Critique économique

❏ La justification de l'aide au développement et la mesure de son efficacité
Bernard Billaudot

❏ Elinor Ostrom et la gouvernance économique
Guillaume Hollard et Omar Sene

❏ Investissement direct étranger et emploi féminin au Maroc
Mohamed Saïd Saadi

❏ La microfinance est-elle à bout de souffle ?
Nicolas Moumni

❏ Fragilité financière et risque de marché des banques marocaines cotées
Abdelhamid El Bouhadi, Abdelkader El Khider et Idriss El Abbassi

❏ Les entreprises introduites à la bourse de Casablanca sont-elles correctement évaluées ?
Alami Talbi Lalla Fatima-Zohra

❏ Qualification par l'origine territoriale et émergence des systèmes agroalimentaires localisés : l'exemple de l'huile d'argane dans la région du Souss-Massa-Drâa
Mustapha Asstour

❏ Marché des permis d'émission négociables en présence d'un paramètre écologique
Angel Ndour

❏ The Sibling Size Impact on the Investment in Child Quality : Evidence for France
Rhonya Adli, Ahmed Louichi et Nadia Tamouh

❏ Gouvernementalité, savoir politique et historicité
Grigori Lazarev

26

Onzième année • Eté-automne 2010 • 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 Babel com

Impression Imprimerie Bidaoui

Périodicité 4 numéros par an

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

N° 26 • Eté-automne 2010

Couverture : Souad Benabdellah

Critique économique n° 26 • Eté-automne 2010

sommaire

La justification de l'aide au développement et la mesure de son efficacité
Bernard Billaudot 3

Elinor Ostrom et la gouvernance économique
Guillaume Hollard et Omar Sene 31

Investissement direct étranger et emploi féminin au Maroc
Mohamed Saïd Saadi 43

La microfinance est-elle à bout de souffle ?
Nicolas Moumni 65

Fragilité financière et risque de marché des banques marocaines cotées
Abdelhamid El Bouhadi, Abdelkader El Khider et Idriss El Abbassi 87

Les entreprises introduites à la bourse de Casablanca sont-elles correctement évaluées ?
Alami Talbi Lalla Fatima-Zohra 109

Qualification par l'origine territoriale et émergence des systèmes agroalimentaires localisés : l'exemple de l'huile d'argane dans la région du Souss-Massa-Drâa
Mustapha Asstour 129

Marché des permis d'émission négociables en présence d'un paramètre écologique
Angel Ndour 155

The Sibling Size Impact on the Investment in Child Quality : Evidence for France
Rhonya Adli, Ahmed Louichi et Nadia Tamouh 167

Gouvernementalité, savoir politique et historicité
Grigori Lazarev 183

La justification de l'aide au développement et la mesure de son efficacité

Bernard Billaudot

LEPII-CNRS-UPMF-Grenoble (bernard.billaudot@wanadoo.fr.)

Comment penser, analyser et mesurer l'efficacité de l'aide au développement (des pays du Sud) ? Dans cet article (1), j'apporte à cette question une réponse relativement originale en mobilisant la problématique générale de la compréhension du fonctionnement social et des changements qu'il a connus dans l'histoire, que j'ai construite ces dernières années (2). Cette problématique est à la fois historique et institutionnaliste, comme celle de l'école de la régulation, mais elle est aussi pragmatique (3).

Ce texte comprend trois parties. La première a pour objet d'établir la proposition selon laquelle la question de l'efficacité de l'aide est inséparable de celle de sa justification comme institution, ce qui signifie que cette efficacité se pense, s'analyse et se mesure à l'aune de cette justification, à la fois pour le Nord et pour le Sud (I). La seconde traite très succinctement de la justification en général – Qu'est-ce que justifier ? Comment justifier ? – en faisant état d'une vue historique des principes, logiques et grammaires de justification, le pluriel à chacun de ces trois niveaux étant alors la caractéristique essentielle de la théorie qui est présentée (II). Enfin, cette grille d'analyse générale est appliquée au cas de l'aide au développement comme institution, en proposant un historique de la forme dominante de l'aide (en distinguant alors forme et contenu) et en comprenant les changements qui ont affecté l'appréciation de son efficacité en raison des changements de forme ainsi délimités (III).

1. Etablissement de la proposition : l'efficacité de l'aide s'apprécie à l'aune de sa justification

La proposition en question est logiquement établie par l'enchaînement suivant :

– