., Orillard M., *Economie de la connaissance et organisation. Entreprises, territoires, réseaux*, l'Harmattan, Paris.

Cahuc P., Algan Y. (2007), « La société de défiance », Ed. de la rue d'Ulm, Coll. du Cepremap.

Camerer C. (1997), « Progress in Behavioral Game Theory », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 11, n° 3, été.

Chan J., TO H.P., Chan E. (2006), « Reconsidering Social Cohesion : Developing a Definition and Analytical Framework for Empirical », *Social Indicators Research*, volume 75, number 2, janvier.

Centre d'analyse stratégique (2007), « Confiance et croissance », département Questions sociales.

Coleman J., « Social Capital in the Creation of Human Capital », *American Journal of Sociology*, n° 94.

Coleman J. (1990), « Foundations of Social Theory », Cambridge, Mass., Harvard Universsity Press.

Conseil de l'Europe (2005), *Elaboration concertée des indicateurs de la cohésion sociale. Guide méthodologique*, Conseil de l'Europe, http ://www.coe.int/t/dg3/socialpolicies/socialcohesiondev/source/GUIDE_fr.pdf

Cooper R., John A. (1988), « Coordination Failures in NeoKeynesian Models », *Quaterly Journal of Economics*.

Dasgupta P. (1988), « Trust as a Commodity », *in* Gambetta.

Dahrendorf R. (1996), « Economic Opportunity, Civil Society and Political Liberty », *Development and Change*.

Dubois D. (2006), *l'Emergence de relations de confiance-réciprocité au sein d'une population d'agents économiques*, thèse de doctorat de sciences économiques, Université Montpellier 1, Laboratoire montpelliérain d'économie théorique et appliquée.

Fehr E. (2002), « Psychological Foundations of Incentives », *European Economic Review*.

Fukuyama F. (1995), « Trust : the Social Virtues and the Creation of Prosperity », Free Press.

Fukuyama F. (2003), « Le grand bouleversement : la nature humaine et la reconstruction de l'ordre social », la Table ronde, Paris.

Gouvernement Féderal du Canada (2003), « Atelier sur le capital social, Rapport sur les conclusions ».

Glaeser E., Laibson D. et Sacerdote B.(2000), « An Economic Approach to Social Capital », *NBER WP* n° 7728.

Granovetter M. (1985), « Economic Action and Social Structure : the Problem of Embeddedness », *American Journal of Sociology,* 91(3) : 481-510.

Green A., Preston J., Janmaat J.G. (2006), « Education, Equality and Social Cohesion : A Comparative Analysis », New-York : Palgrave MacMillan.

Helliwell J.F. (1996), « Economic Growth and Social Capital in Asia », *NBER Paper* n° 5 470, Cambridge, MA.

Hjerrpl R. (1998), « Social Capital and Economic Growth », *Discussion Paper* n° 183, Government Institute for Economic Research (VATT).

Jeannotte M.S. (2000), « Social Cohesion Around the World : an International Comparison of Definitions and Issues », Paper SRA-309, (Strategic Research and Analysis Directorate, Department of Canadian Heritage, Ottawa).

Jenson J. (1998), « Mapping social Cohesion : the State of Canadian Research », Paper SRA-321 (Strategic Research and Analysis Directorate, Department of Canadian Heritage, Ottawa).

Karpik L. (1998), « La confiance : réalité ou illusion ? Examen critique d'une thèse de Williamson », *Revue Economique,* vol. 48, n° 4, 1043-1056.

Kawachi I., Berckman L. (2000), « Social Cohesion, Social Capital and Health », *in* L.F. Berkman and I. Kawachi (eds.), *Social Epidemiology*, New York, Oxford University Press.

Knack S., Kiefer P. (1997), « Does Social Capital have an Economic Payoff ? A Cross-Country Investigation », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4.

Kreps D.M., « Corporate Culture and Economic Theory », *Perspective of Positive Economy*, CUP, Cambridge, 1990.

Kreps D.M. (1990), *Game Theory and Economic Modelling*, Oxford, Claredon Press.

La Porta R., Lopez-De-Silanes F., Schleifer A. and Vishny R.W. (1997), « Trust in Large Organizations », *American Economic Review*, vol. 87, p. 333-338.

Lorentz E.H. (1988), « Neither Friends nor Strangers : lnformal Networks of Subcontracting in French Industry », *in* Gambetta.

Mangematin V. (1999), « La confiance : un mode de coordination dont l'utilisation dépend de ses conditions de production », *in* Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *La confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/Impertinence".

Maxwell J. (1996), « Social Dimensions of Economic Growth », Conférences commémoratives, Eric John Hanson, volume VIII, Université de l'Alberta.

Mc Cracken M. (1998), « Social Cohesion and Macroeconomic Performances », Conference on the State of Living Standards and the Quality of Life in Canada, Ottawa.

Noll H.H., Zapf W. (1994), « Social Indicators Research : Societal Monitoring and Social Reporting », *in* Borg I. et Mohler P. Ph., *Trends and Perspectives in Empirical Social Research*, Berlin, New York, p. 1-16.

OCDE (2001), « Du bien-être des nations. Le rôle du capital humain et social », OCDE, Paris.

Orléan A. (1995), « La confiance : un concept économique ? » *Problèmes économiques* n° 2422 7-14.

Orléan A. (2000), « La théorie de la confiance et ses limites », *les Cahiers de socio-économie*, « La confiance en question », sous la direction de Laufer R. et Orillard M., Paris, l'Harmattan, Coll. "Logiques sociales".

Perret B.(2002), *Indicateurs sociaux. Etat des lieux et perspectives*, Rapport au Conseil de l'emploi, des revenus et de la cohésion sociale, janvier.

Peyrefitte A. (1995), *la Société de confiance*, Paris, Odile Jacob.

Ponthieux S. (2004), « Le concept de capital social, analyse critique », Contribution au 10e colloque de l'ACN, Paris 21-23 janvier.

Putnam R.D.(1995), « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1.

Putnam R.D., Leonardi R. et Nanetti R. (1993), *Making Democracy Work. Civic Tradition in Modern Italy*, Princeton University Press.

Rabin M., « Incorporating Fairness into Game Theory and Economics », *American Economic Review*, 83, décembre 1993, p. 1281-1302.

Ritzen J., Easterly W., Woolcock M., On "good" Politicians and "Bad" Policies : Social Cohesion, Institutions and Growth ».

Robin S., Ruffieux B. (1999), « L'économiste au fond du puits : l'expérimentation de la confiance », *in* Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/Impertinence".

Sabel C.F. (1992), « Elaborer la confiance : de nouvelles formes de coopération dans une économie volatile », *in* D. Foray et C. Freeman (éds.), *Technologie et richesse des nations*, Economica, Paris.

Schuller G. (2004), « Economie et confiance : la confiance : un facteur indispensable, mais complexe », *in* Actes de la Section des sciences morales et politiques, Institut

grand-ducal, Luxembourg, vol.VIII, p. 239-292.
http ://www.portstnicolas.org/spip.php ?article 1872.

Smith A. (1776), *Recherche sur la nature et sur les causes de la richesse des nations*, Paris, Flammarion.

Thesmar D., « L'enrichissement des nations », www.crest.fr\lei\pageperso\thesmar.htm

Thuderoz C. (1999), « Introduction générale : pourquoi interroger la confiance ? », *in* Harrisson D., Mangematin V., Thuderoz C., *la Confiance. Approches économiques et sociologiques*, Paris, Gaëtan Morin Editeur, Coll. "Pertinence/Impertinence".

Tocqueville A. (1835), *De la démocratie en Amérique*, Gallimard, Paris, 1986.

Usunier J.C. (2000), « Un examen du concept de confiance à travers la littérature », *in* *Confiance et Performance, un essai de management comparé France-Allemagne*, FNEGE, Vuibert.

Von Neumann J., Morgenstern O. (1944), « Theory of Games and Economic Behavior » Princeton University Press, Princeton.

Weber M. (1905), *l'Ethique protestante et l'esprit du capitalisme*, Plon, Paris, 1967.

Williamson O. (1993), « Calculativeness, Trust and Economics Organization » *Journal of Law et Economies*, vol. XXXVI, april.

Zak P.J. et Knack S. (2001), « Trust and Growth », *Economic Journal*, vol. 111, 295-321.

Zucker L. (1986), « Production of Trust : Institutional Sources of Economic Structure, 1840-1920 » *in* Staw B., Cummings L. (eds), *Research in Pragnizational Behavior*, vol. 8, Greenwich, Conn., JAI Press, p. 53-111.

Comportement réciproque et information incomplète dans un jeu du dilemme du prisonnier

Résumé

Dans ce papier, nous introduisons la notion de déformation des paiements dans un jeu du dilemme du prisonnier. Cette notion nous permet de prendre en compte l'appréciation de chaque joueur du comportement de son adversaire. Nous déterminons les conditions sous lesquelles la coopération mutuelle constitue un équilibre. Premièrement, nos résultats montrent que contrairement à l'altruisme, la réciprocité permet de faire face au comportement opportuniste de l'égoïsme. Deuxièment, la coopération émerge avec la réciprocité, et elle peut être un équilibre de Nash dans un domaine d'information complète ou un équilibre bayésien sous certaines conditions dans un environnement d'information incomplète.

Mots-clefs : *dilemme du prisonnier, déformation des paiements, coopération.*

JEL Classification : *C7, A13.*

Ahmed Doghmi

Strategic Interaction Group, Max Planck Institute of Economics, Germany (ahmeddoghmi@hotmail.com)

Miloudi Kobiyh

Center for Research in Economics and Management, University of Caen, France (miloudi.kobiyh@gmail.com)

1. Introduction

L'objectif de ce papier est de déterminer dans quels cas la coopération peut devenir un équilibre du jeu du dilemme du prisonnier lorsque chaque joueur intègre dans son choix le comportement de l'autre joueur ainsi que son propre comportement. La notion de "comportement" renvoie ici à la dimension psychologique des choix.

Dans l'approche non coopérative de la théorie des jeux, l'expérimentation a révélé que, souvent, les joueurs n'atteignent pas la solution préconisée par la théorie (voir par exemple Dawes and Thaler 1988). Dans le cadre particuler du jeu du dilemme du prisonnier, deux explications ont été avancées pour justifier la coopération comme solution du jeu. La théorie des jeux répétés est la première d'entre elles (Kreps *and al*. (1982)). Dans ces modèles, l'hypothèse que chaque agent croit même très faiblement en la possibilité que les autres agents jouent la coopération est capitale. Cette hypothèse d'information incomplète associée à la répétition des coups entraîne en effet des incitations à coopérer. Dans un tel cadre, les acteurs

sont supposés rester égoïstes. La deuxième explication stipule que les agents ne sont pas tous égoïstes et qu'au moins une partie d'entre eux s'intéresse au bien-être des autres joueurs dans le cadre d'une interaction sociale. A partir de cette idée, deux approches différentes ont été envisagées.

La première stipule qu'une partie des agents a des "préférences sociales" ou, plus précisément, une fonction d'utilité qui dépend à la fois de leur propre utilité matérielle mais aussi des gains obtenus par les autres joueurs. Cette approche, comme le font remarquer Falk and Fischbacher (2002), ne prend pas en compte seulement les objectifs des joueurs mais aussi leurs intentions. Une deuxième approche dite de la *réciprocité* basée sur les intentions a été proposée. Dans cette approche, la décision d'un joueur est influencée par les intentions des autres joueurs. Si ce joueur estime que les autres joueurs ne sont pas coopératifs, il ne fera aucun effort non plus. Cette idée est à la base du concept d'équilibre de "fairness" développé par Rabin (1993). Il s'agit de la première contribution qui modélise la notion de réciprocité et examine les conséquences de comportements réciproques. De nombreux articles ont ainsi mis à jour le comportement réciproque des agents (voir Fehr et Schmidt (2003), Fehr et Gächter (2000) pour un *survey* sur le sujet), les comportements altruistes et égoïstes étant parfois considérés comme des cas limites de comportements réciproques. La réciprocité apparaît alors comme étant une propriété psychologique des individus qui va indubitablement altérer les caractéristiques de leur bien-être.

L'émergence de la coopération dans les jeux expérimentaux renvoie irrévocablement à la question de la psychologie des joueurs et à son influence sur la formation des utilités des paiements reçus : un joueur n'apprécie pas forcément de la même façon que son adversaire un gain obtenu. Le choix d'une action dépend de la déformation du paiement reçu que chaque joueur élabore pour former son utilité. La déformation des paiements n'est pas forcément une connaissance commune, elle dépend de la psychologie de chaque joueur. La distinction entre un jeu à information complète et un jeu à information incomplète s'avère donc essentielle. Dans le deuxième type de jeu, les déformations des paiements des autres joueurs sont inconnues ou mal connues pour au moins un joueur.

Dans un jeu du dilemme du prisonnier standard, les joueurs basent leurs choix uniquement sur le gain qu'ils retireront de ces choix. Dans notre article, le joueur détermine son choix sur la base des trois éléments suivants : états du monde, actions et conséquences pour lesquelles il procède à une évaluation personnelle de la probabilité de réalisation de chaque état du monde. Dans un contexte incertain, il est logique de penser qu'un agent en situation d'interaction explique les choix des autres agents par ses propres croyances. Dans une interaction sociale, un agent exprime ses préférences sur un ensemble d'alternatives par le choix d'une action qui peut résulter, au moins en partie, d'éléments qui relèvent de la croyance concernant ses motivations et celles d'autrui.

Ainsi, les croyances des agents vont être modifiées par le comportement psychologique de chaque joueur. Nous proposons une modélisation alternative de la réciprocité proposée par Rabin, tout en maintenant l'idée que la réciprocité est basée sur les intentions des joueurs. Alors que les équilibres des jeux du dilemme du prisonnier dans un cadre standard sont basés sur une évaluation de l'utilité retirée par chaque joueur, nous allons introduire dans cet article la notion de "jeu de comportement" qui se différencie des jeux de "gains stricts" où les agents, supposés rationnels, ont pour objectif de maximiser leur utilité matérielle. Ainsi le choix de chaque joueur est-il assimilé à son choix en termes de comportement, la probabilité de coopérer ou non étant totalement liée au comportement adopté. Le comportement d'un agent est donc assimilé à son degré de "réciprocité" vis-à-vis de l'autre agent. Dans ce cadre, nous montrons que la coopération peut être le résultat du jeu sous certaines conditions relatives au comportement plus ou moins réciproque des joueurs. Si ce résultat ne paraît pas surprenant en information complète, nous creusons notre analyse en montrant la relation entre le degré de coopération et les croyances sur la coopération des joueurs dans le cas d'une information incomplète.

La deuxième section est consacrée à l'étude de la déformation des paiements selon la croyance sur le choix de l'autre joueur dans un jeu du dilemme du prisonnier. La troisième section présente la notion de réciprocité et de ses conséquences dans les cas d'information complète et d'information incomplète.

2. Croyances des joueurs et déformation des paiements

2.1. Déformation des paiements dans le jeu du dilemme du prisonnier

Le jeu du dilemme du prisonnier constitue le principal modèle utilisé pour étudier le problème de la coopération dans une population d'égoïstes (Axelrod et Hamilton, 1981). C'est l'exemple le plus expressif nous permettant de démontrer l'influence de la structure sociale et de la psychologie sur la nature des interactions et, par conséquent, sur les résultats du jeu au moment où les éléments sociaux et psychologiques peuvent être appréhendés par la nature des préférences des joueurs. Pour introduire la dimension psychologique et montrer la relation existant entre le comportement des joueurs et le résultat du jeu – qui peut différer de celui de la théorie standard – on va assimiler dans un premier temps le dilemme du prisonnier à une loterie incertaine, puis en déduire les paiements déformés qui en résultent.

Soit le dilemme du prisonnier suivant :

1/2	C^2	D^2
C^1	a,a	b,c
D^1	a,a	b,c

avec c > a > d > b et 2a > c+b.

Dans ce jeu standard du dilemme du prisonnier, nous introduisons les états du monde qui vont être considérés par les joueurs. Ainsi, la coopération (C^i) et la défection (D^i) d'un joueur représentent les états du monde pour l'autre joueur. Nous considérons donc deux joueurs 1 et 2, dont nous étudions les stratégies pures. Les états du monde auquel fait face le joueur i sont : C^i et D^i avec $i = 1, 2$; $j = 1, 2$ $j \neq i$. Nous pouvons décrire le dilemme du prisonnier comme une loterie incertaine avec l'espérance de gains suivante :

$$\mathbf{E}(L) = a.p(C^i \cap C^j) + b.p(C^i \cap D^j) + c.p(D^i \cap C^j) + d.p(D^i \cap D^j)$$

La somme des probabilités est égale à1, puisque chaque joueur choisit soit la coopération soit la défection. Il existe $E \in \{C^i, D^i\}$ et $F \in \{C^j, D^j\}$ tels que $p(E \cap F) = 1$, les autres probabilités étant nulles. En utilisant les probabilités de Bayes $p(E \cap F) = p(E/F).p(F)$, nous obtenons un paiement espéré :

$$\mathbf{E}(L) = p(C^j)\left[a.p(C^i/C^j) + c.p(D^i/C^j)\right] + p(D^j)\left[b.p(C^i/D^j) + d.p(D^i/D^j)\right].$$

Le joueur évalue seulement la probabilité de réalisation de l'état du monde $p(C^j)$ (puisque $p(D^j) = 1 - p(C^j)$) et choisit les probabilités conditionnelles qu'il attache aux conséquences liées aux différents états du monde pour maximiser **E**(L). D'après cette formule de paiement espéré, les paiements déformés qui en résultent pour le joueur i sont décrits dans la matrice suivante :

Tableau 1

Paiements déformés

États du monde pour joueur $i \Rightarrow$ paiement joueur $i \Downarrow$	$p(C^j)$	$p(D^j)$
i coopère	$p(C^i/C^j).a$	$p(C^i/D^j).b$
i fait défection	$p(D^i/C^j).c$	$p(D^i/D^j).d$

avec $(C^i/C^j) = 1 - p(D^i/C^j)$ et $p(C^i/D^j) = 1 - p(D^i/D^j)$.

Cette matrice des paiements déformés intègre la subjectivité du joueur puisque nous supposons ici que la psychologie des joueurs intervient dans l'évaluation des probabilités conditionnelles. Cette évaluation se base sur la croyance probabiliste $p(C^j)$ qui représente l'information dont le joueur i dispose sur la coopération du joueur j. Pour Savage (1972) « la probabilité mesure la confiance qu'un individu particulier a dans la véracité d'une position particulière ». Dans notre cadre, cela signifie que cette croyance mesure la confiance que le joueur a dans l'effectivité de la coopération du joueur j. On suppose que la croyance $p(C^j)$ est cohérente, ce qui revient à dire que la distribution de probabilité $(p(C^j), (1 - p(C^j))$ sur laquelle sont fondées ces croyances correspond à la vraie distribution.

A la différence des stratégies déterministes, les stratégies mixtes ont plusieurs interprétations possibles. Leur utilité dans ce problème tient au caractère aléatoire induit par les croyances des joueurs sur les stratégies et le comportement des autres joueurs. Même si un joueur décide de faire un choix particulier, il ne souhaite pas, dans la plupart des cas, que son adversaire connaisse ce choix. De plus, chaque joueur ne connaît pas exactement le comportement de l'autre joueur et ne fait que formuler des croyances sur ce comportement. Dans ce cas, même si le premier joueur décide de jouer la stratégie qu'il a choisi, le second a l'impression qu'il joue aléatoirement, et il représente son comportement par une stratégie mixte.

2.2. Comportements et paiements déformés

Traditionnellement, dans le jeu du dilemme du prisonnier, un joueur n'a que deux options possibles : coopérer ou faire défection. Axelrod (1984) a montré que l'émergence de la coopération est étroitement liée à l'existence des comportements réciproques. L'une de ses suggestions est qu'il faut pratiquer la réciprocité dans la coopération comme dans la défection.

Des articles récents ont démontré la possibilité d'élargir ce jeu classique en permettant un degré variable de coopération (Sherratt et Robert, 1998 ; Wahl et Nowak, 1999).

Considérons donc les trois principaux comportements : **altruisme, réciprocité et égoïsme**.

2.2.1. Altruisme (Al)

En étant altruiste, le joueur choisit de coopérer quel que soit le choix de l'autre joueur. Sa probabilité de coopérer est :

$$p(C^i/C^j) = 1 \; \forall p(C^j) \Rightarrow p(D^i/C^j) = 0$$

$$p(C^i/D^j) = 1 \; \forall p(D^j) \Rightarrow p(D^i/D^j) = 0$$

Dans un jeu où les deux joueurs sont altruistes, il existe donc un seul équilibre de Nash(C,C) puisque la coopération est le seul profil de stratégie joué par les deux joueurs. Le paiement reçu par les joueurs est alors (a,a).

2.2.2. Réciprocité (R)

La réciprocité, dans sa définition la plus classique et la plus stricte, consiste pour un joueur à choisir une stratégie identique à celle choisie par son adversaire. Dans ce cas, le joueur i coopère avec une probabilité identique à la probabilité de coopération de l'autre joueur. Donc $p(C^i) = p(C^j) = p$ et $p(D^i) = p(D^j) = (1-p)$. Les paiements déformés de deux joueurs réciproques sont donnés par la matrice suivante :

$$\begin{pmatrix} p.a, p.a & p.b, (1-p)c \\ (1-p)c, p.b & (1-p).d, (1-p).d \end{pmatrix}$$

Le paiement espéré de chaque joueur est :

$$r(p) = p[p.a + (1-p)c] + (1-p)[p.b + (1-p).d]$$
$$= p^2.a + p(1-p)(c+b) + (1-p)^2.d \qquad (1)$$

2.2.3. Egoïsme (Eg)

En supposant le comportement égoïste, le joueur préfère faire défection inconditionnellement.

$$p(C^i/C^j) = 0 \ \forall p(C^j) \Rightarrow p(D^i/C^j) = 1$$
$$p(C^i/D^j) = 0 \ \forall p(D^j) \Rightarrow p(D^i/D^j) = 1$$

Dans un jeu où chaque joueur est égoïste, choisir de faire défection est le seul profil de stratégie possible (*D,D*) et est l'équilibre de Nash du jeu. Le joueur égoïste obtient le paiement [illegible] en jouant contre un joueur égoïste ou réciproque et le paiement [illegible] contre un altruiste.

2.2.4. Analyse des comportements

Dans ces trois cas on a pu déterminer, selon les comportements des joueurs, la matrice des paiements déformés. Selon l'information sur les probabilités de coopération de son concurrent, le joueur [illegible] réagit avec une probabilité $p(C^i/C^j)$. Cette information peut-être tirée du passé du joueur *i* en se basant sur d'autres interactions. Néanmoins, le joueur [illegible] peut la formuler objectivement en estimant l'attitude de son adversaire d'après des expériences semblables. Sa réaction reflète sa psychologie par rapport à cette information.

En considérant une information complète, la matrice des paiements déformés est une connaissance commune des deux joueurs. Dans le cas contraire, l'information est quasi complète et le choix difficile.

Dans un premier temps, nous restons dans le cadre d'une information complète où chaque joueur connaît la structure du jeu.

En tenant compte des trois comportements qui viennent d'être présentés et des paiements déformés présentés dans le tableau 1, l'interaction entre les deux joueurs peut être décrite par la matrice 3 x 3 suivante :

Tableau 2

1/2	*Al*	*R*	*Eg*
Al	a, a	a, a	b, c
R	a, a	$r(p), r(p)$	d, d
Eg	c, b	d, d	d, d

Un joueur égoïste obtient donc un paiement [illegible] si l'autre joueur est égoïste ou réciproque, et un paiement [illegible] si l'autre joueur est altruiste. En revanche, un joueur altruiste reçoit [illegible] si l'autre joueur est altruiste ou réciproque et [illegible] si l'autre joueur est égoïste.

Nous sommes alors en mesure de classer les gains issus des jeux en fonction des différents comportements étudiés.

Proposition 1 *Le classement des paiements, pour* $0 < p < 1$, *peut être donné de la façon suivante:*
Si $2.d \leq (b+c)$ *alors,* $a > r(p) > d$
Si $2.d > (b+c)$ *alors,* $a > r(p) > d$ *si* $p \in]p^*, 1[$ *avec* $p^* = \frac{2.d-c-b}{a+d-c-b}$. *Sinon* $a > d \geq r(p)$.

Preuve : voir annexe 1

D'après ce classement, il s'avère que le résultat d'un jeu entre deux joueurs non égoïstes, dont au moins un est altruiste, est meilleur que celui obtenu par deux joueurs qui ont tous les deux un comportement réciproque.

De plus, la réciprocité ne représente un intérêt pour un joueur que sous certaines conditions sur la croyance (p^e) qui représente la probabilité de la coopération de son adversaire et les paiements (a, b, c, d). En effet, si $2.d \leq (b+c)$, le joueur a intérêt à adopter un comportement réciproque. En revanche, dans le cas où $2.d > (b+c)$, ce comportement ne représente un intérêt pour le joueur que si la croyance p^e sur la probabilité de coopérer de son adversaire vérifie $p^e > \frac{2.d-c-b}{a+d-c-b}$.

Ce résultat signifie que le comportement réciproque représente un intérêt pour les joueurs si les gains des joueurs issus de la défection commune sont relativement faibles comparés aux gains issus de la défection d'un joueur et de la coopération de l'autre. Dans le cas contraire, il faut que la croyance du joueur sur la coopération de l'autre joueur soit relativement élevée pour que ce type de comportement soit profitable.

Ce résultat est un premier élément d'explication à l'émergence de la coopération au sein d'une population où existent les trois comportements (*Al, R, Eg*). Pour illustrer d'avantage cette conclusion, il convient de considérer le cas où le joueur est impliqué dans une interaction sociale représentée par une population caractérisée par l'existence de ces trois comportements *Al, R* et *Eg*.

2.3. Réciprocité et interaction sociale

Lorsqu'un individu évolue dans un cadre social, quel qu'il soit, il est en interaction avec tous les autres individus un à un. Son paiement résulte donc de toutes ces interactions ainsi que de la répartition des comportements dans la population.

L'objectif de cette section est de montrer les conditions sous lesquelles le comportement réciproque domine les autres comportements.

Soit q_1, la proportion d'altruistes ; q_2, la proportion des individus ayant un comportement réciproque et $1 - q_1 - q_2$, la proportion d'égoïstes. On appelle l'état de la population le vecteur $q = (q_1, q_2, 1 - q_1 - q_2)$.

Nous désignons par le symbole $\mathbf{E}(\Im, q)$ l'espérance mathématique de la variable $\Im$ en considérant l'état de la population q. Dans le cas qui nous intéresse, la variable $\Im$ caractérise le comportement du joueur. D'après le tableau 2 on obtient :

$$\mathbf{E}(Al, q) = q_1(a-b) + q_2(a-b) + b$$
$$\mathbf{E}(R, q) = q_1(a-d) + q_2(r(p)-d) + d$$
$$\mathbf{E}(Eg, q) = q_1(c-d) + d$$

Proposition 2 *Supposons que $p \neq 1$, il existe $\bar{p}$ et $\bar{\bar{p}}$ avec $0 < \bar{p} < \bar{\bar{p}} < 1$ tels que:*
i) Le comportement réciproque domine l'altruisme si et seulement si $p > \bar{p}$.
ii) Le comportement réciproque domine l'égoïsme si et seulement si $\frac{q_1}{q_2} < \frac{(a-d)}{(c-a)}$ et $p > \bar{\bar{p}}$.

Preuve : voir annexe 2

Proposition 3 *Si l'égoïsme et l'altruisme sont les seuls comportements présents dans la population, alors la coopération ne peut émerger.*

Preuve : voir annexe 3

La façon dont sont répartis les différents comportements au sein de la population a un rôle primordial dans l'émergence de la coopération. Ceci a deux implications : premièrement, l'explication de l'émergence de la coopération au sein d'une population sans l'intervention d'une autorité centrale. Deuxièmement, l'importance de la réciprocité dans l'instauration de la coopération puisqu'il s'agit d'un comportement qui consiste à coopérer avec ceux qui coopèrent et punir ceux qui dévient de la coopération.

3. Modélisation de la réciprocité

Le rôle crucial du comportement réciproque des joueurs dans l'apparition de la coopération nécessite une attention particulière. C'est pour cette raison que, dans cette section, notre analyse va se concentrer sur le comportement réciproque d'un agent, dans une définition plus large que celle qui vient d'être présentée et dans les cas d'information complète et d'information incomplète.

Définissant le comportement comme étant ce qui conduit un joueur i à coopérer avec une probabilité qui est fonction de celle de l'autre joueur, il s'agit donc d'une application $\alpha_i : [0,1] \mapsto [0,1]$ telle que $\alpha_i(p(C^j)) = p(C^i)$. Le comportement réciproque, ou réciprocité, est défini par l'inégalité suivante :

$$p(C^i) = \alpha_i(p(C^j)) \geq p(C^j)$$

Un joueur, ayant un comportement α_i, choisit une probabilité de coopération $p(C^i)$ qui est en accord avec son comportement. Si son choix ne respecte pas son comportement, son utilité baisse. Dans cette écriture, $p(C^j)$ formalise les intentions de l'autre joueur, alors que $p(C^i)$ représente les intentions du joueur i assimilables à son comportement.

Dans l'analyse qui suit, nous allons développer un jeu dit de "comportement" dans lequel l'équilibre du jeu sera uniquement déterminé par le comportement des joueurs.

3.1. Information complète

L'information complète suppose que chaque joueur i est informé de son comportement α_i, de celui de l'autre joueur α_j, de l'ensemble des stratégies [0, 1] et des fonctions des paiements $u_i(s_i, s_j)$ et $u_j(s_j, s_i)$.

Avec $s_i = \alpha_i(p(C^j)) = p(C^i)$, $s_j = \alpha_j(p(C^i)) = p(C^j)$, où i et j sont les stratégies des joueurs i et j.

3.1.1. Comportements homogènes $\alpha_i = \alpha_j$

– Cas 1 : $p(C^i) = \alpha_i(p(C^j)) = p(C^j)$

Pour chaque joueur *i*, la fonction de paiement atteint son maximum si sa meilleure réponse $p(C^i)$ est égale à $p(C^j)$. On peut démontrer que chaque point $(p(C^i), p(C^j))$ est un équilibre de Nash. Dans ce cas, aucun joueur n'a intérêt à dévier du comportement de son adversaire.

– Cas 2 : $p(C^i) = \alpha_i(p(C^j)) < p(C^j)$

Ce type de comportement implique que chaque joueur a une volonté de coopérer inférieure à celle exprimée par l'autre joueur. Ainsi, si $p(C^j) \neq 0$, on a : $\alpha_i(p(C^j)) = p(C^i) < p(C^j)$ et $\alpha_j(p(C^i)) = p(C^j) < p(C^i)$. Ceci donne $p(C^i) < p(C^j)$ et $p(C^j) < p(C^i)$. Le seul point d'équilibre est donc la défection mutuelle.

– Cas 3 : $p(C^i) = \alpha_i(p(C^j)) > p(C^j)$

Cette situation est l'inverse de la précédente. Chacun a une volonté de coopérer supérieure à l'autre. $\alpha_i(p(C^j)) = p(C^i) > p(C^j)$ et $\alpha_j(p(C^i)) = p(C^j) > p(C^i)$. par conséquent le seul point d'équilibre est la coopération mutuelle.

3.1.2. Des comportements hétérogènes $\alpha_i \neq \alpha_j$

Dans le cas de comportements hétérogènes, on a :

$$p(C^i) = \alpha_i(p(C^j)) \geq p(C^j) \text{ et } \alpha_j(p(C^i)) = p(C^j) < p(C^i)$$

Le paiement du joueur *j* diminue si $p(C^j) \geq p(C^i)$, ce qui implique qu'il n'a pas intérêt à accorder à la coopération une probabilité qui soit au moins égale à celle du joueur i. Le seul point d'équilibre est donc la défection mutuelle.

3.1.3. Des comportements changeants

Ces comportements sont compliqués par rapport aux précédents. On se limite donc au cas où un joueur change de comportement pendant que l'autre coopère avec la même probabilité de coopération que son adversaire.

On a donc :

$$\begin{aligned} p(C_i) &= \alpha_i(p(C^j)) = p(C^j) \\ \text{et } \alpha_j(p(C^i)) &< p(C^i) \text{ si } p(C^i) < p(C^j)^* \\ \text{et } \alpha_j(p(C^i)) &> p(C^i) \text{ si } p(C^i) > p(C^j)^* \end{aligned}$$

où $p(C^j)^*$ est une probabilité de coopération seuil.

Pour des probabilités $p(C^i) < p(C^j)^*$, le seul équilibre de Nash est $(p(C^i), p(C^j)) = (0,0)$. Par contre, pour des probabilités $p(C^i) > p(C^j)^*$, on a $\alpha_j(p(C^i)) > p(C^i)$ et $\alpha_i(p(C^j)) = p(C^j)$. Alors $(p(C^i), p(C^j)) = (1,1)$ est le seul équilibre de Nash.

D'après cette discussion sur les différentes possibilités des comportements des deux joueurs, on peut énoncer le résultat qui caractérise l'équilibre de la coopération mutuelle.

Proposition 4 *Pour que $(p(C^i), p(C^j)) = (1,1)$ soit un équilibre de Nash il faut qu'il existe, au moins, un voisinage de $(1,1)$ où les deux joueurs sont réciproques.*

Ce qui détermine la coopération des deux joueurs est leurs comportements au voisinage de (1,1). Si un joueur est tenté de faire défection et s'il constate que la probabilité de coopération de l'autre joueur est proche de 1, (1,1) ne sera pas un équilibre de Nash.

3.2. Information incomplète

Dans le dilemme du prisonnier, un joueur *i* peut avoir un doute sur la réciprocité de son partenaire *j*, donc une incertitude sur α_j. Ceci dit, pour une probabilité donnée *p*, le joueur *i* connaît $\alpha_i(p)$ puisqu'il sait son propre type α_i. En revanche, lorsqu'il prend *p* comme probabilité de coopération, il ne connaît pas $\alpha_j(p)$. Il s'agit donc d'un jeu en information incomplète, ce qui nous remène a un jeu dit Bayésien. L'approche bayésienne (Harsanyi) consiste à attacher une distribution de probabilité à tout élément incertain. Après réception d'une nouvelle information, un agent révise ses croyances à l'aide de la règle de Bayes pour les probabilités conditionnelles. Dans ce qui va suivre, nous considérons un jeu du dilemme du prisonnier, dans lequel aucun des deux joueurs ne connaît avec exactitude le comportement de l'autre. Nous allons également distinguer deux types de réciprocité, ce qui nous amène à considérer que chaque joueur peut être de trois types : réciproque stricte (RS) $(\alpha(p) = p, \forall p)$, réciproque large (RL) $(\alpha(p) > p, \forall p)$ ou non-réciproque (NR) $(\alpha(p) < p, \forall p)$.

Les croyances du joueur *i* sur le comportement du joueur *j* sont définies de la façon suivante : *i* pense que *j* va être (RS) avec probabilité p_1, (RL) avec probabilité p_2 et (NR) avec probabilité p_3. De même, le joueur *j* a des croyances sur le comportement du joueur *i*, avec des probabilités et q_1, q_2 et q_3. Nous pouvons écrire ce jeu sous une forme extensive présentée dans la figure 1.

Dans cette représentation, les nœuds terminaux représentent les paiements, par exemple (*RS*, *RS*) donne (*p*, *p*)(les joueurs jouent la même probabilité de coopération, le paiement dans ce cas n'est autre que les paiements espérés ($r(p), r(p)$) donnés dans la sous-section 2.1. Après (*RL*, *RS*) on a le profil (1, 1), les joueurs coopèrent avec une probabilité égale à 1, soit (*a*,*a*) comme paiement. Après (*NR*, *RS*) on a le profil (0,0), aucun joueur ne coopère, ce qui donne le paiement (*d*, *d*), etc. On obtient le résultat suivant :

Proposition 5 *Si chacun des joueurs croit que l'autre joueur peut être de comportement réciproque large, i.e. si* $p_1 > 0$ *et* $q_1 > 0$, *alors le seul équilibre de Nash bayésien est le couple* (RL, RL).

Preuve : voir annexe 5

4. Conclusion

La déformation des paiements mise en œuvre dans ce travail s'avère constituer une explication à l'apparition de la coopération dans un jeu du dilemme du prisonnier. Elle reflète *l'optimalisme* du joueur et sa tendance à augmenter son paiement sans diminuer celui des autres. Cet article a mis en évidence le rôle de la réciprocité dans l'émergence de la coopération. Cette dernière est étroitement liée à la façon dont sont répartis les différents comportements au sein de la population.

Notre analyse se focalise sur les incitations qui mènent les agents à coopérer. L'action de chaque joueur dépend du comportement adopté par l'autre joueur. Si les joueurs agissent selon leurs comportements rationnels, leurs actions constituent un équilibre.

La modélisation présentée dans ce papier est basée sur les intentions des joueurs et démontrent le rôle de la réciprocité dans l'émergence de la coopération. L'utilité de la déformation des paiements proposée réside dans l'explication des motivations qui dictent le choix des agents. Notre approche de déformation des paiements est basée sur la psychologie d'un joueur impliqué dans le jeu du dilemme du prisonnier. Ses croyances sur le comportement de l'autre joueur est la meilleure méthode pour capturer cette psychologie.

Dans l'information complète ou incomplète, les croyances mutuelles sur la réciprocité sont cruciales dans l'émergence de la coopération. La complexité des comportements individuels nous oblige à étudier la psychologie des agents et l'origine de leurs motivations. Un agent peut construire ses motivations en donnant de l'importance à l'intérêt général, l'équité peut remplacer l'individualisme et la confiance peut dominer l'opportunisme.

L'extension de cette approche des paiements déformés aux autres jeux à forme normale ou extensive constitue une voie de recherche intéressante à explorer.

5. Annexes

5.1. Annexe 1 : preuve de la proposition 1

D'après la matrice des paiements, on a d'une part, si $p \neq 1$, $a > r(p)$. En effet, puisque $2.a > (b+c)$ et $a > d$, donc, $p^2.a + p(1-p)(c+b) + (1-p)^2.d < p^2.a + p(1-p)(2.a) + (1-p)^2.a = a$. Alors $a > p^2.a + p(1-p)(c+b) + (1-p)^2.d = r(p)$ pour tout $p \in [0,1[$. D'autre part, si $d \leq \frac{1}{2}(b+c)$ et $p > 0$ on a: $p^2.a + 2p(1-p)\frac{1}{2}(b+c) + (1-p)^2 d > d[p^2 + 2p(1-p) + (1-p)^2] = d$. Donc $r(p) > d$. Par contre, si $d > \frac{1}{2}(b+c)$, alors $p^2.a + p(1-p)(b+c) + (1-p)^2.d > d \Leftrightarrow p^2(a+d) + p(b+c) - p^2(c+b) - 2.p.d > 0$ et donc $p > \frac{2d-c-b}{a+d-c-b}$. Or $2.d > (b+c)$ et comme $2a > b+c$, donc on a aussi $(a+d-c-b) > 0$ et par conséquent $1 > \frac{2d-c-b}{a+d-c-b} > 0$. Il s'ensuit qu'il existe $p^* = \frac{2d-c-b}{a+d-c-b}$ telle que si $p > p^*$ alors $r(p) > d$. Q.E.D.

5.2. Annexe 2 : preuve de la proposition 2

• D'un côté on a: $\mathbf{E}(R,q) > \mathbf{E}(Al,q) \Leftrightarrow \frac{1-q_1-q_2}{q_2} > \frac{a-r(p)}{d-b}$, qui est équivalent à $r(p) > a - \frac{1-q_1-q_2}{q_2}(d-b)$. En utilisant l'expression de $r(p)$, nous obtenons $p^2(a+d-c-b)+p(c+b-2d)+d > a - \frac{1-q_1-q_2}{q_2}(d-b)$. Soit $g_1(p) = p^2(a+d-c-b)+p(c+b-2d)+d-a+\frac{1-q_1-q_2}{q_2}(d-b)$. Étudions le signe de $g_1(p)$ pour savoir sur quel domaine elle est positive: $g_1'(p) = 2p(a+d-c-b)-(2d-c-b) > 0 \Leftrightarrow p > (<)\frac{2d-c-b}{2(a-b-c+d)} = \bar{p}$ si $(a-b-c+d) > (<)0$. Dans le cas où le terme $(a-b-c+d)$ est nul, $g_1(p)$ devient une fonction que l'on peut étudier aisément. On a $\frac{2d-c-b}{2(a-b-c+d)} < 1$, en effet, $\frac{2d-c-b}{2(a-b-c+d)} < 1 \Leftrightarrow (-c-b) < (2a-2b-2c) \Leftrightarrow 2a > (b+c)$ et $2a > (b+c)$ est une condition liée aux paiements du dilemme du prisonnier. Nous avons trois cas:

Cas 1. Si $2d > c+b$ donc $(a-b-c+d) > 0$ puisque $a+d > 2d > c+b$, donc $g_1'(p) > 0$ pour $p > \bar{p} > 0$.

Cas 2. Si $2d < c+b$ et $(a-b-c+d) > 0$ donc $g_1'(p) > 0\ \forall p$ puisque $\bar{p} < 0$.

Cas 3. Si $2d < c+b$ et $(a-b-c+d) < 0$ ainsi $g_1'(p) > 0\ \forall p \in]0, \bar{p}[$.

Nous avons aussi $g_1(1) = \frac{1-q_1-q_2}{q_2}(d-b) > 0$ et $g_1(0) = \frac{(1-q_1)(d-b)-q_2(a-b)}{q_2} > 0 \Leftrightarrow q_2 < \frac{(1-q_1)(d-b)}{a-b}$. Donc pour les trois cas, puisque $g_1(1) > 0$ et g_1 est continue, il existe $]\widetilde{p}, 1[$ sur lequel $g_1(p)$ est positive. Par conséquent $\mathbf{E}(R,q) > \mathbf{E}(Al,q)$ sur $]\widetilde{p}, 1[$.

• D'un autre côté, $\mathbf{E}(R,q) > \mathbf{E}(Eg,q) \Leftrightarrow \frac{q_1}{q_2}(a-c) > d - r(p) \Leftrightarrow r(p) > d + (c-a)\frac{q_1}{q_2}$. Ceci implique $p^2(a+d-c-b) + p(c+b-2d) + d > d + (c-a)\frac{q_1}{q_2}$. Soit $g_2(p) = p^2(a+d-c-b) + p(c+b-2d) + (a-c)\frac{q_1}{q_2}$.

$g_2'(p) = 2p(a+d-c-b)+(c+b-2d) > 0 \Leftrightarrow p > (<)\frac{2d-c-b}{2(a-b-c+d)} = \bar{p}$ si $(a-b-c+d) > (<)0$. Trois cas se présentent comme dans le cas de $g_1(p)$. En outre $g_2(1) = (a-d)+(a-c)\frac{q_1}{q_2} > 0 \Leftrightarrow \frac{q_1}{q_2} < \frac{a-d}{c-d}$ et $g_2(0) = (a-c)\frac{q_1}{q_2} < 0$. Pour les trois cas, si $\frac{q_1}{q_2} < \frac{a-d}{c-d}$, alors $g_2(1) > 0$. Donc, il existe $1 > \widehat{p} > 0$ tel que pour chaque $p > \widehat{p}$, nous avons $g_2(p) > 0$. Donc $r(p) > d + (c-a)\frac{q_1}{q_2}$ et $\mathbf{E}(R,q) > \mathbf{E}(Eg,q)$. Q.E.D.

5.3. Annexe 3 : preuve de la proposition 3

En l'absence du comportement réciproque ($q_2 = 0$), l'état de la population est $(q_1, 1-q_1)$. Aussi, $\mathbf{E}(Al,q) = q_1(a-b)+b$ et $\mathbf{E}(Eg,q) = q_1(c-d)+d$. On remarque que $\mathbf{E}(Eg,q) > \mathbf{E}(Al,q)$ quelque soit l'état de la population. Dans le cas où le comportement réciproque n'existent pas dans la population, le joueur fait le même choix contre tous les autres joueurs de la population. En tenant compte de l'information q sur la distribution du comportement dans la population, la probabilité de coopération du joueur i est

$$p(C^i/q) = p(\mathbf{E}(Al,q) > \mathbf{E}(Eg,q)) = 0$$

Ceci démontre l'impossibilité de l'émergence de la coopération. Q.E.D.

5.4. Annexe 4 : preuve de la proposition 4

Raisonnant par rapport au comportement dans la détermination de l'équilibre. Puisque ces comportements peuvent changer sur l'intervalle [0,1], la réciprocité au voisinage de (1,1) est déterminante pour la coopération.
Si les deux joueurs sont réciproques, il existe donc un p^*, $0 < p^* < 1$ mais suffisamment proche de 1 tel que pour un joueur i et quel que soit $p(C^j) > p^*$, $\alpha_i(p(C^j)) \geq p(C^j)$. Donc $\alpha_j(p(C^i)) \geq p(C^i)$ et $\alpha_i(p(C^j)) \geq p(C^j)$. Il est évident que, pour chaque joueur i, sa meilleure réponse à $p(C^j) = 1$ est $p(C^i) = \alpha_i(1) \geq 1$ donc $p(C^i) = 1$, par conséquent la coopération mutuelle est un équilibre de Nash.
Dans le cas contraire, si au moins un joueur n'est pas réciproque au voisinage de (1,1), ce point ne peut être un équilibre de Nash. Q.E.D.

5.5. Annexe 5 : preuve de la proposition 5

Preuve. Le type de chaque joueur est donné par t_k où $t_k \in \{RS, RL, NR\}$. Le paiement espéré du joueur $k = i, j$ est alors donné par

$$U_k = \sum_{(t_{-k} \in T_{-k})} u_k(s_k, s_{-k}(t_{-k}))p_k(t_{-k}/t_k)$$

Pour déterminer l'équilibre du jeu, on compare les paiements espérés pour tous les types de comportements possibles :

- Pour le joueur i,
si $t_i = RS$ alors $U_i = p_1 r(p) + p_2 a + p_3 d$,
si $t_i = RL$ alors $U_i = p_1 a + p_2 a + p_3 d$,
si $t_i = NR$ alors $U_i = p_1 d + p_2 d + p_3 d$.

- Pour le joueur j,
si $t_j = RS$ alors $U_j = q_1 r(p) + q_2 a + q_3 d$,
si $t_j = RL$ alors $U_j = q_1 a + q_2 a + q_3 d$,
si $t_j = NR$ alors $U_j = q_1 d + q_2 d + q_3$.

Puisque $a > d$ et $a > r(p)$, alors si $p_1 > 0$ et $q_1 > 0$, les deux paiements $p_1 a + p_2 a + p_3 d$ et $q_1 a + q_2 a + q_3 d$ sont les plus élevés pour les joueurs i et j respectivement. Le seul équilibre de Nash bayésien est donné par (RL, RL). Q.E.D.

Références bibliographiques

Allais M. (1952), « La psychologie de l'homme rationnel devant le risque : la théorie de l'expérience », *Journal de la société statistique de Paris*, 47-73.

Allais M. (1953), « Le comportement de l'homme rationnel devant le risque : critique des postulats et axiomes de l'école américaine », *Econometrica*, (21) : 503-546.

Axelrod R. (1984), « The Evolution of Cooperation ». NY : *Basic Books*.

Axelrod R. and D. Hamilton (1981), « The Evolution of Cooperation », *Sciences* 211, 1390-1396.

Dawes R. and Thaler R. (1988), « Anomalies : Cooperation », *Journal of Economic Perspective*, 3, 187-197.

Falk A. and Fischbacher U. (2002), « The Economics of Reciprocity – Theory and Evidence », *in Inequality Around the World*, ed. by Richard Freeman, New York : Palgrave, in association with the IEA, 207-233.

Fehr E. and Schmidt K.M. (2003), « Theories of Fairness and Reciprocity : Evidence and Economic Applications » , *in* Dewatripont, M. *et al*. (eds), *Advances in Economic Theory* , Eigth World Congress of the Econometric Society, vol. I, p. 208-257, Cambridge, Cambridge University Press.

Fehr E. and Gächter S. (2000), « Fairness and Retaliation : The Economics of Reciprocity », *Journal of Economic Perspectives* 14, 159-181.

Harsanyi J. (1977), « Morality and the theory of Rational Behavior », *Social Research* , 44, 623-656.

Kreps D., Milgrom P., Roberts J. and Wilson R., (1982), « Rational Cooperation in the Finitely Repeated Prisoner's Dilemma », *Journal of Economic Theory*, 27, p. 245-252.

Mauroy H. (2002), « Mixed-Strategy Nash Equilibrium, Criteria of Decision Making under Uncertainty and Payoff Distorsion », *Economie Appliquée* , 3, 91-104.

Rabin M. (1993), « Incorporing Fairness into Game Theory and Economics », *American Economic Review* , 83, 1281-1302.

Savage L. (1972), *Foundations of Statistics* , NY : Dover Books.

Sherratt T. and Roberts G. (1998), « The Evolution of Generosity and Choosiness in Cooperative Exchanges », *Journal of Theorical Biology* 193, 167-177.

Wahl M. and Novak A. (1999), « The Continuous Prisoner's Dilemma : Linear Reactive Strategies », *Journal of Theorical Biology* 200, 307-321.

L'éducation et la formation tout au long de la vie et le lien social

Cinq régimes d'action publique, une tentative d'application au cas marocain*

Eric Verdier

CNRS, Laboratoire d'économie et de sociologie du travail, Aix-en-Provence

(eric.verdier@univmed.fr)

(*) Communication présentée au colloque thématique *Défiance, corruption, rentes : les dilemmes du développement au Maroc*, organisé par l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE) en partenariat avec le LEST (Aix-en-provence) les 6 et 7 juin 2008 à Rabat.

Introduction

Dans le monde contemporain, le développement de l'éducation scolaire a été indéniablement conçu comme vertueux par essence et, mieux encore, comme un objectif politique incontournable qu'il importerait d'adapter aux exigences propres à chaque époque et chaque conjoncture. Fondamentalement, cette exigence incontournable est issue des Lumières et de la confiance dans la science et le progrès qui leur est liée.

La croyance dans le bien-fondé de cette valeur n'interdit évidemment pas, bien au contraire, de s'intéresser aux conséquences sociales et économiques de l'éducation. D'un côté, l'école est censée proposer des valeurs communes et favoriser l'intégration sociale, mais elle produit aussi des classements de tous ordres des individus : ils se traduisent par des hiérarchies sociales souvent durables (Bourdieu, 1989) et accusent des clivages sociaux qui, ensuite, ne sont jamais aisés à surmonter ou simplement à réduire. L'école est donc fondamentalement ambivalente puisqu'elle engendre simultanément de l'intégration et de la différenciation : leur « dosage » est particulièrement délicat à établir d'un point de vue politique et social, et il varie sensiblement selon les systèmes éducatifs. Durkheim avait déjà souligné cette dualité de l'éducation : certes, elle construit des repères collectifs et normatifs communs mais, dans le même temps, elle favorise l'individualisme puisqu'elle précipite l'affaiblissement de l'emprise des communautés sur les individus et permet à chacun d'affirmer sa singularité en suivant un cheminement qui lui est propre. Dans un contexte de remise en cause des régulations sociales prédominantes dans les pays industrialisés jusqu'à l'orée des années 90, des analyses sociologiques récentes questionnent la légitimité ainsi que la capacité d'intégration et de socialisation des institutions, notamment de l'école (Dubet, 2002).

Ces différentes approches témoignent de l'existence, entre l'éducation et la société moderne, d'une interaction fondatrice qui n'a cessé de se

renouveler. En effet, par la socialisation et les savoirs qu'elle transmet, l'école façonne la société et les individus qui la composent. Dans le même temps, les formes et les contenus du développement éducatif, de l'éducation préscolaire à l'enseignement supérieur, dépendent, pour partie, de la société telle qu'elle est, avec ses réussites et ses échecs économiques, sa cohésion et ses divisions sociales ou, encore, ses ambitions et ses traditions culturelles et politiques (Green, 2006).

Au total, les articulations entre l'éducation et le lien social recouvrent trois dimensions principales : 1) *la citoyenneté sociale*, dont la consistance est très liée au niveau des inégalités et aux sentiments d'injustice que celles-ci inspirent : dès lors, l'éducation réduit, maintient ou amplifie-t-elle les inégalités sociales ? 2) *l'intégration économique*, qui renvoie au dynamisme de l'économie, à ses capacités d'innovation et à leurs concrétisations en termes de création d'emplois et de qualité du travail : les investissements en capital humain favorisent-ils la mobilité sociale et l'accumulation de la richesse collective ? 3) *le civisme*, qui se traduit par un haut niveau de participation politique et syndicale et, à l'inverse, par de faibles taux de délinquance et de suicide : l'éducation produit-elle, en toutes circonstances, un ensemble de valeurs et d'attitudes qui confortent cet objectif sociétal ? Dès lors, qu'il s'agisse de son organisation, de sa régulation et de ses missions, l'école (autrement dit l'éducation et la formation) ne saurait être analysée indépendamment de ses interactions avec les autres composantes de la société. De nombreux travaux comparatifs se sont efforcés de dégager les caractéristiques propres à tel ou tel pays de cette imbrication de l'éducation et de la société. Fondatrice à bien des égards, « l'analyse sociétale » (Maurice, Sellier, Silvestre, 1982) a dégagé les cohérences structurelles qui articulent les choix éducatifs aux formes d'organisation du travail et de relations professionnelles à partir d'une comparaison France-Allemagne.

Plus récemment, la «*new political economy*» (Hall et Soskice, 2001) a proposé une typologie binaire (à l'origine) des variétés du capitalisme en fonction des arrangements institutionnels qui soutiennent la coordination des acteurs économiques et sociaux et, notamment, les ajustements entre entreprises et salariés en vue d'engendrer des « engagements crédibles » en matière de relation salariale ; dans cette perspective, la construction de la qualification et des compétences est une dimension cruciale de la régulation sociale. Sont ainsi distinguées les « économies de marché libérales », qui relèvent d'une régulation marchande – les pays anglo-saxons pour l'essentiel, des « économies de marché coordonnées » dont la régulation s'appuie sur les associations patronales et syndicales de branches – les pays germaniques et d'Europe du Nord – ou sur l'action de groupes industriels dominants – Japon et Corée du Sud.

Dans les économies coordonnées européennes, les entreprises garantissent aux salariés stabilité et sécurité de l'emploi dans le cadre de conventions collectives de branches ; aussi les jeunes savent qu'investir dans des formations

spécifiques à l'entreprise et/ou propres à une activité professionnelle n'est pas irrationnel : d'où, dans les pays germaniques, l'attractivité traditionnelle de l'apprentissage qui articule marchés internes et marchés professionnels du travail ; ces derniers sont d'autant plus actifs que le haut niveau d'indemnisation du chômage permet de privilégier, en cas de licenciement, la recherche d'emploi dans le secteur où l'individu a été formé originellement. A l'inverse, dans les économies libérales où les protections dans l'emploi et sur le marché du travail sont faibles, les jeunes ont intérêt à se doter, par la formation, de qualifications transférables d'un secteur à l'autre afin de contrebattre les effets de l'instabilité chronique de l'emploi. La formation générale est donc prédominante, l'adaptation aux spécificités des entreprises se réalisant dans le cadre d'une formation en situation de travail (*on the job training*). Dans cette veine, le modèle proposé par Estevez-Abe, Iversen et Soskice (2001) montre que les divers types de capitalisme se différencient en fonction de la manière « sociétale » dont ils articulent, d'un côté, la protection des salariés et l'indemnisation des chômeurs et, de l'autre, les modes dominants de construction des compétences (soit spécifiques à la firme ou à un secteur d'appartenance, soit de portée générale).

Proche de ce qui précède, la comparaison Allemagne-France de Culpepper (2002) cherche à expliquer pourquoi la coopération école-entreprise a fonctionné dans certains des nouveaux Länder de l'est et pas dans d'autres et pourquoi certains districts industriels français ont pu se distinguer par la qualité et l'efficacité des formations en alternance. Elle met en exergue que, dans un contexte national façonné par un ensemble de règles communes, la réussite de l'investissement conjoint dans la formation des jeunes dépend de la coopération au sein de réseaux territoriaux qui associent employeurs et formateurs ; l'une de leurs ressources clés tient à la qualité de l'information partagée par les protagonistes, notamment autour d'expériences probantes quant à la qualité des qualifications produites ; en dépend, en effet, la capacité à convaincre la majorité des employeurs, en règle générale sceptiques ou du moins hésitants à s'engager dans la formation des jeunes puisqu'une fois qualifiés, ces derniers pourraient être embauchés par des concurrents qui n'auraient pas eu à supporter les coûts de la formation initiale.

De ce parcours récapitulatif il ressort que les interactions éducation-société dessinent une pluralité de chemins sociétaux possibles. Ils résultent de la confrontation des acteurs individuels et collectifs du monde des entreprises et comme de celui de l'éducation et de la formation, de l'engagement des autorités politiques nationales et territoriales dans tels ou tels types de politiques publiques et, enfin, de la mobilisation d'experts qui contribuent à forger les référents de l'action publique en la matière. « L'éducation et la formation tout au long de la vie » en fournissent un exemple éclairant.

Depuis une dizaine d'années, cette orientation thématique s'est progressivement imposée dans l'espace européen comme un référent incontournable du discours politique et des réformes sur l'éducation, la formation et les qualifications, dont on attend par ce biais la conjugaison de l'efficacité et d'une plus grande égalité dans l'accès aux ressources éducatives ; pour le dire autrement, il en est attendu notamment une moindre irréversibilité des choix d'orientation dont on sait qu'ils sont, en général, d'autant plus injustes qu'ils sont précoces (Mons, 2007). En France, depuis le 4 mai 2004, cette orientation est désormais inscrite dans une loi qui elle-même résulte d'un accord interprofessionnel patronat-syndicats signé, fait rare, par l'ensemble des organisations syndicales représentatives (Luttringer, Seiler, 2005) et relayé par plus de 60 accords nationaux de branches. Mais surtout, elle est désormais au centre de la mise en œuvre des deux « stratégies » européennes issues de la coopération inter-gouvernementale (Etienne, 2002) à la suite des sommets de Luxembourg (« stratégie européenne de l'emploi – SEE) et de Lisbonne (construire « la société de la connaissance »). C'est ainsi que, chaque année, les différents Etats-membres de l'Union doivent présenter les actions qu'ils ont mises sur pied pour contribuer à la réalisation des objectifs de la stratégie européenne en la matière (voir par exemple Commission 2005a).

Dans le but d'analyser les fondements politiques des différentes stratégies nationales en matière d'éducation et de formation tout au long de la vie et de mettre en lumière leurs apports à la constitution du lien social, deux étapes sont proposées ici : dans un 1er temps, une analyse en terme de régimes d'action publique ; ensuite cette grille est appliquée succinctement à quelques pays européens et, sous la forme d'une esquisse, au Maroc.

Encadré 1

D'un grand récit à l'autre : de « l'éducation permanente » des année 70 à « l'éducation et la formation tout au long de la vie » des années 90 et 2000

Dans un rapport devenu emblématique, le Conseil de l'Europe (1970) met en exergue « une formule éducative globale capable de répondre aux besoins éducatifs en rapide expansion et de plus en plus diversifiés de chaque individu » et prône l'autonomie du « sujet apprenant » pour réaliser son projet personnel. Suivent un rapport de l'Unesco, qui fait de l'éducation permanente (EP) le ferment d'un « nouvel humanisme » (Faure, 1972) et un autre de l'OCDE qui insiste sur l'alternance entre formation et emploi en vue de concilier la construction d'une 2e chance pour tous avec la nécessité d'adapter les qualifications individuelles aux besoins des entreprises. La révolution néo-libérale engagée en Grande-Bretagne dans les années 80 favorise l'émergence d'un autre répertoire d'action publique (Jobert et Muller, 1987) en matière de formation. Le « livre blanc »

britannique, *A new training initiative* (1980) est le référent cognitif de *l'Employment and Training Act* de 1983 qui instaure un nouveau système de certification, les *National Vocational Qualifications* (NVQ) autour d'une double idée forte : mettre en place des certifications uniques pour la formation initiale et la formation continue, centrer leurs référentiels de compétences sur des critères de performance en situation de travail. Les critiques de trois dispositifs nationaux de référence – la situation française avec la très forte sélectivité de la formation en entreprise (Dayan, Géhin, Verdier, 1986) ; la mise en cause en Suède de l'efficacité des fonds mobilisés pour la 2e chance en raison de l'auto-sélection (Eliasson 1996) des personnes peu éduquées et enfin, l'érosion progressive de la légitimité sociale de l'alternance, à l'allemande, entre école et entreprise (Lutz, 1992) – ouvre la voie à de nouveaux référents : en 1995, la Commission publie son propre « livre blanc » : *Enseigner et apprendre. Vers une société cognitive*. Il s'inspire des NVQ : grâce à l'apport des nouvelles technologies de l'information, les individus valideraient, régulièrement et souplement, dans un répertoire européen des certifications, les compétences acquises « tout au long de leur vie professionnelle ». L'accent est mis sur la nécessaire flexibilité de l'organisation d'une société apprenante ; cet objectif général s'accompagne d'une charge violente envers les diplômes classiques de formation initiale, dans la mesure où ils apporteraient à leurs détenteurs des « rentes indues ». Ce projet, en apparence purement technique, veut faciliter l'identification de la compétence productive et rendre les plus fluides possible la circulation et la valorisation du capital humain sur le marché du travail (Iribarne, 1996). Au même moment, une commission de l'Unesco, animée par Jacques Delors, relance l'idée d'éducation permanente afin de « dépasser la distinction traditionnelle entre [celle-ci] et l'éducation première (…) » ; elle développe une vision parente de celle qui fait irruption à la fin de la décennie sur la scène européenne. Dans le cadre de la stratégie de Lisbonne, l'éducation et la formation tout au long de la vie (EFTLV) prend en compte toutes les sources et formes de savoirs et de connaissances qui contribuent à la trajectoire d'apprentissage de chaque personne ; « les lignes directrices » en matière d'éducation et de formation que les Etats membres sont appelées à suivre, sont définies (Commission, 2002) autour de trois orientations clés – « qualité et efficacité », démocratisation (« accès de tous aux systèmes »), « ouverture au monde extérieur » – déclinées en 13 objectifs interprétables et applicables de manière diversifiée : pour la première, citons « développer les compétences nécessaires à la société fondée sur la connaissance » et « optimiser l'utilisation des ressources » ; pour la 2e, « favoriser la citoyenneté active, l'égalité des chances et la cohésion sociale » ; pour la dernière, « renforcer les liens avec le monde du travail, la recherche et la société dans son ensemble » et « développer l'esprit d'entreprise ». 29 indicateurs de référence sont associés aux objectifs et servent à étalonner les situations nationales pour en influencer progressivement le cours.

Ces régimes d'action en matière d'éducation et la formation tout au long de la vie témoignent de l'existence de réponses politiques plurielles à la double exigence d'individualisation et de performance au travail qui sous-tend l'action publique au niveau communautaire.

1. Rendre compte de la diversité des politiques : cinq régimes d'action

Afin de relier l'analyse des coordinations multi-niveaux aux dimensions sociétales, Buechtemann et Verdier (1998) ont développé une analyse en termes de régime national d'éducation et de formation. Ce dernier repose sur des configurations d'acteurs publics et privés, collectifs et individuels (formateurs ; administrations, partenaires sociaux, chambres de commerce et d'industrie, usagers du service formation, entreprises …) qui sont équipées par des organisations et des institutions (règles, coutumes …). Sur cette base, Verdier (2001) a avancé que pouvaient être identifiés différents régimes idéal-typiques dont les institutions étaient ordonnées autour de conventions de formation (méritocratique, professionnelle ou marchande) qui recouvraient une pluralité de conceptions du « juste et de l'efficace » pour fonder la légitimité des règles en la matière. Les unes et les autres relèvent de modalités de justifications (Boltanski, Thévenot, 1991) différentes : le mérite ou la maîtrise professionnelle, par exemple. Aucune de ces formes idéal-typiques à elle seule ne saurait rendre compte d'un cas national ; elles constituent plutôt des répertoires évolutifs – au fil de la dynamique des idées et des expériences – dont s'inspirent peu ou prou les politiques d'éducation et de formation.

Ces régimes se construisent autour des réponses apportées à une série d'enjeux socio-politiques, sachant que s'impose une cohérence minimale entre les différents choix, en raison des complémentarités institutionnelles et des solidarités d'acteurs que les unes et les autres induisent (Amable *et alii*, 2002). Un régime d'action repose ainsi sur un agencement de principes politiques, de logiques d'acteurs, de règles et d'instruments.

En matière d'ETLV, tout régime d'action apporte des réponses à des questions qui sont d'abord politiques (voir encadré 2).

Encadré 2

Les principales dimensions d'un régime d'éducation et formation tout au long de la vie

- Quels principes de justice et d'efficacité en matière de formation ?
- Quelle conception de l'individu inséré dans une communauté professionnelle, une organisation hiérarchique, un réseau, une citoyenneté sociale…?

- Qui assume les responsabilités face aux risques de sous-qualification et d'insuffisance des compétences…) : l'individu, la puissance publique, des dispositifs d'assurances sociales…?
- Quelle gouvernance : quelle est la configuration d'acteurs privés et publics (degré de décentralisation, place des établissements privés de formation et des firmes) ?
- Quelle organisation de l'éducation-formation : continuité ou césure entre formation initiale et formation continue, place de la formation professionnelle dans le cursus initial…?
- Quelle conception des savoirs : primat des savoirs académiques, référence au métier, indifférenciation de principe…?
- Quelles institutions de régulation : règles de sélection et d'orientation des individus, dispositifs de compensation des inégalités initiales et des difficultés d'apprentissage…?
- Quelles sont les modalités d'accès tant à la formation initiale – accessibilité de l'enseignement universitaire par exemple – qu'à la formation continue ?
- Qui finance les divers types d'enseignement et de formation (public, entreprises, familles ou individus…) ?
- Quelle est la nature de la formation apportée de manière privilégiée aux jeunes – professionnelle, générale, organisée en niveaux ?
- Quelles sont les conventions sur lesquelles s'appuient les acteurs privés et publics pour se coordonner et comment les équipent-elles en termes cognitif, financier et organisationnel ?

Ce répertoire de régimes d'action puise dans deux sortes de typologie comparative :

Les unes portent sur les modèles de protection sociale (voir notamment Esping-Andersen, 1999), ce qui est en l'occurrence d'autant plus justifiable que les politiques d'insertion tendent à constituer un nouveau pilier de la protection sociale (Palier, 2004) dont la formation tout au long de la vie est, en quelque sorte, l'extension rhétorique et institutionnelle (1).

Les autres concernent les systèmes d'éducation et de formation initiale ou continue (voir notamment Aventur et Möbus, 1998 ; Maroy, 2000 ; Green *et alii*, 2006).

Les trois premiers régimes mettent à distance l'emprise du marché qui est, par contre, prédominante dans les deux derniers.

(1) C'est ainsi que, s'inspirant des thèses de Beck et de Giddens, Ewald, l'un des hérauts idéologiques du patronat français, a pu avancer que « l'Etat-Providence de demain, c'est la formation » tout au long de la vie (2004, p.126).

1.1. Le marché mis à distance

Les trois régimes mobilisent des règles constitutives très dissemblables : le mérite, la vocation et la cohésion.

Le régime académique

Il se construit autour de deux processus : en premier lieu, une compétition scolaire entre individus dont l'équité doit être garantie par un acteur collectif,

garant du bien commun et investi d'une légitimité politique incontestable. Il s'appuie en outre sur un critère objectivé, la performance académique insensible, dans son principe, aux influences locales et marchandes (Duru-Bellat, 1992). A ce titre, les diplômes identifient différents niveaux d'études générales et constituent des règles avant tout internes au système éducatif (Méhaut, 1997), dont l'indépendance doit être préservée des influences qui pourraient porter atteinte à la pureté du principe méritocratique. Il revient aux individus de valoriser ces signaux d'aptitudes sur le marché du travail où s'établissent des positionnements légitimes dans des organisations hiérarchisées par le degré de « noblesse scolaire » conquis par les individus.

Dans ce cadre, la formation continue est avant tout adaptative pour s'ajuster aux évolutions techniques et organisationnelles. « L'entreprise formatrice » assure l'essentiel des financements sur le temps de travail. Le principal risque de cette conception tient à un creusement des inégalités scolaires puis sociales d'autant plus important que la compétition académique est porteuse d'effets durables sur le marché du travail, en particulier sur les marchés internes. Une formule résume ce processus : « tout se joue avant 25 ans » ; autrement dit, la sélection qui régule l'action publique creuse d'autant plus les écarts entre les individus que ses effets sont frappés d'une forte irréversibilité. L'étalonnage des qualités académiques leur confère un « rang social » dont la prégnance sur les cheminements personnels est d'autant plus sensible qu'a priori l'accès à « une seconde chance » ne peut guère prétendre compenser les effets de la sélection puisque la formation continue est prioritairement adaptative.

Le régime professionnel

Qualifié aussi de corporatiste (Vinokur, 1995), il exige, ainsi que l'ont bien montré Eyraud, Marsden et Silvestre (1990), de s'adosser, d'une part, à des identités professionnelles construites par l'engagement des individus au titre d'une vocation et, d'autre part, à des acteurs sociaux fortement constitués. Ces derniers sont en effet appelés à s'engager politiquement dans la construction des certifications de la formation professionnelle, afin qu'elles bénéficient d'une forte estime sociale et deviennent des règles structurantes du marché du travail (Möbus, Verdier, 1997). En découle une forte légitimité sociale et économique de compétences assises sur la maîtrise d'un « métier » ou d'une profession, constitués d'un ensemble de capacités inséparables les unes des autres. Contrairement à ce qui prévaut dans la conception académique, il n'y aura donc pas une échelle de niveaux d'études pour étalonner les formations relevant d'un même domaine professionnel. Dans ce cadre, l'organisation du travail est fondée sur une légitimité professionnelle attachée à une maîtrise croissante de l'exercice du « métier » dont pourront attester, au cours de la vie active, des certifications de branches.. Le principal risque social tient au durcissement de la distinction entre les professionnels formés par le dispositif et les non-qualifiés qui n'y ont pas eu accès.

Le régime universaliste

Il repose sur un principe de solidarité qui cherche précocement à compenser les inégalités nées de l'inscription dans un milieu social défavorisé : l'éducation pré-scolaire relève bien d'une telle perspective universaliste de formation tout au long de la vie ; en outre, l'orientation précoce et irréversible vers une voie professionnelle est proscrite ; à l'inverse, l'individualisation, fondée sur la construction de parcours adaptés à la diversité des progressions individuelles évite le redoublement tout en maintenant une communauté d'objectifs cognitifs pour tous à l'issue d'un parcours commun de longue durée. De plus, ce régime d'action limite le poids des savoirs académiques ; il s'agit d'assurer une articulation avec d'autres savoirs et notamment la capacité à traduire en compétences les connaissances transmises : l'aptitude à travailler en groupe, à monter avec d'autres des projets d'intérêt collectif. Dans cet esprit, l'ouverture de l'établissement de formation sur son environnement passe aussi par l'implication de différents partenaires (associations d'intérêt général, milieux professionnels, représentants des usagers…) à la régulation de l'établissement lui-même. Soit autant de caractéristiques qui participent de ce que Mons (2007) qualifie de « modèle d'intégration individualisée », sachant que cette individualisation s'adresse « à tous les élèves, [ne vise pas] seulement les élèves les plus faibles et [n'est que] rarement destinée aux élèves les plus doués » (*ibid*. p. 118).

En matière de formation continue, il importe pour les acteurs collectifs d'organiser une deuxième chance récurrente dans l'espoir de diminuer les inégalités initiales héritées ou engendrées par les séquences précédentes du parcours de formation initiale ou continue. Mais au-delà de la classique protection sociale, il s'agit de favoriser de la part du citoyen une capacité à agir afin de bénéficier d'une sécurité active. Ainsi, l'adulte en formation continue doit être acteur de sa propre formation : pour reprendre les mots de Merle (2006), il s'agit de restaurer des conditions favorables au « désir d'apprendre » et de donner corps à l'exercice d'un droit subjectif qui, « en tant que catégorie juridique, est indissociable de la montée en puissance de l'individu » (Maggi-Germain, 2006). La construction d'un droit de tirage social individualisé (voir Supiot, 1999) relève d'un « tripartisme national » qui cherche à promouvoir le principe d'une sécurité active de la part de l'individu-citoyen. Cette imbrication de l'individuel et du collectif trouve une concrétisation dans l'approche en termes de « marché transitionnel du travail » (Gazier, 2003).

L'un des risques de cette forme d'action collective réside dans une croissance non maîtrisée des coûts de dispositifs compensateurs généreux. Aussi l'évaluation est-elle un instrument de régulation essentiel pour justifier la pertinence de la redistribution de moyens publics en direction de tel(le) ou tel(le) personne ou groupe.

Tableau 1

Les régimes d'action hors marché

Régimes	Professionnel	Académique	Universaliste
Principes de justice	Accès à une communauté professionnelle (vocation)	Méritocratie scolaire (le « rang » et la sélection)	Compensation des inégalités initiales (« solidarité » et cohésion)
Conception des compétences en formation initiale	Maîtrise d'un métier ou d'une profession	Niveaux de formation	Conciliation entre connaissances et compétences
Certification	Qualification reconnue	Diplôme délivré par une autorité académique	Certification nationale
Nature du programme	Contenus négociés	Normes disciplinaires	Interaction entre différents types de savoirs
Espace de reconnaissance	Marché professionnel du travail	Marché interne hiérarchique	Marché du travail « multi-transitionnel »
Acteur clé de la formation initiale	Firme	Institution scolaire	Communauté éducative
Objectif de la formation professionnelle	Règles professionnelles	Signal d'aptitudes	Citoyenneté sociale
Principal risque de défaillance	Stigmatisation des non qualifiés	Fortes inégalités scolaires	Inflation des coûts collectifs
Acteur clé de la régulation institutionnelle	Partenaires sociaux de branches	Institution scolaire	Autorités publiques
Objectif premier de la formation continue	Maîtrise professionnelle croissante	Adaptation des compétences à court terme	Autonomie sociale
Responsabilité politique concernant l'« employabilité »	Accords collectifs de branches	Employeurs	Tripartisme national
Financement de la formation continue	Institutions professionnelles	Entreprises	Organismes publics

Ces critères fondés sur la solidarité et destinés à développer la cohésion sociale se distinguent de ceux qui sont mobilisés par des régimes d'action qui assoient la prééminence du marché comme critère d'allocation des ressources.

1.2. Les régimes liés à la régulation par le marché

Conformément à la règle marchande, ces deux régimes abordent la formation dans une perspective utilitariste mais se différencient, notamment, par le rôle attribué à la puissance publique.

Le régime concurrentiel en matière d'éducation tout au long de la vie

Il mobilise deux types d'ajustement : un prix sanctionne la rencontre sur le marché de l'éducation d'une offre et d'une demande de services ; le travail peut être une alternative à la formation structurée en fonction d'un double arbitrage des individus : quelles compétences la formation sur le tas, en situation de travail, apporte-t-elle aux personnes ? quelle allocation du temps entre loisirs, formation et travail en fonction des désutilités-utilités des diverses occupations ? Par ailleurs, ce régime est confronté à la nature de bien public qui est attachée à l'éducation et, partiellement au moins, à la formation : compte tenu des externalités positives attachées à cette ressource, l'intervention de l'Etat pour imposer une scolarité obligatoire est légitime, mais sa durée doit varier selon les configurations de marché en cause : le travail peut être une alternative à l'école et ceci à des âges précoces compte tenu des opportunités de travail offertes et de la qualité des services de formation fournis par les établissements de formation. Selon l'importance du financement public, la convention marchande régule un pur marché ou un quasi-marché de l'éducation, mais dans tous les cas, elle s'appuie sur des règles de fonctionnement, en particulier en matière financière, qui ont pour but d'assurer la prééminence de deux principes : la concurrence, notamment entre établissements de formation ; le libre choix de l'individu entre différentes modalités de formation, depuis des dispositifs programmatiques très structurés jusqu'aux modalités informelles de la formation sur le tas en passant par le compromis qu'est l'apprentissage des métiers, ce qui rend inutile la détermination a priori de programmes précis de formation professionnelle initiale. En formation continue, c'est la règle classique du marché confrontant prestataires de services et demandeurs qui joue : s'il s'agit de formation générale, ces derniers sont des individus, s'il s'agit d'acquérir des qualifications spécifiques, la charge principale du financement incombe aux firmes (Becker, 1964).

Tableau 2

Les régimes marchands

Régimes	Concurrentiel	Marché organisé
Principe de justice	Utilité des services rendus	Juste prix de la qualité
Objectif de la formation	Capital humain	Capital humain et social
Conception des compétences en formation initiale	Répondre à une demande (sur le tas éventuellement)	Portefeuille de compétences opérationnelles
Certification	Niveau de rémunération (appariement)	Attestation de compétences
Nature du programme	S/0	Procédure qualité
Espace de reconnaissance	Une transaction immédiate	« Marchés organisés »

Régimes	Concurrentiel	Marché organisé
Acteur clé de la formation initiale	Individus consommateurs	Individus « guidés »
Principal risque de défaillance	Sous-investissement en formation	Déficiences des incitations
Acteur clé de la régulation institutionnelle	Commissaire priseur	Agences d'accréditation
Conception de la formation continue	Prestations de service	Portefeuille diversifié de compétences
Responsabilité politique et « employabilité »	Individus	Individus « actifs » et agences
Financement	Individus et prêts	Chèques formation, comptes individuels de formation

Le régime du marché organisé

Les principes marchands conservent ici une place prédominante dans la régulation de l'accès, de l'usage et de la valorisation de la formation tant initiale que continue. Mais leur jeu est encadré par un ensemble de règles qui ont pour but de garantir, pour tous les protagonistes, la transparence des rapports qualité-prix afin de maîtriser les possibles biais informationnels et de parvenir ainsi au juste prix : on est alors conduit à parler de « marché organisé » par l'intervention publique qui doit garantir la fiabilité des informations et des standards de qualité qui soutiennent les transactions sur le marché ou le quasi-marché. Les deux principes cardinaux de la concurrence et du choix individuel jouent mais sont soutenus par des règles qui ont pour but de supprimer, ou a moins de réduire, biais de sélection et aléa moral qui peuvent entacher les transactions : l'exigence de qualité du système informationnel, dont les certifications sont une clé de voûte, relève de la responsabilité des pouvoirs publics.

L'individu est guidé dans ses choix afin qu'il puisse apprécier le mieux possible leurs conséquences – par exemple, sortir de la formation initiale pour privilégier des apprentissages sur le tas, quitte à revenir ensuite dans des cursus structurés – dans la perspective de le rendre attentif à l'égard des risques que pourrait encourir son employabilité, d'où la mise au point d'incitations sous la forme de comptes individuels de formation qui, dans la logique d'un individualisme patrimonial, peuvent être abondés par l'individu lui-même, des agences publiques et des employeurs (sur cette problématique, voir Giddens 2001). Comme le souligne Gautié (2003), « ce qui différencie ce (…) modèle du libéralisme classique (…) est le fait que l'individu n'est pas supposé donné *ex ante*, comme sortant de l'état de nature : il se constitue dans et par la société » (p. 102) : Giddens promeut un « individualisme institutionnalisé ». Dans cette optique, le réseau mobilisable par un individu est une composante des compétences sociales

de l'individu qui lui permettent de capturer des rendements de ses interactions avec d'autres (voir Gautié, 2007).

Dans cette perspective, il s'agit de constituer un marché des compétences individuelles dont la première vertu est la transparence du rapport qualité-prix ; en quelque sorte, il faut outiller institutionnellement le fonctionnement des marchés externes lesquels, aussi dégagés soient-ils d'engagements de long terme, requièrent néanmoins des standards de référence. En outre, l'organisation de ce marché des compétences doit être flexible, afin que les individus puissent valider des acquis obtenus selon des modalités très diversifiées, allant des apprentissages sur le tas à des cursus en établissement de formation. Grâce à ces signaux et à la disponibilité de comptes individuels de formation, l'individu est en mesure de circuler dans des réseaux d'organisations privées et publiques reliées par les standards de référence mis au point sous l'égide de la puissance publique. L'individu-client est ainsi appelé à être un vecteur du management et de l'évaluation des politiques de formation initiale et continue.

2. Des régimes d'action aux modèles nationaux

Un modèle national d'éducation et de formation est la résultante d'un compromis entre différents régimes-types portés par des coalitions spécifiques d'acteurs publics et privés. Leur agencement est sociétalement construit, c'est-à-dire qu'il prend une forme particulière à la société (allemande, française, britannique, marocaine ...) considérée, ce qui se traduit, en règle générale, par la prédominance de l'une d'entre elles, sachant qu'elle peut être plus ou moins durable en fonction des dynamiques endogènes et des transformations du contexte externe. La présentation comparative s'appuie sur un ensemble d'indicateurs qui s'attachent à rendre compte des dimensions propres aux différents régimes. Mais cette lecture à partir de critères quantifiés, au demeurant assez sommaire, ne saurait dispenser d'une approche compréhensive qui s'efforce d'intégrer dans l'analyse les formes institutionnelles et les engagements de telle ou telle catégorie d'acteurs collectifs.

La Suède : l'un des « bons élèves »

Si l'on considère l'éducation et la formation initiale, il s'avère que la Suède cumule un ensemble de traits caractéristiques d'un régime à dominante universaliste : des taux d'accès élevés aux différents niveaux de formation et d'éducation ; des modalités de financement de ces derniers qui attestent d'une volonté politique de ne pas laisser jouer outre mesure le marché, la sélection méritocratique ou encore la clôture corporatiste (en bref, d'en canaliser les effets) ; des performances des élèves plutôt moins inégales que dans les pays comparables. Sur pratiquement tous les critères, ce pays obtient des résultats qui le situent parmi les meilleurs. C'est notamment le cas pour le taux d'accès à l'école maternelle, dont on sait qu'il est un facteur de

réduction, d'une part, des inégalités dues aux différences d'apport de la famille à l'éducation des jeunes enfants, d'autre part, des disparités de genre. En outre, la Suède se caractérise par un des plus bas taux de sortie du système éducatif d'élèves ayant seulement atteint la fin du 1er cycle de l'enseignement secondaire et un assez bon taux d'accès à l'enseignement supérieur, plus élevé que la moyenne européenne et en forte progression d'une génération à l'autre. En outre, la prédominance de l'enseignement général, la plus forte parmi les pays européens retenus, témoigne de l'absence de segmentation institutionnelle de l'enseignement secondaire qu'appellerait une orientation précoce vers l'enseignement professionnel. Au contraire, de longue date, l'un des objectifs constants du système éducatif suédois a été de réduire le plus possible le fossé qui séparait initialement la formation professionnelle de l'enseignement général ; d'ailleurs, il n'existe pas d'établissements de formation professionnelle distincts au sein du système scolaire. L'ensemble des ces résultats et de ces pratiques est indissociable du « modèle d'intégration individualisée » qui régule le long tronc commun de l'enseignement en combinant « l'intégration par les objectifs et la différenciation des parcours » (Mons, 2007, p. 119).

Par ailleurs, il est très frappant de constater que ce pays se caractérise par la plus faible part du privé dans les dépenses des établissements d'enseignement et le plus faible écart entre les sommes consacrées à un étudiant et celles dépensées pour un élève du primaire, sachant qu'il ne s'agit pas en l'occurrence d'un nivellement par le bas puisque les dépenses moyennes, tous niveaux confondus, sont sensiblement supérieures, en parité de pouvoir d'achat, à ce qu'elles sont en Allemagne et en France.

En outre, en termes de performance des élèves de 15 ans aux tests PISA, les résultats s'avèrent moins inégalitaires qu'ailleurs, même si des progrès restent à faire, comme le montrent les résultats médiocres des jeunes issus de l'immigration (OECD, 2007) ; ceci dit en ce domaine, il reste que c'est dans le système suédois que les jeunes de la seconde génération d'origine étrangère (2) progressent le plus vis-à-vis de ceux de la cohorte précédente (au regard du test Pisa en maths) (3).

Au total, la Suède a continué à renforcer le caractère universaliste de son système de formation initiale. Qu'en est-il en formation continue ?

Les inégalités d'accès selon le niveau de diplôme à la formation continue restent élevées en Suède et rappellent ainsi les limites des politiques de la seconde chance. Il reste qu'un ensemble très dense d'organismes publics en charge de la formation des adultes (Abrahamsson, 1999), elle-même intégrée au système éducatif, permet à la Suède de limiter le poids des disparités selon le sexe et surtout l'âge puisque les « seniors » connaissent des taux d'accès beaucoup plus favorables qu'ailleurs. En outre, dans la période récente, l'accent a été mis en formation continue sur une élévation des compétences générales des moins et peu formés : de 1997 à 2002, un important dispositif gouvernemental dénommé « Knowledge Lift » visait

(2) Pour l'OCDE, les élèves de la seconde génération sont nés dans le pays de l'évaluation (PISA) mais leurs parents sont nés à l'étranger.

(3) D'une génération à l'autre, le gain au test PISA est de 58 points en Suède, de 25 en France, de 14 aux Etats-Unis et de 8 pour l'ensemble de l'OCDE (voir OCDE, 2007).

Tableau 3

L'accès aux différents niveaux de l'enseignement

	Poids de l'enseignement général dans le 2e cycle du secondaire (2005) en % du total des élèves	Proportion d'une cohorte de jeunes qui s'engagent dans une formation en apprentissage en %	Taux de scolarisation des 20-29 ans en 2005 (1995)	Taux de scolarisation des 3-4 ans en 2005	Part des 20-24 ans parvenus au moins à la fin du second cycle du secondaire (2005) %	Part des 18-24 ans ayant atteint au mieux la fin du 1er cycle de l'enseignement secondaire en %	Part des diplômés de l'enseignement supérieur parmi les 25-34 ans (55-64 ans) en %
Allemagne	39,7	45,0	28 (20)	78,8	72,8	12,1	22 (23)
Danemark	52,1	47,7	38 (30)	92,3	76,0	8,5	40 (27)
Etats-Unis	100	–	23 (20)	50,0			39 (37)
France	57,5	11,3	20 (19)	100	82,8	12,6	39 (16)
Suède	94,8	–	36 (22)	86,5	87,8	8,6	37 (25)
Royaume-Uni	43,6	faible	29 (18)	90,6	77,1	14,0	35 (24)
Moyenne UE 19	68,0	16,3	25 (19)	75,9	77,3 (EU25)	14,9 UE 25	30 (17)

Source : Eurostat et OCDE (2007).

à ramener les bénéficiaires à un niveau de fin d'études secondaires, leur permettant, en outre, d'accéder à l'enseignement supérieur ; ce programme a concerné jusqu'à 230 000 personnes, soit l'équivalent de 75 % des effectifs totaux de la formation initiale en lycée. Instrument clé de la régulation de l'action publique, l'évaluation de l'efficacité reste controversée dans le cas de cette action très ambitieuse (voir Stenberg, 2003). Enfin, la mise en place des comptes individuels de formation qui auraient pu être apparentés à la mise en place d'une logique de « marché organisé » a échoué, en raison des réticences syndicales (Ericson, 2005).

Allemagne : cohérence maintenue de l'apprentissage mais limites croissantes d'une régulation professionnelle tout au long de la vie

Outre-Rhin, le régime professionnel des « gouvernements privés » de branches (Hilbert *et alii*, 1990) intègre un marché des places d'apprentissage qui, lui-même, doit prendre en compte les aspirations croissantes des jeunes à poursuivre leurs études dans l'enseignement supérieur, souvent après l'obtention d'un brevet professionnel dans le cadre de l'alternance école-

entreprise. Pour l'instant, les évolutions majeures ont consisté à améliorer la qualité et à préserver la cohérence du système d'apprentissage (Möbus, 2006) : extension à de nouveaux domaines professionnels ; prise en compte de la transversalité croissante des compétences ; plus grande rapidité dans l'ajustement des contenus de formation. S'il reste attractif pour les jeunes (voir tableau 3), le système dual n'en est pas moins exposé à des tensions dont certaines vont croissantes : difficultés récurrentes pour s'implanter dans certains Länder de l'est ; désaffection de certaines composantes du patronat au nom des exigences de la mondialisation ; du fait du développement des recrutements latéraux par les entreprises, érosion des perspectives de promotion des détenteurs de certifications professionnelles acquises en cours de carrière par d'anciens ouvriers ou employés qualifiés dans la continuité de leur formation en apprentissage.

(4) *Idem* dans les établissements privés et pour les étudiants étrangers.

Tableau 4

Les dépenses (relatives) en éducation et formation

	Dépenses moyennes par élève du primaire au supérieur en dollars US PPA (2004)	Dépenses du supérieur/ Dépenses du primaire	a. Dépenses des établissements d'enseignement en % du PIB en 2004 b. Idem enseignement supérieur c. Part des dépenses privées dans le financement du secondaire (dont ménages)	Frais de scolarité moyens demandés à un étudiant à temps plein dans un établissement public du supérieur en dollars US
Allemagne	7 802	1,56	5,2 1,1 18,1	ND
Danemark	9 766	1,41	7,2 1,8 2,2 (2,2)	Aucun frais
Etats-Unis	12 092	2,25	7,4 2,9 8,7	5 027
France	7880	1,45	6,1 1,3 7,3 (5,9)	De 160 à 490
Suède	9 085	1,12	6,7 1,8 0,1	Aucun frais (4)
Royaume-Uni	7 270	1,48	5,9 1,1 13,4	ND
Moyenne UE 19	6 811	1,24	5,4 1,3 6,3	ND

Source : OCDE (2007).

Si la formation continue en entreprise peine à ouvrir des perspectives de carrière aux salariés peu ou pas diplômés, la formation destinée aux chômeurs par l'entremise des réformes récentes (Hartz IV) tend à intégrer une régulation en termes de « marché organisé » qui renforce sensiblement les obligations des demandeurs d'emploi et diminue drastiquement les possibilités d'accès à des formations qualifiantes de longue durée (Bosch *et alii*, 2007). L'affaiblissement du système dual tout au long de la vie et les nouvelles règles en matière de formation des chômeurs contribuent à expliquer le bas taux d'accès à des formations diplômantes en cours de vie active, désormais au même niveau qu'en France (voir tableau 6 pour les 30-39 ans), ce qui tranche avec les situations relatives des années 80 (Géhin et Méhaut, 1993). A terme, il y a dans cette évolution une rupture possible avec l'une des caractéristiques structurelles du modèle allemand, à savoir une forte valorisation identitaire de la formation professionnelle initiale liée, comme l'avaient clairement posé Maurice, Sellier et Silvestre (1982), à l'accès en formation continue à des certifications fédérales de "Meister" et de "Techniker".

A ces différentes tensions mentionnées s'ajoutent les résultats médiocres du système éducatif allemand au regard de différents étalonnages internationaux dont les indicateurs européens sont une bonne synthèse : les résultats des enquêtes PISA et l'indicateur européen des compétences clés des jeunes (à 15 ans) font ressortir à l'envie que l'Allemagne, avec plus de 22 % de mauvais lecteurs, se situait en 2000 nettement au-dessus de la moyenne européenne (de 3 points) avec une forte polarisation sur les jeunes – garçons – issus de l'immigration. Au-delà est désormais en cause l'égalité d'accès au système dual et la légitimité d'une orientation très précoce (11 ans) dans l'un des trois types d'école secondaire, caractéristiques d'un modèle de la séparation par opposition aux modèles d'intégration de l'enseignement secondaire (Mons, 2007). Cette situation préoccupante, dont la prise de conscience est récente, a donné lieu à de vifs débats et au lancement de programmes fédéraux de requalification des jeunes exclus du système dual mais aussi de dispositifs propres à tel ou tel Land. Il en est de même avec la stagnation des taux de diplômés de l'enseignement supérieur au sein des jeunes générations, alors que les progressions ont été très rapides dans nombre d'autres pays européens. A cet égard, à la différence de pays comme le Danemark, le dispositif de formation et d'éducation allemand se refuse toujours à ménager un accès de principe à l'enseignement supérieur à l'issue de l'apprentissage.

France : noblesse scolaire et régulation de branches, de l'Etat aux régions

Le régime académique (« tout se joue avant 25 ans » puis l'entreprise adapte les compétences des individus à ses besoins en compétence, avec le soutien actif des pouvoirs publics) est encore prééminent. En premier lieu,

la « méritocratie à la française » reste fortement calée sur une sélection continue tout au long de la carrière scolaire. Elle se manifeste en premier lieu par une segmentation en trois voies du second cycle de l'enseignement secondaire (professionnelle/technologique/générale) ainsi que par des taux de sortie assez élevés à la fin du 1er cycle de l'enseignement secondaire (voir tableau 3) sachant que la situation s'assombrit si l'on prend en compte les sorties sans qualification (plus de 20 % d'une génération) et les échecs en première année d'enseignement supérieur. Depuis 1971, la formation continue est prise en charge par un tripartisme (État, syndicats et patronat) qui privilégie toujours une formation dans le cadre du contrat de travail qui se traduit par des stages de courte durée d'autant plus accessibles que les salariés sont plus qualifiés. Ainsi, le rôle de l'entreprise et des stages liés à l'emploi – pour les chômeurs notamment – est prédominant et se caractérise par une fréquentation importante – plus élevée qu'en Suède – mais très faible pour ce qui est de l'accès à une formation longue certifiante – moins de la moitié de la moyenne européenne (voir tableau 6). Si les inégalités d'accès à la formation selon le genre sont relativement maîtrisées en France, les disparités selon l'âge attestent de la très forte exclusion des seniors de l'emploi (tableau 6, deux dernières colonnes). Il reste que la lecture du modèle français est devenue sensiblement plus complexe qu'il y a un quart de siècle.

Tableau 5

Les inégalités de résultats au test PISA

	Résultats moyens PISA 2003 compréhension de l'écrit mathématiques, sciences	% d'élèves aux basses performances en compréhension de l'écrit (2003)	Ecart interquartile de points en maths selon le statut des quartiers
Allemagne	491 503	22,3	102
Danemark	492 514	16,5	73
Etats-Unis	495 483	19,4	82
France	496 511	17,5	88
Suède	514 509	13,3	74
Royaume-Uni	523 (2000) 519 (2000, partiel)	12,8 (2000)	ND
Moyenne UE 19	491 495	19,8	84

Source : OCDE (2007).

Ainsi, bien qu'il soient indéniables, les progrès de la démocratisation du système éducatif s'avèrent ambigus, à tel point que certains ont pu parler de « démocratisation ségrégative » (Duru-Bellat, Kieffer, 2001). L'accès à l'enseignement supérieur s'est sensiblement élargi, de telle sorte que la proportion de jeunes Français âgés de 25 à 34 ans détenteurs d'un diplôme de l'enseignement supérieur, dépasse celles de la Suède et rejoint celles des Etats-Unis et du Danemark, mais grâce au développement des filières supérieures courtes et sans remettre en cause la prééminence des « Grandes Ecoles » où se forme toujours la « noblesse scolaire », moyennant un rationnement à l'entrée, maintenu de génération en génération : de ce fait, au regard du plus haut diplôme atteint, l'influence de l'origine sociale est plus élevée en France qu'aux Etats-Unis (Meuret, 2007). En outre, depuis 10 ans, cet élargissement ne progresse plus en raison notamment du faible développement de la filière générale dans le second cycle du secondaire, et la France reste en retrait sur nombre de ses voisins pour ce qui est de l'enseignement supérieur long.

Depuis les années 80, la politique française a fortement développé les formations en alternance et plus particulièrement l'apprentissage, notamment pour les diplômes de l'enseignement supérieur où il a connu un succès grandissant. Ainsi, le régime professionnel régule plus fortement la formation initiale, dans le cadre toutefois d'une hiérarchie des niveaux d'éducation générale qui reste prééminente.

Le récent accord interprofessionnel (2003) sur la formation tout au long de la vie, repris par une loi en 2004, porte la marque du complexe compromis à la française : les nouvelles dispositions étendent l'espace de la régulation professionnelle – définition de groupes cibles, mise en place d'observatoires des qualifications et des emplois, actions de professionnalisation, prévention des difficultés de recrutement – tout en composant avec la régulation antérieure qui accordait un poids prééminent à l'entreprise : le nouveau droit individuel n'est que partiellement transférable en cas de changement d'employeur. On est donc loin d'un soutien privilégié aux parcours individuels dans une logique universaliste : pas de droit différé à la formation – il est symptomatique que l'Etat n'ait pas du tout pris en compte l'appel des partenaires sociaux à compenser, en cours de vie active, les moindre durées de formation initiale ; pas d'organisation d'une seconde chance.

Grande-Bretagne : marché organisé et développement de principes universalistes

Les réformes de l'ère Tatcher avaient clairement promu une logique marchande qui érigeait le marché en valeur suprême de référence (5) : en atteste le fait que les dépenses supportées par les ménages y sont très élevées, le double des Etats-Unis (voir tableau 4). Cette évolution a précocement été matinée d'éléments d'organisation publique, dont les NVQ (voir ci-dessus) étaient la figure de proue, en vue de doter les protagonistes des

(5) Après *l'Employment and Training Act* de 1984 (voir ci-dessus), *l'Education Reform Act* de 1988 instaure en Angleterre le libre choix de l'école qui fait des parents des consommateurs de services éducatifs, tandis que les établissement scolaires entrent en concurrence sur un quasi-marché (voir Mons, 2007).

marchés du travail et du (quasi-) marché de la formation de repères clairs ; mais il a fallu aller plus loin dans la mesure où les défaillances du dispositif ont révélé la nécessité de réintroduire un lien plus explicite entre les objectifs poursuivis – en terme de compétences professionnelles – et des programmes de formation explicites suivies dans des établissements scolaires au travers des General NVQ (Verdier, 2000) ; enfin pour impulser et accompagner les parcours individuels sur le marché du travail, la politique du New Labour a ménagé une place grandissante au « marché organisé », faisant des autorités publiques les garantes de son bon fonctionnement (Giddens, 2001), notamment en matière d'accompagnement des chômeurs vers l'emploi. Cette promotion d'un « état social patrimonial » (Gautié, 2003) s'est concrétisé par la création de comptes individuels de formation : ouverts par les individus auprès des banques, ils étaient abondés par les pouvoirs publics à hauteur de 150 livres par personne, et, en outre, les contributions des entreprises et des salariés étaient non imposables ; suite à des soupçons de fraude, le système a été abandonné en 2001 (Gautié, *ibid.*). Il n'empêche qu'au final, la formation diplômante en cours de carrière, qui a bénéficié de crédits publics en hausse mais aussi de fonds privés et de facilités d'emprunt, a fait l'objet d'un usage assez intensif, bien au-dessus des moyennes européennes (tableau 4). Plus généralement encore, la formation continue y atteind des niveaux assez élevés en termes de participation (27 % de salariés ont accédé en 2003 à une formation contre 18 % pour la moyenne de l'OCDE) – mais pas de durée moyenne – notamment en raison du fort développement d'un système de reconnaissance de l'apprentissage formel et informel, doublé de l'introduction d'un label « investisseurs dans les ressources humaines » décerné aux entreprises qui mettent en œuvre des dispositifs efficaces de développement des compétences (Tessaring, Wannan, 2004).

Tableau 6

Accès à la formation continue

	Taux d'accès à une formation diplômante des 30-39 ans en % de la classe d'âge en 2005 (1)	Estimation du nombre d'heures de formation continue non formelle liée à l'emploi entre 25 et 64 ans en 2003	Espérance de formation pour les détenteurs d'un diplôme universitaire / sans diplôme	Idem pour les 35-45 ans/ 55-64 ans	Idem pour les hommes/ femmes
Allemagne	2,5	398	5,0	4,7	1,3
Danemark	7,8	934	1 ,7	2,2	1,0
Etats-Unis	5,2	471	ND	1,4	1,1
France	2,6	713	2,34	9,0	0,9
Suède	13,3	622	2,62	1,3	1,1
Royaume-Uni	15,8	315	3,1	3,5	1,2
Moyenne UE 19	5,7	389 (OCDE)	ND	3,1 (OCDE)	1,1 (OCDE)

Source : OCDE (2007).

Lecture des indicateurs. Le 1er se lit ainsi pour la France : 2,6 % des personnes âgées de 30 à 39 ans inclus suivent une formation diplômante. Le 2e signifie qu'en Allemagne, en l'état actuel des pratiques, un actif a une espérance moyenne de formation de 398 heures. Ave le 3e, on sait que cette même espérance de formation est 5 fois plus élevée pour un diplômé du supérieur que pour un sans-diplôme ; les 4e et 5e établissent les mêmes rapports selon l'âge et le sexe.

En formation initiale où le régime académique reste structurant, avec une polarisation entre de forts contingents de sorties précoces et le fameux « Oxbridge » (et autres universités prestigieuses), la puissance publique a sensiblement accru son intervention afin d'assurer une formation de base de qualité pour tous (ce que semblent attester les résultats à Pisa 2000 et 2003) et, en outre, de diminuer l'incidence de situations où des jeunes âgés de 16 à 25 ans échappent à toute prise en charge par la formation (scolaire ou en entreprise) et sortent même du marché du travail pour entrer dans l'inactivité (Ryan, 2001) ; s'ils sont peu formés, ils sont les destinataires premiers d'une politique du « first work » pour laquelle la mise au travail est censée être la solution la plus adaptée pour réamorcer des parcours professionnels. Ce compromis entre un marché organisé autour du Workfare, un régime académique bien ancré et un universalisme naissant en formation de base n'empêche pas la Commission (2005b) de considérer que « ces stratégies demeurent déséquilibrées, comme cela avait déjà été mis en évidence en 2003. On constate une tendance à se concentrer soit sur la capacité d'insertion professionnelle soit sur le réengagement de personnes qui sont sorties des systèmes ».

3. Comment qualifier le modèle marocain ?

L'application au Maroc de la grille d'analyse développée ci-dessus ne va pas de soi. Ainsi que le révèle le tableau 1, les écarts entre ce pays du Maghreb et les pays européens est considérable en termes d'accès au second cycle de l'enseignement secondaire, niveau qui *de facto* est devenu en Europe le niveau de base. C'est ainsi que la part des 18-24 ans ayant atteint au mieux la fin du 1er cycle du secondaire s'élève à plus des deux tiers au Maroc, alors que la moyenne européenne se situe à 15 % (8,6 % en Suède, 12,6 % en France, soit un taux jugé médiocre à l'aune européenne). De tels écarts structurels interdisent d'appliquer mécaniquement aux réalités marocaines des notions et des indicateurs conçus dans un tout autre contexte sociétal. Ainsi, plus de trois élèves sur quatre qui quittent le système d'éducation et de formation chaque année en sortent sans qualification – sans baccalauréat ou sans diplôme de formation professionnelle – (Rapport du cinquantenaire, 2006) (6).

(6) Ce qui suit emprunte à un article sous presse (Eladnani, Verdier, 2008).

Un régime académique rationné

Il n'est pas possible de se référer directement au régime type d'un modèle académique fondé sur la méritocratie scolaire, bien qu'il vienne spontanément à l'esprit compte tenu de l'empreinte du système français. Deux raisons principales y concourent. La 1re tient au caractère très incomplet de la scolarisation au détriment, en 1er lieu, des filles issues des campagnes. Une telle barrière à l'entrée de l'enseignement primaire rend plus théorique qu'effectif le principe d'une sélection fondée sur des critères académiques. Ainsi, l'une des caractéristiques du système scolaire marocain tient à sa difficulté persistante à généraliser l'accès des enfants à l'école de base. Le taux de scolarisation dans le secteur primaire est certes passé de 77 % en 1999-2000 à 92 % en 2003-2004 mais il plafonne à 76 % en milieu rural pour 98 % en milieu urbain (Rapport du cinquantenaire, 2006). Au niveau de l'enseignement secondaire, le niveau de scolarisation demeure encore faible. En outre, l'incertitude sur la qualité du service rendu est une désincitation vis-à-vis de la scolarisation. La situation ne semble d'ailleurs pas s'être améliorée depuis les débuts de l'arabisation, au contraire (Angrist, Lavy, 1997), alors que l'une de ses justifications tenait précisément au caractère a priori plus démocratique d'un système qui privilégierait une langue nationale de préférence à une langue étrangère, d'un accès plus aisé de la part des couches sociales favorisées. Le taux d'abandon annuel est élevé : il atteint 6 % des effectifs totaux en 2003 (Chedati, 2006).

La 2e raison a trait à la régulation du marché du travail. Il se trouve que les jeunes sortis avec les plus hauts niveaux de formation, (i.e. de l'enseignement supérieur), sont les plus touchés par le chômage, plus que les sans-diplômes pourtant souvent non scolarisés. Dans les pays où joue la méritocratie scolaire, comme en France et au Royaume-Uni, les plus diplômés sont, en règle (très) générale, les moins touchés par le chômage, même si le déclassement ne les épargne pas toujours, loin s'en faut. Certes au Maroc, la comparaison des taux de chômage est probablement biaisée : entre un jeune non scolarisé et désœuvré et un diplômé de l'enseignement supérieur en attente d'un poste dans l'administration ou dans une grande entreprise publique, l'intérêt et la signification sociale d'un enregistrement en tant que chômeur déclaré auprès des autorités et des institutions qui régulent le marché du travail diffèrent : le premier a échappé à la socialisation institutionnelle et reste, dès lors, en marge des dispositifs publics, invisible en quelque sorte ; même s'il n'attend pas ou guère de prestations de services des agences publiques, le second construit son existence sociale, pour partie, en accédant à un statut formel qui atteste du déficit de reconnaissance sociale à l'égard des efforts produits par ces diplômés. Cette inscription dans une catégorie de l'action publique, le demandeur d'emploi diplômé, est un des ferments de l'action collective développée par des associations de chômeurs diplômés. Il reste qu'au final, cette inversion des formes de reconnaissance

sur le marché du travail ne pousse guère à se plonger dans une compétition scolaire nécessairement risquée. C'est la raison pour laquelle il semble justifié de parler de « régime académique rationné ». De ce rationnement de l'enseignement public résultent, d'une part, une canalisation d'une partie des flux d'élèves vers la formation professionnelle, d'autre part et surtout, deux grands types de comportement d'exit, l'un vers l'éducation privée, c'est-à-dire une régulation marchande, l'autre vers le travail.

Les ambivalences d'un « vocationnalisme intégré »

En outre, l'insertion d'un modèle français – le principe d'une adéquation formation-emploi régulée prioritairement par l'Etat – dans les spécificités de la société marocaine et, plus précisément, dans son système d'éducation, fait de l'absorption des déperditions scolaires et des sorties de l'enseignement général une dimension centrale de la formation professionnelle initiale publique. En témoigne la création de trois, puis de quatre niveaux différents de certification (spécialisation, qualification, technicien, technicien spécialisé) qui correspondent, en amont, à autant de paliers d'orientation au sein du système éducatif et sont censés déboucher sur des niveaux de qualification demandés par les secteurs économiques (UNESCO, 1994). En outre, des objectifs quantitatifs minimaux ont d'emblée été assignés au 1er niveau, celui de « la spécialisation », qui devait accueillir 20 % des élèves du 1er cycle de l'enseignement fondamental. De ce fait, dans les représentations sociales (Benkerroum, El Yacoubi, 2006), la formation professionnelle initiale s'est imposée d'abord comme une seconde chance ouverte aux élèves qui quittaient prématurément l'école plutôt que comme le début d'un parcours de professionnalisation. Mais la faible qualité moyenne de la formation générale des élèves à l'issue du cycle collégial provoque des difficultés de compréhension des tâches techniques à réaliser en situation, ainsi que dans le suivi des matières liées à la communication : les élèves ne maîtrisent pas suffisamment le français de telle manière qu'ils ne peuvent pas s'exprimer couramment et peinent à assurer correctement les différentes tâches de travail en centre de formation (pour un bilan d'ensemble, voir Zouggari, 2006).

Encadré 3

L'expérimentation d'un régime professionnel en matière de formation

Durant la 1re moitié des années 90, un projet-pilote, développé avec l'aide de la coopération allemande dans le cadre de l'Institut supérieur de technologie appliquée (ISTA), a mis en œuvre la formation alternée dans 120 entreprises de trois filières professionnelles (le textile-habillement, les industries métallurgiques, mécaniques, électriques

et électroniques et, enfin, l'hôtellerie), avec la collaboration des fédérations professionnelles correspondantes (Aschoff et alii, 2001). Cette expérience a inspiré la loi de 1996 sur la formation professionnelle alternée, qui visait à étendre ce dispositif à l'échelle nationale. Même si l'inspiration germanique est patente, sa mise en œuvre prend, dans le contexte marocain, une configuration spécifique. Alors qu'outre-Rhin prédomine une gestion par les « gouvernements privés de branche », l'acteur pivot marocain est l'administration publique, qui est appelée à mobiliser les partenaires privés ou même à les constituer en tant que tels ; en outre, les syndicats de salariés sont *de facto* hors jeu. De plus, l'organisation pédagogique reste majoritairement axée sur l'apprentissage des savoirs et des savoir-faire en situation résidentielle et s'avère peu articulée à une véritable pédagogie de l'alternance entre le centre de formation et l'entreprise (Benkerroum & El Yacoubi, 2006). L'architecture globale du système de formation marocain, qui reste dominée par la forme scolaire, puisque « environ 90 % des apprenants suivent toujours une formation presque purement scolaire » (Ashoff *et al.*, 2001 : 41). Il reste qu'un cheminement sociétal vers l'alternance est désormais ouvert. En témoigne d'ailleurs la création, en 2000, de la formation par « apprentissage organisé ». Certes, cette nouvelle formule s'adresse prioritairement aux élèves en rupture de scolarité qui n'accèdent pas à la formation professionnelle publique ou privée, une sorte de "3e chance", mais elle contribue à ancrer le principe d'une articulation école-entreprise dans le dispositif normatif marocain.

Ainsi le dispositif marocain s'apparente à la figure hybridée à la française que l'on peut qualifier de « vocationnalisme intégré », puisqu'il articule étroitement différents niveaux de formation professionnelle à l'échelle des niveaux de formation générale. Il en découle que pour un même métier ou une même activité – la mécanique par exemple – se superposent différents niveaux de diplômes professionnels. A priori, il en résulterait un avantage : moins d'irréversibilité dans les orientations – en particulier si sont organisées des passerelles entre enseignement professionnel et enseignement général – mais aussi un sérieux risque de « secondarisation » de cette filière, perpétuellement jugée moins digne que la voie royale ouvrant les portes du « grand savoir ». En outre, la superposition, pour un même métier, de diplômes professionnels de différents niveaux expose les diplômés des niveaux de base à une concurrence plus ou moins sévère de la part des plus titrés selon le degré de rationnement de l'emploi offert par les firmes. Dans le cas marocain, ces difficultés chroniques sont accrues par le fait que les passerelles ne fonctionnent pas et que, en conséquence, l'irréversibilité des orientations produit de puissants effets d'éviction qui, pour partie, renforcent l'impact des déperditions scolaires.

1er exit : le rôle clé des apprentissages en situation de travail

Cet exit se construit sous la contrainte de massives sorties précoces du système éducatif, avant même la fin de la scolarité obligatoire. Le travail juvénile ou même infantile est alors une alternative sérieuse à l'école (Bougroum, Ibourk, 2002). Les statistiques sur l'emploi pour l'année 2000 révèlent que le nombre d'enfants actifs occupés âgées de 14 ans ou moins s'élève à 474 000 dont 45,7 % sont de filles et 88,2 % dans le milieu rural (Baghagha, 2002). Les abandons scolaires "profitent" presque exclusivement au marché du travail, alors que le nombre de filles qui quittent l'école se partage en deux catégories : la première se dirige vers le marché du travail, la deuxième reste à la maison sans aucune occupation (Berrada Gouzi, 2002). Ces tendances illustrent le fait que « le secteur informel est réputé recruter sa main-d'œuvre principalement au sein des analphabètes et des déperditions scolaires » (Ait Soudane, Rey-Valette, 2004). Mais cette qualification est trop imprécise. S'il est vrai que *de facto* existe un autre « monde social » en matière de formation qui agrège diverses modalités d'apprentissage en situation de travail, il importe de distinguer :

– d'une part, un apprentissage régulé par les institutions des corporations socio-politiques traditionnelles *amine* et *mohtassib* : en principe, moyennant une transmission de savoirs en situation, il destine les jeunes apprentis à l'exercice de métiers de l'artisanat de biens et de services (coiffure par exemple).

– d'autre part, des modalités informelles d'apprentissage qui résultent de l'exercice de jobs d'activités non régulées. Dans ce second cas, il n'y a pas de dispositif de formation à proprement parler puisqu'il s'agit avant tout de produire avec une efficacité suffisante pour espérer justifier le maintien d'un job qui ne bénéficie d'aucune protection ni même d'existence légale. L'acquisition de compétences ne peut être qu'un produit joint de l'activité de travail, plus ou moins aléatoire selon les conditions d'activités (en fonction notamment de la pénibilité et de la continuité de l'emploi). Pour leur part, les rudiments d'apprentissages réalisés dans le cadre de jobs informels ne permettent pas de distinguer clairement travail et apprentissage et se rapprochent ainsi du modèle concurrentiel.

Souvent, les jeunes accèdent à l'apprentissage traditionnel « sur le tas » grâce à la mobilisation de relations familiales ou amicales. Pour autant, il ne relève pas que d'une régulation domestique dans son acception la plus traditionnelle mais aussi d'usages plus marchands stimulés par les bas coûts salariaux qui lui sont attachés, par la faiblesse des engagements légaux des maîtres à l'endroit des apprentis et par la possibilité de dénouer à tout moment une transaction qui ne repose pas sur un contrat assorti d'obligations statutaires. Cet apprentissage est *de facto* une des plaques tournantes du système de formation, si l'on accepte de s'affranchir des limites posées par l'architecture des dispositifs formalisés par les institutions officielles. En

effet, l'apprentissage sur le tas est nourri par les déperditions scolaires aux différents niveaux de l'enseignement général. Dès lors, on pourra considérer que l'apprentissage sur le tas des métiers, traditionnels ou pas, offre des parentés avec le régime professionnel mais sans en avoir tous les attributs, du fait, notamment, de l'absence d'école professionnelle et de règlement précis de la formation en entreprise. Le tableau qui suit s'efforce de cerner ces rapprochements et ces différences.

Tableau 7

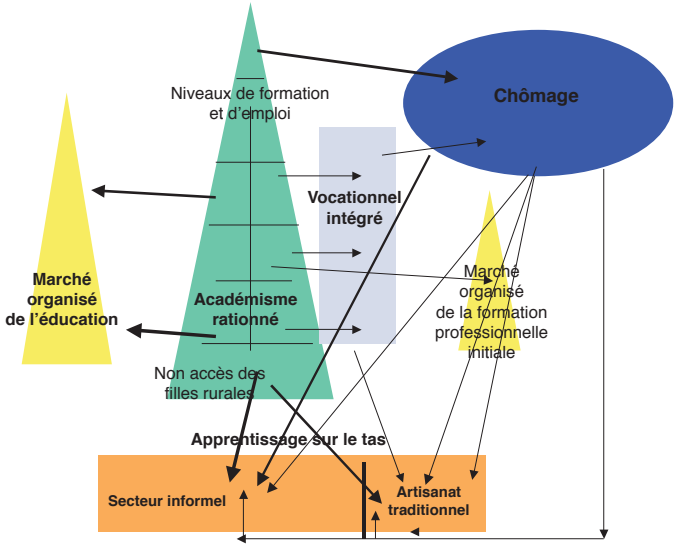
Caractéristiques des apprentissages en situation de travail

Modèles	Professionnel	Apprentissage sur le tas régulé	Apprentissage informel	Concurrentiel
Principes de justice	Accès à une communauté professionnelle (vocation)	Intégration professionnelle	Utilité productive immédiate	Utilité des services rendus
Conception des compétences en formation initiale	Maîtrise d'un métier ou d'une profession	Acquisition des tours de main	Capacité physique et psychique à faire face	Capital humain
Certification	Qualification reconnue	Attestation locale	Sans objet	
Nature du programme	Contenus négociés	Inculcation des valeurs du métier	Accéder à l'emploi	Niveau de rémunération (appariement)
Espace de reconnaissance	Marché professionnel du travail	Milieu professionnel local	Local et à court terme	Une transaction immédiate
Acteur clé de la formation initiale	Firme	Maître-artisan	Sans objet ?	Individus consommateurs
Objectif de la formation professionnelle	Règles professionnelles	Locale	Sans objet ?	Répondre à une demande (sur le tas éventuellement)
Principal risque de défaillance	Stigmatisation des non qualifiés	Absence de formation aux métiers	Aucune transmission de savoir	Sous-investissement en formation
Acteur clé de la régulation institutionnelle	Partenaires sociaux de branches	Chambre des métiers	Employeur	« Commissaire priseur »
Objectif 1er de la formation continue	Maîtrise professionnelle croissante	S.O.	S.O.	Sans objet
Responsabilité politique concernant l'« employabilité »	Accords collectifs de branches	Guilde	Individus	Individus
Financement de la formation continue	Institutions professionnelles	Entreprises et individus	Sans objet ?	Individus et prêts

Le développement de l'éducation privée : régulation concurrentielle ou « marché organisé » ?

Encore limité, il s'inscrit dans le système officiel d'éducation et de formation. Ainsi la Charte nationale d'éducation et de formation de 1999 prévoit-elle différentes « mesures pratiques pour stimuler l'investissement dans l'enseignement privé » dont la « mise en place d'un système fiscal approprié et incitatif » (p. 76). Ses effectifs se sont développé très rapidement puisqu'ils ont quasiment doublé entre 1999-2000 (128 700) et 2004 (217 600) (Benkerroum, El Yacoubi, 2006). Dans le cadre d'une procédure d'accréditation, le privé peut désormais délivrer en formation professionnelle les mêmes titres que les établissements publics, mais moyennant paiement direct par les élèves et leurs familles. C'est dans les secteurs tertiaires de l'artisanat de service que cette logique marchande s'est plus particulièrement développée ; en effet, les investissements, et donc les risques économiques, y sont beaucoup plus réduits que dans les formations débouchant sur des spécialités industrielles. Cette croissance rend aussi compte de la contribution de la formation privée à l'absorption des déperditions scolaires, puisqu'elle tend à jouer, partiellement du moins, comme un dernier recours pour les classes moyennes exposées à l'échec scolaire de leurs enfants. C'est dans une logique proche que s'est développée la formation professionnelle privée qui compte 65 000 élèves, soit plus d'un quart des effectifs totaux de la FPI. Reste entière la question du contrôle de la qualité – et de la "qualité" elle-même – des formations délivrées. Toute la question est de savoir si prévaudra une pure régulation concurrentielle ou bien une logique de marché organisé.

Complexité croissante du modèle marocain d'éducation-formation



Conclusion

De l'examen des modèles nationaux ressort tout d'abord des différences marquées par l'ancrage prédominant dans tel ou tel régime d'action publique. Même si elle joue encore, la dépendance de sentier institutionnelle semble en Europe s'affaiblir compte tenu d'une hybridation croissante des différents modèles nationaux. Les trajectoires britannique et française attestent d'une complexification croissante de modèles nationaux qui articulent toujours plus de principes dont la compatibilité ne va pas de soi : le système français est sans doute emblématique des années 90, au point d'ailleurs que sa gouvernabilité devient de plus en plus délicate. Du point de vue de la complexité des agencements institutionnels, les évolutions récentes du système marocain présentent des analogies avec son homologue français qui en a été un référent privilégié. Ceci dit, des différences structurelles demeurent. Le modèle de « l'académisme méritocratique rationné » (du fait notamment de la non-alphabétisation d'une proportion élevée de filles vivant à la campagne ou en montagne) reste la structure centrale du système marocain, mais son évolution se caractérise par différentes régulations émergentes ou désajustements, ce qui en complexifie sensiblement la configuration. Deux facteurs renforcent ce processus : 1. les incertitudes sur la qualité de l'éducation publique – ou même les déficits avérés – favorisent le développement d'un marché privé des formations générales et professionnelles (FPI) ; 2. la restriction des embauches dans le secteur public contribue à un fort taux de chômage des diplômés qui décrédibilise le dispositif méritocratique. D'une manière générale, le passage par le chômage, souvent de longue durée, tient lieu de dispositif de réorientation vers d'autres formes d'apprentissage.

Ainsi co-existent et/ou se concurrencent diverses modalités de construction des compétences :

– d'un côté, un « vocationnalisme intégré », qualifié d'affaibli, dans la mesure où la classique dépendance de la formation professionnelle vis-à-vis de l'enseignement général se double d'un cloisonnement des différents niveaux de certification ; s'y accole un embryon de régulation professionnelle d'inspiration allemande ;

– de l'autre, le régime de l'apprentissage sur le tas, lui-même confronté à de fortes pressions sociales dont, en particulier, celles exercées par les déperditions scolaires, qu'il lui revient d'absorber en large partie ; il se distingue du secteur informel par le fait que l'apprentissage sur le tas est régulé par des règles et des institutions socio-politiques.

La cohérence de l'ensemble apparaît de plus en plus problématique faute, notamment, d'une prise en compte explicite de la place de l'apprentissage sur le tas par les politiques publiques d'éducation et de formation.

Références bibliographiques

Abrahamsson K. (1999), *le Système de formation professionnelle en Suède*, Cedefop, Thessaloniki.

Aït Soudane J., Rey-Valtte H. 2004, « Marché du travail urbain et secteur informel au Maroc ». Colloque sur la question de l'emploi en Afrique du Nord, tendances récentes et perspectives 2020. Alger 26, 27, 28 juin 2004.

Aschoff G., Fischer S., Von Kap-Herr A., Kayser F., Kükenshöner C. & Schmid E. (2001), « L'implication des entreprises dans la formation professionnelle au Maroc : un élément stratégique de la mise à niveau de l'économie marocaine », Études et rapports d'expertise 11/2001 Bonn, 146 p.

Baghagha L. (2002), *Comprendre le travail des enfants au Maroc : aspects statistiques*, Programme conjoint entre le Bureau international du travail, l'Unicef et la Banque mondiale, novembre 2002, 79 p.

Amable B., Ernst E. et Palombarini S. (2002), « Comment les marchés financiers peuvent-ils affecter les relations industrielles ? Une approche par la complémentarité institutionnelle », *l'Année de la régulation*, p. 271-290.

Aventur F., Möbus M. (1998), *Formation professionnelle initiale et continue en Europe*, Magnard et Vuibert, Paris.

Becker G. (1964), Human Capital. *A Theoretical and Empirical Analysis, with Special Reference to Education*, New York, Columbia University Press.

Benkerroum M., El Yakoubi D. (2006), « La formation professionnelle au Maroc, éléments d'analyse des réformes et des résultats des cinquante années d'indépendance », contribution au *Rapport du cinquantenaire*, Rabat, p. 245-282.

Berrada Gouzi A. (2002), *Comprendre le travail des enfants au Maroc : aspects économiques*, Programme conjoint entre Bureau international du travail, l'Unicef et la Banque mondiale, septembre 2002, 63 p.

Boltanski L. et Thévenot L. (1991), *De la Justification. Les économies de la grandeur*, Paris, Gallimard.

Bosch G. et Weinkopf C. (eds.) (2007), *Low-Wage Germany, Country monograph*, mimeo, Institut Arbeit und Qualifikation, Universität Duisburg-Essen.

Bougroum M., Ibourk O. (2004), « Travail des enfants et déterminants de la demande d'éducation non formelle : cas du secteur de l'artisanat », CREQ, Université Cadi Ayyad, Marrakech.

Bourdieu P. (1989), *la Noblesse d'Etat. Grandes écoles et esprit de corps*, Coll. Le sens commun, Editions de Minuit, Paris.

Buechtemann C. et Verdier E. (1998), « Education and Training Regimes : macro-institutional Evidence », *Revue d'économie politique*, n° 108, vol. 3, mai-juin, p. 292-319.

Chedati B. (2006), « Les cycles d'enseignement primaire, secondaire collégial et qualifiant : quelle efficacité ? quelle équité ? à quels coût ? », contribution au *Rapport du cinquantenaire*, Rabat. p.105-158.

Commission des communautés européennes (2002), « Projet de programme de travail détaillé sur le suivi du rapport concernant les objectifs concrets des systèmes d'éducation et de formation tout au long de la vie », miméo, COM(2005)548 final.

Commission des communautés européennes (2005a), « Vers un cadre européen des certifications professionnelles pour la formation tout au long de la vie », Document de travail de la Commission, miméo SEC(2005)957.

Commission européenne (2005b), « Moderniser l'éducation et la formation : une

contribution essentielle à la prospérité et à la cohésion sociale en Europe », Projet de rapport d'avancement conjoint 2006 du Conseil et de la Commission sur la mise en œuvre du programme de travail « Éducation et formation 2010», Bruxelles, le 30/11/2005, COM(2005) 549 final/2.

Conseil de l'Europe (1970), *Education permanente*, Strasbourg.

Culpepper P. (2003), *Creating cooperation - How States Develop Human Capital in Europe*. Ithaca, Cornell University Press.

Dayan J.L., Géhin J-P., Verdier E. (1986), « La formation continue dans l'industrie, *Formation Emploi* n° 16, p. 7-36.

Dubet F. (2002), *le Déclin de l'institution*, Paris, Seuil.

Duru-Bellat M. (1992), « Evaluer les trajectoires sociales à l'aune de la méritocratie », *Savoir*, Paris, n° 3, p. 453-468.

Duru-Bellat M., Kieffer A. (2001), « La démocratisation de l'enseignement en France : polémiques autour d'une question d'actualité », *Population* n° 55 (1), 51-80.

El Adnani M.J. Verdier E. (2009), « Des modèles de formation professionnelle d'origine étrangère à l'épreuve des spécificités sociétales marocaines. Une application au secteur de l'artisanat », *Critique économique*, n° 23, Hiver.

Eliasson G. (1996), « Pourquoi l'éducation permanente ? », *Revue européenne de formation professionnelle* n° 8-9, 2-5.

Ericson T. (2005), « Lifelong learning, labour market and employment : dynamics in Sweden », WP, CELMS, Göteborg University.

Esping-Andersen G. (1999), *les Trois mondes de l'Etat-Providence : essai sur le capitalisme moderne*, coll. Le lien social, PUF, Paris.

Estevez-Abe M., Iversen T. and Soskice D. (2001), Social protection and the Formation of Skills : a Reinterpretation of the Welfare State, *in* Hall P. and Soskice D. (eds.), 2001, *Varieties of Capitalism, the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press, p. 145-183.

Etienne J. (2002), « La construction des représentations politiques de la relation formation-emploi dans les forums politiques européens : le cas de "l'éducation et la formation tout au long de la vie"», miméo CURAPP, Amiens.

Eyraud F., Marsden D. et J.J. Silvestre (1990), « Marché professionnel et marché interne du travail en Grande-Bretagne et en France », *Revue internationale du travail*, vol. 129, n° 4, p. 551-569.

Ewald F. (2004), « L'Etat de précaution », *in* Conseil d'Etat *Rapport* 2005, Coll. « Etudes et documents du Conseil d'Etat », La Documentation française, p. 359-368.

Faure E. (1972), *Apprendre à être*, Unesco-Harrap, Paris-Londres.

Gautié J. (2003), « Marché du travail et protection sociale : quelles voies pour l'après-fordisme ? », *Esprit*, novembre, p.78-115.

Gautié J. (2007), « L'économie à ses frontières (sociologie, psychologie), quelques pistes », *Revue économique*, vol. 58, n° 4, p. 927-939.

Gazier B. (2003), *Tous sublimes. Pour un nouveau plein emploi*, Flammarion, Paris.

Giddens A. (ed.) (2001), *The Global Third Way Debate*, Polity Press.

Géhin J.P., Méhaut P. (1993), *Apprentissage ou formation continue ? Stratégies éducatives en Allemagne et en France*. L'Harmattan. Paris.

Green A., Preston J., Janmaat J.G. (2006), *Education, Equality and Social Cohesion : a Comparative Analysis*, Palgrave MacMillan, Houndmills.

Hall P., Soskice D. (eds.), (2001), *Varieties of Capitalism, the Institutional Foundations of Comparative Advantage*, Oxford University Press.

Hilbert J., H. Südmersen H., Weber H. (1990), *Berufsbildungspolitik - Geschichte, Organisation, Neuordnung*, Ed. Opladen.

Iribarne D.A. (1996), « Une lecture des paradigmes du Livre blanc sur l'éducation et la formation : éléments pour un débat », *Revue européenne de Formation professionnelle*, n° 8-9, p. 24-32.

Jobert B., Muller P., *L'État en action. Politiques publiques et corporatismes*, Puf, Paris, 1987.

Luttringer J.M., Seiler (2005), « Les négociations sur la formation, la branche devient le cadre privilégié des politiques de formation », *Premières synthèses*, n° 31.1, DARES.

Lutz B. (1992), « Le système allemand de formation professionnelle : principes de fonctionnement, structure et évolution », *in* Möbus M. et Verdier E., *le Système de formation professionnelle en République fédérale d'Allemagne, résultats de recherches françaises et allemandes*. Collection des études, n° 61. CEREQ.

Maggi-Germain N. (2006), « Herméneutique de deux idées », in Morvan Y. (coord.), *la Formation tout au long de la vie. Nouvelles questions, nouvelles perspectives*, PUR, Rennes, p. 23-38.

Maroy C. (2000), « Une typologie des référentiels d'action publique en matière de formation en Europe », *Recherches sociologiques*, XXXI, 2, p. 45-59.

Maurice M., Sellier F. et J.J. Silvestre (1982), *Politiques de l'éducation et organisation industrielle en France et en Allemagne. Essai d'analyse sociétale*. Collection Sociologies, PUF. Paris.

Méhaut P. (1997), « Le diplôme, une norme multivalente ? » *in* Möbus M. et Verdier E. (eds.) *les Diplômes professionnels en Allemagne et en France, conceptions et jeux d'acteurs*, Paris, L'Harmattan, p. 263-273.

Merle V. (2006), « La formation tout au long de la vie, une proposition pour les sociétés démocratiques » *in* Morvan Y. (coord.), *la Formation tout au long de la vie. Nouvelles questions, nouvelles perspectives*, PUR, Rennes, p. 23-38.

Meuret D. (2007), *Gouverner l'école, une comparaison France-Etats-Unis*, coll. Education et sociétés, Puf, Paris.

Möbus M. (2006), « L'articulation formation initiale-formation continue en France et en Allemagne » in Morvan Y. (coord.), *la Formation tout au long de la vie. Nouvelles questions, nouvelles perspectives*, PUR, Rennes, p. 59-72.

Möbus M., Verdier E. (eds.) (1997), *les Diplômes professionnels en Allemagne et en France, conception et jeux d'acteurs*, L'Harmattan, Paris.

Mons N. (2007), *les Nouvelles politiques éducatives. La France fait-elle les bons choix ?* coll. Education et société, PUF, Paris.

OCDE (2007), *Regards sur l'éducation*, OCDE, Paris.

OECD (2007), "Briefing Note for Sweden", *Education at a Glance*, OECD, Paris.

Palier B. (2004), *Gouverner la sécurité sociale*, Essais Débats, Coll. Quadrige, Puf, Paris.

Rapport du Cinquantenaire (2006), *Le Maroc possible, une offre de débat pour une ambition collective*, Comité directeur, Editions magrébines, 115 p. Ouvrage disponible sur : www.rdh50.ma

Ryan P. (2001), "The school-to-work transition : a cross-national perspective", *Journal of Economic Literature*, vol. 39, n° 1, 34-92.

Stenberg A. (2003), « An evaluation of the adult education initiative relative albor market training », doktorsavhandling, *Ekonomiska studier* nr. 609, Nationalekonomiska institutionen, Umeå universitet.

Supiot A. (1999), *Au-delà de l'emploi*, rapport pour la Commission européenne, Flammarion, Paris.

Tessaring M. et Wannan J.(2004), *la Formation et l'enseignement professionnels : une clé pour l'avenir,* Etude de Maastricht, synthèse du CEDEFOP, Office des publications officielles des Communautés européennes, Luxembourg.

UNESCO, 1994, *la Formation initiale et continue des enseignants, Maroc*, CEART/BIT, 20-24 juillet 1994, 52 p.

Verdier E. (2000), « Analyse sociétale et changement institutionnel : le cas de l'éducation et de la formation professionnelle » *in* Tallard M., Théret B., Uri D. (coord.), *Innovation institutionnelle et territoires*, Paris, L'Harmattan (Logiques politiques), p. 101-128.

Verdier E. (2001), « La France a-t-elle changé de régime d'éducation et de formation ? », *Formation Emploi*, n° 76, p. 11-34.

Vinokur A. (1995), « Réflexion sur l'économie politique du diplôme », *Formation Emploi* n° 52, p. 151-183.

Zouggari A. (2006), « La formation professionnelle de 1984 à la Charte de l'éducation et de la formation » in *Rapport du Cinquantenaire*, 2006.

Défiance et corruption dans la Séville musulmane du XII[e] siècle*

Négib Bouderbala
(bouderbala@mtds.com)

Cette note de lecture (1) du petit traité d'Ibn 'Abdoun (2) ne se justifie que par la possibilité que cet ouvrage offre de donner une profondeur historique aux questions du colloque sur la défiance et la corruption. En effet, l'auteur y constate et dénonce la fréquence et la gravité des exactions et des malversations commises par les gouvernants et les agents de l'administration. Il s'inquiète de la désaffection des habitants de la cité qui risque d'en résulter à l'égard de l'ensemble de leur gouvernement et des conséquences que cette défiance entraînerait sur la cohésion du corps social et sur la prospérité des habitants.

Mais peut-être faut-il se demander au préalable quelle crédibilité accorder à ce texte ? C'est aux historiens de répondre à cette question. On ne proposera ici que les premières réponses que suggèrent la contextualisation historique et géographique du document.

Son auteur, Ibn 'Abdoun, est pratiquement inconnu. Evariste Lévi-Provençal, le grand historien de l'Espagne musulmane qui l'a traduit et annoté (il l'a découvert dans les années 30 dans deux recueils manuscrits conservés à Salé et à Meknès dans des bibliothèques privées) en cherche en vain la trace dans les répertoires biographiques espagnols ou maghrébins. Il n'a pas mérité, aux yeux des biographes de son pays, les honneurs d'une notice ». Il a résidé à Séville au début du XII[e] siècle et semble y avoir exercé une magistrature secondaire. Peut-être fut-il *mohtassib* sinon *cadi* ? Lévi-Provençal, qui ne lui voue pas une grande admiration, estime que sa culture approximative et sa langue peu claire pourraient expliquer qu'il soit resté un auteur obscur.

Pourtant, à le lire aujourd'hui dans la traduction de l'historien d'al andalous, on trouve le plus souvent ses textes concrets, vivants, plaisants et d'une grande richesse documentaire. Sans doute le fait qu'il n'ait pas été reconnu par ses contemporains n'est il pas un argument de nature à affaiblir la valeur de son témoignage. Auteur anonyme, il a pu décrire, au ras du sol, des réalités que ses concitoyens, de plus forte notoriété, n'ont pas jugées dignes d'être remarquées.

Certes, le point de vue d'Ibn 'Abdoun est celui d'un citadin andalou de vieille souche, fier de ses bonnes manières, qui juge les miliciens berbères

(*) L'existence de ce texte et son intérêt m'ont été signalés par l'historienne Rita Aouad-Badoual.

(1) Note de lecture proposée au colloque thématique *Défiance, corruption, rentes : les dilemmes du développement au Maroc*, organisé par l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE) en partenariat avec le LEST (Aix-en-provence) à Rabat les 6 et 7 juin 2007.

(2) Lévi-Provençal, (2001).

et les dirigeants almoravides comme des parvenus politiques un peu rustres. Ses coreligionnaires d'Afrique disposent de la capacité militaire qui leur a permis de faire ce dont les Andalous ont été incapables : défendre l'islam menacé par les chrétiens du nord. Leur accession récente au pouvoir dans l'Espagne musulmane entraîne des reclassements douloureux pour les élites andalouses, et elle est le signe de leur échec et de leur abaissement.

Mais il reste à ces élites le savoir religieux, la compétence juridique et judiciaire. Il n'est donc pas surprenant que l'un des leurs, Ibn 'Abdoun se livre à une critique acerbe de l'autorité gouvernementale, de ses milices et de son administration et qu'il le fasse au nom de la légitimité supérieure de la loi et du juge religieux. Le prince, écrit-il, peut se tromper, et il sera avisé, avant toute importante décision, de solliciter l'avis du cadi s'il souhaite servir l'intérêt des croyants.

Le positionnement social de notre auteur l'entraîne sans doute à des excès dans le rappel indigné des exactions du gouvernement et de ses agents et dans l'affirmation des vertus supérieures du juge. Tous les percepteurs, tous les gabelous, tous les exempts (policiers) ne peuvent être uniformément des brutes corrompues et pas plus tous les cadis des parangons de vertu.

Malgré ces incontestables parti pris, une certaine vérité se dégage du texte.

Elle émane, en premier lieu, de la précision et du caractère concret des scènes et des comportements décrits (l'aménagement des berges du grand fleuve, les problèmes de voirie et d'hygiène et jusqu'à ses forts préjugés à l'égard des paysans, des berbères, des juifs et des chrétiens) qui apparaissent avec la vivacité des choses vues. Peut-être Ibn 'Abdoun est-il un maître du droit musulman, mais ce qu'il nous donne à voir est très éloigné de ce que Lévi-Provencal nous décrit comme un genre convenu, une scolastique desséchée. Il s'agirait plutôt du témoignage de première main d'un observateur engagé dans la vie de la cité.

En second lieu, la valeur de ce texte résulte de la capacité de son auteur à ne pas se laisser enfermer dans une vision univoque dictée par l'idéologie dominante et à pouvoir rendre compte d'une réalité aux données complexes et contrastées. Il a pu ainsi faire apparaître les fortes contradictions de la société décrite : dépréciation des paysans mais importance vitale de l'agriculture, opposition majeure du droit et du fait, c'est-à-dire de la légitimité et de la réalité. Et surtout la plus importante des contradictions pour ce qui concerne l'objet de nos travaux, celle qui oppose la constatation massive des abus de l'Etat patrimonial (abus de pouvoir, corruption, etc.) et l'émergence contrariée mais persistante d'une autre valeur dans la conduite des sociétés, celle d'un intérêt qui se situe au dessus du Prince, des riches, des individus, des tribus, des villages, une forme « d'intérêt général » pas souvent respecté mais toujours invoqué.

Le petit manuel d'Ibn 'Abdoun aborde de façon pénétrante et souvent surprenante par sa « modernité » des thèmes nombreux et divers de la vie en société dans la Séville du XII^{e} siècle, par exemple, les relations entre les

communautés religieuses (musulmans, chrétiens, juifs) et les groupes ethnoculturels musulmans (berbères et andalous) dans la cité, la présence restrictive et protégée de la femme dans l'espace public, le respect de la propreté dans les rues, l'humanisation des sanctions infligées aux délinquants et des conditions du séjour en prison. Nous ne retiendrons que ceux qui sont les plus directement liés aux thèmes de la défiance et de la corruption.

Le bon fonctionnement de l'économie suppose l'établissement de la confiance entre les citoyens, non seulement dans le domaine de l'économie mais dans l'ensemble des rapports sociaux : respect de la loi, de la justice et de l'autorité politique. Au XII^e siècle déjà, Ibn 'Abdoun imagine mal des agents économiques persistant à prendre des risques dans une société où la loi ne bénéficierait pas d'un respect de principe, où les citoyens n'auraient aucune confiance dans les décisions de justice et où le pouvoir politique ne serait pas en mesure d'assurer la paix civile. Le développement économique ne lui parait pas compatible avec l'arbitraire politique, le déni de justice et l'ignorance de la loi.

La lecture que nous proposons de faire de ce texte consistera à y rechercher comment l'auteur se représente à la fois la nécessité de principe de l'ordre dans la société et dans l'économie et la réalité de cet ordre dans la société sévillane du XII^e siècle.

1. L'ordre dans la société

1.1. L'ordre politique

La position d' Ibn 'Abdoun sur le pouvoir politique illustre parfaitement un caractère des sociétés musulmanes jugé récurrent par de nombreux observateurs (3), la nette rupture entre l'Etat musulman idéal et sa réalisation historique.

(3) Gardet, (1976).

L'Etat idéal ce serait celui dans lequel l'imam suprême s'acquitterait des dix devoirs du calife retenus par Mawerdi au sein desquels, à côté des fonctions régaliennes classiques (maintien de l'ordre public, défense du territoire de l'islam, perception des aumônes légales) figurent des fonctions plus liées au bien-être des croyants (justice équitable, modération dans l'exercice du pouvoir et dans la répartition des ressources).

Mais la situation effective reconnue par les historiens est celle d'une pure autocratie dans laquelle le souverain possède sans partage tous les pouvoirs.

Ibn 'Abdoun se réclame, en premier, de la conception idéale du califat. C'est en se fondant sur elle qu'il ne cesse de rappeler le prince à ses devoirs de défenseur de l'islam, de commandeur du bien et de garant de la justice pour toutes les classes de croyants. Notre auteur est un lettré musulman et un juriste, et il utilise les atouts (les sciences du droit et de la religion) dont il dispose et qui lui garantissent un statut et une influence sociale. Mais il apparaît aussi comme un homme de son temps, doté d'une forte expérience du gouvernement des hommes dans sa bonne ville de Séville.

Il ne conteste pas la légitimité du prince comme titulaire de la nécessaire autorité suprême. « Il constitue l'axe du groupe social et comme le point central d'une circonférence, laquelle ne forme une ligne harmonieuse… qu'autant que son centre est fixe et inamovible (§2) (4). » Mais le moins que l'on puisse dire, c'est qu'il n'apprécie guère la façon dont le pouvoir est exercé par les gouvernants de l'époque ! Lorsqu'il dit du prince : « Il peut se faire qu'il témoigne d'un penchant pour les choses mondaines, l'inaction et le loisir, trop peu le souci de ses obligations politiques, de son devoir de s'intéresser à ses sujets… Il lui faut réprimer la tyrannie et les brutalités qui peuvent s'exercer, les abus de pouvoir. », on sent bien qu'il laisse entendre que ce prince, dans la réalité, ne s'acquitte d'aucune de ces obligations. D'ailleurs, à l'issue d'un portrait idéal de ce que le souverain devrait être, ne laisse-t-il pas échapper ce cri du cœur : « Mais où trouvera-t-on pareil prince ? Où donc ? »

(4) Les citations du traité renvoient aux paragraphes du texte traduit.

On voit bien qu'il ne croit guère à un prince qui serait naturellement vertueux. Abandonné à « ses préférences pour les choses mondaines », il serait immanquablement menacé par une dérive vers la tyrannie. Le seul modèle acceptable de gouvernement des hommes ici bas, selon Ibn 'Abdoun, serait celui d'un prince dont les tendances à l'arbitraire absolutiste seraient tempérées par l'influence des gens de science et de religion. « Du cadi dépendra alors le bon gouvernement du prince et du bon gouvernement du prince, le bonheur des sujets et du pays (§18). »

Notre auteur consacre un savoureux passage, au ton machiavélien, à l'art d'influencer le prince pour le conduire vers le bien. « Les gens de science et de religion doivent avant tout bien connaître le caractère du prince… On doit lui tenir des propos adroitement agencés, le flatter, lui faire des admonitions qui impressionnent son âme au moyen d'anecdotes et de récits historiques. »

Ce que notre auteur propose, c'est ce que l'on pourrait aujourd'hui appeler un guide de la bonne gouvernance à l'usage des élites dirigeantes. Mais il ne se contente pas d'identifier, comme condition à l'enrichissement de la communauté, le maintien de la paix et de la tranquillité sociales. Il va plus loin en suggérant que cette tranquillité ne saurait simplement résulter du maintien de l'ordre public par l'exercice de la violence légale organisée. Il laisse entendre que la paix durable ne peut être acquise que par une gouvernance qui ménagerait les intérêts de tous les contribuables y compris les plus pauvres et qui éviterait les abus de la position d'autorité. Il ouvre son traité en rappelant que « l'incurie et la négligence ont toujours provoqué la pauvreté et la disette, motivé tous les dommages et toutes les crises et favorisé la ruine d'un pays et forcé ses habitants à s'expatrier. » Une politique moins autoritaire et plus soucieuse de l'égalité est ainsi présentée comme plus favorable à la prospérité. Ibn 'Abdoun, qui connaît l'histoire des Etats musulmans et la sollicite souvent, sait bien, pourtant, que l'autoritarisme y a été constant et qu'il n'a pas empêché des moments de grande réussite économique et commerciale. Sans doute ses déclarations anti-autoritaires

sont-elles liées à sa position critique à l'égard de l'administration almoravide ? Il a néanmoins posé une question qui n'a rien perdu de son actualité : les progrès de la démocratie politique sont-ils une condition du développement économique ?

1.2. L'ordre légal et judiciaire

Les institutions légales et judiciaires en pays de droit musulman ne contribuent guère à l'établissement de la confiance dans les rapports économiques et sociaux. Il y a une incertitude permanente en ce qui concerne deux composantes centrales de la sécurité des relations juridiques. Absence, en premier lieu de connaissance précise, à tout moment et en toutes circonstances, du droit applicable. Inexistence, en second lieu, d'un système administratif et judiciaire efficace de contrôle de l'application de la loi. Il résulte de ce découplage entre le fait et le droit (Pascon et Bouderbala, 1971 ; Bouderbala, 1987). que la loi garde sa valeur de référence morale mais n'est pas ou peu appliquée.

Cette situation n'est pas nouvelle dans l'histoire du droit musulman, mais elle s'est cristallisée et aggravée dès le Xe siècle avec la clôture de l'Ijtihad qui engendra un isolationnisme doctrinaire. « La science du droit, séparée de la pratique juridique courante, était devenue une science introspective dans laquelle le droit était étudié et élaboré pour lui-même. » (Coulson,1995).

Ibn 'Abdoun s'inscrit totalement dans cette conception d'une loi idéale. Il affirme la supériorité de la loi. « Quiconque, prince ou juriste, ne respecte pas la loi, périra par la loi . » Mais il ne semble guère se soucier de l'inscrire concrètement dans la société et se satisfait plutôt d'en faire l'instrument d'une bataille à gagner dans la conscience des croyants.

Dailleurs, le cadi, principal défenseur de la loi, ne dispose ni d'institutions ni de personnels qualifiés pour l'aider. Ibn 'Abdoun n'a aucune confiance dans aucun des auxiliaires de la justice qu'il observe : exempts, juge secondaire, procureurs, agents du guet, sergents de police, etc. Ce sont tous des vauriens auxquels on ne peut se fier. Le cadi se retrouve bien seul pour faire respecter la loi, et Ibn 'Abdoun lui conseille de ne fier qu'à lui-même et de ne partager ni déléguer ses prérogatives. Le seul agent qui, outre le cadi, trouve grâce à ses yeux est le *mohtassib* , contrôleur des bonnes mœurs dans la cité et des bons usages sur les marchés, un personnage stratégique pour la sécurité des échanges marchands. Ce doit être, nous dit Ibn 'Abdoun, un riche et respectable bourgeois, une sorte de double du cadi qu'il doit pouvoir décharger des rapports pénibles avec les classes inférieures. Cadi et *muhtassib* sont bien les représentants emblématiques de cette haute bourgeoisie urbaine qui se considère un peu comme au-dessus des lois qu'ils sont chargés de faire respecter. « Il ne faut absoudre personne pour une faute commise contre la loi religieuse à l'exception des personnes de condition élevée. Il s'agit d'une classe sociale sur laquelle le blâme a plus de portée que le châtiment corporel (§24). »

1.3. Une fonction publique digne de la confiance des administrés ?

Le prince ne peut maintenir dans ses territoires la paix si nécessaire à la prospérité de ses sujets que s'il dispose de fonctionnaires compétents et dignes de confiance. Or, on doit constater que si Ibn 'Abdoun se sent obligé, par le rapport de force à Séville, de reconnaître, avec bien des réserves, l'utilité du pouvoir du prince, par contre, il se déchaîne contre les conseillers et les agents de l'Etat de toutes sortes. Il les décrit tous comme corrompus, incompétents et malhonnêtes. Et il conseille avec insistance au souverain de gouverner directement en ne déléguant aucun de ses pouvoirs. Sans doute souhaite-t-il préserver les positions des anciennes élites andalouses en place face aux ambitions des clientèles almoravides. Cependant, cette position critique lui permet de faire des propositions utiles dans le sens d'une meilleure gestion administrative. C'est ainsi qu'il ne cesse de rappeler à ces fonctionnaires (percepteurs estimateurs de récolte, exempts, gouverneurs, chefs de village) qu'ils ne sont pas seulement comptables de leurs actes devant leurs supérieurs hiérarchiques mais aussi devant les « gens de science et de religion » et devant la communauté des croyants (§2). Il recommande également le respect d'une règle de bonne administration très moderne pour assurer l'autonomie des agents et pour limiter les risques de corruption. « Le salaire de l'estimateur doit lui être payé par le gouvernement et ne pas être à la charge des propriétaires fonciers comme cela se fait aujourd'hui, ce qui constitue une pratique abusive et malhonnête (§4) . »

2. L'ordre dans l'économie

2.1. La confiance comme condition de la circulation des biens et des services

Il ne peut y avoir de commerce sans confiance dans les poids et mesures des valeurs échangées. « Allah très haut a dit : malheur à ceux qui font une fausse mesure… Pesez avec la juste balance ! Car l'excès ou le défaut dans la pesée constituent une grave iniquité. »

IA traque jusque dans le détail pratique toutes les possibilités de fraude. Les balances doivent être justes (§91) et donc être dotées de fléau long et de plateaux légers. Les techniques de pesée doivent être surveillées : « Aucun marchand de légumes et de fruits ne pèsera sa marchandise en soulevant lui-même sa balance ; celle-ci devra, au contraire, être suspendue à un point fixe (§109)… Les peseurs publics doivent être des hommes honnêtes et âgés, car leur office suppose de la bonne foi (§215). » Les mesures et notamment celle du blé doivent porter un poinçon officiel de garantie authentifiant le volume et son équivalent poids en céréales. Toutes ces unités de mesures (*arrobe, kadah, muud…*) sont garanties par le dépôt d'un étalon conservé chez le *muhtassib* et chez *l'amin* de la corporation des peseurs.

Les transactions portant sur des biens immobiliers et sur les engagements importants de la vie familiale (mariages, successions…) doivent être constatées par des actes authentiques (*watha'ik*) établis par des notaires. « Seuls doivent dresser des actes notariés des personnages dont on a l'assurance qu'ils ont une belle écriture, un bon style et de vastes connaissances juridiques et qu'ils possèdent à la fois probité science et piété. » Le cadi qui contrôle cet acte doit pouvoir déceler facilement il n'est pas entaché de fraude ou de mensonge.

Les agents de change ne doivent pas profiter de leur information privilégiée sur la valeur des monnaies et des métaux précieux pour profiter de l'ignorance des commerçants. « La corporation des changeurs doit avoir à sa tête un honnête homme qui fasse connaître aux artisans les cours du change et les guide contre les irrégularités. »

2.2. Un bien public distinct du patrimoine des dirigeants ?

Le trésor public (*Bait el Mal*) acquiert lentement une existence autonome. Il faut distinguer le *bait el mal el muslimin* qui est le trésor constitué par les revenus des fondations pieuses (*habous*) et qui échappe en principe au bon vouloir du prince et reste sous le contrôle du cadi et le *khizanat el mal*, ou *bait el mal* tout court, qui reste à la disposition du prince. L'emprise du gouvernement sur ce trésor est largement reconnue par notre auteur, mais l'insistance avec laquelle il recommande à l'autorité politique d'en faire un usage conforme à l'intérêt des croyants montre bien que le pouvoir du prince de disposer du *bait el mal* n'est pas sans limites (§5).

L'auteur a sur le trésor public une position très moderne. Une bonne gestion devrait chercher, selon lui, un équilibre entre, d'un côté, la protection des intérêts des contribuables contre une pression abusive et, de l'autre, le maintien d'un trésor richement doté en raison des services rendus à la collectivité (services publics de voirie, d'infrastructure portuaire, traitement de la pauvreté). « Il importe qu'on prescrive aux percepteurs et aux chefs de village d'avoir de bons rapports avec la population, de ne pas commettre d'abus à son détriment et de ne percevoir que les sommes qui leur ont été fixées ; de même, de renoncer à leurs procédés de violence, à leurs exigences exorbitantes et ruineuses. Il en résultera un accroissement de la fortune publique, plus de popularité pour le gouvernement, une situation politique meilleure (§11). »

C'est l'institution du *habous* qui se rapproche le plus d'un trésor entièrement voué à l'utilité publique. Le cadi doit le protéger contre les malversations « vu les risques d'abus de confiance auquel le trésor se trouve exposé de la part de son personnel ». Il doit aussi le faire fructifier par des placements. Mais surtout il doit, selon Ibn 'Abdoun, le préserver des convoitises du prince. Le cadi pourra certes décider d'aider financièrement le prince par des prélèvements sur le fonds *habous*, mais seulement pour « améliorer la situation des musulmans, par exemple en organisant une expédition, réparant un ouvrage militaire aux marches de son territoire et pour défendre les musulmans contre l'ennemi (chrétien). »

2.3. Un domaine public séparé des propriétés du prince et des propriétés privées ?

La notion de domaine public comme espace réservé à des utilités collectives est bien connue des sévillans du XII[e] siècle. Les marchés, rues, berges du fleuve font dans la pratique partie du domaine public. « Il y a lieu de protéger la rive du fleuve qui constitue le port de la ville pour les navires et d'éviter qu'on en aliène la moindre parcelle ou qu'on y édifie la moindre construction : cet endroit constitue en effet le point vital de la cité, le lieu d'exportation des marchandises utiles, le refuge des étrangers, le chantier de réparation des bateaux ; aussi, ne doit-il pas se trouver de propriétés privés ; l'ensemble doit appartenir uniquement à l'Etat. Le cadi doit apporter tous ses soins à défendre le port : c'est là en effet que se réunissent négociants, voyageurs… Il faut prescrire aux curateurs des successions de ne pas vendre un seul empan des terrains des quais. » N'est-ce point là un texte qui pourrait servir d'exposé des motifs à un dahir contemporain sur la protection du domaine ?

2.4. Une logique économique qui échappe à la rhétorique religieuse ?

Ce texte a été écrit il y a plus de huit siècles par un lettré religieux, dans un contexte de menace chrétienne sur le territoire de l'islam. Il n'est pas surprenant qu'il soit empreint de religiosité, que les références au *Coran* soient dans toutes les pages et que le châtiment de Dieu y soit sans cesse promis à tous les faussaires et tous les corrompus (§6). Pourtant, à y regarder de plus près, on perçoit que si la forme est religieuse, la logique profonde du texte ne l'est pas. Le critère retenu par notre auteur pour apprécier les politiques, c'est l'intérêt des croyants et la satisfaction de leurs besoins. Substituons le terme de citoyen à celui de croyant, et nous nous retrouvons avec un texte d'économie politique d'une actualité et d'un réalisme étonnants !

Un passage du traité est particulièrement significatif. Il va jusqu'au bout de cette sécularisation en se situant dans une logique économique exclusive et hors de toute référence religieuse. C'est le texte liminaire sur l'agriculture (§3), qui mérite d'être cité intégralement.

« Le prince doit prescrire qu'une plus grande impulsion soit donnée à la culture du sol : celle-ci doit être préservée, les agriculteurs doivent être traités avec bienveillance et protégés pendant qu'ils se livrent aux travaux des champs. Il faut que le prince ordonne… aux personnages principaux de sa capitale d'avoir des exploitations agricoles personnelles : ce sera d'un meilleur profit et pour lui et pour eux ; leurs fortunes augmenteront, et la population y gagnera par la plus grande facilité qu'elle trouvera à se ravitailler ; le pays deviendra plus prospère, la vie y sera à meilleur compte, sa défense pourra être mieux organisée. Car l'agriculture est la base de la civilisation… Pour du grain, on voit se perdre des existences et des richesses ; par lui des

villes et des hommes changent de maîtres ! Quand on cesse de produire des céréales toute l'organisation sociale se relâche. »

Ce texte est remarquable à divers égards :

– Il constitue un hommage vibrant à l'importance de l'agriculture pour le mieux-être de tous, riches et pauvres. Quand l'agriculture se porte bien, nous dit-on, tout le reste suit : sécurité alimentaire, protection de la population et du territoire, cohésion et paix sociale, civilisation. Cette défense et illustration de l'activité agricole a des accents qu'on retrouvera six siècles plus tard dans les travaux de Quesnay et de l'école économique des physiocrates. Ce texte va encore plus loin : il nous montre l'ensemble de l'édifice social, et en particulier ses superstructures politiques et culturelles, comme déterminé par la base économique matérielle que constitue la production agricole.

– L'hommage qui est rendu à la campagne n'est pas inspiré par un goût bucolique de la nature et encore moins par une sympathie pour les ruraux. Ibn 'Abdoun y exprime sans détour une position de classe. Les agriculteurs qui doivent être protégés pendant qu'ils se livrent aux travaux des champs, ce sont les grands propriétaires fonciers issus des villes. « Le cadi doit ordonner aux habitants des bourgades de désigner un garde-champêtre qui aura pour mission d'empêcher que les propriétés privées soient traitées comme des biens de la collectivité : les campagnards ont une tendance à considérer comme une chose licite de mettre la main sur ce qui est la propriété des gens de la ville (§158). »

– Il est vraisemblable que si Ibn 'Abdoun demande avec tant d'insistance que les propriétés des citadins andalous à la campagne soient protégées, c'est qu'elles ne l'étaient pas dans les faits ou du moins pas suffisamment à son goût. Il exprime là, avec une grande clarté, le point de vue des agriculteurs citadins en butte aux contestations foncières et aux pacages abusifs des « campagnards », terme qui cache, en bonne partie, des pasteurs « almoravides ». Lorsque ces producteurs andalous souhaitent qu'on les laisse produire en paix, ne sont ils pas dans ce déficit de confiance qui fait obstacle au bon fonctionnement de l'économie ?

Au moment de conclure cette note, je perçois le risque d'une surinterprétation de ce texte du XII^e dans sa version traduite, à partir des questions d'aujourd'hui. Je persiste cependant à penser qu'en raison de la vivacité et de la qualité du témoignage et de la place qu'y occupe la question de la défiance, le traité d'Ibn 'Abdoun méritait d'être interrogé.

Revenons brièvement sur ce qu'il nous a appris.

– Ce texte, qui décrit les conditions de l'ordre dans la société et dans l'économie de la société sévillane de l'époque, traite directement de la question de la défiance. Il fait ressortir le caractère complexe du thème qui inclut les questions de l'exercice du pouvoir, de la légalité et de l'administration et qui s'exprime sur l'articulation entre l'ordre politico-juridique et l'organisation économique.

– Le texte ne permet aucun doute sur la présence massive de l'abus de pouvoir et de la corruption dans tous secteurs du gouvernement de la société sévillane. Ces déviances, qui ne sont pas présentées comme rares, sont dénoncées comme autant d'atteintes graves à « l'intérêt général » de la communauté. Cet auteur du XII[e] siècle témoigne donc d'une contradiction séculaire et non dépassée entre une gestion qui reste durablement abusive et une condamnation de ces abus qui ne faiblit pas.

– Cette contradiction va traverser les siècles et se maintenir jusqu'à la période contemporaine. Une question se pose, plus que jamais. Pourquoi, malgré la condamnation unanime dont elles sont l'objet dans les déclarations des gouvernements et de la société civile, ces mauvaises pratiques n'ont-elles rien perdu de leur banalité ?

– La réponse ne peut être recherchée dans l'ordre de la morale : l'hypocrisie d'une société qui s'accommode dans les faits d'une pratique qu'elle condamne dans ses principes. Car il existe des sociétés dans lesquelles la corruption n'est pas condamnée par la morale sociale puisque sa pratique est assortie d'un devoir moral de redistribution des ressources indûment prélevées au bénéfice de groupes restreints de solidarité : tribu, village, famille élargie. Ces deux types de corruption diffèrent par l'ampleur relative des prélèvements et par l'importance des dommages qui en résultent sur l'appareil d'Etat. Cette comparaison sera menée dans une communication portant sur les bases anthropologiques de la corruption.

Références bibliographiques

Evariste Lévi-Provençal (2001), *Séville musulmane au début du XII[e] siècle. Le traité d'Ibn 'Abdoun sur la vie urbaine et les corps de métiers*.

Louis Gardet (1976), *la Cité musulmane*, Vrin. Paris, p. 148. Les citations du traité renvoient aux paragraphes du texte traduit.

Négib Bouderbala (1987), « Loi et société au Maroc », *BESM* n° 159, 160, 161, Rabat.

Noël J. Coulson (1995), *Histoire du droit islamique*, PUF.

Paul Pascon et Négib Bouderbala (1971), « Le droit et le fait dans la société composite. Essai d'introduction au système juridique marocain », *BESM* n° 117, Rabat.

La corruption endémique au Maroc

Béquille de l'économie de la rente*

Azeddine Akesbi

Centre d'orientation et de planification de l'éducation, Rabat (azakesbi@menara.ma)

(*) Communication présentée au colloque thématique *Défiance, corruption, rentes : les dilemmes du développement au Maroc*, organisé par l'Association marocaine de sciences économiques (AMSE) en partenariat avec le LEST (Aix-en-provence) les 6 et 7 juin 2008 à Rabat.

Introduction

Depuis le milieu des années 90, la thématique de la corruption a commencé à sortir progressivement de la zone du tabou pour faire l'objet de l'actualité, du débat public, de l'investigation et du plaidoyer. Transparency Maroc, la société civile et la presse indépendante ont joué un rôle fondamental et décisif dans cette sortie partielle de l'ombre et la mise sous les projecteurs de l'opinion publique. L'implication des économistes et de l'analyse économique est resté relativement limitée dans l'investigation de la corruption. La nature du sujet aux confluents du politique et du contrôle social explique probablement l'intérêt limité accordé à la question de la corruption sous l'angle économique. Pourtant, la problématique de la corruption soulève des questions économiques majeures : dysfonctionnement du marché, rationalité des acteurs, efficience ou inefficience dans l'allocation des ressources, estimation des pertes de ressources publiques et son incidence sur la croissance, attractivité des investissements dans un environnement corrompu, etc., autant de thématiques qui font partie intégrante de l'objet de la politique économique, des questions de grande actualité dont l'élucidation serait revigorante pour la pensée économique dans des économies exposées à une corruption endémique, dans un milieu largement hostile à la rationalité économique classique.

L'étude des problématiques de la corruption sous l'angle économique pourrait s'inscrire dans le cadre de la compréhension de l'importance de l'économie de la rente. Elle suppose une ouverture des économistes, de leur démarche et outils à d'autres méthodologies et approches disciplinaires : analyse institutionnelle du pouvoir, approches sociologiques, déterminants du contrôle et de la régulation sociales, etc.

Ce texte présente les concepts de la corruption et de la rente pour tenter de comprendre leurs liens et ce qui les rapproche. Il aborde ensuite les principales enquêtes et indicateurs de mesure de la corruption, à savoir l'indicateur de perception de la corruption, le baromètre global de la corruption et les enquêtes d'intégrité. Il présente et discute leurs résultats, leurs apports et leurs limites.

Dans la seconde partie, il discute l'instrumentalisation de la corruption, aussi bien au niveau politique qu'au niveau économique. Des exemples de situations de rente, des avantages liés à des monopoles sont analysés pour souligner l'importance du politique et de la corruption endémique dans le fonctionnement de l'économie de la rente.

En troisième lieu, le système national d'intégrité qui est un cadre théorique mobilisé pour la compréhension de la corruption endémique est présenté et utilisé – au-delà de la dimension économique – pour interroger la prééminence du politique, du pouvoir discrétionnaire dans la consolidation des pratiques de corruption et de l'économie de la rente.

Corruption et rente : une alliance d'argent !

Les définitions avancées dans le livre de Robert Klitgaart (1995) considèrent que : « Il y a corruption lorsqu'un individu place de manière licite ses propres intérêts au-dessous de ceux des gens et des idéaux qu'il est engagé de servir. La corruption revêt des formes multiples et va de l'insignifiant au monumental (...). Dans certains pays en voie de développement, elle se trouve érigée en système (p. 18, préface). » Au sein du mouvement mondial anti-corruption, la définition la plus citée assimile la corruption à « une conduite qui se détourne des devoirs officiels liés à la fonction publique en vue d'obtenir des avantages personnels (privés, familiaux, de copinage), qu'ils soient pécuniaires ou de statut ou qui violent les règles émises contre certains comportements à visée personnelle (p. 26). »

Du côté de la rente, le terme est en général réservé à un individu qui dispose de revenus relativement fixes et surtout sans risques. La rente la plus classique est la rente de monopole ; en situation de monopole une entreprise pratique un prix supérieur au prix du marché et profite de marges supérieures. On parle aussi de rente quand des ressources et des richesses naturelles, minières… sont accaparées par les agents membres ou proches de l'État, qui la redistribuent à travers des réseaux de clientélisme. Il s'agit d'un accès à des avantages de manière privilégiée (ou détournement) facilité par la position et la relation au pouvoir. Ce qui est rendu possible par des mécanismes de base du fonctionnement de la corruption : opacité, pouvoir discrétionnaire, absence d'obligation (ou faible) de rendre compte... De ce fait, nous avons une articulation entre ce qui rend possibles les situations de rente et celles qui favorisent la corruption. Ainsi, une sorte d'alliance d'argent entre les deux phénomènes se met en place et se déroule en présence d'un système national d'intégrité dévitalisé.

1. Enquêtes et indicateurs de mesure : corruption et état des connaissances

Depuis un peu plus d'une décennie, l'état de la connaissance sur la corruption et son ampleur a connu des progrès (1). Les sources d'information et les enquêtes à l'origine de ces progrès sont des enquêtes nationales ou des

(1) Il est bien connu que les conducteurs sur la route ou paient pour éviter une amende ou sont arnaqués pour une raison de non-conformité aux normes : mais nous ne savons pas avec précision quelles sont les implications sociales et économiques, quels sont les liens entre le niveau des salaires…

sondages internationaux, d'une part, la presse et les ONG nationales et internationales, de l'autre. L'institution Université est souvent absente de la collecte et l'analyse des données. Cependant, des universitaires ont été impliqués à titre individuel dans certaines enquêtes. Tel est le cas des enquêtes d'intégrité au Maroc, de la stratégie des ONG en matière de lutte contre la corruption, de Openbudget Initiative (2) et de Africain Education Watch, etc.

(2) Il s'agit d'un indice international qui analyse la disponibilité de l'information pertinente et l'ouverture des budgets aux citoyens. Le Maroc a participé à l'exercice de 1996 et a été classé 53 sur 59 pays.

1.1. L'indice de perception de la corruption (IPC)

L'IPC est l'indicateur qui a fait le plus connaître la question de la corruption et a fait réagir les gouvernements à travers le monde. Il se base sur la perception de la corruption mesurée par des panels d'experts qui notent les pays sur une échelle de la transparence de 1 à 10. Par rapport à cet indice, le Maroc a connu une dégradation de sa note et de son classement jusqu'en 2006 (voir tableau ci-dessous).

Tableau 1

Evolution du classement et du score du Maroc dans l'indice de perception de la corruption (IPC)

	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007
Classement	45	37	–	52	70	77	78	79	72
Score IPC	4,1	4,7	–	3,7	3,3	3,2	3,2	3,2	3,5
Nombre de pays	99	90	91	102	133	145	158	163	180

Source : Enquête IPC, TI.

Le Maroc se positionne mieux dans l'indice de perception de la corruption en 2007 : son classement passe de 79 à 72 sur 180 pays retenus. Transparency Maroc (TM) a considéré que ceci est en soi une bonne nouvelle eu égard à la dégradation continue constatée depuis l'année 2000, mais que le pays reste dans la zone d'une « corruption endémique » (Transparency Maroc, 2007). Le Maroc reste encore en retrait par rapport à d'autres pays de la région dont notamment le Qatar (6/10), les Emirats Arabes Unis (5,7/10) ou le Bahrein (5/10).

Les critiques adressées à l'IPC sont de deux ordres : il se base simplement sur la perception et sur le point de vue d'un nombre limité d'experts (3).

(3) Pour une discussion de la mesure de la corruption et en particulier de l'IPC, voir : Daniel Kaufmann, Kraay Aart and Mastruzzi Massimo (2006) ; Johann Graft Lambscodorff, Transparency international (2006).

1.2. Baromètre global de la corruption 2006

Le baromètre, à la différence de l'IPC, est réalisé sur la base de sondages sur des échantillons (population urbaine ou nationale) représentatifs et un questionnement de l'expérience des chef de ménage et de leur perception de la corruption. Sans comparer et classer les pays entre eux, le baromètre fournit des indications sur l'ampleur de la corruption à laquelle sont exposés les ménages et celle qui affecte les principaux secteurs dans les pays enquêtés.

Au sein des pays, la comparaison est possible d'une enquête à l'autre. La combinaison des réponses aux questions relatives à l'ampleur de la corruption qui affecte les ménages, aux secteurs et aux paiements effectués est susceptible de permettre des estimations des « sur-croûts » supportés par les agents économiques et les paiements illicites payés par les citoyens. Les paiements sont aussi liés à des logiques « gagnant-gagnant » qui renvoient à un perdant qui est la collectivité et les contribuables.

L'enquête du « Baromètre global de la corruption » mesure principalement l'ampleur de la corruption et la manière avec laquelle elle affecte la vie quotidienne des gens. En 2006, elle a concerné 62 pays et a porté sur un échantillon mondial de 59 661 chefs de ménage. Elle a été réalisée par Gallup international comme un module de son enquête « Voice of the people Survey ». Le Maroc a été inclus pour la première fois dans cette enquête (4).

(4) Enquête réalisée entre juillet et septembre 2006. Au Maroc, Leger Marketing a effectué l'enquête auprès de 516 personnes, en situation de face-à-face, au mois d'août 2006, dans les principales villes du pays.

Le baromètre explore l'expérience que la personne interrogée a eu avec la corruption et ne se limite pas à la perception. Les personnes enquêtées sont interrogées sur le nombre de fois qu'elles ont payé au cours d'une année et le coût de la corruption.

En ce qui concerne le pourcentage des répondants qui ont payé la corruption au cours des 12 derniers mois, le Maroc apparaît en 2006 parmi le groupe des pays les plus affectés. En effet, 60 % des répondants ont indiqué qu'ils ont payé (eux-mêmes ou un membre de leur ménage) la corruption au cours des 12 derniers mois précédant l'enquête. Pour cette question, le seul pays de l'échantillon qui a un score supérieur au Maroc est l'Albanie (66 %). Le Maroc est suivi par le Cameroun par (57 %).

Tableau 2

La corruption dans les secteurs selon les ménages

	Maroc
Partis politiques	3,5
Parlement / législatif	3,5
Secteur privé	3,2
Police	4,2
Système judiciaire	4,0
Média	3,0
Impôts	3,2
Services médicaux	4,0
Système éducatif	3,2
Armée	3,2
Services utilitaires (téléphone, eau, électricité…)	2,6
Service de l'enregistrement et permis…	4,1
ONG	2,7
Services religieux	2,1

Source : Rapport du Baromètre mondial de la corruption, 2006.

La corruption dans les secteurs est appréciée selon une échelle de 1 à 5 ; la note 1 signifie totalement non affecté par la corruption et 5 extrêmement affecté par la corruption. Sur cette base, les partis politiques et les parlementaires (au Maroc) ont reçu la note de 3,5 tandis qu'une note égale ou supérieure à 4 a été attribuée à quatre secteurs : la police, la justice, les services de santé et les services publics et administratifs. Ainsi, ce sont des secteurs vitaux qui sont considérés comme les plus affectés par la corruption.

1.3. Les enquêtes d'intégrité

Les enquêtes d'intégrité réalisées par Transparency Maroc en 2001-2002 (Transparency Maroc, 2003) ont combiné les volets quantitatif et qualitatif, le point de vue des ménages et des chefs d'entreprise et celui des leaders d'opinion. Ces enquêtes ont permis d'apporter des éléments de réponse sur l'ampleur de la corruption, son développement, les causes et conséquences telles que perçues par les différentes parties enquêtées. Elles ont également permis d'avancer quelques indications sur les intermédiaires, le coût supporté et le niveau de « satisfaction » en cas de paiement de la corruption. Les constats et les conclusions majeures de ces enquêtes peuvent être résumés par les points suivants :

La corruption a été classée parmi les grands problèmes du pays aussi bien par les chefs d'entreprise que les ménages. Elle se trouve à un niveau élevé de fréquence dans pratiquement tous les secteurs de l'Administration publique. Les données recueillies semblent indiquer l'existence d'une corruption endémique aux conséquences importantes pour le fonctionnement de l'Administration, l'accessibilité à l'essentiel des services, publics ; Justice, Santé et marchés publics sont considérés comme sérieusement affectés.

Point de vue des employeurs sur la corruption

Selon les employeurs interrogés, les obstacles qui freinent le développement des entreprises marocaines sont nombreux. En tête de la liste figurent les taux d'imposition et la fiscalité : 9 personnes sur 10 (95 %) les citent. Le régime de perception de l'impôt est pour 88 % (important à très important) des interviewés un obstacle plutôt très important au développement des entreprises. Mais la corruption figure également en bonne place : dans le secteur public, 93 % des interviewés la considèrent comme un obstacle très important au développement.

Cinq secteurs sont particulièrement corrompus selon les entrepreneurs, ce sont, en ordre décroissant : les agents de la circulation, 99 % au total (88 % de corruption très courante), les mokkadams et chioukh, 97 % (85 % de pratique très courante), les employés du ministère des Transports où la corruption est très courante (64 %) ou courante (32 %), soit un total de 96 %, les douaniers avec 95 % (dont très courante 67 %), les fonctionnaires de l'administration locale et municipale 92 % (très courante 51 %).

La corruption est également fréquente dans la magistrature 88 %, chez les hommes politiques (les élus) 86 % (58 % très courante), les percepteurs d'impôt IS, 82 % (très courante 38 %) et patente 80 % (très courante 37 %). Le secteur qui aux yeux des entreprises est le moins corrompu obtient 33 %, il s'agit des membres des ONG.

Ces données soulignent que selon la perception des entreprises la corruption est généralisée et fréquente. L'évolution de la corruption au Maroc est préoccupante. Elle s'est accrue au cours des 3 années précédant l'enquête (1999-2001).

Plus de 9 personnes sur 10 pensent que les bas salaires et le désir d'enrichissement sont des raisons très importantes qui poussent les fonctionnaires de l'Etat ou les hommes politiques à ne pas être intègres et à accepter des cadeaux ou de l'argent, soit pour vivre, soit pour être plus riche.

Causes et attitudes face à la corruption

Plus de 9 personnes sur 10 (95 %) pensent que l'absence de sanction contre ceux qui pratiquent la corruption est une raison qui lui permet de s'étendre et de se généraliser. Le manque de transparence dans les affaires de l'Etat (86 %) est également cité. Pour 84 % de la population ciblée, les gens ont intégré la corruption comme une norme de conduite.

L'utilisation de versements intervient le plus souvent pour gagner du temps (70 %) ou simplement pour obtenir un droit.

La corruption ne s'exprime pas toujours par un versement direct de l'entreprise à la personne corrompue, les entrepreneurs marocains font parfois (27 %) appel à des intermédiaires, ce qui leur permet, entre autres de ne pas se « salir les mains ».

Témoignages et aspects qualitatifs

Les résultats des focus-groupes (5) ont conforté ceux des entreprises et des ménages interviewés par questionnaire. Dans le registre des causes de la corruption, différents facteurs sont avancés. Certains renvoient aux salaires : « Les fonctionnaires vous disent, le salaire est faible, c'est vrai que parfois ils ne touchent que 1 500 dirhams, alors on peut les aider, c'est normal » (Groupe hommes, Casa). D'autres pointent le comportement citoyen problématique : « Les citoyens sont responsables, parce que quand par exemple on va demander un papier dans une administration et que le mokkadem fait traîner les choses, nous, on sort tout de suite 20 dirhams. La plupart du temps, les citoyens cèdent très vite à la pression… » (hommes, Casa). Cette responsabilité est nuancée par d'autres qui considèrent que le citoyen est soumis à de fortes contraintes, notamment de temps : « On n'a pas d'autobus, aucun moyen de transport pour aller en ville. Alors on prend les taxis clandestins, qui gagnent 100 dirhams à chaque trajet. Mais quand ils sont arrêtés par les gendarmes, ces derniers leur prélèvent 200 dirhams pour les laisser passer (p. 75). »

(5) Le volet qualitatif des enquêtes d'intégrité (les focus groupes) a permis également de préciser et d'approfondir plusieurs aspects. Il a été principalement abordé à travers l'organisation de six focus groupes ciblés sur des catégories spécifiques de populations (leaders d'opinion, acteurs de la société civile, enseignants, journalistes).

Le manque de transparence est également responsable de la corruption : « On sait qu'il y a des aides fournies par le ministère, par des associations, mais tout est géré par le cheikh. Rien ne nous arrive, ni fourrage, ni orge, rien (hommes ruraux, Tanger). »

Ainsi, selon les différentes enquêtes disponibles, le phénomène de la corruption touche la vie sociale, institutionnelle, politique et économique. La corruption se manifeste à une fréquence élevée et selon des formes variables. Les causes retenues sont multiples : impunité, absence de contrôle, salaires faibles… Même s'il y a des nuances et quelques différences dans le classement des causes, les chefs d'entreprise et les ménages convergent vers des défaillances globales de la gouvernance. Il s'agit en général d'une offre et d'une demande de corruption facilitées par la position et la détention d'un pouvoir, souvent discrétionnaire, profitant également de l'ineffectivité du système de contrôle et d'obligation de rendre compte (6). Ceci fait que la compréhension et l'analyse de ce pseudo marché de la corruption sont difficiles si elles ne sont pas articulées à une double logique : économique et politique. Nous sommes en présence d'un phénomène global organisé en tant que système (7) comme l'ont suggéré des personnes interviewées : « Il y a des raisons à ce comportement, par exemple, un fonctionnaire qui travaille dans une administration comme la police ou la gendarmerie, lorsque son supérieur le met sur la voie publique, il exige qu'un certain montant soit remis en fin de journée. Et si le fonctionnaire n'est pas capable de rapporter ce que doit rapporter une station sur une route principale, il sera affecté à une route secondaire (hommes, Casa) (p. 35, les enquêtes d'intégrité). »

Même si les enquêtes présentées ne permettent pas d'élucider pleinement les articulations du phénomène de la corruption avec les dimensions sociologiques, elles lèvent le voile sur des pistes fructueuses de recherche et de réflexion. Il semble que la corruption devienne un passage obligé – une quasi norme – pour l'accessibilité à de nombreux services publics ; elle est susceptible d'affecter le ciblage ou même les objectifs des politiques publiques notamment au niveau de la politique de santé, de la lutte contre la pauvreté, du foncier et du logement, de la gestion des ressources humaines et du contrôle de l'élite.

2. La domestication par la rente, le politique et la corruption

Le rôle et le dispositif des agréments

Au Maroc, il existe depuis longtemps un système d'agréments accordés par le pouvoir politique à des commis de l'Etat et certaines catégories sociales (8). La forme la plus courante d'agrément se situe dans le secteur des transports (taxis, transport interurbain par car…), mais aussi la pêche hauturière, l'exploitation de fermes d'Etat attribuées à des notables … Le

(6) Dans de nombreux cas, le déséquilibre entre les agents de l'Etat – le pouvoir discrétionnaire aidant – soumettent des citoyens à un racket (enrichissement illicite, complément de salaire…) plus ou mois organisé.

(7) Une étude de John Waterbury (1973) a considéré que le Maroc, son économie, son système politique et son efficacité administrative son minés par la corruption.

(8) Sur le plan de la forme, il existe des commissions ayant l'autorité d'examiner les demandes, mais elles fonctionnent dans une absence totale d'explicitation des critères et des procédures et donc de transparence. L'accès à la liste des bénéficiaires relève du quasi secret d'Etat. En fait, au-delà des considérations sociales ou mêmes économiques avancées, l'octroi des agréments s'inscrit dans un triple registre : social, clientéliste et politique.

quasi, monopole de l'affichage public obéit également à des mécanismes et des fonctions similaires. L'ensemble relève de l'économie de la rente.

Dans le cas notamment des agréments de transport, l'exploitation effective est souvent confiée à des professionnels en contre-partie d'un loyer. Ce dernier est en sus du coût réel du service. En situation de forte concurrence, il est supporté par l'exploitant et le consommateur. Sur le plan sectoriel, le risque est de décourager l'investissement, la compétitivité et la constitution de sociétés de transport performantes. L'état dégradé du parc des taxis urbains n'est-il pas l'expression de cette situation ?

Au-delà de la dimension économique de la corruption (gains et avantages acquis), il y a lieu de signaler la fonction de la corruption dans le jeu du contrôle social et politique. L'enrichissement considérable et sans rapport avec le niveau de revenu d'une large partie des commis de l'Etat (9) (de la fonction publique) est un fait établi. D'autres part, des succès économiques majeurs ou la constitution de grandes fortunes étaient-ils, sont-ils possibles sans les béquilles du pouvoir, sans l'accessibilité à des rentes ou au minimum à la bienveillance du pouvoir central ?

Au Maroc, la frontière entre le public et le privé est mince, celle entre l'économique et le politique est floue et déplaçable. La situation de conflit d'intérêt est structurelle est quasi naturelle, l'arbitrage indépendant est étranger au système. Les exemples sont nombreux et variés. Ils sont moins intéressants à lister que la présentation des mécanismes qui les génèrent. Parmi ces mécanismes figure le système de nomination qui gère l'exercice du pouvoir, la prise de décision ou son gel.

En effet, le pouvoir de nomination et de révocation de tout ce qui compte comme pouvoir politique, économique, juridique, médiatique, sécuritaire est inscrit dans la constitution… Ce sont des dizaines de milliers de commis de l'Etat qui reçoivent par dahir une délégation de pouvoir qui couvre des champs de décision discrétionnaires immenses mais révocables à tout moment.

Ces « serviteurs » forment une armée de décideurs qui combinent et articulent les décisions économiques et politiques. En général, leur feuille de route explicite se limite à des généralités. Par contre, ils ont une relation directe avec l'institution qui nomme : toute l'attention est portée sur sa satisfaction, la compréhension des signaux émis. Les exigences restent en général peu précises, sauf quand il s'agit de la fidélité et la soumission. Dans ce cadre, le système politique dispose d'un appareil et d'une armée de décideurs (délégués) qui interprètent la volonté et les intérêts du pouvoir suprême. Mais ils reçoivent également les instructions selon une ligne de commandement hiérarchique ou informelle.

Les moyens et outils pour faire tourner cette armée de décideurs dans le sens désiré sont multiples : le statut de la nomination en tant que privilège peut être retiré à n'importe moment. Les avantages associés à la position et ceux possibles, illicites ou non, grâce au pouvoir discrétionnaire sont

(9) Dans le langage marocain, une expression bien connue attire l'attention sur le fait que le responsable corrompu devient inoffensif : « fkrchou laajina ». Au lendemain des coups d'Etat de 1971 et 1972, de nombreux témoignages suggèrent qu'un feu vert au plus haut niveau de l'Etat a été donné pour que les militaires s'occupent des affaires et ne se mêlent pas des enjeux politiques. A la lumière de l'enrichissement considérable d'un nombre important de commis de l'Etat – sans rapport avec leur niveau de revenu légitime – cette piste d'étude mérite d'être explorée et approfondie en tant que politique de régulation sociale et de contrôle de l'élite.

souvent associés à ce type de position. Ils sont rappelés en cas de besoin. Il n'est même pas nécessaire d'activer des sanctions, leur existence et la possibilité éventuelle de les mobiliser sont suffisantes pour conditionner le comportement et les décisions dans le sens souhaité.

Même ceux qui ne sont pas dans la machine officielle – du pouvoir et de la décision – et qui sont de simples bénéficiaires ou dans les affaires (des rentres effectives ou potentielles) sont souvent rappelés à la réalité que ce qui est accordé est un privilège et que la possibilité d'en être privé est présente à tout moment.

Les acteurs économiques sont souvent dans une grande dépendance – pour la gestion de leurs affaires, de toutes sortes d'autorisation et de contrôle qui présentent souvent des occasions de mise à l'épreuve. A un autre niveau, le contrôle fiscal, le contrôle des prix, des conditions d'hygiène, l'inspection du travail… peuvent être activés à des moments selon plus ou moins de bienveillance. L'Etat peut fermer les yeux, et il sait le faire dans beaucoup de domaines (notamment la contrebande, le secteur informel…), comme il peut particulièrement être « vigilant » et tatillon comme ce fut le cas lors de la campagne « d'assainissement » de 1996.

Très peu (7 %) d'entreprises déclarent avoir tenté de faire quelque chose lorsqu'elles ont été face à une situation de corruption. Cette attitude passive des employeurs est liée au sentiment d'impuissance qu'ils ressentent, n'étant pas du tout assurés d'avoir gain de cause, certains craignant même de s'attirer des ennuis. Pour 95 % des entrepreneurs, la première raison favorisant la corruption est l'impunité de ceux qui la pratiquent. Il existe des lois et des règlements qui sanctionnent et pénalisent théoriquement les corrupteurs et les corrompus, mais l'application de ces lois est loin d'être chose acquise. Sur le sujet de la vie politique et de la corruption, le Maroc est classé parmi les pays dont 31 à 50 % des répondants ont déclaré que la vie politique est affectée par la corruption dans leur pays.

Nous sommes véritablement en présence d'un jeu complexe où le « pianiste » use d'une palette variée de notes qui s'appellent : privilèges, avantages, rentes, menaces de sanction, d'exclusion… Ainsi, la fidélisation, la domestication de l'élite est possible du fait notamment de la prééminence d'un système de nomination centralisé et sacralisé. Il est discrétionnaire et débarrassé de toute obligation de rendre compte.

3. Un système de gouvernance à contre-courant et qui résiste

Au Maroc, la dernière décennie a été marquée par une évolution positive. La corruption est passée du statut de tabou à une reconnaissance officielle et timide du problème. Ceci se passe dans un contexte international marqué par l'accélération de la mondialisation et de la vague libérale, l'ouverture des marchés, les politiques de dé-protection. Dans ce contexte se met en place une plus grande « compétition » entre la logique économique et

politique dans l'accès aux marchés. L'adoption et la mise en œuvre de la convention de l'OCDE de lutte contre la corruption est certainement une manifestation d'un besoin de régulation de l'accès aux marchés au niveau international.

En 1996, la Banque mondiale a également présenté une stratégie en matière de gouvernance et de lutte contre la corruption. Elle a lié cette politique à ses travaux axés sur la réduction de la pauvreté et la promotion de la croissance qui vise à aider les pays à réduire la pauvreté. Les pauvres souffrent davantage de la corruption, notamment par un accès difficile aux centres de santé, à l'école et à d'autres services essentiels. Les services offerts sont non appropriés ou alors ils ne peuvent pas ou ne veulent pas donner de pots de vin. Les études menées par la Banque mondiale semblent suggérer que la « bonne » gouvernance et la maîtrise de la corruption produisent d'importants dividendes pour le développement. Selon elle, les projets d'aide donnent de meilleurs résultats lorsque les contextes dans lesquels ils se réalisent sont bien gouvernés. Des indicateurs mondiaux de la gouvernance (10) ont été développés. Les dimensions politique, économique, et institutionnelle de la gouvernance sont saisies par six indicateurs agrégés ou composés (Kaufmann et *al.*, 2006). Ils englobent la mesure de la corruption (11).

Les progrès dans ce domaine ne sont pas le fruit uniquement de la logique de la mondialisation marchande. L'affirmation difficile et contrariée mais tout de même progressive des droits humains joue également un rôle non négligeable. L'adoption de la Convention des Nations Unies contre la corruption – signée par le Maroc en 2003 et ratifiée en 2007 – est certainement le résultat d'une combinaison de déterminants marchands et de l'attachement grandissant au respect des droits humains. Cette évolution est certainement l'expression d'une tendance majeure, même si elle restera contrariée pendant un certain temps.

En définitive, le discours sur la « bonne » gouvernance et la lutte contre la corruption est porté par des acteurs et des valeurs (y compris ceux des droits humains, de la démocratie) qui sont davantage favorables à la compétition économique et la performance, il se heurte dans la pratique aux intérêts considérables et bien établis des rentiers et de ceux qui instrumentalisent le politique pour l'accès (ou la défense des positions acquises) aux marchés et aux ressources économiques.

(10) La gouvernance est la manière dont les représentants et les institutions de l'État acquièrent et exercent le pouvoir de définir la politique publique et de fournir des biens et des services publics.

(11) Les 6 dimensions sont : expression des gens et obligation de rendre compte (VA) ; stabilité politique et absence de violence (PV) ; efficience/efficacité du gouvernement (GE) ; qualité de la régulation (RQ) ; règle/respect de la loi (RL) ; contrôle et maîtrise de la corruption (CC).

4. Des pistes théoriques à explorer

La formule célèbre de Robert Klitgaart (1995) s'écrit :

Corruption = Monopole + Pouvoir discrétionnaire – Transparence (C = M + P – T).

Cette formule a eu beaucoup de succès et le mérite d'attirer l'attention sur ce qui permet et facilite le développement de la corruption. Elle semble également intéressante dans la compréhension de l'économie de la rente.

Surtout si on ajoute à la formule l'absence ou la faible obligation de rendre compte, la désactivation des institutions de contrôle, l'impunité… qui caractérisent l'essentiel des économies dominées par la confusion des pouvoirs, les conflits d'intérêt et la rente. Si ces facteurs étaient associés à la défaillance de la responsabilité, la formule s'écrirait : C = M + P - T - R.

Transparency International et le mouvement anti-corruption se réfèrent au système national d'intégrité (Transparency Maroc, 2000) pour expliquer le caractère plus ou moins généralisé de la corruption. Ce modèle consiste en une approche systémique et holistique qui considère que la corruption se développe du fait des défaillances dans les piliers d'intégrité (et des contre-pouvoirs) qui protègent la société des comportements déviants et installe le non-respect de la règle de droit. Ce qui rend le coût de la corruption de faible à négligeable et les gains importants.

Des études du système national d'intégrité ont été mises en place pour examiner la situation des principaux piliers d'intégrité présentés ci-dessous : examiner les points faibles, les point forts et dégager les éléments de diagnostic pour la mise en place d'une stratégie et d'un plan d'action. Ce diagnostic est orienté vers l'action et la mise en place de politiques de promotion de la transparence et de lutte contre la corruption.

Les principaux piliers du système national d'intégrité

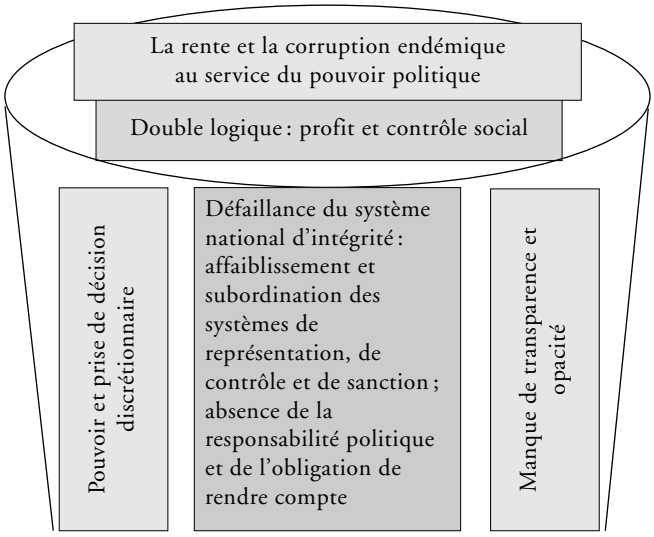
1. Des institutions, élues démocratiquement et dans la transparence
2. Un gouvernement ouvert sur les autres acteurs de la société, responsable et comptable
3. Des instances de contrôle public indépendantes
4. Un médiateur (*ombudsman*) indépendant
5. Une agence indépendante pour la lutte contre la corruption
6. Une justice outillée et indépendante
7. Des médias professionnels et libres
8. Une société civile active et organisée
9. Un secteur privé dynamique et responsable

Les analyses du SNI sont institutionnelles et fonctionnelles, mais elles ont la capacité d'identifier les dysfonctionnements au niveau de chaque pilier et au niveau de l'ensemble du système. Elles sont en mesure d'offrir un cadre de compréhension des mécanismes sous-jacents aussi bien à la corruption qu'à l'économie de la rente : opacité et décisions discrétionnaires, concentration du pouvoir, impunité, blocages des recours et des contre-pouvoirs.

Dans le cadre de l'économie de la rente, la dévitalisation et l'instrumentalisation des différents piliers de l'intégrité semblent constituer un dispositif nécessaire pour favoriser la constitution des situations de monopole et des privilèges et les protéger. La corruption ne se limite pas

au « bakchich », mais elle prend la forme d'un asservissement du SNI, elle contrôle et oriente les leviers institutionnels vers la satisfaction d'intérêts privés et catégoriels… En rapport avec ces tendances majeures, des intérêts opposés ou divergents s'expriment ; mais globalement, dans une économie marquée par la prévalence des situations de rentes, les mécanismes majeurs de la corruption sont mobilisés avec succès (voir figure).

Lecture dans le système national d'intégrité



L'économie de rente semble avoir besoin des facteurs permissifs indispensable à la corruption endémique : pouvoir discrétionnaire, absence de transparence, domestication des instances de régulation, affaiblissement de l'obligation de rendre compte…

Négib Bouderbala (1999) considère que la corruption est un phénomène qu'on retrouve dans la plupart des pays – y compris les pays démocratiques ; mais ce qui fait la différence d'un pays à l'autre, c'est l'existence ou non des institutions et des instruments pour la combattre : « Cette différence réside dans la présence plus ou moins forte des instruments de contrôle démocratiques (respect de la loi, justice indépendante, liberté d'expression) qui constituent une prévention sociale de la corruption et la rendent plus risquée… » Cette appréciation fait référence implicitement à la défaillance du SNI qui semble constituer la caractéristique majeure de la situation marocaine. Dans la partie sur les facteurs qui engendrent la corruption, Bouderbala ajoute : « Il n'est guère possible, compte tenu du caractère

structurel de la corruption, d'en rechercher les raisons dans des explications qui nous rassurent et nous permettent d'espérer un redressement facile et rapide... c'est le pacte social qui fonde la cohésion de la société globale qu'il nous faut interroger dans ses composantes centrales : le système social, l'Etat, la loi, la justice, le bien public (p. 13). »

Le lien entre l'Etat makhzenien, le clientélisme et les prélèvements occultes est souligné par Bouderbala. Dans ce système, les fonctionnaires sont tenus de payer pour obtenir leur investiture, « de payer leurs charges à des prix fabuleux ». Par la suite, « il est naturel qu'ils prélèvent sur leurs administrés une part à leur profit pour recouvrer leurs fonds d'abord et réaliser ensuite un certains bénéfice. D'autant qu'ils n'ont aucune sécurité et ne sont jamais sûrs des lendemains. » « Ce mode de gestion des finances, pratiqué pendant des siècles, a produit des conséquences profondes dans les consciences et dans les pratiques : chez les agents de l'Etat, l'idée qu'il est normal de disposer du bien public pour son usage personnel et, chez les contribuables, l'idée qu'il est légitime d'échapper à un impôt si injuste et si profitable à la communauté (p. 15). »

Les pratiques occultes de prélèvement et de corruption ont ainsi des origines historiques. Elles posent le problème de la difficulté de passer à un Etat moderne et à la citoyenneté qui suppose l'obligation de payer ses impôts mais, en échange, la possibilité d'exercer des droits et de demander des comptes notamment sur l'utilisation des ressources publiques. La défaillance à ce niveau a son prolongement au niveau économique et du marché.

Dans ce cadre d'analyse, la bureaucratie, les rigidités, les lenteurs ne sont-ils pas seulement des symptômes ? La désactivation des systèmes de contrôle et de sanction ne sont-ils pas nécessaires à l'économie de rente qui a également besoin d'une relation déséquilibrée entre le citoyen et l'administration et du pouvoir politique dominant ?

Des acteurs nombreux du système politique peuvent avoir un intérêt au dysfonctionnement ou à la faiblesse du système national d'intégrité : la non-mise en place du conseil supérieur de la concurrence, la non-mise en œuvre de la loi sur la déclaration du patrimoine ou de la loi sur le blanchiment… l'ineffectivité de la loi d'une manière générale sont l'expression de résistances à un fonctionnement plus transparent et la protection d'intérêts économiques et politiques majeurs.

Dans ces conditions, que vaut l'explication classique qui consiste à dire que face aux comportements bureaucratiques et aux rigidités – un dysfonctionnement par rapport à un fonctionnement optimal du marché – des agents économiques « rationnels » usent de la corruption pour contourner ces obstacles, réduire les délais, l'incertitude et les coûts ?

Klitgaart discute le cas d'un fonctionnaire du fisc corrompu qui peut être assimilé à un modèle économique dans le sens où « l'agent agira de manière corrompue dès lors que les avantages qu'il risque d'en tirer pèseront

plus lourd que le coût net des inconvénients prévisibles (p. 25). » Ce comportement est possible car l'affaiblissement (dévitalisation) du système d'intégrité rend à une échelle macro le coût et les sanctions limitées.

Dhan siir yssir est une expression marocaine qui invite au pragmatisme et à la souplesse face aux rigidités rencontrées dans les transactions. En fait, ce comportement supposé « rationnel » se présente aussi bien pour la réclamation de droits que pour leur détournement. Par exemple, pour obtenir une réponse ou une autorisation dans les délais, mais également pour obtenir un passe-droit et pour éliminer un concurrent et obtenir un marché non mérité. Cette logique poussée jusqu'au bout peut aboutir à une situation dominée par l'absence de loi et d'état de droit et une défaillance de la protection des transactions et des intérêts économiques. Autrement dit, une soumission du marché à la corruption (en tant que système) et au plus offrant.

La situation présente du fonctionnement du système de gouvernance n'a-t-elle pas beaucoup de similitudes avec le cas décrit précédemment ? La possibilité de « l'achat » de l'excès de vitesse pour 50 à 100 dirhams, constitue pour un agent économique « rationnel » une occasion d'éviter de payer les 400 Dh, de partager un « gain » et éviter l'amende. La corruption du personnel du tribunal pour obtenir un jugement favorable dans le cadre d'un conflit commercial peut s'inscrire dans une logique d'optimisation des gains et de minimisation des coûts. Toutefois, la généralisation de ces comportements supposés rationnels tend à développer le risque, l'insécurité et l'incertitude. Ce qui peut être très nuisible notamment à la prospérité des affaires, la protection de la propriété et des règles du marché. Ainsi, quand la corruption devient endémique, un environnement contraire aux valeurs supposées du marché se développe.

Un système qui résiste

En 2006, le baromètre mondial de la corruption a abordé la question de l'attitude du gouvernement dans la lutte contre la corruption. Les réponses des personnes interviewées expriment globalement un point de vue pessimiste : 39 % considèrent qu'il ne lutte pas contre la corruption et 23 % qu'il ne lutte pas du tout (soit 62 % pour les deux), 15 % considèrent que le gouvernement encourage la corruption, et 3 % considèrent que le gouvernement est très efficace, 17 % efficace (20 % pour les deux).

Les explications possibles de la difficulté d'agir et de l'écart entre le discours, les textes et l'action sont certainement d'ordre économique et politique. L'importance des rentes de situation, les intérêts économiques considérables protégés par des positions politiques majeures, les coûts et les risques associés aux changements sont à prendre en considération dans le blocage et le gap actuels. Il est presque compréhensible que beaucoup d'intérêts qui se trouvent derrière des situations de rente importantes aient du mal à supporter la lumière, la règle de droit et la transparence.

Plaidoyer et lutte contre la corruption

En matière de lutte contre la corruption, dans le cadre de son plaidoyer, Transparency Maroc et le Collectif de lutte contre la corruption ont formulé, en 1998, un mémorndum qui a été présenté au Premier ministre du gouvernement qualifié « d'alternance ». TM a ensuite formulé un manifeste (TM, 2004) comprenant 3 axes de réforme et 16 mesures. Le gouvernement a eu au début une attitude négative, ensuite il s'est résigné à envisager une stratégie concertée de lutte contre la corruption limitée ensuite à des actions de communication et de moralisation de la vie publique.
En 2005, le gouvernement a annoncé un plan d'action ambitieux inspiré des mesures du manifeste de Transparency Maroc. Il comprenait 23 mesures à caractère transversal ; 31 à caractère sectoriel. Ce plan se déclinaient en 6 axes :
– enracinement des valeurs et normes d'éthique et de moralisation ;
– institutionnalisation de la stratégie préventive de lutte contre la corruption ;
– renforcement de la transparence dans la gestion des marchés publics ;
– amélioration du système de suivi, de contrôle et d'audit ;
– simplification des procédures administratives ;
– Education, sensibilisation et communication.
Par ailleurs, en 2007, le gouvernement a fini par ratifier la convention des Nations-Unies de lutte contre la corruption, adopter un texte pour la création d'une instance centrale de prévention de la corruption et lancer des projets de déclaration de patrimoine. Malgré leurs nombreuses limites, l'essentiel de ces mesures a beaucoup de mal à être mis en œuvre. La question fondamentale qui se pose est celle des raisons de ce blocage et du décalage entre le discours et la réalité.

5. Questions pour la recherche

Au cours de la dernière décennie, des progrès importants ont été réalisés dans la connaissance du phénomène. grâce à des initiatives de la société civile sur le plan national et international, qui visaient une meilleure connaissance du phénomène, de son ampleur, des secteurs et des domaines où il se manifeste, mais qui visaient surtout le développement du plaidoyer et la mise en place de politiques publiques. Ce qui a été fait a permis de placer la question de la corruption dans l'agenda national et international. Néanmoins, l'étude académique des causes profondes et des mécanismes sociologiques, politiques et économiques du phénomène reste à promouvoir. L'investissement dans cette direction est susceptible d'éclairer les résistances socio-politiques, le gap manifeste entre le discours et la réalité en matière de lutte contre la corruption.

Les pistes de recherche sont multiples. Parmi celles qui méritent une attention prioritaire figurent celles relatives à la corruption, ses incidences sur les politiques publiques, les ciblages, l'accès aux services, la performance…

La question du coût de la corruption : potentiel et limites

Il est très intéressant d'estimer le coût de la corruption et son coût économique en particulier. Des estimations sur l'association d'un niveau donné de corruption à la perte d'un certain pourcentage de PIB ont été avancées notamment par la Banque mondiale. Des estimations de pertes liées à la corruption ont été également avancées dans tel ou tel secteur notamment dans celui de la santé (12). En fait, ces estimations restent des tentatives partielles dépendantes de l'information, des hypothèses retenues et de leur extrapolation. Les difficultés rencontrées dans l'estimation du coût sont liées à la diversité des acteurs impliqués et des types de coût ou de gain qui leur sont associés. Il existe des coûts susceptibles d'être estimés par des enquêtes et sur la base de déclarations, des coûts cachés, des coûts (ou des gains) différés dans le temps, des contre-parties en nature, des services rendus économiques ou politiques, etc. En outre, au moins trois acteurs doivent être pris en considération : celui qui paie, celui qui reçoit et surtout la communauté (consommateurs, citoyens, contribuables) qui paie en définitive la plus grande partie de la facture.

(12) Extrait du résumé du rapport mondial 2006 : «… La corruption infiltre tous les maillons de la chaîne de prestation de soins de santé, que ce soit dans le secteur privé ou public, et de prestations simples ou sophistiquées… Des employés du secteur de la santé exigent des honoraires pour des services qui sont en fait gratuits. En Bulgarie, comme dans la plupart des pays de l'Europe du Sud-Est, les médecins acceptent souvent de petits paiements informels ou des cadeaux en échange de leurs traitements. Il est question ici d'entre 10 et 50 dollars US et, dans certains cas, jusqu'à 1 100 dollars US… En revanche, des mécanismes de contrôle plus rigoureux en

Tableau 3

Enquêtes d'intégrité : la valeur totale des paiements au cours des 12 derniers mois (2002)

	20 Dh ou moins	Entre 21 et 50 Dh	Entre 5 et 100 Dh	Entre 101 et 200 Dh	Entre 201 et 500 Dh	Plus de 500 Dh	Moyenne
Fonctionnaires de l'administration communale / municipale	25 %	22 %	17 %	13 %	18 %	4 %	170,3
Percepteurs d'impôts	—	4%	7 %	11 %	44 %	26 %	510
Policiers	22 %	30 %	18 %	13 %	9 %	9 %	212,2
Gendarmes	24 %	21 %	17 %	16 %	12 %	10 %	204,9
Magistrats (juges, greffiers)	15 %	7 %	—	11 %	30 %	33 %	1 191
Banquiers / responsables d'institutions de crédit	18 %	9 %	9 %	18 %	27 %	9 %	329,5
Mokaddems et chioukh	45 %	23 %	17 %	7 %	5 %	1 %	77
Avocats	—	—	4 %		52 %	39 %	1 575

Source : Enquête d'intégrité.

Pour un secteur donné santé, justice, police de la route ou marchés publics, il est possible de procéder à des enquêtes – en supposant que la véracité des déclarations soit établie – pour identifier des typologies de la corruption, les acteurs qui les pratiquent et les montants qui sont en usage. Ensuite, sur la base de la fréquence et des montants associés, il est possible d'estimer le coût payé par les bénéficiaires contre paiement. Par exemple dans le cas des marchés publics, il est possible de calculer le taux moyen pratiqué (% de « commission ») – éventuellement sur la base de taux variables selon la nature des marchés – et de l'appliquer à l'ensemble des marchés. Si, par exemple, l'ensemble des marchés publics est de l'ordre de 100 milliards, si 50 % des marchés sont concernés et si le taux moyen des commissions illicites est de 10 %, l'estimation globale de la corruption payée par les bénéficiaires serait ainsi de 5 milliards. Il s'agit d'un surcoût pour faciliter l'accès à un droit ou pour éliminer un concurrent mieux classé. L'estimation du manque à gagner supporté par l'offre mieux classée et non retenue est également envisageable. Elle peut être évaluée approximent par les bénéfices net d'impôt liés à la réalisation du projet. Par contre, les effets négatifs macro-économiques ou sectoriels sur la productivité, la compétitivité, l'innovation et leur incidence sur le marché sont difficiles à cerner. Ce qui soulève la question de l'incidence de la « rente de la corruption » sur l'optimisation du fonctionnement du marché ou de l'économie dans son ensemble.

Du côté de la collectivité, les effets et conséquences peuvent être plus importants et diffus : le surcoût au niveau des prix, les incidences fiscales, la qualité, la durabilité et la sécurité des bâtiments et des ouvrages… Pour certains, nous avons à faire à une zone de coûts beaucoup plus difficile à cerner et dont les effets peuvent se manifester dans le temps. Les exemples sont courants de routes de mauvaise qualité, de bâtiments qui ne respectent pas les normes et qui produisent de nombreuses victimes.

Certaines questions sont difficiles et soulèvent des aspects méthodologiques ardus. Cependant, des progrès dans leur élucidation sont possibles, à condition d'inclure des dimensions politiques et institutionnelles fondamentales du type : qui permet et facilite l'impunité (le coût quasi nul de la corruption) ; pourquoi « l'acceptabilité » à payer est importante ? Quel est le rôle des facteurs économiques notamment le système des salaires (pauvreté, dépendance, précarité) et de rémunération et de gestion des ressources humaine dans le développement de la corruption ? Quel rôle et quelles fonctions sont assumés par le système de nomination hautement centralisé (et discrétionnaire, et quels rapports entretient-il avec la corruption, l'impunité et le contrôle social ?

Si la corruption joue un rôle d'amortisseur et de fluidifiant des tensions (et agent actif de la régulation sociale), quels sont les risques et les conséquences sur le plan des performances économiques, sociales et politiques ? Le système politique actuel peut-il se passer des pratiques de

Grande-Bretagne ont permis de réduire de près de 300 millions de dollars US depuis 1999 les pertes dues à la corruption dans le système de santé. Au Costa Rica, près de 20 % d'un crédit international de 40 millions de dollars US destiné à l'équipement sanitaire ont disparu dans des coffres privés… »

corruption (directes et indirectes), autrement dit d'une de ses précieuses béquilles ? Le système pourra-t-il se mettre sur la voie de l'amélioration de la compétitivité avec de si lourdes béquilles ?

Vu la nature globale du phénomène de la corruption et son articulation avec l'économie de rente, l'éclaircissement de ces questionnements et bien d'autres nécessite la mobilisation des équipes de recherche multidisciplinaires, même si les économistes souhaitent privilégier certains thèmes et outils. Gardons l'espoir que l'Université et les universitaires puissent s'enthousiasmer pour cette thématique et adhérer au travail multidisciplinaire et à la collaboration qu'il demande.

Références bibliographiques

Bouderbala Négib (1999), « La lutte contre la corruption : le cas du Maroc », PNUD, février.

Kaufmann D., Aart K., and Mastruzzi M. (2004), « Governance Matters III : Governance ».

Kaufmann D., Aart K., and Mastruzzi M. (2006), « Measuring Governance Using Perceptions Data », *in* Susan Rose-Ackerman, ed. Handbook of Economic.

Kaufmann D., Aart K., and Mastruzzi M. (2006), « Governance Matters : Aggregate and Individual Governance Indicators for 1996-2005 », The World Bank, september.

Klitgaard R. (1995), « Combattre la corruption », *Nouveaux Horizons*, 227 pages.

Transparency Maroc (2003), *Rapport de synthèse des résultats des enquêtes nationales d'intégrité*.

Transparency Maroc (2006), *Droit à l'accès aux informations*, Edition Géneral consulting (en arabe).

Transparency Maroc (2007), *Democraty Reporting International*, « Evaluation qualitative de l'élection à la Chambre des représentants », 7 septembre, Maroc.

Transparency Maroc (2007), « La mise en œuvre de la convention des NU contre la corruption ».

Transparency Maroc, « Etude de la stratégie d'intervention des ONG dans le domaine de la lutte contre la corruption au Maroc », PNUD.

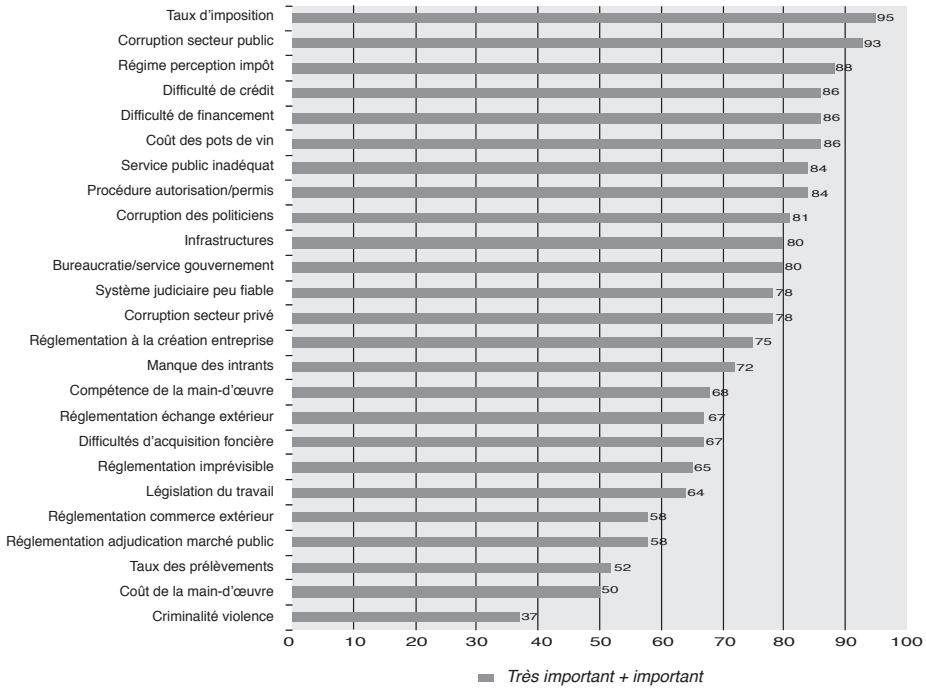
Transprency International (2000), « Combattre la corruption : enjeux et perspectives », Khartala, adapté du TI source Book, Jeremy Pope et les partenaires de TI en Afrique.

Transprency International (2006), « Global Corruption Report : Special Focus : Corruption and Health », *Pluto Press*, London.

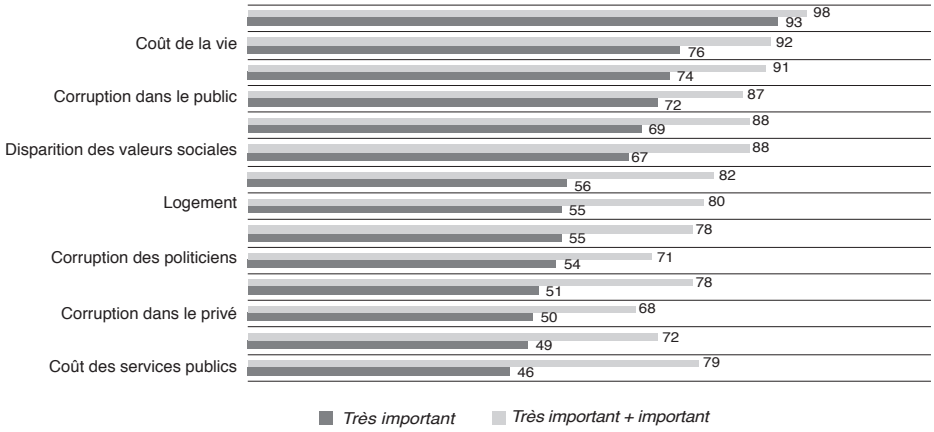
Transparency Maroc (1998), « Memorandum, adresse à Monsieur le Premier Ministre, par le Collectif interassociatif contre la corruption », 10 décembre.

Waterbury John (1979), « Endemic and Planned Corruption in Monarchical System », *World Politics* (juillet 1973) ; repris dans *Bureaucratic Corruption in Sub-Saharan Africa : Toward a Search for Causes and Consequences*, ed. Monday U Ekpo, Washington, University Press of America.

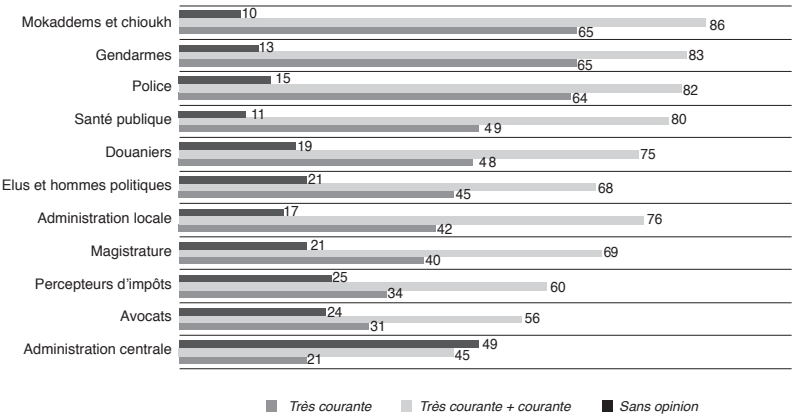
Perception de la corruption par les entreprises : Enquêtes d'intégrité, TM, 2002

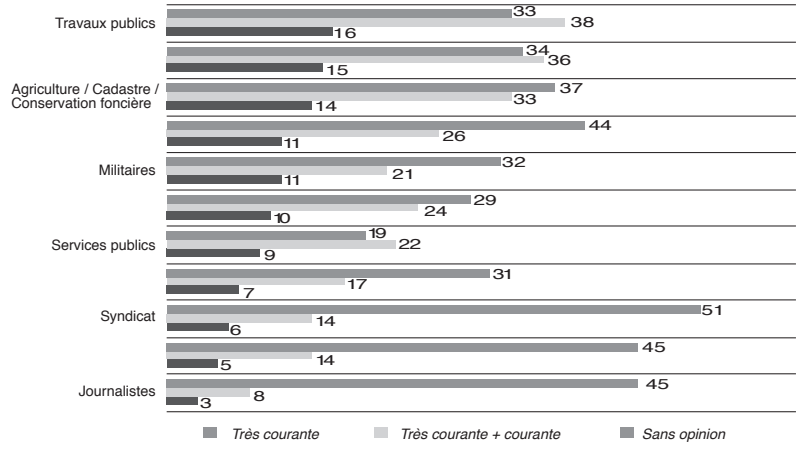


La corruption parmi les problèmes majeurs du pays



Fréquence de la corruption





L'évolution de l'économie marocaine en longue période : Crise des modèles ou crise des élites ?

Mohammed Naciri
(mn.naciri@gmail.com)

En un siècle et demi, le Maroc a connu des bouleversements considérables de son économie et de sa société. Du milieu du XIX[e] siècle à la fin du XX[e] siècle, le visage du pays, sa population, sa production, ses infrastructures, ses courants d'échanges ont été radicalement transformés. Cependant, des séquelles et des continuités étonnantes n'ont cessé de marquer le pays quelle que soit la phase d'évolution ou de bouleversement de ses structures socio-économiques et politiques sur une profondeur historique de près de deux siècles.

Jusqu'au milieu du XIX[e] siècle, le pays vivait relativement renfermé sur lui-même, tant les menaces ne cessaient de s'accumuler à ses portes. Les quelques tentatives d'ouverture vers les puissances européennes, Portugal et Angleterre, notamment, avaient été réduites à néant par la réaction violente de l'Europe à la reprise de la course. Le premier événement qui ébranla le pays et fit découvrir sa grande faiblesse en tant qu'Etat fut la défaite de la bataille d'Isly (1844), quatorze ans après l'occupation de l'Algérie par la France. Ce revers retentissant de l'armée chérifienne signa l'effondrement du Maroc considéré jusque là comme un pays avec lequel il fallait compter sur le plan militaire.

Cet événement traduisait, en fait, une situation intérieure extrêmement grave. Le pays était prisonnier d'un système d'exploitation des ressources, d'organisation territoriale et de structures administratives qui ne lui permettait guère de faire face à la montée irrésistible des impérialismes.

Son économie fragile et sa population peu nombreuse étaient le résultat d'une évolution de très longue durée. L'incapacité d'assurer en tout temps une production agricole capable d'assurer la substance de la population était une donnée de l'économie rurale. Cependant, il ne faut pas considérer l'aléa et la pénurie comme des fatalités permanentes qui frappaient la population et les régions d'une manière uniforme. Les fluctuations climatiques, la succession de bonnes années et de mauvaises années, ne laissaient aux populations qu'une étroite marge pour gérer, tant bien que mal, les sécheresses, voire les famines. Une culture de la pénurie était faite chez les paysans de précautions et d'anticipation, d'habitudes de stockages et d'échanges, de relations sociales et de solidarités de groupes qui permettaient de limiter les dégâts d'une crise de subsistance.

1. L'économie traditionnelle : aléas et crises de subsistance

Elle reposait essentiellement sur l'activité agro-sylvo-pastorale, selon les ressources disponibles destinées à répondre avant tout à la demande intérieure. Les villes assuraient une petite partie de leurs besoins alimentaires, mais elles restaient dépendantes des campagnes pour leur approvisionnement en céréales, en viandes, huiles, beurre, fruits secs et autres produits. Elles fournissaient des objets et des produits issus de la transformation des peaux, des laines et de produits agricoles divers.

Aux aléas du climat se combinait la sensibilité extrêmement variable des régions à leurs effets. Il y avait des différences entre le Nord et le Sud du pays, mais parfois plus encore dans la même région du fait de la variété des sols et des systèmes de pente et d'écoulement, des techniques agricoles employées et des cultures pratiquées. Les potentialités et les contraintes dessinaient ainsi des aires indécises de productions aux possibilités incertaines.

Le pays était globalement partagé en plusieurs grands ensembles agricoles, dont les échanges étaient limités par les difficultés de circulation entre les régions. La longueur des trajets et l'insécurité latente rendaient les complémentarités difficiles. Les échanges avec l'extérieur occupaient, selon la conjoncture, une place très variable, dépendant des apports du commerce caravanier et des possibilités d'exportation, le tout étant rythmé par la succession des bonnes et mauvaises années.

« Un pointage effectué pour les 106 années de 1807 à 1912 donne, au Nord comme au Sud, une année sur deux bonne ou satisfaisante, une sur trois moyenne ou médiocre, une sur cinq mauvaise (Michel, 1997). » Cette distribution dans le temps doit être croisée par l'infinie variété des sensibilités régionales pour comprendre.

– Les plaines littorales aux potentialités variables étaient vouées à la production céréalière et à l'élevage. Leurs potentialités productives n'étaient cependant pas égales. Le Rharb était handicapé par l'extension des zones inondables, les *merjas*. Les crues du Sebou et surtout celles du War'rha rendaient ces zones souvent inaccessibles. Les productions céréalières se réfugiaient sur les levées de ces deux grands cours d'eau. L'économie pastorale se cantonnait plus particulièrement aux zones marginales de la plaine : cordons dunaires littoraux aux sols sableux pauvres, ou au piémont des collines du Haut-Rharb.

La bordure littorale du Plateau central se caractérisait par une économie sylvo-pastorale. Elle constituait une coupure entre le Rharb et le reste des plaines du Sud, notamment par l'extension de la forêt de la Maʿamora. Ces plaines voyaient leurs possibilités productives diminuer du nord au sud. La Chaouia était considérée comme un grenier à blé qui restait cependant tributaire des pluies. A partir des Doukkala, la dégradation des conditions climatiques vers le sud rendait la culture des céréales éminemment précaire, l'orge remplaçant le blé dur. Seule une étroite frange

littorale était vouée surtout à la culture du maïs, dont la production est favorisée par l'humidité maritime. Plus on allait vers le sud, plus l'activité céréalière cédait le pas à une économie sylvo-pastorale dans les forêts d'arganiers : les céréales, sans irrigation, devenaient marginales, comme dans le Sous.

– Les plateaux et plaines intérieurs, Saïs, Tadla et Haouz, soulignaient un gradient vers l'aridité, compensé par une extension relative de l'irrigation. Le Sais de Fès et de Meknès, aux sols bons mais handicapés par la présence d'une croûte calcaire à faible profondeur, favorisait l'extension du palmier nain et rendait les deux plateaux plus favorables à l'élevage qu'aux céréales. Quelques cultures irriguées se réfugiaient dans la faible incision des vallées dont les eaux descendaient du Moyen-Atlas, permettant le développement d'une petite irrigation.

Le Tadla, prolongé par la Bahira et la plaine de Bengrir, semi-aride, était une zone steppique où prédominait l'élevage. Les céréales n'y venaient que d'une manière exceptionnelle, quand la pluviosité était très abondante. Le Haouz, encore plus aride, constituait l'une des trois poches d'aridité dans le pays, avec le Souss et le bassin de la Moyenne Moulouya. La pluviométrie n'y permettait pas les cultures céréalières sans l'aide de l'irrigation.

– Les zones de montagne constituaient le troisième grand ensemble du pays. Contrairement aux plaines, les montagnes étaient plus peuplées. Elles se caractérisaient par une économie plus ouverte, grâce aux échanges avec les grandes villes (Fès pour le Nord, Marrakech pour le Sud). La montagne restait cependant très contrastée : certaines parties vivaient en économie fermée où la circulation monétaire était inconnue (Moyen-Atlas) (Foucauld, 1988), d'autres étaient plus ouvertes (Haut-Atlas). Ces dernières montagnes connaissaient une économie d'échange assez active, grâce au commerce saharien qui aboutissait à la côte atlantique à travers les cols du Haut-Atlas, passage obligé entre le Sahara et le reste du Maroc. Le piémont occidental (Dir) était riche par ses possibilités d'irrigation et ses productions fruitières. L'eau y était relativement abondante ; ce qui manquait le plus, c'était la terre. L'importance de la population permettait alors d'entreprendre des travaux d'aménagement, terrasses de cultures et systèmes hydrauliques. Cet aménagement pénétrait loin dans la profondeur de vallées inaccessibles.

Le Rif était davantage caractérisé par un système d'échanges internes basé sur la complémentarité entre les régions : les céréales du bas pays contre les fruits secs de la montagne. L'activité agricole était contrariée, cependant, par un relief qui ne facilitait guère la rétention des pluies, les plus abondantes du pays. Aussi, l'activité sylvo-pastorale était-elle un élément important de l'économie locale. Les pratiques de cultures sur brûlis transformaient la forêt en matorral, végétation dégradée impropre aux activités agricoles.

– Le monde des oasis avec leur extension saharienne constituait la quatrième dimension du Maroc. Vivant d'agriculture intensive, d'élevage

nomade et d'échanges avec le Sahara et le sud du pays, le monde des oasis était dominé par la compétition entre sédentaires et nomades. C'était un monde partagé entre la mouvance des tribus nomades et l'enracinement de communautés fortement structurées autour de l'utilisation de l'eau. Le commerce à longue distance était un élément essentiel de la vie de ces groupes. Aux productions proprement oasiennes s'ajoutaient les produits traditionnels du Soudan apportés par le commerce caravanier, encore actif au XX^{e} siècle. Ce commerce trouvait son débouché sur la mer, par Marrakech et Essaouira, d'une part, et par le Tafilalet, Fès et Tétouan d'autre part. L'occupation de l'Algérie par la France réorientait également les flux du commerce des confins maroco-algériens vers la Méditerranée, par Tlemcen et Tétouan.

Le Maroc, malgré sa variété régionale, était dominé par l'aléa climatique et la menace régulière de la pénurie. Il était, à cet égard, partagé en trois grands domaines de production des grains, élément fondamental pour la vie de la population :

– un Maroc du nord où la culture des céréales est toujours possible grâce à des précipitations suffisantes garantissant généralement les récoltes ;

– un Maroc où la production céréalière était fortement soumise à l'aléa climatique, les cultures étant déterminées par l'importance et la distribution saisonnière des précipitations ;

– enfin un Maroc où les céréales ne sont possibles que dans l'irrigué : le monde oasien et les marges sahariennes.

Cette incertitude pesait sur le cheptel dont la variété dépendait du milieu bioclimatique, du relief et des pratiques pastorales des populations : d'une manière générale, plus les conditions étaient difficiles, plus l'élevage passait des bovins, aux ovins et enfin au caprins et aux camélidés. Ces derniers assuraient une fonction importante dans l'échange comme animaux destinés au transport de longue distance, après la disparition de l'utilisation de la roue ; c'est pourquoi leur diffusion débordait largement leur aire naturelle d'acclimatation.

L'économie urbaine avait des fondements qui auraient permis des transformations significatives des structures de production. En effet, elle disposait dans les grandes villes, plus particulièrement à Fès et à Marrakech, des trois éléments indispensables à l'essor de la fabrication : l'énergie venant de l'utilisation de l'eau, les matières premières fournies par l'agriculture et l'élevage et, enfin, le savoir-faire des artisans. Malgré ces avantages, la stagnation des techniques ne permis pas une production à grande échelle qui aurait induit des transformations significatives de l'économie et de la société urbaine. Les élites urbaines ne peuvent pas investir dans la création industrielle ; elles se cantonnèrent dans l'accumulation du « capital symbolique », fait de privilèges et d'exemptions. Les pouvoirs locaux urbains et ruraux trouvaient ailleurs que dans la production et l'organisation des forces sociales leur avantage et leur horizon.

Cette économie traditionnelle était cependant sensible à l'évolution des relations du pays avec l'extérieur. Pour se protéger, le makhzen cherchait l'isolement. Mais l'affaiblissement de l'économie interne ne lui laissait pas le choix de sa politique. Au début du XIXe siècle, l'ouverture sur l'extérieur s'imposait pour une double raison : fournir des produits nécessaires à la consommation interne, comme les cotonnades, et renflouer les finances publiques grâce aux entrées douanières. A l'exportation c'était essentiellement des produits agricoles. L'Europe avait besoin, la suite à l'expansion de son industrie textile et à l'augmentation de sa population, de laine et de céréales. Mais un système de monopole de ce commerce extérieur qui le mettait totalement entre les mains du sultan allait produire une crise commerciale, obligeant le pays à ouvrir davantage son économie, alors que ses structures internes n'étaient guère préparées à subir le choc de la libéralisation.

2. L'économie précoloniale : ouverture et crises financières

Les changements des rapports de force en Méditerranée, suite à la conquête de l'Algérie, furent départ d'une longue période de luttes d'influence entre les principales puissances de l'Europe. L'ouverture de l'économie allait se faire, jusqu'au début du XXe siècle, dans des conditions de surenchère, de course aux positions entre Etats aux intérêts antagonistes. L'Angleterre, l'Espagne et la France et plus tard, l'Allemagne à la fin du siècle s'étaient lancées dans une compétition effrénée pour occuper une place de choix en tant que pouvoir d'intervention influent sur la politique du Makhzen et sur l'évolution de l'économie du pays. Les mutations que le Maroc allait connaître s'inscrirent en surimposition sur les structures économiques en place, sans en transformer les fondements. Le traité anglo-marocain de 1856 inaugura une ouverture du pays de plus en plus large, aux influences des Etats européens. Dans cette pénétration, l'Angleterre avait été le fer de lance, pressée par les ambitions industrielles et commerciales de Manchester, de Liverpool et de Londres et appuyée par les autres pays européens, pour forcer l'ouverture du pays. L'Espagne, par son agressivité militaire, avait mis le Maroc à genoux sur le plan financier par l'exigence d'indemnités de guerre dépassant ses possibilités, à la suite de la guerre de Tétouan en 1859-1860. La France avait entamé ses tentatives pour étendre ses zones d'influence et, plus tard, ses occupations territoriales.

Au cœur de la crise, le désordre monétaire

Les faits majeurs qui devaient marquer l'économie du pays et sa société peuvent être résumés dans les tendances suivantes :

– La pénétration économique par le développement du commerce allait rapidement prendre le pas sur les tentatives d'exploitation agricole, minière, ou de créations industrielles. Très peu spécialisées, les maisons de commerce tentaient de s'implanter profondément dans le marché marocain,

essayant, pour certaines d'entre elles, de capter le commerce caravanier venant du Sahara. Elles consolidaient leur position grâce aux interventions incessantes de leurs pays respectifs auprès du Makhzen, se taillant, à peu de frais, des positions prépondérantes, notamment en associant des Marocains à leurs entreprises et en essayant de s'adapter aux habitudes des consommateurs par de nombreux artifices allant parfois jusqu'à la contrefaçon et l'imitation de produits locaux.

– Avec l'afflux de l'immigration européenne, passant de quelques centaines au milieu du XIX^{e} siècle à plus d'une dizaine de milliers à sa fin, la tentation de l'exploitation des terres agricoles s'imposa malgré l'opposition du Makhzen. L'association avec les Marocains offrit l'opportunité d'acquisition de propriétés agricoles dans les environs des centres urbains et, avec le temps, dans l'intérieur du pays. Cette association constitua un véritable cheval de Troie pour la colonisation agraire, dont les initiatives avaient réussi à créer des domaines fonciers dans les plaines littorales du Rharb, de la Chaouia et du Doukkala. Les tentatives d'implantation dans le Souss allaient dans le sens de l'amorce d'un colonisation. A ce mouvement irrésistible le Makhzen ne pouvait rien opposer, d'autant plus que ce processus de pré-colonisation était porté par des associétaires marocains, hommes de paille ou vrais associés, facilitant la location de terres, leur acquisition plus ou moins légale voire simplement leur spoliation, comme dans le Rharb.

– L'engagement de certaines catégories de Marocains dans cette progressive mainmise sur l'économie marocaine ouvrit la voie à une véritable sécession des individus, par l'intermédiaire de la protection, en rompant les liens qui les plaçaient à l'intérieur de la communauté marocaine. Le régime de la protection avait été tellement dévoyé que les « protégés » échappaient à toute autorité du Makhzen, y compris sur le plan judiciaire et fiscal. Leur présence dans les campagnes attisait les troubles internes et obligeait le Makhzen à payer des indemnités pour préjudice occasionné aux protégés ou à leurs commanditaires, appuyés par les représentants consulaires qui étaient parvenus de se déployer des ports vers l'intérieur du pays.

– Le Makhzen ne perdait pas seulement les attributs de sa souveraineté. La conséquence de cette situation se manifestait, gravement, dans le domaine financier. Une partie de sa population, la plus privilégiée, n'était plus assujettie à l'impôt, alors que la crise financière de l'Etat ne cessait de s'approfondir. En effet, le paiement des indemnités de guerre à l'Espagne pour la libération de la ville de Tétouan, occupée après la défaite de l'armée sultanienne, avait entraîné une double dérive ; celle du prélèvement de la moitié des recettes des douanes pendant vingt ans pour payer les indemnités ; le manque de moyens de paiement poussa le Makhzen à empruntet, ce qui aggrava la crise. L'effondrement financier avait donc suivi la débâcle militaire et la limitation de la souveraineté. Le problème de la dette allait peser d'une manière permanente sur les destinées du Maroc. Aujourd'hui encore, elle constitue une donnée structurelle de l'économie marocaine.

Les graves déboires financiers du Makhzen ne s'arrêtèrent pas au problème du manque de liquidités destinées à faire face aux immenses besoins du pays pour financer les réformes et équiper le territoire en infrastructures de base qui lui manquaient cruellement. Les graves difficultés financières affectaient l'existence même du système monétaire.

En effet, tant que le Maroc vivait dans une économie traditionnelle, la monnaie était en phase avec son économie de subsistance marquée par l'aléa et la pénurie. Elle gardait toute sa valeur fixée au derniers tiers du XVIII^{e} siècle, parce qu'elle n'était pas confrontée à la « vérité » des taux de change avec d'autres monnaies. Mais dès le début du XIX^{e} siècle, des monnaies européennes commencèrent à circuler, parallèlement à la monnaie nationale. Tout au long du siècle, des processus d'érosion monétaire allaient conduire à une banqueroute financière. Les monnaies étrangères remplaçaient progressivement la monnaie nationale dont les pièces de bon aloi quittaient massivement le pays. La compensation de cette hémorragie monétaire par des pièces de moindre valeur (le bronze à la place de l'argent) précipita la dépréciation du *mithqal* dont les cours continuaient à s'effondrer, alors que les monnaies étrangères gagnaient en valeur et en usage pour les transactions commerciales, importations comme exportations.

Cette situation devait s'aggraver après la défaite du Maroc à Tétouan, face à l'Espagne. L'indemnité de guerre que le Makhzen dut payer pour l'évacuation de la ville était exigée en pièces d'or. Elle fut payée, la moitié à la signature des traités de 1860-1861, l'autre moitié étant prélevée directement par les contrôleurs espagnols sur les recettes des douanes, pendant vingt ans. Et comme le Maroc était exsangue sur le plan financier, il se tourna vers l'emprunt dont le remboursement était également exigé, par l'Angleterre, en monnaie forte. On a parlé d'une économie « dollarisée », à l'instar de certains pays d'Amérique latine aujourd'hui, pour qualifier ce dysfonctionnement monétaire lié à l'abandon d'un pan de souveraineté nationale, étape vers l'aliénation de l'indépendance du pays. Le Makhzen était fort conscient, mais impuissant à prévenir les conséquences de cet engrenage. Pour tenter de redresser la situation et parer à la dégradation continue de la monnaie, le Makhzen décréta sa réévaluation et la fixa un taux de change officiel, imposé à toute transaction. Cette mesure déclencha les protestations de tous les bénéficiaires de la débâcle financière du pays, étrangers et Marocains associés ou protégés. Ceux-ci, s'adonnant aux spéculations, au faux monnayage, à l'usure et aux exportations du bon numéraire, s'employèrent à rendre la mesure inopérante. Ce qui ne contribua donc en rien à changer le cours des choses.

Cette crise financière entraîna le déficit de la balance commerciale et constitua le facteur déterminant de l'échec de tous les projets d'équipement en infrastructures, notamment routières et portuaires, que le Mahkzen se proposait de réaliser pour équiper le territoire et résister à la pénétration méthodique du pays. L'une des données essentielles dans cette évolution

était le blocage systématique des initiatives du gouvernement par la rivalité des grandes puissances qui se neutralisaient en vue d'empêcher l'une de prendre un avantage sur l'autre dans leur course effrénée vers la consolidation de leurs positions diplomatiques ou territoriales et le renforcement de leurs intérêts commerciaux respectifs. Une telle concurrence s'était manifestée dans le nombre de missions supposées conseiller le Makhzen dans les affaires économiques et militaires, mais qui n'étaient que des officines montant la garde pour qu'aucun ne pût prendre l'avantage sur l'autre.

Les conséquences de ces bouleversements devaient s'inscrire dans l'espace et sur les structures sociales, en termes de perte de territoires et de souveraineté de la prise de décision et, en fin de compte, d'échec des tentatives de réforme.

Le redéploiement spatial

Un long processus d'infléchissement vers la côte atlantique des courants d'échange méridiens mettant en relation la Méditerranée et le Sahara était déjà entamé au XVIII^e^ siècle. Le fait nouveau, au XIX^e^ siècle, ce fut la généralisation de la tendance qui avait engendré des différenciations remarquables de l'espace. Ces phénomènes s'étaient traduits par le reclassement des villes. Les villes traditionnelles commençaient à perdre leur prééminence, du fait de l'implantation d'immigrés européens, de l'installation de maisons de commerce, de légations diplomatiques et du développement des activités portuaires. Cette mutation s'était accomplie au détriment de villes portuaires comme Essaouira et Rabat-Salé. Des villes comme Tanger et Casablanca n'avaient pas gagné uniquement en influence de décision, mais également en population venant de l'extérieur comme de l'intérieur du pays. Les crises provoquées par la pénétration commerciale n'avaient laissé à la population des certaines zones rurales d'autre choix que d'affluer vers les villes. En 1900, le cinquième de la population, près de 6 000 personnes, habitait déjà dans des faubourgs autour de la ville de Casablanca.

Un autre phénomène, difficile à saisir mais signalé par tous les observateurs, fut l'extension de la zone d'influence de cette ville loin à l'intérieur du pays. Des communautés juives installées dans le Dir, à la jonction de la montagne et de la plaine, commençaient à constater leur déclin en tant qu'étapes incontournables du négoce passant par la montagne. Les villes de l'intérieur orientaient leur commerce vers la future capitale économique du pays. L'importation de produits de consommation comme le sucre, le thé, les cotonnades étendait très loin la domination commerciale de la ville. Par l'intermédiaire des souks, ces produits se répondaient largement, portés par des *sewaqas*, parfois d'origine urbaine comme à Salé. Au mouvement de concentration des activités et des décisions répondait le redéploiement de l'influence économique du littoral bien loin en

profondeur du territoire. Cette nouvelle tendance allait amorcer le phénomène de l'approfondissement des disparités régionales, avec la création de domaines fonciers, dans le cadre de l'association pour l'entreprise agricole, d'abord autour des villes, mais de plus en plus dans les plaines littorales. Les circuits commerciaux se mettaient donc en place, facilités par de meilleures relations postales entre l'intérieur et la côte et par la présence de relais constitués partout par des agents et des associés marocains recrutés par la minorité européenne pour développer ses activités de négoce et produire les prémices de la colonisation agraire. Des éléments plus actifs se déployaient dans les campagnes pour susciter des troubles sensés affaiblir le Makhzen et précipiter l'occupation territoriale, surtout à partir des marges, plus particulièrement les confins algéro-marocains. L'occupation et l'annexion de provinces marocaines, comme le Touat et le Tidekelt par la France, et les tentatives d'occupation des marges sahariennes par l'Espagne ne laissaient aucune illusion sur l'imminence de la crise qui allait conduire à la perte de l'indépendance.

L'économie d'échange et la désertion de l'élite

Les premières victimes de la crise monétaire étaient les petites gens dont les maigres pièces se dépréciaient rapidement, alors que les catégories bénéficiaires de l'ouverture, les protégés en tête, voyaient leurs intérêts consolidés. Il n'était donc pas étonnant qu'elles aient pesé dans le sens d'une plus grande alliance avec les grandes puissances, garantes de leur statut, de la protection de leur personne et de leurs biens. Ces privilèges étaient acquis non seulement par des individus, mais ils profitaient également à des communautés rurales et à des institutions religieuses et des confréries comme la Zawya d'Ouezzane. Une frange de l'élite urbaine trouva dans cette ouverture des postes, des revenus et des relations qui lui permirent de faire fortune. L'Etat avait besoin de personnel instruit de bonne famille pour faire face aux multiples fonctions devenues nécessaires pour l'administration du Makhzen. Certains membres de cette élite avaient créé des maisons de commerce qui avaient leurs succursales au Sénégal pour la vente des produits de l'artisanat et à Manchester pour faciliter l'importation de vaisselle en argent utilisée dans la préparation du thé ainsi que de verrerie de cristal, de miroirs, d'horloges, de cotonnades de bonne facture et de tout une série d'objets de luxe.

Parallèlement à cette extension de la consommation, la crise de l'artisanat frappait de plein fouet les corporations d'artisans qui voyaient le marché des produits importés, moins chers, s'étendre au détriment de leurs produits dont les matières premières avaient connu un fort renchérissement. Les paysans formaient la catégorie la plus touchée par les différentes crises qu'avait connues le pays. Rien ne les épargnait, ni les sécheresses, ni l'invasion de criquets, ni la loi du marché et l'économie d'échange qui les rendaient

dépendants, ni les exactions fiscales et l'autoritarisme des qaïds dont le pouvoir montait en puissance. Ceux-ci multipliaient les abus et asservissaient les paysans en les soumettaient au service de la corvée. Les associations avec les étrangers ou avec les citadins finissait souvent par les dépouiller de leurs biens. Ils n'avaient alors d'autre recours, contre tant de malheurs, que d'aller vers la ville chercher à vivre dans les incertitudes d'un monde en plein bouleversement. Les valeurs traditionnelles qui structuraient la société étaient en passe de décliner pour laisser la place à d'autres critères, d'autres comportements, une autre vision du monde marqué par des différenciations sociales basées sur l'accumulation des revenus venant davantage de tissus de relations que de la création de richesses obtenues par le travail et l'investissement. Une telle société préfigurait déjà ce que, plus tard pendant le XX^{e} siècle, seront les valeurs dominantes du changement et de la promotion sociale.

La défaillance des élites urbaine et rurale, qui avaient lié leur sort aux puissances extérieures par l'intermédiaire de la protection et leur enrichissement à l'ouverture, rendaient la marge de manœuvre du Makhzen extrêmement étroite. Les réformes tardives de l'administration, de la fiscalité, les projets d'infrastructure, les tentatives d'assainissement financier n'avaient trouvé aucune condition favorable à l'amélioration de la situation du pays. La connivence profonde entre les élites et leurs mandataires, voire leur complicité sinon leur alliance stratégique, allait contraindre le Makhzen à l'abdication progressive de la souveraineté et à l'acceptation, au bout du compte, de l'aliénation de l'indépendance du pays.

3. Le Protectorat : processus de différenciation de l'espace, de l'économie et de la société

Les caractéristiques de l'économie précoloniale apparaissent, aujourd'hui, comme les linéaments d'un système en gestation dont la conclusion du traité du Protectorat allait précipiter l'enfantement. En effet, le régime établi en mars 1912 engagea rapidement les grandes orientations que devait suivre le Protectorat pendant sa relativement brève existence. Entre la date de la signature du traité et le départ de Lyautey en 1925, toutes les grandes décisions dans le domaine de l'économie étaient déjà prises : travaux d'infrastructure et d'équipement, colonisation agraire, exploitation minière, commerce et système bancaire. Parallèlement à ces grandes orientations, un système autoritaire, où les militaires jouaient un rôle prépondérant, mettait en place une administration autoritaire pour contrôler étroitement le Makhzen et faire taire violemment les résistances du pays. Elle offrit à la minorité européenne des conditions d'établissement favorables par l'octroi d'avantages et de privilèges, servant plus particulièrement les intérêts français. Tout cela intervenait au détriment d'une population profondément atteinte par une série de ruptures dans ses moyens

d'existence et dans ses rapports sociaux, par une mise en valeur qui bouleversait de fond en comble ses conditions de vie. Seule une petite fraction de Marocains profita de l'aubaine en récompense des services rendus à la colonisation.

La route : un vecteur pour la colonisation agraire

La maîtrise du territoire par la mise en place des infrastructures de communication fut réalisée dans des circonstances particulières et selon des modalités spécifiques. En effet, il fallait soumettre le pays, en utilisant un armement moderne pour l'époque. Aussi, chaque fois qu'une portion de territoire était occupée, il fallait relier le front à l'arrière, par une route ; le tracé du réseau routier suivait donc l'avancement des troupes. Dans les plaines, rapidement conquises, la route une fois tracée sert aussi de vecteur pour une autre conquête, la colonisation agraire. L'installation des colons le long du réseau routier principal n'est pas envisagée uniquement pour faciliter la circulation des hommes et des produits. C'est un maillage plus ou moins serré, dans les plaines à potentiel agricole riche, conçu en fonction de la sécurité. On peut dire la même chose pour le tracé des pistes ; elles sont à la fois la voie de pénétration militaire et la voie de l'exploitation minière. Dans les deux cas, la complémentarité entre la fonction militaire et la fonction économique sera la marque essentielle du processus de conquête du territoire et de son équipement.

La progression de cette emprise part d'un point focal : Casablanca. Le réseau routier et la ligne de chemin de fer vont pousser leurs antennes en direction de l'intérieur, vers l'est, le nord et le sud, privilégiant les zones riches au détriment des régions de montagne et d'oasis.

L'axe majeur des échanges est dorénavant perpendiculaire à l'ancien axe traditionnel de relation nord-sud. Cette orientation a été renforcée par les nécessités stratégiques des relations avec l'Algérie. Elle est renforcée par la ligne de frontière entre les deux protectorats espagnol et français, frontière à travers laquelle les échanges sont limités. A cette pénétration vers l'intérieur, modulée selon les progrès de la « pacification » et de l'intérêt économique, commercial ou minier, correspond un mouvement inverse : celui de la population qui accourt vers les villes du littoral, surtout vers Casablanca. Cette mobilité des populations, amorcée timidement à la fin du XIX^{e} siècle s'intensifia avec le départ de paysans spoliés de leurs terres ou d'artisans ruinés par la concurrence des produits importés (3). A ces contingents d'émigrés des campagnes à la recherche de travail, s'ajoutent des commerçants et quelques hommes d'affaire citadins déjà intégrés dans les nouveaux circuits de négoce depuis la fin du XIX^{e} siècle. Les Fassis et les Swassas vont constituer les premiers contingents d'acteurs économiques dynamiques, brimés pendant la colonisation, mais qui vont progressivement, pendant le XX^{e} siècle, finir par dominer l'espace économique casablancais.

Colonisation privée

La nouvelle administration mise en place dès le lendemain de l'établissement du Protectorat accorda une attention particulière à la colonisation agraire qui avait occupé déjà près de 80 000 hectares. Devant les mouvements de résistance des tribus, il fallait à la fois faire semblant de protéger leur terre, tout en cherchant les moyens juridique et politique de les dépouiller. En considérant que les terres guich sont propriété éminente de l'Etat, les droits des tribus étaient réduits à l'usufruit. De cette manière, le Protectorat disposait de terres qui furent érigées en zones de colonisation officielle (200 000 ha en 1932), genre d'un nouveau guich qui fut l'un des appuis déterminé du nouveau régime. Par ailleurs, et malgré le dahir sur le caractère inaliénable des terres collectives, les arguties juridiques, les pressions politiques et les expropriations pour intérêt public, finirent par ouvrir la voie à l'extension de la colonisation privée (360 000 ha en 1932). La plaine du Rharb, le Saïs de Fès-Meknès, la Chaouia, le Haouz, le Souss connurent rapidement l'extension de la colonisation, par spoliation ou entente forcée, sur près de 600 000 ha des meilleures terres du pays.

Un débat s'engagea sur la forme à donner à cette colonisation : petite et moyenne colonisation à l'instar de l'Algérie ou grands domaines fonciers aux mains de grandes compagnies agraires de type capitaliste ? Lyautey, modernisateur, penche vers ce dernier choix. Au terme des attributions et des acquisitions de terres, des pressions des milieux de la colonisation organisés dans les chambres d'agriculture, l'option est prise pour des solutions intermédiaires, combinant la petite et moyenne colonisation à la grande, distribuant de petits lots dans les environs des villes, mais laissant au grand capital le soin de se tailler des domaines considérables, de plusieurs milliers d'hectares, dans les meilleures plaines du pays. La colonisation agraire espagnole, dotée de moins de terres et dont le statut juridique n'avait pas bénéficié des garanties offertes par le régime de la conservation foncière, fit place également à la grande entreprise agricole. La compagnie du Loukkos, avec des capitaux franco-espagnols, était en possession d'un domaine de près de 6 000 ha. D'une manière générale, la grande exploitation finit par dominer, les domaines de plusieurs centaines d'hectares en constituant la majorité.

La mise en valeur de ces terres s'orienta, rapidement vers les cultures riches et rentables (blé tendre, légumineuses, riz, coton, agrumes) destinées à l'exportation. Elle laissa à l'écart les quatre cinquièmes de la population rurale obligés d'assurer leur propre subsistance avec les moyens traditionnels d'une paysannerie en voie d'accroissement démographique (Guillaume, 1955 ; Hoffherr et Moris, 1934). La production de denrées alimentaires pour la consommation des Marocains n'est nullement considérée comme une priorité. Les plus grands soins ont été, au contraire, consacrés à l'amélioration des techniques agricoles des colons, aux grands travaux d'irrigation, notamment dans les plaines où l'aridité constitue un handicap pour les cultures,

notamment dans le Haouz et le Tadla. Le fleuron de cet équipement hydraulique est le barrage de Bin-El-Ouidane. Les grandes entreprises des travaux publics trouvent leur compte dans ces grandes réalisations. Ainsi les intérêts de ce secteur se trouvent objectivement liés au pouvoir de l'administration des Travaux publics, un des pôles d'influence du Protectorat.

Les travaux d'équipements et de drainage et d'amélioration des sols, dans le Rharb, par exemple, sont un aspect de cette politique. Ils sont entrepris en vue de lever les contraintes des sols lourds d'une plaine alluviale menacée par les inondations. Les terres bonifiées ou irriguées sont destinées essentiellement à renforcer le secteur de la colonisation et lui permettre de faire des spéculations de haute rentabilité, comme pour les agrumes.

Le Protectorat, dévoué à la cause des colons, est constamment tenu de donner plus d'avantages et de privilèges de tout ordre – fiscal de crédits, d'appuis techniques, d'aides multiformes – aux différentes catégories de colon. Les contestations, les pétitions, l'agitation viennent des colons de petites et moyennes exploitations, surtout dans les temps de crise du début des années trente, ceux-ci étant confortés, appuyés et relayés par la grande colonisation agraire. La conjonction des intérêts de l'ensemble des bénéficiaires de la politique coloniale s'explique par la nécessité de concilier les intérêts parfois contradictoires, mais finalement solidaires, des différentes catégories de la colonisation agraire et de l'administration du Protectorat.

C'est dans le domaine de l'exploitation minière et du système bancaire qu'on peut saisir les liens entre secteur étatique et intérêts privés. En matière d'exploitation minière, l'administration coloniale s'est réservé les phosphates, source de revenus pour l'Etat colonial qui dispose ainsi de ressources considérables pour le financement de sa politique. A la fin du Protectorat, la production atteint 5 millions de tonnes, constituant la moitié des exportations et plaçant le pays au rang du deuxième producteur et de premier exportateur mondial.

Les richesses minières de moindre ampleur sont laissées aux intérêts privés, auxquels participent les grandes banques, comme la plus célèbre d'entre elles, la Banque de Paris et des Pays-Bas. Cette alliance entre capitaux publics et capitaux privés se traduit par une osmose entre les hauts fonctionnaires de l'Etat colonial et les entrepreneurs du secteur privé. C'est ainsi que les grands organismes publics, dans le domaine minier, accordent à leurs cadres supérieurs des privilèges qui les mettent apparemment à l'abri des tentations du privé. Mais les grandes affaires privées les récupèrent comme membres de conseils d'administration, conseillers ou dirigeants après leur départ anticipé ou réglementaire de l'administration publique.

Cette interpénétration des intérêts explique l'effort constant de l'administration coloniale pour surmonter les contraintes instituées par la Conférence d'Algésiras en 1906, qui établissait un régime douanier limitant les droits d'entrée au Maroc des produits importés à 10 % de leur valeur. Cette ouverture du marché gênait les intérêts français et empêchait

l'établissement d'un monopole à leur profit. L'administration du Protectorat multiplia les mesures pour détourner cette législation internationale en vue d'instituer une politique de protection du marché intérieur favorable aux intérêts de la colonisation.

Ce régime est donc éminemment favorable aux exportations des matières premières et aux importations des produits manufacturés. Une telle politique permet d'expliquer la faible industrialisation du pays, la prépondérance des activités d'import-export qui créèrent une classe privilégiée ayant un niveau de vie largement supérieur à celui des catégories similaires en France. Les efforts de protection de ses intérêts ne concernent pas uniquement la lutte contre les concurrents extérieurs. Une opposition farouche empêcha le capital commercial marocain d'investir dans les petites industries de transformation. La création d'activités industrielles aurait pu doter le pays d'une base économique. Les intérêts économiques privilégient le commerce et les services. Les différentes mesures concernant la protection des produits locaux et leur acceptation sur le marché français en franchise de douane confortent l'évolution vers la protection du marché intérieur à partir de la crise des années trente. L'établissement du contrôle des changes et les circonstances de la guerre ont poussé à la création d'industries de substitution destinées à répondre aux besoins de la colonie européenne et accessoirement à la demande du marché de consommation des Marocains, au pouvoir d'achat très faible. Mais la franche d'ouvriers engagés dans des activités de type industriel ou de services ne participent guère à la prospérité et aux profits énormes réalisés par leur entreprise.

Le mouvement d'industrialisation d'après guerre, essentiellement à Casablanca, a profité d'un régime très favorable aux capitaux français publics et privés, ceux-ci venant plus particulièrement d'Indochine et trouvant au Maroc un marché protégé, des conditions très libérales pour les investissements, grâce à des dérogations fiscales, à la faiblesse des charges sociales et au coût réduit de la main-d'œuvre. Au rythme lent, entre les deux guerres, du développement industriel se cantonnant alors dans les industries alimentaires et les matériaux de construction va se substituer entre 1938 et 1948 une croissance industrielle diversifiée et forte de près de 5 % l'an. Cette tendance va se renforcer entre 1949 et la fin du Protectorat en 1955, période pendant la quelle la croissance industrielle atteint 9 % l'an. La crise du Protectorat ne permet pas la poursuite de cette tendance et le renforcement de cette base industrielle. La structure des industries est assez diversifiée ; allant, par ordre d'importance, des industries alimentaires aux des industries textiles et métallurgiques, du secteur de bois aux industries chimiques et activités des secteurs annexes du bâtiment, elle emploie en 1936, dans l'ensemble du pays près de 17 000 personnes dans les industries de transformation, dans des établissements de petite taille, voisinant avec de grandes sociétés. A la fin du Protectorat, ce chiffre d'employés dans l'industrie est multiplié par cinq.

Malgré cette croissance rapide des activités industrielles, le Maroc reste un pays à économie fortement marquée par le secteur agricole : une colonisation agraire accaparant les meilleures terres dont une partie irriguée atteignant le million d'hectares et des millions de ruraux subissant les effets de l'économie monétaire, en rapide accroissement démographique, cantonnés sur des terres de qualité médiocre ou confinés dans des pâturages de plus en plus surexploités. Dépendant économiquement, le Maroc se trouve, par ailleurs, avec une monnaie intégrée à la zone franc, ayant une balance commerciale déficitaire, exportant des matières premières sensibles à la conjoncture et de faible valeur, et important des produits manufacturés qui permettent aux maisons de commerce et au secteur de l'import-export de réaliser des profits exorbitants. Les traits classiques d'une économie coloniale que le changement de régime pendant un demi-siècle n'a pas sorti des séquelles d'une ouverture sauvage sur le marché extérieur, alors que ses structures internes étaient incapables d'en assumer les contraintes.

Cette évolution explique les faits majeurs du régime du Protectorat ; il est à l'origine de la création d'une double disparité : une disparité spatiale qui s'explique par les modalités de la mise en valeur du pays et de son équipement discriminatoire, conçu essentiellement en fonction des intérêts de la colonisation ; son action a contribué par le contrôle de la population à l'affaiblissement du Makhzen au niveau central et à son renforcement au niveau local. Ses auxiliaires, qaïds, chioukh et moqadmine, ont permis à l'autoritarisme et à la violence du Protectorat de rejeter sur le personnel du makhzen la responsabilité de la répression quotidienne. Or, la politique officielle du Protectorat dans tous les domaines, depuis l'éducation jusqu'à l'emploi, vise à maintenir les Marocains divisés, ayant des responsabilités subalternes, vivant avec une minorité dont le projet politique est la co-souveraineté. Pour réaliser un tel objectif, l'appui des notables ruraux et citadins est nécessaire. Aussi une petite fraction de Marocains s'est-elle trouvée associée à l'œuvre coloniale, creusant ainsi les disparités sociales apparues à l'ouverture du Maroc au XIX^{e} siècle.

Avec ses deux secteurs socio-économiques, le territoire, en partie modernisé et la société dont les rapports pâtissent de la désagrégation de ses structures, combinent le renforcement des inégalités sociales à l'émergence des disparités de l'espace : le dualisme est né (Ayache, 1956).

L'Indépendance devait produire les antidotes à cette évolution mais les structures laissées par le Protectorat se sont avérées d'une résistance à toute épreuve.

L'Indépendance : antidotes et résistances

L'euphorie des premières années de l'Indépendance n'a pas tardé de retomber devant les grandes orientations prises à partir de 1960. Entre 1958 et 1960, une tentative de réforme de l'économie et de la société a été engagée. Un plan de réforme a été mis en œuvre : « Il (ce plan de réforme) propose

notamment : un processus de nationalisation ; un élargissement de l'espace du secteur public ; un développement de l'industrie lourde (industries industrialisantes) ; une réforme agraire ; une planification impérative et à long terme ; l'attribution d'un rôle central à l'Etat ; une extension et un approfondissement du marché intérieur ; un contrôle du mouvement des capitaux étrangers et la suppression des incitations aux investissements étrangers ; un rejet de la spécialisation économique (modèle de substitution des importations) ; enfin un cheminement vers une « déconnexion » par rapport au capitalisme dans le cadre d'une « économie collective » en vue de la construction d'un espace maghrébin », « ce projet social devait déboucher à terme sur la mise en place d'institutions propres à l'Etat-providence » (El Aoufi, 1999).

Le pari ambigu sur l'agriculture

Cet ambitieux programme de réformes n'a pas tardé à se heurter aux contradictions d'intérêts et d'orientations qui ont marqué les débuts des années soixante. Les ambitions ont rapidement été ramenées à une vision plus modeste des transformations économiques et sociales à promouvoir : développement de l'agriculture, encouragement du tourisme (déjà une option prise au début du siècle par Lyautey), formation des cadres pour pallier le manque de personnel d'encadrement dans tous les domaines. Le principe d'une réforme agraire n'est pas été rejeté explicitement, mais il fallait attendre 1963 pour récupérer les terres de la colonisation officielle, et 1973 pour reprendre les terres de la colonisation privée, l'ensemble constituant plus d'un million d'hectares. Une partie très réduite de ces terres a été distribuée à des paysans organisés en coopératives de la Réforme agraire. Ces terres récupérées ont pour la plupart été cédées, vendues ou données à des privés ; leur superficie est devenue comme une peau de chagrin. Ce qui en restait a été confié à deux sociétés d'Etat pour en assurer la gestion.

Les transformations de l'agriculture se sont focalisées sur l'intervention technique destinée à augmenter la production. Le grand projet de développement du bassin du Sebou, qui devait constituer un modèle de restructuration agraire, de refonte des cadres sociaux et économiques de l'organisation traditionnelle de la paysannerie, a été abandonné. La création des sociétés de développement villageois était apparue comme une initiative qui allait bouleverser les structures des campagnes. On a retenu de l'ensemble du projet sa composante technique : l'équipement pour l'irrigation. Plus tard, des « opérations » de vulgarisation ont été lancées sur l'ensemble du Maroc : l'opération engrais, l'opération semences sélectionnées, l'opération épierrage... sont, devenues le substitut d'une politique de réforme de l'agriculture, d'un véritable développement rural. L'action des agents de vulgarisation dans les campagnes ne pouvait que déboucher sur une intervention individualisée, profitant aux notables plus qu'à la masse des paysans. L'administration de l'agriculture ne concevait d'interlocuteurs que

des individus, pris séparément, réduits à ses logiques technocratiques. Les rares expériences de coopérative de la réforme agraire ont été très limitées. La fixation sur l'augmentation de la production avait fait oublier la nécessaire amélioration des conditions de vie des fellahs. Les campagnes sont restées le champ de l'analphabétisme, sans eau, sans électricité, pour la plupart dans enclavées.

Le Maroc vit un paradoxe étonnant : c'est le pays qui, en termes d'investissement, a dépensé énormément pour la modernisation de ses campagnes. Il en est résulté une croissance significative de la production, une diversification des produits, mais les processus du développement des campagnes sont très lents ou entravés. La population rurale est resté médiocrement dotée d'équipements, d'infrastructures, de conditions acceptables d'habitation et de confort, de santé et de formation. Les conséquences de cette évolution ont été le chômage des jeunes ruraux et l'intensification de l'émigration vers les villes.

La politique de l'extension de l'irrigation s'est développée dans le cadre des neuf périmètres de mise en valeur, dominés par des barrages dont les réservoirs ont servi de volant de sécurité pour l'approvisionnement en eau, agricole et urbaine, pendant les années de sécheresse. Les zones dominées par les barrages ne sont pas, cependant, toutes mises en valeur. Dans les plaines où les ressources existantes et potentielles sont loin d'être négligeables, l'espace rural se présente en tâches de peau de panthère, alternant des îlots de prospérité agricole et de larges poches de pauvreté rurale. L'extension de l'irrigation a été la grande affaire du siècle pour l'agriculture marocaine. L'objectif du million d'hectares irrigués, en grande, moyenne et petites hydraulique, est atteint. Mais ces terres ne représentent que 10 % de la superficie agricole, alors qu'elles ont bénéficié, il n'y a pas si longtemps encore, en matière d'allocation de ressources, de 60 % des possibilités du financement de l'agriculture, au détriment des régions qui concentrent la très grande majorité de la population rurale.

Remises en cause internes et incertitudes externes

La prise de conscience de ces fortes disparités et de l'état général du monde rural a conduit à la prise en compte de la nécessité de l'amélioration de la production dans les terres *bour*, d'agriculture pluviale. Sous l'impulsion de la Banque mondiale, des projets intégrés ont été mis en œuvre sur les plateaux et dans les plaines littorales. Leur succès a été très limité : la multiplicité des intervenants et les problèmes de coordination n'ont pas permis à ces zones d'intervention un réel développement de leurs potentialités. La création des périmètres de mise en valeur en bour montre le souci de sortir des impasses de la politique agricole, mais révèle en même temps les limites de cette volonté. En effet, les interventions et directives dans ce domaine ne semblent pas laisser une marge de manœuvre à l'action sociale à travers la gestion participative des projets. Certes, l'aménagement physique des

terres agricole suppose une intervention lourde en moyens financiers, en matériels et en encadrement. Mais, suffit-il de vouloir mettre en valeur la terre sans que celui qui la cultive soit au centre focal des processus du changement ? Dans les zones irriguées, les techniciens s'aperçoivent des limites de leur savoir-faire technique en matière de gestion de l'eau. Un tournant est pris, mais les structures résistent à la mise en question et à la remise en cause.

Le législateur est conscient de cette nécessité. Dans la loi sur les associations des usagers de eaux agricoles, il affirme que « l'option prise depuis l'Indépendance pour un aménagement hydro-agricole, dans ses objectifs et mesures d'exécution et de gestion, fait progressivement place à un autre choix faisant appel à la participation des usagers en vue d'aboutir à un meilleur emploi des eaux et des réseaux d'irrigation » Cependant, les réalisations ne sont pas à la hauteur des intentions : les bilans faits en matière de constitution des associations des usagers de l'eau agricole et l'évaluation de leur fonctionnement montrent que le chemin est encore long pour maximiser, socialement, économiquement et techniquement les investissements lourds faits dans les zones d'irrigation depuis l'Indépendance.

Ces zones de prospérité relative que le Maroc a mis plus d'un demi-siècle à bâtir sont sérieusement menacées ; la ville rampe d'une manière continue, parfois sur les meilleures terres irriguées, sans parler des terres bour favorable qui sont les premières à être envahies par l'urbanisation. La perte en terres agricoles, parmi les plus productive du pays, dans les Saïs de Fès et de Meknès, par exemple, constitue l'un des menaces majeures pour l'agriculture des décennies à venir. Les dysfonctionnements internes ne sont pas les seuls à devoir être pris en compte, toute l'économie du pays est menacée par des facteurs externes sur lesquels le Maroc n'a pas de prise.

L'encouragement, pendant les cinquante dernières années, à la production pour l'exportation est une politique qui a été expérimentée déjà par la colonisation. Les conditions étaient alors favorables grâce aux franchises de douane permettant l'accès libre des produits agricoles marocains au marché français. Le Maroc a bénéficié de certaines mesures favorables à l'entrée de ses produits agricoles sur le marché européen. Mais ces temps sont déjà révolus. Or, aujourd'hui, l'agriculture moderne, essentiellement exportatrice, est de plus en plus dépendante des marchés extérieurs dont la fermeture handicape son développement. Exposée aux fluctuations d'une conjoncture instable, l'agriculture marocaine est confrontée à des défis majeurs, interne et externe : conduire le développement rural qui s'avère être une œuvre de très longue haleine, tant les retards accumulés dans le développement des campagnes est considérable ; gagner le pari d'une agriculture diversifiée et performante capable de faire face à la concurrence des produits agricoles d'importation et se tailler des parts de marché ailleurs, en Europe, en Amérique et en Asie. Des limites rendent l'atteinte de ces objectifs aléatoire : depuis deux décennies, la rareté croissante des disponibilités en eau représente

une menace sérieuse pour la production agricole et, plus particulièrement, pour les produits d'exportation ; les contraintes de la rareté de l'eau et le déficit en technologie de pointe en matière d'amélioration des techniques de production et de commercialisation handicapent la plupart des campagnes les plus modernes. Par ailleurs, l'option stratégique pour l'agriculture n'a guère été accompagnée par un effort soutenu pour surmonter la faiblesse congénitale de la recherche agronomique, actuellement en pleine réorientation. Or, le développement des savoirs technologique, dans ce domaine, des produits du terroir, labellisés, est l'un des enjeux de la future décennie, avant que la suppression de toutes entraves douanières ne permette l'accès libre des produits agricoles étrangers au marché national. Les clauses de sauvegarde prévues pour ralentir le choc de la libéralisation ne pourront que retarder l'échéance d'une évolution inéluctable.

Les défaillances d'un modèle de gestion des affaires publiques

Les choix faits pour installer l'agriculture au cœur du développement économique ont été loin d'atteindre leurs objectifs. L'une des raisons des limites de l'action des pouvoirs publics est leur propension à vouloir concilier l'impératif du dirigisme et la tentation du credo libéral. Ce mélange d'orientations a été à l'origine d'un double processus : le secteur public est en principe tenu par les décisions résultant d'orientations élaborées dans le cadre du plan. Mais dès que les ressources sont allouées et les responsabilités de gestion et d'exécution confiées aux dirigeants des organismes publics, toute latitude est laissée à chacun d'entre eux pour réaliser son programme, en principe dans le cadre des orientations décidés par le gouvernement. En réalité, chaque responsable d'un organisme public adopte un comportement autonome dans la gestion soit d'une direction centrale, d'un office, d'un centre ou d'une banque publique. La planification dite incitative devient alors un cadre flou qui permet tous les accommodements, dans la mesure où les ressources sont allouées après les négociations et les arbitrages d'usage qui se déroulent avant l'adoption par le gouvernement de la loi de finance. L'action publique est ainsi soumise, non à une logique globale et cohérente en fonction d'objectifs à long terme, mais obéit, chaque année, plus à l'impératif budgétaire qu'aux options considérées prioritaires par les décisions globale du plan. Les conseils d'administration des organismes publics, censés exercer des contrôles sur la conformité de la gestion aux objectifs arrêtés préalablement, se contentent, en fait, d'entériner les bilans présentés par chaque responsable, à charge pour lui d'avoir le même comportement quand il assiste à la réunion d'autres conseils d'administration. Il en est ainsi de toute la hiérarchie des instances de décision, ce qui empêhce les décideurs, au niveau global, de connaître la nature réelle de l'évolution de la situation économique. Il faut parfois un rapport d'une institution financière étrangère pour attirer l'attention sur le dysfonctionnement du système de décision et de gestion, pour que les pouvoirs publics tentent

de redresser la situation. L'exemple le plus lourd de sens est le rappel, par le Roi Hassan II, devant le parlement réuni en séance solennelle d'entrée parlementaire en 1995, des conclusions d'un rapport alarmant de la Banque mondiale sur la situation économique et sociale au Maroc. Il utilise alors une métaphore destinée à frapper les esprits en disant que le pays est menacé d'un « arrêt cardiaque ».

Le Maroc a hérité de la colonisation un secteur public dominant ; il est devenu, par la suite, pléthorique et attrayant, dans la mesure où les avantages acquis par ses dirigeants du temps de la colonisation, ont été reconduits pour les responsables des organismes d'Etat ou des charges ministérielles. L'un des enjeux des cadres supérieurs de l'Etat est d'occuper ces place fortes : toute une circulation de hautes personnalités, à peu près toujours les mêmes, balisent, parfois durant des décennies, les principales étapes de l'évolution du secteur public, sans que leur gestion soit évaluée pour en célébrer les mérites ou en déplorer les défaillances. Les réseaux d'accompagnement de ces carrières assurent et confortent le dirigeant dans sa position. Ainsi, un esprit d'impunité s'est installé dans la gestion des affaires publiques. Ce n'est que des années plus tard qu'on s'aperçoit des dérives, des errements, et des inconséquences d'une gestion ou d'une politique dont il devient alors difficile d'en enrayer les conséquences néfastes sur un secteur vital de la vie économique su pays.

Les remarques précédentes fournissent une clé de lecture du système de décision et de gestion et ses conséquences sur l'évolution économique du pays pendant ces quarante dernières années. Cette clé permet de comprendre les logiques des grandes décisions prises et leur dénaturation, en matière de marocanisation des terres et des entreprises industrielles commerciales ou de services. Elle permet d'apprécier les continuités et les retournements, non selon une logique de développement, mais sous l'impulsion des intérêts changeant d'une période à l'autre et en fonction de la compétition des groupes de pression. C'est ainsi que la reprise des terres de la colonisation se justifiait pour des raisons économiques, politiques et dans la perspective d'une large réforme du secteur agricole. Mais leur appropriation par des privés ou leur gestion par des organismes étatiques, après des errements en matière d'exploitation, se sont traduites par un recul technique et économique. A des exceptions près, le déficit financier de leur gestion administrative n'a d'égal que l'exploitation déplorable par le privé de fermes qui étaient auparavant des modèles de rentabilité et de performance. Tout cela se traduit, en fin de compte, par le gaspillage du patrimoine du pays en potentialités agricoles et possibilités foncières. Il en est ainsi de la marocanisation des entreprises industrielles dont le contrôle des bénéfices est tendu vers des gains rapides, mettant en danger l'outil même de production. Mais comme leurs activités ont été fortement protégées, les acquéreurs de bonnes affaires à bon compte sont davantage intéressés par le patrimoine foncier des entreprises que par les performances industrielles

de leurs usines. Ainsi les structures anciennes perdurent en se dégradant. Le capital étranger est sollicité de nouveau, sous prétexte d'attirer les investissements. Cet appel se solde souvent par des exportations de capitaux d'entreprises touristiques ou industrielles, de gestion ou de service, déclarées en déficit chronique, quelque temps auparavant.

Les contradictions de cette évolution se révèlent particulièrement dans le système bancaire et de crédit. Ses ressources financières ne sont pas destinées à irriguer l'économie par des crédits attribués à la promotion d'activités génératrices d'emploi et d'encouragement à la production. Le souci majeur est de faire du bénéfice. Le Maroc présente le paradoxe d'avoir des banques florissantes, réalisant des bénéfices considérables, alors que le pays est parfois en pleine crise financière. Le secteur industriel répugne à s'adresser à ce système bancaire, car le prix de l'argent est trop élevé ; il préfère se tourner vers la spéculation foncière pour garantir l'existence de l'entreprise. On a ainsi deux types d'industriel : ceux qui font de la spéculation foncière pour protéger financièrement leur patrimoine-outil de production et ceux qui se déclarent industriels pour bénéficier des dotations foncières réservées à la création de nouvelles entreprises, dotations qui seront plus tard recyclées dans la spéculation foncière. Le système bancaire est plus un outil de spéculation dont profitent des réseaux liés au pouvoir qu'un véritable instrument de développement de l'économie.

De l'ajustement structurel à la mise à niveau : une économie contrainte

L'orientation libérale-dirigiste de l'économie du pays a semblé donner quelques résultats satisfaisants, portée alors par une conjoncture favorable externe qui a duré jusqu'aux années 70 ; mais à partir des années 80 les symptômes d'une réelle crise économique nécessitent un plan de stabilisation drastique dont les conséquences sociales et économiques ont touché fortement les couches moyennes et les classes populaires : extension du chômage, blocage des salaires, augmentation des prix de consommation des produits de base. Toute une série de mesures financières, de réduction des importations et d'encouragement de l'exportation, d'encadrement du crédit, de rééchelonnement de la dette est prise pour le rétablissement des équilibres fondamentaux des finances publiques. L'ajustement structurel se traduit en déficit des prestations sociales dans le domaine de la santé, du logement, l'éducation et de l'emploi. Il a eu comme conséquence des explosions de mécontentement populaire, de protestation contre la dégradation de la situation économique et sociale. Les processus d'appauvrissement ont été accentués par une longue série d'années marquées par de sévères sécheresses. Les campagnes ont particulièrement souffert de cette longue crise qui s'est traduite par une forte émigration vers les villes. L'extension des bidonvilles est liée à cette dégradation des conditions de vie dans les campagnes dont certains habitants ont dû quitter leur village,

faute d'eau. Dans les périphéries urbaines, les lotissements clandestins se multiplient d'une manière continue, parfois avec la complicités des élus et des autorités locales.

Une économie délabrée s'est trouvée, au début des années quatre-vingt dix, face aux exigences de la mondialisation. Or, non seulement les entreprises, mais aussi le pays lui-même se trouvent en situation de déficit en matière d'infrastructures de base pour affronter les changements de perspective. La mise à niveau devient davantage un discours qu'une réalité tangible. La ville la plus qualifiée pour devenir une grande métropole, Casablanca, n'a pas les équipements nécessaires pour tenir son rôle de capitale économique du pays, ouverte sur l'extérieur.

Conclusion

Aux lendemains de l'Indépendance, le Maroc a reçu de la colonisation une société et une économie duales. Les espoirs étaient alors tournés vers la résorption du dualisme. Or il n'en a rien été. L'image la plus expressive et la plus frappante de sens est l'incapacité des pouvoir publics à éradiquer les bidonvilles, quoi qu'en dise le slogan actuel « villes sans bidonville ». Certains de leurs vieux habitants doivent bien être amers, car ils ont participé activement à la lutte pour l'Indépendance. Ils sont les laissés-pour-compte du modèle de développement économique chaudement recommandé par les experts des institutions financière et de développement qui n'ont cessé de commette des erreurs d'analyse et d'évaluation, pour reconnaître tardivement que le modèle proposé mérite quelques « réajustements » ou une meilleure « gouvernance »… La crise économique mondiale vient de démontrer que ces institutions sont loin de pouvoir maîtriser les rouages de l'économie mondiale qu'elles ont dominée avec condescendance. Leur gestion des affaires des pays du Tiers-Monde explique, en partie, leur naufrage. Mais ne faut-il pas également s'interroger sur le rôle des élites dans l'échec des modèles de développement dont les vertus ont été tant chantées par les prophètes de la Banque mondiale et du FMI ? Pour le Maroc, la donne semble inchangée : l'élite avait raté l'entrée du pays dans le vingtième siècle ; est-elle en voie de rater son entrée dans la modernité pour faire face aux enjeux de la mondialisation ?

Références bibliographiques

Ayache Albert (1956), *Bilan d'une colonisation*, Maspero, Paris.

Charles de Foucauld (1988), *Reconnaissance au Maroc*, 2 volumes, L'Harmattan, Paris.

El Aoufi Noureddine (1999), « La réforme économique : stratégies, institutions, acteurs », *Maghreb-Machrek*, n° 164, avril-juin, La Documentation française, Paris.

Guillaume Albert (1955), *l'Evolution économique de société rurale marocaine*, Paris.

Hoffherr René et Roger Moris (1934), *Revenus et niveau de vie indigènes au Maroc*, Paris.

Nicolas Michel (1997), *Une économie de subsistance. Le Maroc précolonial*, Institut français d'archéologie orientale, 2 tomes, Le Caire.

Evolution récente et avenir de l'industrie automobile au Maroc

Amal Maâninou

Université
Mohammed V – Souissi,
Rabat

Introduction

Depuis le milieu des années 90, l'industrie automobile enregistre au Maroc de nombreuses transformations. L'expérience de la « voiture économique » de Fiat a permis de relancer les activités d'assemblage du site de Somaca drainant dans son sillage l'amorce d'une restructuration des relations d'approvisionnement. Parallèlement, de nombreuses firmes équipementières s'installent, à partir de la fin des années 90, dans la région de Tanger, modifiant ainsi la géographie de la production équipementière initialement localisée à Casablanca. De même, le lancement du projet de Renault (Dacia) a donné à cette industrie un nouveau souffle en faisant de Somaca une plate-forme de redéploiement de la stratégie *world car* de Renault. De même, l'annonce en 2007 de la construction par Renault-Nissan d'un complexe industriel dans la zone franche de Tanger a renouvelé l'intérêt que portent les constructeurs au Maroc. Cette annonce laisserait présager un rôle plus actif des activités relevant de cette industrie (véhicules et composants) dans le bassin sud de la Méditerranée. Bref, tout laisse croire que cette industrie serait à la veille d'une mue. Sauf qu'entre-temps, la crise s'est installée, avec son cortège d'interrogations et d'incertitudes.

L'objectif de cet article vise à rendre compte de l'évolution récente de l'industrie automobile au Maroc et à s'interroger sur son avenir, tout en gardant un œil sur les mutations que traverse le secteur en question au niveau mondial. Nous réserverons une première partie à l'examen de la période 1995-2005 en tentant d'évaluer les retombées du projet de Fiat sur la dynamique du marché et sur la refonte des relations industrielles, de recenser quelques innovations institutionnelles qui visent à réorganiser le secteur et de discuter de la portée de l'installation des firmes équipementières dans la région de Tanger. Dans une seconde partie, nous tenterons de mettre en avant l'impact du projet de Renault (Dacia) sur la dynamique industrielle, de déceler les potentialités et le rôle que cette dernière peut jouer au niveau du bassin sud de la Méditerranée et d'esquisser, compte tenu de la crise actuelle à laquelle sont confrontés les constructeurs et autres fournisseurs, quelques pistes de réflexion sur l'avenir de cette industrie au Maroc.

A. Le projet de « voiture économique »

1. Les années 1960-1995 : quelques rappels

Avant d'entrer dans le vif du sujet, il serait utile de rappeler les grandes lignes qui jalonnent la période 1960-1995. C'est vers la fin des années 50 que les pouvoirs publics décidèrent d'implanter une industrie automobile en visant comme objectifs principaux (N. Hajji *et al.*, 1992 ; *Bulletin du Centre marocain de conjoncture*, 1998 ; Maâninou, 2000 ; Layan, Mezouaghi, 2001) :

– la satisfaction de la demande locale ;

– la réalisation d'économies de devises ;

– la mise en place d'un pôle de développement susceptible d'induire des effets d'entraînement significatifs sur l'industrie marocaine à travers la création d'emplois et de valeur ajoutée la promotion des exportations.

Durant les années 60, trois unités de montage furent ainsi créées : Somaca pour les voitures de tourisme de Fiat et Simca, Berliet-Maroc pour les voitures utilitaires de marque Berliet, Star-Auto pour le montage des W de marque Volvo. L'Etat avait agi en qualité de promoteur par des prises de participation financière au niveau dans Somaca tout en incitant les investissements du secteur privé (1). La décennie suivante est considérée comme une phase dans laquelle l'Etat cherchait à valoriser davantage cette industrie, d'une part, en encourageant l'implantation de nouvelles unités de montage et, d'autre part, en interdisant provisoirement l'importation de pièces susceptibles d'être fabriquées localement dans des conditions compétitives. Dans ce contexte, des entreprises s'installèrent au Maroc, et le consommateur avait à sa disposition un choix relativement large parmi les gammes et modèles de véhicules. Cependant, cette politique n'aboutira pas. Le marché local était trop étroit pour attirer des fabricants de pièces détachées, lesquels avaient besoin de produire de longues séries. Quant à la période 1980-1995, elle a été marquée par les effets de la loi dite d'intégration-compensation (1982). Cette loi décourageait l'importation de certaines pièces détachées (radiateurs, tambours à frein…) en'instaurant de droits de douane très élevés renchérissant l'achat à l'étranger de certains composants. Par ce biais, l'Etat aspirait à contraindre l'industrie de montage à s'approvisionner auprès de sous-traitants locaux. Le taux d'intégration-compensation a été fixé à 40 % (minimum) pour les chaînes de montage de véhicules particuliers. Le tissu industriel marocain enregistrait dès lors une certaine dynamique à travers la création ou la consolidation d'entreprises sous-traitantes dont les produits étaient destinés au marché domestique (première monte et rechange) et/ou à l'exportation. Mais en dépit des efforts déployés par l'Etat marocain afin d'asseoir l'industrie automobile sur des bases plus solides à cause d'un pouvoir d'achat faible, le taux d'équipement des ménages resta modeste (tableau 1). La demande n'avait donc pas véritablement pris d'étoffe et, de surcroît, s'était orientée vers l'acquisition de véhicules d'occasion importés, notamment d'Europe. Vers 1994-1995, le nombre de ces véhicules dépassait les 90 000.

(1) Les conditions de l'époque avaient conduit les promoteurs privés à solliciter l'ouverture de nouvelles unités de montage. Trois autorisations ont été ainsi accordées : Renault en 1966, Opel et Austin en 1969.

A la même période, la production de Somaca – principal assembleur – avait sensiblement baissé. Cette situation avait contraint les autorités politiques à changer de stratégie. La « frénésie » des voitures importées avait laissé envisager la possibilité d'un pouvoir d'achat proche de 60 000 dirhams. D'où le lancement du projet de « voiture économique ».

Tableau 1

Les disparités en matière d'équipement automobile

(Nombre de voitures particulières pour 1 000 habitants en 1992)

Etats-Unis	557	Afrique du Sud	90
Australie	465	Corée du Sud	78
France	416	Brésil	69
Japon	312	Ex-URSS	48
Portugal	206	Maroc	19
Pologne	169	Chine	2

Source : Chanaron et Lung (1995).

Au total, entre 1960 et 1995, l'industrie automobile marocaine a connu un certain développement avec la création d'entreprises de montage et de sous-traitance mobilisant aux alentours de 10 000 postes de travail avec une forte dominance de montage, une balance commerciale encore déficitaire, une composante intégration étriquée et une demande nationale modeste, de moins en moins couverte par la production intérieure

2. Le projet de « voiture économique »

Par ce projet, l'Etat marocain visait à donner une nouvelle orientation à l'industrie automobile. L'offre de Fiat a été retenue parmi cinq soumissions. Deux conventions furent signées en 1995 entre le ministère du Commerce et de l'Industrie et Fiat Auto. Elles portaient sur les incitations et la protection accordées à la « voiture économique » par l'Etat et les engagements du constructeur italien en matière de prix, du produit offert, de l'intégration-compensation et des exportations. Globalement, ce projet s'articulait autour de deux points. D'une part, mettre à la disposition du consommateur marocain un véhicule à un prix abordable (2). L'objectif était de « doper » le marché domestique, de reconquérir des parts de marché avec comme ambition de produire 40 000, voire 50 000 unités par an tout en réservant une partie à l'exportation. D'autre part, répondre à l'impératif de l'industrialisation en tirant profit des mutations enregistrées par l'industrie automobile mondiale en s'inscrivant dans la stratégie de Fiat relative à la production d'une « voiture mondiale » destinée principalement aux marchés émergents (3) (voir encadré 1).

(2) Défiscalisé, ce véhicule avait bénéficié en effet à la fois d'une exonération de droit de douane sur les CKD ainsi que sur les intrants des sous-traitants et d'une TVA sur le prix de vente de 7 au lieu de 20 %.

(3) Dans ce cadre, Fiat s'engagea sur les prix de vente, sur la restructuration du site de Somaca, sur le taux d'intégration (50 % de pièces locales) ainsi que sur la compensation (10 %).

Encadré 1

Eléments sur les métamorphoses de l'industrie automobile

A grands traits, ces mutations sont les suivantes. Au niveau des méthodes de production et du rapport salarial, nous assistons à une combinaison des innovations organisationnelles toyotistes, de la robotique, des technologies de l'information (productique) et du nipponisme (H. Jacot, 1990 ; B. Coriat, 1991 ; P. Dockès, 1993 ; R. Boyer et J.P. Durand, 1998 ; K. Shimizu, 1999 ; J.P. Durand, 2004). Sur le plan du « système technique » du produit, on enregistre l'introduction de moult innovations d'amélioration (matériaux composites, électronique…) qui répondent à différentes contraintes : économie d'énergie, réduction de la pollution, renforcement des normes de sécurité, modes de propulsion alternatifs, confort (*Sciences et vie*, 2005, 2007 ; Bonnaure, Lamblin, 2006 ; Maâninou, 2007). En matière de refonte des relations industrielles, la tendance lourde est à mettre à l'actif du passage de la sous-traitance traditionnelle au partenariat industriel avec comme corollaire une externalisation plus poussée des activités productives vers les équipementiers. Les relations tissées dans le cadre du partenariat s'inscrivent dans la durée. Elles sont hiérarchisées et institutionnalisées. Elles sollicitent de la part des partenaires la réduction des coûts, la production de pièces de qualité, le respect des délais de livraison… (Jacot, 1990 ; Coriat, 1991 ; Chanaron et Lung, 1995 ; Baudry, 1995). Dans ce cadre, les équipementiers sont invités à innover, et ceux qui sont dotés de moyens de financiers conséquents accompagnent les constructeurs dans leur conquête de nouveaux débouchés. Une autre tendance, séculaire, à savoir la concentration transnationale avec ses fusions-absorptions et autres alliances, ponctuelles ou stratégiques, se poursuit. Elle fragilise ou renforce la position des uns et des autres au sein d'un oligopole automobile mondial en pleine mutation (Boyer, Freyssenet, 2000 ; Freyssenet, 2006). Les oligopoles nationaux cèdent ainsi la place à un oligopole mondial « à plusieurs étages » regroupant des mastodontes, des firmes de taille plus modeste et des acteurs marginaux, comme c'est le cas des constructeurs de voitures de luxe. Les firmes « nationales » doivent faire face à plusieurs firmes « étrangères » sur leur marché d'origine : « elles sont installées au coin de la rue » (Michalet, 2002). Ces transformations s'inscrivent dans une recomposition de l'espace économique et politique mondial qui renforce la concurrence à l'échelle planétaire. Les traits saillants de cette recomposition sont : la globalisation financière, la libéralisation des échanges automobiles, les processus d'intégration régionale et l'émergence de nouveaux pays automobiles (Freyssenet et Lung, 1996). La compétition entre les territoires devient de plus en plus vive pour attirer les investisseurs. Les implantations sont souvent subventionnées : primes d'aménagement du territoire, aides régionales… Elles s'effectuent

dans le cadre d'accords bilatéraux entre firmes et Etats qui fixent les modalités d'une politique industrielle et commerciale axée sur la création de valeur ajoutée, l'emploi de main-d'œuvre, la réorganisation des approvisionnements, les exportations (Gauchon *et al.*, 2002 ; Holz et Houssel, 2002). Les constructeurs s'engagent dans un processus d'internalisation « croisée ». Dans ce cadre, on passe d'une logique basée sur la « filiale-relais », logique dans laquelle les relations commerciales entre les filiales sont limitées étant donné que les différents marchés sont cloisonnés, à celle chapeautée par la « filiale-réseau ». Cette nouvelle configuration autorise des capacités de production réellement supérieures aux débouchés que les acteurs ont sur leur marché d'implantation. Pour les constructeurs, l'objectif est d'intégrer et d'interconnecter leurs sites de production les uns par rapport aux autres en vue d'obtenir une plus grande efficacité sur le plan mondial (Laigle, 1998 ; Teulon, 2002 ; Colovic, Mayrhofer, 2008).

Face à la saturation des principaux marchés traditionnels de l'automobile, les constructeurs misent de plus en plus sur les marchés émergents (voir plus loin). C'est dans ce cadre que Ford, Fiat et, récemment, Renault ont lancé des *world car* afin de pénétrer de nouveaux espaces de l'automobile.

3. Le projet de « voiture économique » et la dynamique industrielle

Ce projet avait suscité, directement ou indirectement, une dynamique d'implantation d'entreprises autour du site de Somaca pour l'assemblage de Fiat-Auto (de Renault-Maroc et de Sopriam). Cette dynamique s'est matérialisée par une réorientation des relations d'approvisionnement vers une organisation de la production en juste-à-temps, impliquant ainsi une proximité géographique entre le constructeur et certains de ses fournisseurs. Il a permis par la même occasion à Somaca d'élargir ses activités grâce au montage de voitures économiques utilitaires de Renault et de Peugeot. De manière concomitante, des équipementiers internationaux ouvrent, à partir de la fin des années 90, des unités de production dans la zone franche de Tanger. Animés par le souci de chercher de nouveaux débouchés et attirés par des salaires bas, des incitations fiscales et la proximité de l'Europe, ces équipementiers sont spécialisés, pour l'essentiel, dans la production de pièces de câblage lesquelles sont, en grande partie, destinées l'exportation (voir tableau 2).

Dans la foulée, la création de la Bourse nationale de la sous-traitance et de partenariat – qui compte un peu moins de 200 entreprises spécialisées dans les métiers de la transformation des métaux, des plastiques, du caoutchouc, de l'électricité… – témoigne des efforts, de facture institutionnelle, déployés afin d'organiser et de dynamiser le tissu industriel local. Dans un même ordre d'idée, la création du Fonds Hassan II a contribué à l'incitation et à l'investissement à travers toute une gamme de mécanismes incitatifs (prise

Tableau 2

Exemples d'entreprises opérant dans l'industrie automobile marocaine

Type d'entreprise	Raison sociale	Principaux produits	Investisseurs, zone d'implantation
A capitaux entièrement étrangers (la production est destinée à 100 % à l'exportation)	Intertronic Maroc SEWS CABIND Maroc Delphi Automative Systems YAZAKI SALTANO de Portugal Automotive Wiring Systems Morocco Polydesing Systems	Relais électriques Harnais de câble Harnais de câble Harnais de câble Harnais de câble Filets pour poche intérieure, housses de siège	PRESSAC (France) Sumitomo W.S., (Japon), CABIND (Italie) DELPHI (USA) Yazaki Corp. (Japon), zone franche Volkswagen (RFA), zone franche Polytech (USA), zone franche
A capitaux mixtes	SOMACA OMR Morocco	Assemblage de véhicules et de modules: Fiat : Uno, Palio, Siena Renault : Kangoo Citroën : Berlingo Peugeot : Partner Usinage et assemblage de modules : tambours de frein, collecteurs d'échappement, axes et broches, moyeux, suspension	52 % : Etat marocain 14 % : secteur privé marocain 20 % : Fiat (Italie) 20 % : Renault (France) 8 % : PSA (France) 80 % : OMIR (Italie) 20 % : secteur privé marocain
A capitaux entièrement marocains	Société marocaine des Fonderies du Nord (SMFN) Société industrielle de fournitures automobiles Tuyauto Ifriquia Câbles Ifriquia Plastic Dimaplast Société industrielle Mounir (Simoun) Protex Maroc	Pistons, chemises… Filtres, câbles, tuyaux… Systèmes d'échappement Batteries Amortisseurs, ornements d'intérieur Pièces automobiles Sièges, housses et coussins de siège, montage de siège… Verre feuilleté, verre de sécurité	

Source : Oguma (2002).

en charge partielle du foncier, des bâtiments à construire ou à acquérir…). D'autres efforts ont également été entrepris. Il s'agit de la mise en place d'un centre technique des industries des équipements des véhicules automobiles. De même, l'Etat marocain et le groupe Pininfarina ont signé en avril 2004 une convention pour la création au Maroc d'un centre de recherche et de développement complet ou partiel de l'automobile. De son côté, Valeo a lancé des activités de développement et des essais de faisceaux de câbles. Notons, enfin, qu'une vingtaine d'entreprises d'équipements automobiles ont adhéré à un programme pour l'adoption du nouveau référentiel ISO/TS 16949, considéré comme un préalable à l'accès au marché international.

4. Un bilan mitigé

Le tableau que nous venons de brosser doit être nuancé. D'abord, sur le plan de la production et de l'élargissement du marché, les objectifs de volume n'ont pas été atteints. De même en est-il de l'intégration qui frôla les 25 % (4). Ensuite, au moment du démarrage de ce projet, les importateurs de véhicules neufs étaient parvenus à obtenir une baisse de moitié des droits de douane (de 35 à 17,5 %) et un prélèvement fiscal à l'importation de 15 %. Cette réduction avait permis à ces importateurs de proposer un modèle de base à des prix attractifs pour concurrencer la « voiture économique ». Loin de prendre du recul, l'importation de véhicules neufs s'était donc poursuivie. En outre, les barrières sur les véhicules importés d'occasion ont été également allégées (de 35 à 22,5 %) permettant le maintien d'un flux d'importation (voir tableau 3).

Tableau 3

Evolution des voitures particulières assemblées localement et importées *(1994-2003)*

Année	Voitures particulières assemblées localement	Voitures importées neuves (CBU)	Voitures importées d'occasion (VIO)
1994	5 645	4 182	91 202
1995	5 604	5 112	38 398
1996	14 030	9 295	14 173
1997	10 039	14 115	18 565
1998	9 636	18 157	20 284
1999	11 807	21 841	24 685
2000	9 591	23 518	25 584
2001	11 237	25 169	14 530
2002	9 777	28 297	9 478
2003	9 066	30 933	9 899
	96 432	180 619	266 798

Source : (A.M.I.C.A., 2004)

(4) On considère que Fiat a adopté un système d'approvisionnement global à partir de 1997. Ce système se traduit par la comparaison des prix du même composant fourni par différents équipementiers dans différents pôles une analyse mondiale des possibilités de fourniture et une évaluation des performances des fournisseurs. Le résultat d'un tel système fut la réduction des coûts d'achat de 8 à 10 %. Cette stratégie ne profita pas aux équipementiers locaux. Faute de pouvoir se hisser au diapason des normes de ce système, de nombreuses entreprises locales cherchèrent d'autres débouchés, en particulier la distribution des pièces de rechange (Bachirat *et al.*, 2006).

En se concentrant sur quelques produits, principalement les faisceaux de câbles électriques, la sous-traitance locale n'a pas pu diversifier sa production. Cette sous-traitance se caractérise ainsi (Laânouni, 2003) :

– au Maroc, l'industrie automobile enregistre plusieurs formes de sous-traitance : la sous-traitance industrielle hors frontière, la sous-traitance industrielle intérieure, la sous-traitance de spécialité et la sous-traitance de compensation, les deux premières formes sortant du lot ;

– la fabrication des composants reste majoritaire : elle est réalisée selon le modèle proposé par le donneur d'ordres dans le cas d'un composant nouveau ou en collaboration lorsqu'il s'agit d'un modèle adaptatif ;

– les relations industrielles restent marquées par la commande répétitive : dans l'ensemble, le sous-traitant n'a aucune garantie sur le renouvellement du contrat.

Pour l'essentiel, les équipementiers locaux n'ont pas tiré profit de l'arrivée de leurs homologues étrangers comme ce fut le cas, par exemple, en Amérique latine (voir tableau 4).

Tableau 4

Les délocalisations des équipementiers internationaux dans les pays étrangers *(en %)*

	Implantations des sites	Achat	Joint-ventures	Participation
Marcosur	23,0	30,3	17,9	20,0
Peco	31,1	29,3	9,4	12,5
Chine	6,8	0,0	349	10,0
Inde	9,5	2,0	16,0	7,5
Mexique	12,8	5,1	3,8	7,5
Maghreb	6,1	2,0	0,0	0,0
Autres pays	10,8	31,1	17,9	42,5
Total	100	100	100	100

Source : Bachirat *et al*. (2006).

Certes, l'arrivée d'équipementiers dans la région de Tanger a provoqué, entre autres, la création d'emplois. Cependant, les métiers en question ne sont pas capitalistiques. La fabrication des câbles et autres coiffes de siège fait appel à une main-d'œuvre peu qualifiée. Ces équipementiers n'ont pas noué de partenariat ou des *joint ventures* avec des entreprises locales. Ce sont des entreprises à capitaux étrangers. La proximité géographique avec l'Europe le niveau bas des salaires ne sont pas donc suffisants pour assurer le développement du secteur automobile au Maroc, lequel passe par

l'association avec des équipementiers étrangers (Bachirat *et al.*, 2006). Bref, le taux de motorisation a progressé. Il se situe, selon différentes sources, entre 50 et 70 véhicules pour 1 000 habitants. Cette progression s'explique en (grande) partie par le poids des voitures neuves importées. L'évolution des CBU est, depuis le milieu des années 90, régulière et dominée par les constructeurs européens et, à un degré moindre, asiatiques. La vente de l'ensemble des véhicules neufs avoisine 55 000 unités en 2005, avec presque 15 000 montés localement. Le poids des VIO a certes faibli. Mais le parc automobile demeure dans son ensemble vétuste.

Enfin, rappelons que, depuis quelques années, le groupe Fiat traverse une période difficile. D'un côté, son alliance avec Ford a fait long feu. D'un autre côté, son positionnement dans la hiérarchie mondiale recule : classé 7e en 1995 avec une production de 2 578 000 unités, il descend en 2004 à la 10e place avec une production de 2 079 800 unités. Par ailleurs, la présence de Fiat sur le marché européen n'est pas brillante : sa part y était de 7,4 % en 2004, en 2005 elle avait baissé à 4,8 % (record historique). Dans le PECO, où traditionnellement (à l'époque de l'ex-URSS et de ses satellites) ce groupe jouissait d'une présence forte, sa production est devancée par celles de Renault, Peugeot, Toyota… (Barmeyer et Hertrich, 2003 ; Brocard et Armaillacq, 2003). Ces différents éléments expliqueraient pourquoi Fiat a été contraint de « quitter le navire », cédant la place à un autre constructeur européen, Renault.

B. Le projet de Dacia « Logan »

1. Une stratégie d'internalisation

Le lancement de ce projet s'inscrit dans la stratégie d'internalisation du groupe Renault. Par l'intermédiaire de sa filiale roumaine Dacia, ce groupe vise à conquérir les marchés des pays émergents. Renault table ainsi sur la production de plus de 70 0000 unités de la Logan d'ici 2010 : Roumanie (200 000), Iran (300 000), Russie (60 000)… sans oublier l'Inde et la Chine. En effet, le groupe Renault s'internationalise de plus en plus. En 1992, la répartition de son chiffre d'affaires était de 47,6 % pour le marché domestique et de 52,4 % pour l'étranger. En 2004, cette répartition a évolué en passant respectivement à 34,7 % et 65,3 %. Après ses « déboires » aux USA, son absence au Japon et sa présence timide en Amérique du Sud, ce groupe se lance dans la conquête des marchés émergents. Entre-temps, il a mené une stratégie active d'acquisition en prenant respectivement le contrôle de Nissan, Dacia et Samsung. En Europe, sa part de marché recule : 10,7 % en 2003, 9,8 % en 2005, et 8,8 % durant les 9 premiers mois de 2006. Presque 15 % de sa croissance provient des ventes de la Logan (tableau 5) et de Samsung.

Tableau 5

La Logan, principal contributeur de la croissance
Part de la Logan dans les ventes globales *(en %)*

2004	1
2005	5,7
2006	10,2
2007	14,8

Source : Brafman (2008 a).

Remarque : Outre la Roumanie, de nombreux pays sont concernés par la fabrication de la Logan. Depuis juillet 2007, ce produit est assemblé au Brésil, dans le site industriel de Curitiba. Ce site est également concerné par le lancement de la Sandero (« cousine » de la Logan). Baptisée Tondar, la Logan est également assemblée en Iran chez Iran Khodro et Saïpa, partenaires locaux de Renault. L'Inde fait aussi partie des espaces ciblés pour la production de ce véhicule en association avec le constructeur local Mahindra. La production a démarré durant le premier semestre de 2007, avec une capacité de 50 000 unités. Les deux partenaires ont également décidé de construire une nouvelle usine (de moteurs et de boîtes de vitesse) et un nouveau site d'assemblage. Le lancement des activités est prévu pour début 2009, avec une capacité initiale de 300 000 unités par an. De son côté, un autre pays-continent est concerné par la production de ce type de véhicule : la Russie. Ce pays abrite une usine dont les activités ont démarré durant le premier semestre de 2005, avec une capacité de 60 000 véhicules par an. La Logan est désormais le deuxième véhicule le plus vendu en Russie, derrière la Ford Focus. Renault, qui vient d'acquérir 25 % du capital d'Avtovaz, principal constructeur local, prévoit de doubler sa capacité de production moscovite à 160 000 unités par an fin 2009.

Au Maroc, ce projet a vu le jour au second semestre de 2005. L'objectif de Renault est de produire à moyen terme 30 000 unités par an, avec la possibilité d'en exporter jusqu'à la moitié. Cette capacité devrait par la suite atteindre 90 000 unités. En tant que majoritaire du capital de Somaca, Renault-Maroc aspire à faire du Maroc une plate-forme de production et de distribution à l'échelle régionale (Egypte, Tunisie, Jordanie…). Pour ce faire, le groupe en question s'engage à réorganiser la production en vue d'abaisser les coûts d'assemblage et augmenter les cadences de travail passant ainsi, à moyen terme, de 35 à 67 véhicules par jour. Cette réorganisation se traduit par le développement des activités d'emboutissage et de fonderie. Ce projet devrait donc constituer une bouffée d'oxygène pour l'industrie marocaine et, en premier chef, pour sa composante automobile.

Ce véhicule s'inscrit dans la tendance dite de *decontenting* (Freyssenet et Lung, 1996 ; Bihr, 2006). Il s'agit de proposer au consommateur un produit relativement simple, fiable et bon marché. Dépouillée de toute sophistication superflue mais répondant aux normes européennes en matière de sécurité et d'environnement, la Logan est le fruit de l'assemblage de pièces, organes et autres ensembles qui ont déjà fait leur preuve dans d'autres

modèles (5). Dans sa version de base, ce véhicule est doté de deux airbags, de l'ABS, de cinq appuis-tête et de ceintures de sécurité à trois-points. Il bénéficie d'une garde au sol élevée (sécurité) adaptée à l'infrastructure routière des pays émergents. L'ajout d'options est possible : direction assistée, lecteur CD… Et d'autres versions sont envisageables : break, pick-up…

(5) Train avant de la Clio ; plate-forme commune avec Nissan-Micra ; moteurs déjà amortis sur d'autres modèles ; climatisation et chauffage manuels ; vitre latérale plate (moins coûteuse que les vitres bombées) ; plan de bord « tout plastique » (moulé en une seule pièce pour faire des économies d'assemblage) ; silhouette de la caisse simplifiée (pour réduire le coût d'assemblage)...

2. La dynamique du marché et des relations industrielles : des résultats probants et un projet ambitieux…

D'après de nombreuses sources, l'année 2007 a enregistré un nouveau record avec l'immatriculation de 103 597 véhicules, toutes catégories confondues. Les ventes de voitures de tourisme s'élèvent à 90 941 unités dont 62 558 importées et 28 383 montées localement. Parmi ces dernières, les ventes de Dacia sont au nombre de 12 639 unités. En ce qui concerne les voitures neuves importées, les marques françaises (Renault et Peugeot) occupent le devant de la scène, suivies des marques asiatiques (Kia et Toyota). Sur le plan des exportations, une dynamique s'esquisse faisant du Maroc un nouveau pays exportateur de véhicules montés. A partir de juin 2007, entre 1 000 et 1 200 Logan sont en effet exportées vers la France et l'Espagne. L'année 2008 a enregistré, en dépit de la crise, la vente de plus de 121 000 unités dont un peu plus de 88 000 importées. Quant aux véhicules montés localement, leur nombre avoisine 33 578 unités. La logan demeure, à ce titre, le produit « phare », avec 14 547 unités écoulées.

Le lancement de ce projet offre ainsi une meilleure visibilité aux différents intervenants du secteur. Il laisse par conséquent présager de futurs investissements et la consolidation d'une politique d'industrialisation ayant un impact positif sur le tissu industriel et les relations d'approvisionnement. L'engagement de Renault vise à rendre plus compétitive l'industrie automobile au Maroc. Il vise, en effet, à élargir le « porte-feuille » de Somaca tout en accordant de l'importance aux cadences de production, à la qualité du produit… En d'autres termes, les activités de fonderie et d'emboutissage sont de nature à mettre hors jeu la logique de CKD en contribuant à fabriquer sur place l'essentiel des composantes de la carrosserie, ce qui conduira, en principe, à augmenter le taux d'intégration (estimé à 60 %). Les retombées de ce projet devront être mesurées à l'aune de l'ampleur des économies d'apprentissage et d'échelle dont il sera porteur. Ces résultats devront donc se traduire à la fois par un volume de production conséquent (montée en cadence), par l'introduction d'innovations incrémentales pour capitaliser les expériences, par la réduction des coûts de production afin, entre autres, d'affronter la concurrence des voitures neuves importées qui risque de s'accentuer et par l'amélioration du produit et le lancement de nouveaux produits.

A l'instar d'autres PME, les équipementiers locaux sont cependant confrontés à de nombreuses contraintes. Ces dernières sont liées aux obligations de réduction des coûts imposés par les donneurs d'ordre, aux

problèmes de financement aggravés par les fluctuations des demandes, les risques de rupture de contrat et les difficultés de gestion associées aux nouvelles formes d'organisation et aux exigences internationales (B. Bicharat *et al.*, 2006). Dans ce contexte, les entreprises locales devront passer du stade de sous-traitance traditionnelle à celui du partenariat industriel (voir tableau 5). Ce passage sera périlleux. De nombreux « canards boîteux » risquent en effet de disparaître avec pour conséquence une tendance à la concentration équipementière.

Tableau 5

Sous-traitance et partenariat

Type de relation / Modifications	Sous-traitance (quasi-intégration verticale)	Partenariat (quasi-intégration oblique)
Durée de l'engagement	Court terme (1 an maximum)	Allongement de la durée
Tâche confiée au vendeur	Une pièce	Un sous-ensemble
Innovation du vendeur	Nulle	Sollicitée
Délais	Gestion par les stocks	Système du JAT
Qualité des produits	Fondée sur le contrôle du donneur d'ordres	Fondée sur des signes visibles
Nombre de vendeurs	Nombreux	Sous-traitance de premier niveau

Source : Baudry, (1995).

La trajectoire de cette industrie est liée à la stratégie du groupe Renault, notamment dans le bassin méditerranéen. Cet espace a enregistré ces dernières années une véritable recomposition, comme le montre cet encadré.

Encadré 2

Aperçu sur l'espace automobile sud-méditerranéen

L'espace automobile méditerranéen est en pleine mutation. Sa trajectoire reste fortement polarisée par les évolutions de la géographie du système automobile européen. Ce dernier s'est appuyé, dans les années 80, sur la constitution et l'intégration d'un puissant pôle industriel ibérique qui a renforcé le poids des pays méditerranéens dans l'espace productif continental. Suite à la disparition de l'URSS, la région du PECO a pris la relève. Ce basculement a profité à des pays comme la Turquie. Ce pays s'affirme comme un nouveau territoire très prometteur pour les industriels du secteur. Dans cette mouvance, on assiste à un relatif affaiblissement de la péninsule ibérique et de l'Italie (voir tableau 6). Valeo, par exemple, a cessé depuis 2003 la fabrication de faisceaux électriques en Espagne (Abrera) et au Portugal (Santo Tirso). De même Renault, en 1998, et Ford, en 2001, se sont retirés du Portugal.

Tableau 6

Europe du Sud : production de véhicules automobiles
(1980-2005)

En unités	1980	1985	1990	1995	2000	2005	Evolution 2000-2005
Espagne	1 181 659	1 417 604	2 053 350	2 333 787	3 032 874	2 753 856	– 9 %
France	3 378 433	3 016 106	3 768 993	3 474 705	3 348 361	3 547 839	+ 6 %
Italie	1 611 856	1 572 907	2 120 850	1 667 270	1 738 315	1 038 352	– 40 %
Portugal	119 000	87 975	137 687	159 415	246 724	218 824	– 11 %

Aussi, sous la houlette des constructeurs et autres équipementiers internationaux, certains pays de la rive sud de la Méditerranée développent-ils des activités d'assemblage et/ou de production de composants. Parmi ces pays figure la Turquie. L'industrie automobile turque connaît un dynamisme sans précédent. Dés le début de ce siècle, la production ainsi que les échanges extérieurs de cette industrie s'accélèrent rapidement. Le cap du million de véhicules devrait être franchi dans les toute prochaines années. Cette croissance est tirée par une forte demande intérieure. Elle reste cependant sensible à la conjoncture. Cette croissance est le fruit de l'intégration de la production turque au système automobile européen. Les firmes présentes – Fiat, Renault, Ford, Toyota, Honda et Hyundai – multiplient la rénovation des unités de production et créent de nouvelles installations. Les firmes équipementières sont aussi présentes en Turquie (Lear, Lucas…). Leur nombre est voisin de 100. La production équipementière alimente, pour l'essentiel, les constructeurs locaux. L'intégration aux réseaux productifs et commerciaux du continent européen est marquée par une forte croissance des échanges avec l'UE qui ont été multipliés par près de 20 entre 1993 et 2003. Récemment, la destination des exportations, notamment de produits finis, s'est élargie : PECO, pays de l'Ex-URSS, Maghreb, Moyen-Orient et Europe non communautaire. Les produits assemblés sont diversifiés. Les usines possèdent l'exclusivité de la production des versions tricorps et ou break de modèles largement diffusés en Europe, à l'image de la Megane II et de la Clio (Renault). Le dynamisme de l'industrie automobile turque repose sur un système de partenariat entre les groupes financiers et industriels locaux et les firmes étrangères. Ce sont des structures de *joint venture* qui dominent, structures dans lesquelles les groupes internationaux détiennent une faible majorité.

Dans le sud de la Méditerranée, seuls l'Egypte, le Maroc et, à un degré moindre, la Tunisie ont connu sur la période récente une certaine croissance de la production de véhicules et de composants. L'Egypte se distingue par une forte orientation vers les véhicules industriels, et la production automobile agrège les activités d'une vingtaine de groupes

différents assemblant quelques dizaines, voire quelques centaines de véhicules chaque année. L'évolution de la production automobile (tous véhicules) est passée de 28 000 unités en 1993 à presque 70 000 unités en 2005. La Tunisie opte pour le développement des activités équipementières. Ce pays abrite environ 140 unités de production avec un effectif de 16 000 salariés. De nombreux équipementiers internationaux (Valeo, Delphi…) y sont actifs. La majorité de ces unités est spécialisée dans l'assemblage des câbles et des faisceaux électriques qui sont associés au mutiplixage. Les composants sont destinés principalement à l'exportation. La France, l'Espagne et l'Italie absorbent les 3/4 des exportations tunisiennes.

Faute d'un décollage de la production automobile dans les autres pays, c'est en effet probablement entre le Maroc et la Turquie que des échanges de véhicules neufs entre pays de la zone MEDA semblent s'esquisser, imitant un commerce Sud-Sud. Comme il est peu probable que Renault produise la Logan en Turquie…

Source : Layan et Lung (2006) .

L'annonce de la construction d'un site industriel dans la région de Tanger a donné du crédit à cette hypothèse. En effet, les autorités politiques marocaines et le PDG de Renault-Nissan ont signé, en septembre 2007, un protocole d'accord pour la construction d'une usine située dans la nouvelle zone franche de Tanger. Dans ce cadre, un terrain de 300 hectares sera mis à la disposition des deux constructeurs. Il sera relié au port par une voie routière et ferroviaire dédiée. Ce site produira des véhicules à bas coût dérivés de la plate-forme Logan, vendus sous les deux marques Dacia et Renault suivant les pays où ils seront commercialisés. De son côté, Nissan y assemblera un véhicule utilitaire à bas coût. Le site de Melloussa aura la capacité opérationnelle de 200 000 unités à partir de 2010, puis de 400 000 unités. Il permettra par la même occasion la création de 6 000 emplois directs auxquels s'ajouteront 30 000 supplémentaires grâce aux équipementiers locaux et étrangers en cours d'installation ou déjà présents. Les produits seront destinés principalement à l'exportation. L'Afrique du Nord, le Moyen-Orient et certains pays africains seront la cible privilégiée.

3. … Mais la crise vient brouiller les pistes

L'industrie automobile mondiale traverse actuellement une période critique. La plupart des constructeurs connaissent des difficultés qui se répercutent sur leurs fournisseurs. Aux USA, *les Big Three* (notamment GM et Chrysler) sont aux abois (6). Les groupes européens font de la résistance. Même Toyota revoie sa copie et prévoit un recul de ses ventes dans les deux ou trois années à venir, y compris en Chine. Ce groupe a ainsi décidé de suspendre ses investissements, notamment aux USA (7). Les raisons qui

(6) Les difficultés des groupes américains ne datent pas d'aujourd'hui. En 1970, la part des *Big Three* du marché américain avoisinait 86, 8 %. Cette part a baissé à 75 % en 1980, puis à 64,5 % en 2000 et à 53,6 en 2006. Les constructeurs américains ont misé sur la branche 4x4 et autres gros véhicules sportifs (gourmands) en tournant le dos au segment de la voiture traditionnelle, sur lequel les constructeurs ont joué la carte de la vente aux entreprises et aux loueurs, peu payante en termes de rentabilité et d'image. Mais quand le prix du gallon est passé de 1,5 à 2,5 dollars, les ventes ont chuté de façon vertigineuse. Et les difficultés des uns faisant le bonheur des autres, cette situation a profité dans un premier temps aux groupes asiatiques, notamment Toyota qui a occupé la 3e place avec 15,4 % du marché américain (en 2006) (Drancourt, 2006 ; Sauviat, 2008). Par la suite, la crise financière n'a épargné aucun constructeur...

(7) Il s'agit, par exemple, d'une usine dont l'installation était prévue dans le Mississipi pour le montage de la Pirus, jusque là produite au Japon.

expliquent ces difficultés sont nombreuses : saturation des marchés traditionnels de l'automobile, options stratégiques douteuses, pouvoir d'achat en berne, concurrence rude, envol des prix du pétrole et des matières premières (l'acier)… Ce sont les marchés traditionnels de l'automobile qui sont les plus touchés. Ils enregistrent des chutes de vente spectaculaires, notamment aux USA, en Italie en Espagne et au Japon. La crise financière, qui n'a pas encore délivré tous ses secrets, n'arrange pas les choses. Son impact sur l'économie réelle des pays industrialisés est dramatique. Les achats à crédit en pâtissent à cause de l'impact de cette crise sur les filiales de crédit, notamment en matière de refinancement auprès des banques. Les équipementiers sont dans la foulée affectés. Ils font face à de nombreuses difficultés. Bref, les plans de sauvetage ainsi que le retardement ou le gel des projets sont légion. Quant aux marchés émergents (voir encadré), ils constituent un réservoir de croissance non négligeable pour les constructeurs et autres équipementiers.

Encadré 3

Les potentialités des pays émergents

L'internalisation des activités productives des firmes ne se limite plus à un renforcement de la rivalité directe au niveau de la Triade. Elle tient aussi à l'émergence de nouveaux espaces pour cette industrie conçus à la fois comme de nouveaux marchés compte tenu des potentialités de croissance de la demande et comme lieux de production compte tenu des avantages en termes de coûts, en particulier salariaux. Trois « familles » de pays peuvent être identifiées. Une première englobe les pays qui tendent à être absorbés dans le processus d'intégration régionale car ils sont directement insérés dans la division verticale du travail, comme ceux de l'Europe centrale et orientale. Une seconde renvoie à un ensemble de pays qui s'inscrivent dans un processus d'intégration régionale dite périphérique spécifique (Brésil, Argentine…, Indonésie, Thaïlande…). Une troisième est formée de pays-continent (Inde, Russie, Chine) (Freyssinet et Lung, 1996).

Le PECO constitue ainsi un espace dynamique dont les potentialités sont énormes. Cette zone offre aux acteurs des conditions alléchantes pour y construire des usines : bas salaires, main-d'œuvre qualifiée, tradition industrielle, désir de développement (quitte à mettre à mal l'ancien système de protection sociale)… Traditionnellement, Fiat et Volkswagen ont joué un rôle dans l'émergence d'une industrie locale : Lada, Yugo, Polski… Mais d'autres constructeurs et fournisseurs de premier rang investissent cet espace en empruntant deux voies : l'achat de marques locales et de capacités industrielles (Skoda par VW, Dacia par Renault…) ou l'implantation directe (Toyota, Peugeot…). Les équipementiers suivent le mouvement en dessinant un cluster qui englobe

la Pologne, la Roumanie, la Slovaquie, la République tchèque… Ces acteurs ont bénéficié d'allègements fiscaux accordés par les Etats. Dans le cadre de négociation d'adhésion à l'UE, certaines de ces mesures ont été supprimées car elles auraient entraîné une distorsion de concurrence. Cependant, une période transitoire a été aménagée. Durant les années 90, 24 usines ont vu le jour dans cette région avec des activités diverses (pneumatiques, assemblage final, vitrage…). De même le marché domestique s'est élargi : en Pologne, par exemple, on est passé de 160 véhicules pour 1 000 habitants en 1990 à 318 en 2000. Pour l'essentiel, la spécialisation de cette zone au niveau des véhicules finis est caractéristique des zones péricentrales. Le PECO est également devenu une base mondiale *low cost* de premier plan en matière d'équipement automobile (P. Brocard et C. Darmaillacq, 2003 ; *Science et vie*, 2005, J.B. Layan, Y. Lung, 2006).

La Chine est également devenue un espace très prisé par les constructeurs. Ce pays constitue un marché juteux. En 2007, la production s'est hissée à 8 millions véhicules, faisant du marché chinois le deuxième derrière les USA. Derrière GM et Volkswagen qui dominent le marché, il n'existe pas moins d'une centaine de constructeurs. Les firmes locales sont dynamiques, à l'image de FAW, Dong Feng, Nanjing Automotive, SAIC… (ces deux dernières viennent de fusionner). L'implantation en Chine obéît à un système imposé de *joint venture* ou d'association quasi obligée avec un constructeur local (Fiat avec Yeejin, Nissan avec Dong Feng, Toyota avec Tianjin FAW Xiali, GM avec Wulin…). Cette politique de co-entreprise a permis aux groupes locaux de fabriquer certains modèles de GM et de Volkswagen. Et d'autres acteurs locaux fabriquent désormais leurs propres, modèles comme c'est le cas de BYD Auto qui est sur le point de lancer une petite hybride, la F3DM, une petite électrique dotée d'un petit moteur à essence d'appoint. De son côté, SAIC vient de racheter MC Rover et SaangYong… (*Science et vie*, 2005 ; B. Pedroletti, 2008 ; N. Brafman, 2008 b).

L'inde constitue un autre débouché pour les acteurs. En effet, de nombreux constructeurs s'implantent dans ce pays : Honda, GM, Volkswagen… Les constructeurs locaux ne sont pas inactifs. Ils multiplient des rapprochements avec leurs homologues occidentaux et japonais : Maruti a comme partenaire Suzuki, Mahindra est associé avec Renault, Tata avec Fiat… Tata s'est offert Jaguar et Land Rover. Ce groupe est sur le point de lancer sa Tata Nano, véhicule destiné à différents marchés. La seconde génération de ce type de véhicule aura un moteur propre, électrique et ensuite hybride. Argentum, équipementier indien, a de son côté acheté Heuliez, entreprise française spécialisée dans le développement et la production de la voiture électrique, en vue de produire et de commercialiser des petites voitures électriques en association avec Reva. Les pouvoirs politiques sont amenés à améliorer

les infrastructures et rationaliser les taxes. Ils incitent les entreprises locales à innover. Ces autorités ont ainsi lancé le *National Automotive Testing and R&D Infrastructure Project* qui consiste à construire des plates-formes de tests, de certification et d'homologation afin de permettre aux constructeurs nationaux de se conformer aux normes exigées par le marché mondial (Bouissou, 2008 ; Brafman, 2008 c).

Toutefois, des « fissures » apparaissent. Certains pays et régions (Brésil, Chine, PECO…) enregistrent une décélération de la demande. Le marché chinois, par exemple, devrait passer sous la barre des 10 % en 2008, contre 21 % en 2007 (B. Pedroletti, 2008). De son côté, après une hausse de 30 % en 2007, la demande au Brésil devrait passer 12 % en 2008 (Brafman, 2008 d).

Cette crise est en train peut-être de fermer un cycle dédié à un produit qui depuis un siècle incarne le rêve de liberté et de mobilité en épousant une vision centrée sur la privatisation du bonheur, la concurrence et le libre choix individuel (*les Cahiers de médiologie*, 2001), du moins au sein de la Triade. Cette crise révèle que l'automobile est désormais frappée par un discrédit : la démographie, la pollution, les embouteillages… ont fini par faire de ce produit un symbole d'aliénation et d'inertie. C'est du côté des ordinateurs, des portables… qu'il faut chercher le double principe d'indépendance et de mobilité (P. Brucker, 2009). Cette crise risque aussi d'accélérer les partenariats entre les acteurs afin de concevoir des produits *low cost* qu'on pourra vendre sur les marchés matures et émergents (8). Ces partenariats ne seront pas le fruit de rapprochements entre des acteurs uniquement triadiques. De nouveaux constructeurs s'engouffrent dans la brèche à l'image de FAW qui envisage de se développer en Inde et a engagé des négociations avec Ural-India pour un *joint venture* indo-russe. La production de véhicules urbains, compacts, légers et plus propres risque également de se poursuivre, comme l'atteste l'intérêt porté aux véhicules *richschaw*. L'introduction de nouveaux produits sera cependant suspendue à l'évolution de nombreux facteurs : économique, institutionnel, géopolitique… L'horizon technologique du produit automobile n'est donc pas à l'abri d'incertitudes. La voiture à pile à combustible est-elle à terme la solution la plus prometteuse ? En attendant, les voitures hybrides ou celles dotées d'un moteur Tri-flex vont-elles se diffuser rapidement dans les années à venir ? L'arrivée et la consolidation de nouveaux acteurs vont-elles accoucher d'autres solutions ? A ce jour, on ne sait pas si un ou plusieurs types de carburants s'imposeront, mais les conséquences en termes de concurrence seront radicales (M. Holweg, 2006). Dans ce contexte, ceux qui sauront imposer la ou les solutions viables ne seront pas nécessairement les constructeurs historiques, mais pourraient être de nouveaux entrants : fournisseurs d'énergies alternatives, grands équipementiers, constructeurs

(8) La Logan, par exemple, connaît un certain succès en Allemagne. D'un autre côté, il faudrait prêter attention à ce que J. Rifkine (2002) désigne par l'économie de l'accès, laquelle se matérialise, entre autres, par le phénomène de location de voitures. L'affectation du rapport entre la propriété et l'usage d'une voiture pourrait redessiner les relations entre les constructeurs, les distributeurs et les usagers.

des pays émergents… De grands bouleversements sont en préparation. Ils affecteront l'économie, la géographie, la structure, l'emploi et les relations sociales de la future industrie automobile (Freyssenet, 2009).

En guise de conclusion

Au-delà de cette crise, l'évolution de l'industrie automobile au Maroc serait subordonnée à plusieurs facteurs. Parmi ces derniers, on peut citer les suivants :

– La poursuite des réformes économiques en vue de dynamiser l'économie marocaine, notamment sa composante industrielle. D'où la nécessité de mettre en place une politique d'accompagnement appropriée susceptible de dynamiser davantage le secteur – tout en protégeant, au mieux, le marché domestique – d'aider les entreprises locales à sortir du cadre actuel où priment les segments les plus banalisés de la production équipementière et d'amorcer une inflexion vers des savoir-faire et des activités qui seront en phase avec les nouvelles exigences en matière de production équipementière.

– La capacité de ces entreprises à s'aligner, dans des délais acceptables, sur les standards internationaux et, partant de là, à assurer leur intégration aux réseaux productifs des grands acteurs de cette industrie De même, ces entreprises sont vivement sollicitées à s'engager davantage en matière de R&D. L'objectif est de dynamiser le système national d'innovation qui est, au demeurant, encore fragile (Bouoyiour, 2003). Dans le cadre de la mondialisation-régionalisation, les principaux acteurs de l'industrie automobile s'implantent là où ils peuvent acquérir des connaissances similaires à un moindre coût et n'hésitent pas à puiser dans les connaissances scientifiques et techniques locales afin de mettre au point de nouvelles solutions techniques et d'organiser les réseaux de recherche à l'échelle régionale, voire mondiale (Yahyaoui, 1998 ; Guellec, 1999 ; Rainelli, 1999).

– L'élargissement du marché domestique. L'émergence d'une demande forte passe par l'accès au crédit lequel constitue, comme dans la plupart des pays de l'OCDE, la voie royale pour l'acquisition d'un véhicule neuf.

– La trajectoire d'internalisation des principaux acteurs de l'industrie automobile, notamment au niveau de la zone euro-méditerranéenne. Il s'agit d'attirer et de nouer des partenariats avec les constructeurs et autres équipementiers internationaux en vue de consolider cette industrie et donc de suivre de près les mutations que l'industrie automobile est appelée à connaître dans les années à venir.

Références bibliographiques

Bachirat B., Boulouadnine L., Lembarek N. (2006), « L'industrie automobile au Maroc : potentiels et dynamiques des relations clients-fournisseurs », *Critique économique*, n° 17.

Barmeyer C. et Hertrich S. (2003), « Les stratégies des constructeurs franco-allemands », dans *Problèmes économiques*, n° 2, 863.

Baudry B. (1995), *l'Economie des relations inter-entreprises*, Paris, La Découverte.

Bihr N. (2006), « Vers la voiture sur mesure », *Problèmes économiques*, n° 2, 891.

Boissou J. (2008), « Les constructeurs indiens allient haute technologie et faibles coûts », *le Monde* du 2 décembre.

Bonaure P. et Lalblin V. (2006), « La place de l'automobile dans notre société », *Problèmes économiques*, n° 2, 891.

Bouoyiour J. (sous la direction de) (2003), « Technologie, innovation et croissance au Maroc », *Critique économique*, n° 9.

Boyer R., Durand J.P. (1998), *l'Après-fordisme*, Paris, Syros.

Boyer R., Freyssenet M. (2000), « Fusions-acquisitions et stratégies de profit : le cas de l'industrie automobile », dans *Revue française de gestion*, n° 131.

Brafman N. (2008 a), « Renault doit réaliser des prouesses pour tenir ses objectifs de vente », dans *le Monde* du 5 janvier.

Brafman N. (2008 b), « La Chine occupe la deuxième place du marché mondial derrière les USA », *le Monde* du 2 décembre.

Brafman N. (2008 c), « Pour la première fois Toyota prévoit une perte d'exploitation en 2008 », *le Monde* du 23 décembre.

Brafman N. (2008 d), « L'automobile se prépare à des jours difficiles », *le Monde* du 2 octobre.

Brocard P. et Darmaillacq C. (2003), « La filière automobile française en Europe de l'Est », dans *Problèmes économiques*, n° 2, 836.

Brucker P. (2009), « La voiture : panne de libido ? Au-delà de la crise, la fin d'un cycle », *le Monde* du 28 février.

Bulletin du Centre mrocain de conjoncture (1998), « L'industrie automobile face à l'ouverture du marché », n° 18.

Chanaron J.J., Lung Y. (1995), *Economie de l'automobile*, Paris, La Découverte.

Colovic A., Mayrhofer U. (2008), « Les stratégies de localisation des firmes multinationales. Une analyse du secteur automobile », *Revue française de gestion*, n° 184.

Coriat B.C. (1991), *Penser à l'envers*, Paris, C. Bourgois Ed.

Dockes P. (1993), « Les recettes fordistes et les marmites de l'histoire (1907-1993) », *Revue économique*, vol. 4.

Drancourt M. (2006), « General Motors : la mort d'un géant ? », dans *Futuribles*, n° 319, mai.

Durand J.P. (2004), *la Chaîne invisible*, Paris, La Découverte.

Freyssenet M. et Lung Y. (1996), « Entre mondialisation et régionalisation : quelles voies possibles pour l'internalisation de l'industrie automobile ? », actes de GERPISA, n° 18.

Freyssenet M. (2006), « Fusions et scissions dans le secteur automobile », *Problèmes économiques*, n° 2, 891.

Freyssenet M. (2009), « Une bataille capitale s'engage avec la transition vers la voiture propre. Au-delà du produit, il faut repenser la géographie des productions », *le Monde* du 4 mars.

Jacot J.H. (dir.) (1990), *Du fordisme au toyotisme ? Les voies de la modernisation du*

système automobile en France et au Japon, Paris, La Documentation française.

Hajji N., Jaidi L., Zouaoui M. (1992), *Prix et concurrence au Maroc*, Casablanca, Ed. Najah El Jadida.

Holweg M. (2006), « La nouvelle dynamique concurrentielle », *Problèmes économiques*, n° 2, 891.

Holz J.M. et Houssel J.P. (2002), *l'Industrie dans l'économie mondiale*, Paris, PUF.

Gauchon P., Hamon D. et Mauras A. (2002), *la Triade dans la nouvelle économie mondiale*, Paris, PUF.

Guelec D. (1999), *Economie de l'innovation*, Paris, La Découverte.

Laânouni M. (2003), « La sous-traitance industrielle au Maroc : situation actuelle et perspectives d'évolution, thèse de doctorat en sciences économiques », faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Université Sidi Mohammed Benabdellah, Fès.

Laigle L. (1998), « Le pari risqué de la croissance externe », *Problèmes économiques*, 18-25 novembre.

Layan J.B., Mezouaghi M. (2001), « Intégration maghrébine et industrie automobile », communication à la réunion annuelle d'Economie Méditerranée Monde Arabe, Unu. de Bordeaux IV, 21-22 septembre.

Layan J.B., Lung Y. (2006), « Les contours toujours imprécis de l'espace automobile méditerranéen », *Cahiers du GERS*, n° 22.

Les Cahiers de médiologie (2001), « Automobile », n° 12.

Maâninou A., (2000) « L'industrie automobile marocaine est-elle un vecteur d'insertion internationale ? », *REMALD*, n° 21.

Maâninou A. (2007), « La dynamique de l'innovation du produit automobile : état des lieux et perspectives d'avenir », *Economia*, n° 20.

Michalet C.A. (2002), « La spécialisation internationale n'est plus ce qu'elle était », dans P. Dockes (dir.), *Ordre et désordres dans l'économie-monde*, Paris, PUF.

Oguma M. (2002), *Japan External Trade Organization*, mars.

Pedroletti B. (2008), « La Chine développe à grande vitesse les voitures hybrides », *le Monde* du 2 décembre.

Sauviat C. (2008), « La crise des Big Three de l'automobile américaine », *Problèmes économiques*, n° 2954.

Science et vie (2005), « Automobile 2004 », Edition spéciale.

Science et vie (2007), « Spécial automobile 2006 », *l'Heure des défis*.

Shimizu K. (1999), *le Toyotisme*, Paris, La Découverte.

Rainelli M. (1999), *les Stratégies des entreprises face à la mondialisation*, Ed. EMS.

Rifkine J. (2002), *l'Age de l'accès. La révolution de la nouvelle économie*, Paris, La Découverte.

Teulon F. (2002), *la Nouvelle économie mondiale*, Paris, PUF.

Yahyaoui T. (1998), « Impact du progrès technique sur la dynamique territoriale et concurrentielle de l'industrie automobile mondiale », thèse en sciences économiques, Université de Rennes 1.

Le statut problématique du *mark up* dans la macro-économie de Kalecki *

En raisons de nombreux défauts d'impression ayant entaché ce texte publié dans le numéro précédent de Critique économique, il est reproduit dans ce numéro avec les excuses de la rédaction à l'auteur et aux lecteurs.

Résumé

*De par sa supposée dimension descriptive, le **mark up** de Kalecki jouit d'une large faveur dans les modèles macroéconomiques post-keynésiens. Or, il apparaît, à l'examen, doublement sujet à caution. D'une part, il implique l'existence d'un dispositif central de coordination, ce qui contredit son hypothèse d'initiatives individuelles de prix. D'autre part, il se heurte à des difficultés qui tiennent au passage des décisions de prix aux variables macro-économiques. L'agrégation par le procédé de la moyenne identifie le comportement de l'économie dans son ensemble à celui d'une firme représentative. De sorte que la détermination du degré de monopole global ne sollicite pas la référence préalable aux choix microéconomiques.*

Rédouane Taouil

Université Pierre-Mendès-France, Grenoble
(taouil.redouane@upmf-grenoble.fr)

* Cet article reprend les lignes de force d'une communication aux *XIII^e Jornadas de epistemologia de las ciencias economicas* organisées par l'Université de Buenos aires en 2007. Il a bénéficié des remarques de Eduardo Scarano, que je tiens à remercier.

Le principe kaleckien de détermination selon lequel la firme fixe son prix en fonction de son coût unitaire direct occupe aujourd'hui une place insigne au sein de la macroéconomie post-keynésienne. Nombre de modèles y prennent appui au motif qu'il possède une vocation descriptive qui se conforte de l'observation du comportement des firmes. Cet argument, qui découle du réalisme critique, repose sur deux présupposés qui postulent l'interdépendance des décisions de prix. D'une part, l'environnent est soumis à une incertitude endogène : les firmes agissent dans l'ignorance de leurs actions mutuelles. D'autre part, du fait de cette incertitude, la fixation du taux de marge est gouvernée par la rationalité limitée en ce que les firmes cherchent à obtenir un profit satisfaisant et non maximal. A y regarder de près, le principe du *mark up* kaleckien rencontre deux difficultés majeures. Il implique l'existence d'un secrétaire de marché qui assure la communication des prix. La seconde difficulté tient au passage de ces micro-décisions au degré de monopole de l'économie.

1. Du comportement de prix de la firme au degré de monopole de l'économie

La firme fixe le prix sur la base de ses coûts variables moyens, en prenant en compte le comportement de ses concurrents. Elle applique une marge

aux coûts en veillant à ce que le prix ainsi déterminé ne détériore pas le montant des profits ou la part de marché. Dans ce contexte, la formule du prix s'écrit :

$$p = mu + n\bar{p}$$

où p, u et $\bar{p}$ sont respectivement le prix fixé par la firme, le coût variable par unité produite et le prix moyen pondéré des autres firmes. m et n sont des coefficients positifs inférieurs à 1 ; ils reflètent le pouvoir de fixation du prix et traduisent, à ce titre, le degré de monopole de la firme.

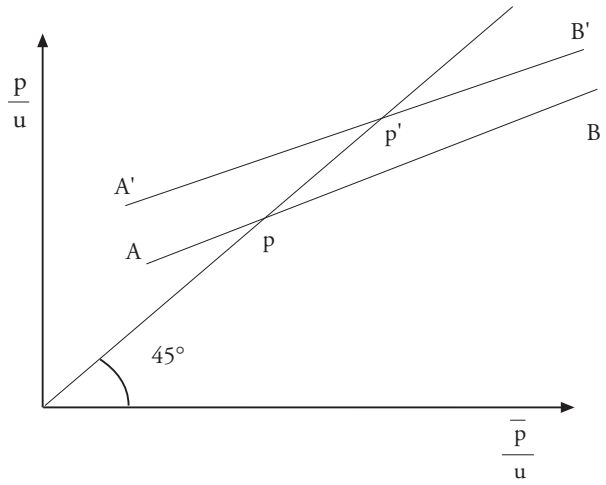
Selon ce principe de mark-up, le prix est commandé par les seules conditions de production. L'entrepreneur n'intègre pas la demande dans la fixation du prix. Il se limite à accroître l'utilisation des capacités productives en réponse à la demande au prix qu'il pratique.

Graphiquement, le degré de monopole peut être représenté par la relation :

$$\frac{p}{u} = m + n\frac{\bar{p}}{u}$$

Figure 1

Le degré de monopole



La bissectrice correspond à l'égalité entre le prix fixé par la firme et le prix moyen de la branche. n étant inférieur à 1, la pente de la droite AB est inférieure à 45°. Comme cette droite est déterminée par des variables décisionnelles, elle exprime le degré de monopole.

A un prix moyen donné, l'augmentation de m et de n induit un déplacement de la droite AB vers le haut et traduit par là une hausse du degré de monopole.

Au point d'intersection entre la bissectrice et la droite, on a :

$$\frac{p}{u} = m + n\frac{\overline{p}}{u}$$

D'où :

$$\overline{p} = \frac{m}{1 - n}\, u$$

Le rapport $\frac{m}{1 - n}$ mesure le degré de monopole.

Dans une branche composée de k firmes, les prix s'écrivent :

$$p_1 = mu_1 + n\overline{p}$$
$$p_2 = mu_2 + n\overline{p}$$
$$\cdots\cdots\cdots\cdots$$
$$p_k = mu_k + n\overline{p}$$

En pondérant ces équations par la production correspondant à chaque firme, on obtient la moyenne des prix, soit :

$$\overline{p} = m\overline{u} + n\overline{p}$$

ou de manière équivalente :

$$\overline{p} = \frac{m}{1 - n}\,\overline{u}$$

$\overline{u}$ est la moyenne pondérée des coûts variables.

La même pondération permet de déterminer le prix moyen associé au cas général où les coefficients m et n sont différents :

$$\overline{p} = \frac{\overline{m}}{1 - \overline{n}}\,\overline{u}$$

Le degré de monopole macroéconomique s'obtient à partir de la moyenne pondérée du degré de monopole des firmes.

La valeur du produit global est donnée par :

$$V = C + M + W + P$$

où C est la valeur du capital fixe, M la valeur des matières premières, W la masse des salaires et P les profits.

Soit $\overline{k}$ l'expression du degré de monopole de l'économie :

$$\overline{k} = \frac{V - (M + W)}{V}$$

En divisant le numérateur et le dénominateur par M + W, il vient :

$$\overline{k} = \frac{\frac{V}{M + W} - 1}{\frac{V}{M + W}}$$

En posant $h = \frac{V}{M + W}$ le rapport des recettes aux coûts variables, le degré de monopole se réécrit :

$$\bar{k} = \frac{h - 1}{h} = 1 - \frac{1}{h}$$

« Le rapport du prix moyen au coût variable moyen – souligne Kalecki – est égal au rapport de la production globale de l'industrie aux coûts variables globaux de cette industrie. En conséquence, le rapport de la production aux coûts variables est stable, s'accroît ou diminue selon ce qu'il advient du degré de monopole. (*Théorie de la dynamique économique*, p. 6) » Pour Kalecki, le degré de monopole est en liaison directe avec le rapport des recettes aux coûts variables.

Le degré de monopole influe également sur la répartition des revenus.

Soit $\frac{W}{VA}$ la part relative des salaires, VA étant la valeur ajoutée, $\frac{W}{VA}$ s'écrit :

$$\frac{W}{C + P + W}$$

D'après la relation d'identité V, on a :

$$C + P = V - (M + W)$$

En divisant les deux membres par (M + W), on obtient :

$$\frac{C + P}{M + W} = \frac{V - (M + W)}{(M + W)}$$

$\frac{V}{M + W}$ étant égal à h, il vient :

$$C+P = (M+W)\ (h-1)$$

En remplaçant (C + P) par cette valeur dans l'expression de la part relative des salaires, on a :

$$\frac{W}{(M + W)\ (h - 1) + W}$$

En divisant le numérateur et le dénominateur par W, ce rapport s'écrit :

$$\frac{W}{VA} = \frac{1}{1 + (h-1) + (j + 1)}$$

où j est la valeur des matières premières rapportée aux salaires. La part des salaires dans le produit global peut alors être exprimée en fonction du degré de monopole de l'économie et de la "composition interne du capital circulant". Le partage salaires/profits dépend donc des décisions des entrepreneurs en matière de fixation des prix et du rapport des prix des matières

premières aux coûts du travail. La part relative des salaires varie en sens inverse du degré de monopole et du rapport matières premières/coûts salariaux.

2. Les incohérences du mode de fixation des prix

La procédure kaleckienne de détermination des prix renferme des incohérences qui mettent en doute sa pertinence. Ces limites tiennent à l'interdépendance postulée par l'équation des prix. Le *mark up* est défini dans une optique caractérisée par un ensemble de firmes N = (1, 2,…, n), un ensemble d'actions afférentes au prix, X_i, et un objectif, u_i, qui représente les avantages en termes de profit et de ventes.

Chaque firme définit son prix p_i en relation avec ses coûts et les prix des autres firmes :

$$p_i = f_i(u_i, p_1, \ldots, p_{i-1}, p_{i+1}, \ldots, p_n)$$

Dans ce cadre, Kalecki suppose que la décision d'un entrepreneur est une connaissance mutuelle. Le plan d'action de chaque firme est conditionné par le plan des autres : « Elle doit s'assurer que son prix ne dépasse pas celui des autres entreprises, car ceci réduirait sévèrement ses ventes, et qu'il ne soit pas trop inférieur à son coût variable, ce qui réduirait sa marge de profit. »

« Ainsi, lorsque le prix p est déterminé par l'entreprise en rapport avec son coût variable unitaire u, elle prend soin de vérifier que le rapport p au prix pondéré de tous les entrepreneurs ne devienne pas trop élevé » (*Théorie de la dynamique économique*, p. 2). Les prix $p_1, p_2, \ldots, p_n$ ne font pas l'objet de conjectures ou de croyances. Ils constituent un ensemble d'informations que chaque firme exploite dans la fixation de son propre prix. Il s'ensuit que les réactions des firmes les unes par rapport aux autres sont données. Cette conception du degré de monopole comporte des difficultés qui tiennent au processus de coordination des décisions. Elle requiert l'hypothèse d'un secrétaire qui assure la connaissance mutuelle des intentions de prix. Cette hypothèse n'est pas satisfaisante. Chaque fois qu'une firme agit en considérant les prix fixés par les autres comme donnés, elle a le même comportement que celui d'une firme à laquelle le prix s'impose comme élément paramétrique. Les entrepreneurs établissent certes leur prix en appliquant une marge sur les coûts, mais le prix dépend bien des choix décidés par les firmes concurrentes. Prises individuellement, les firmes ne fixent pas activement le prix. Elles se limitent à l'ajuster en fonction d'une liste de prix centralisés. Les prix émergent dans ce contexte comme la résultante d'interactions conscientes entre les décisions coordonnées *a priori*. Un dispositif d'information est donc nécessaire à la formation des prix. L'initiative de fixation des prix est tributaire du prix moyen. Lorsque la firme tarife le prix, on a :

$$\bar{p} = \frac{\bar{m}}{1 - \bar{n}}\,\bar{u}$$

Le prix étant proportionnel aux coûts variables, il dépend des conditions de production en vigueur. Il s'impose comme une norme à l'ensemble des firmes d'une branche.

L'introduction de l'interdépendance à travers le prix moyen escamote l'incertitude dans laquelle se trouve chaque firme quant aux actions retenues par les autres. Le principe de décisions interactives sur la base d'une connaissance mutuelle suppose résolue la comptabilité des plans des entrepreneurs. Ce qui revient à dire que les réactions des firmes sont appropriées. Sous cet angle, les écarts entre prix au sein d'une même branche ne semblent pas justifiés. Si une firme fixe son prix à un niveau légèrement inférieur, elle peut capter des parts de marché au détriment de ses concurrents. Or, un environnement de connaissance mutuelle implique nécessairement l'unicité du prix.

Le procédé de prix moyen bute sur deux difficultés qui témoignent de l'ambiguïté du concept de degré de monopole. Les décisions des firmes ne sauraient être considérées comme l'expression d'un comportement actif, à l'instar de celui d'un monopole. L'équation du prix renvoie à des réactions d'ensemble d'entreprises en concurrence. Il est clair que cela place des restrictions fortes sur l'hypothèse de décision unilatérale de prix. La prise en compte des interactions débouche sur un paradoxe : la branche se comporte comme si une seule firme fixait le prix. Ce corollaire d'entreprise unique conduit à gommer la diversité des conditions de production impliquées par la différence des coûts de production. Le critère de la pondération des paramètres ou des variables et le calcul de moyennes ont des implications similaires à celles de la fiction de firme représentative. La décision de production de l'unique firme dépend du prix qu'elle fixe eu égard à l'utilisation des capacités productives.

Le degré moyen de monopole de l'économie se heurte également à des difficultés d'agrégation. Il suppose en effet que des valeurs moyennes du degré de monopole, déterminées séparément pour chaque branche, conviennent pour le système économique dans son ensemble. Ce procédé, qui laisse de côté l'interdépendance tant entre firmes qu'entre branches d'activité, n'est pas sans compromettre le lien établi entre le degré de monopole global et les effets de répartition. Sont ainsi omis les effets qu'exercent les firmes les unes sur les autres en agissant sur la demande à travers la distribution de revenus. Cette question est escamotée par le procédé du calcul du prix moyen par branche qui suppose données les quantités, alors qu'elles doivent être analysées comme le résultat du processus d'ensemble. Dans ce cadre, les relations de comportement global, censées être dérivées des choix des firmes, sont tenues pour une donnée nécessaire à la détermination des décisions individuelles de prix. Comme au niveau de la branche, le procédé de la moyenne conduit, *in fine*, à analyser l'économie dans son ensemble sur la base d'une firme moyenne dont le comportement reflète la fixation des prix et le partage du revenu. Cette

hypothèse permet de saisir la relation entre les décisions de la firme et le partage salaires/profits. En se référant à un entrepreneur collectif, elle ne sollicite pas de micro-fondations des variables de répartition. Sous l'hypothèse de la constance des coûts variables, les coûts totaux diminuent avec la réduction des capacités oisives ; d'où une augmentation des profits et une modification du partage du revenu. Dans le cas de l'intégration verticale, la répartition macroéconomique est directement liée à l'initiative de la firme représentative à travers les décisions des prix.

En notant $\frac{k}{Q}$, la formule du prix s'écrit :

$$p = (1+m)\, w\, a$$

En divisant les deux membres par p, on fait apparaître le salaire réel. La part des salaires est donnée par :

$$\frac{w}{p}\, a = \frac{1}{(1+m)}$$

La part des profits s'écrit en conséquence :

$$1 - \frac{1}{(1+m)} = \frac{m}{(1+m)}$$

Si l'on intègre le travail correspondant au capital fixe, que l'on note T, le coût total s'écrit :

$$CT = wV \text{ avec } V = L+T = aQ + bk$$

La productivité moyenne du travail est donnée par :

$$q = \frac{Q}{V} = \frac{Q}{aQ + b\,K}$$

En divisant cette expression par Q_p qui désigne la production potentielle, on fait apparaître le taux d'utilisation des capacités de production, u :

$$q = \frac{Q}{V} = \frac{\frac{Q}{Q_p}}{a\frac{Q}{Q_p} + b\,\frac{K}{Q_p}} = \frac{u}{a\,u + b\,v}$$

v est égal à $\frac{K}{Q_p}$ La productivité croît avec la réduction des capacités oisives.

Le coût total unitaire s'écrit :

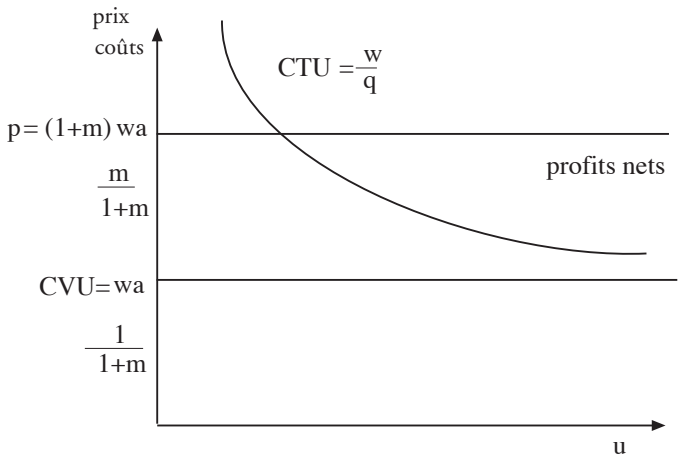
$$CTU = \frac{w\,V}{Q} = \frac{w}{q}$$

Il décroît avec le niveau de production.

Le profit net varie en fonction du taux d'utilisation des capacités de production. L'accroissement du niveau d'activité de la firme s'accompagne d'une hausse de son profit et de son taux de profit.

Figure 2

Taux d'utilisation des capacités de production et répartition des revenus



Dans ce cadre, il ne semble pas nécessaire de définir des relations microéconomiques pour en inférer des relations macroéconomiques. Les conditions imposées par le procédé de la moyenne sont si restrictives que leur application débouche sur l'identification du comportement du système économique à celui d'un centre de décision unique, au prix de l'évacuation de l'interdépendance.

Au total, l'analyse en termes de *mark up* ne se différencie guère de la théorie de la concurrence parfaite. Tout en dotant les firmes de comportements stratégiques, elle implique paradoxalement leur passivité. C'est au coordinateur central qu'échoit en définitive la fixation du prix dans le cadre d'une coordination *a priori*. Pour la firme comme pour la branche, les prix sont paramétriques. De ce fait, seul le degré de monopole global garde un sens sous l'hypothèse d'une firme représentative. Dans ce contexte, le préalable des décisions individuelles n'est plus requis pour déterminer les macro-variables.

Références bibliographiques

Amadeo E.J. et Dutt A.K. (1990), *Keyne's Third Alternative ?* Edward Elgar, Aldershot.

Arena R. (1992), « Les théories du coût complet », *Economies et sociétés,* série P.E., n° 16.

Arestis Ph. (1992), *The Post Keynesian Approach to Economics : An Alternative Analysis of Economic Theory and Policy*, Edward Elgar, Aldershot/Brookfield.

Arestis Ph. (1996), « Post Keynesian Economics : Towards Coherence », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 20, n° 1.

Basile L. et Salvadori N. (1985), « Kalecki's Pricing Theory », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 7.

Benetti C. et Cartelier J. (2001), « Money and Price Theory », *International Journal Applied Economics and Econometrics…*

Chilosi A. (1989), « Kalecki's Quest for Microeconomic Theory », *in Kalecki's Relevance Today*, M. Sebastini (ed), Macmillan, Londres.

Halevi J. (1975), « Cycle économique et intervention des pouvoirs publics dans la pensée de Kalecki », *Annales de l'économie publique, sociale et coopérative*, n° 4, octobre-décembre.

Halevi J. et Taouil R. (2001), « On Post Keynesian Stream from France and Italy », *Money, Macroeconomics and Keynes: Essays in Honour of Victoria Chick,* vol. 1, Ph. Arestis, M. Desai et S. Dow (eds), Routledge, Londres.

Jarsulic M. (1988), *Effective Demand and Income Distribution*, Polity Press, Cambridge.

Kalecki M. (1944), « Quelques aspects politiques du plein emploi », *in* J. Généreux (éd.), *l'Economie politique : analyse économique des choix publics et de la vie politique,* Larousse, Paris, 1996.

Kalecki M. (1954), *Théorie de la dynamique économique*, Gautier-Villars, 1966.

Kalecki M. (1972), *The Last Phase in the Transformation of Capitalism*, Monthly Review Press, New York/Londres.

Kalecki M. (1990), *Capitalism, Business Cycles and Full Employment,* Collected Works, vol. I, J. Osiatynski (ed), Clarendon Press, Oxford.

Kalecki M. (1991), *Capitalism : economic dynamics*, Collected Works, vol. II, J. Osiatynski (ed), Clarendon Press, Oxford.

King J.E. (ed) (1996), *An Alternative Macroeconomic Theory : The Kaleckian Model and Post Keynesian Economics*, Kluwer, Boston/Dordrecht/Londres.

Kriesler P. (1987), *Kalecki's Microanalysis: The Development of Kalecki's Analysis of Pricing and Distribution,* Cambridge University Press, Cambridge.

Kriesler P. (1992), « Answers for Steedman », *Review of Political Economy*, vol. 4.

Lavoie M. (1992), *Foundations of Post-Keynesian Economic Analysis,* Edward Elgar, Aldershot.

Lee F.S. (1998), *Post Keynesian Price Theory*, Cambridge University Press, Cambridge.

Loranger J-G. et Halevi J. (1986), « Théorie du *mark up* comme explication de l'inflation : une critique kaleckienne de certains post-keynésiens », *l'Actualité économique*, vol. 62, septembre.

Parguez A. (1996), "Beyond Scarcity : A Reappraisal of the Theory of the Monetary Circuit", in *Money in Motion : The Post Keynesian and Circulation Approaches*, G. Deleplace et E. Nell (eds), Macmillan, Londres.

Sawyer M.C. (1985), *The Economics of Michal Kalecki*, Macmillan, Londres.

Sawyer M.C. (1995), *Unemployment, Imperfect Competition and Macroeconomics : Essays in the Post Keynesian Tradition,* Edward Elgar, Aldershot.

Sawyer M.C. (2000), *The Legacy of Michal Kalecki*, Edward Elgar, Cheltenham/ Northampton.

Steedman I. (1992), « Questions for Kaleckians », *Review of Political Economy*, vol. 4.

Critique économique

Rédaction
1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc
Tél. : (212) (0) 6 61 22 72 21
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

Critique économique

❑ Le financement semi-formel du secteur informel au Maroc : le micro-crédit, une alternative à l'impasse ?
Fouzi Mourji

❑ Variations des taux de change et facteurs de sensibilité des entreprises exportatrices marocaines
Abderrahman Alaoui Ismaili, Abdellatif El M'kaddem

❑ Projet de territoire : entre recomposition territoriale et cohabitation des activités. L'exemple d'El Jadida au Maroc
Steven Coissard, Claude Courlet, Jean Lapèze

❑ Des modèles de formation professionnelle d'origine étrangère à l'épreuve des spécificités sociétales marocaines. Une application au secteur de l'artisanat
Mohamed Jallal El Adnani, Eric Verdier

❑ Les limites des méthodes de régression appliquées aux données hiérarchiques : principes et application des modèles multi-niveaux
Brahim Chedati

❑ Les nouveaux aménagements de la taxe sur la valeur ajoutée : origine, finalités et implications
Abdelkader Berrada

❑ A la recherche du capitalisme raisonnable. Keynes sur la route de Madison
Slim Thabet

❑ Keynésianisme, monétarisme et nouvelle macro-économie classique
Ahmadou Lô Gueye

❑ Le statut problématique du *mark up* dans la macro-économie de Kalecki
Rédouane Taouil

23

Dixième année • Hiver 2009 • 50 Dh

Rédaction
1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc
tél.-fax : (212) (0) 661 22 72 21
e-mail : elaoufi@menara.ma

Abonnement
Diwan 3000 : 33, rue Sebou, Agdal, Rabat,
Maroc • tél. : (212) (0) 537 68 16 96 / 97
fax : (212) (0) 537 68 16 98
e-mail : diwan2@menara.ma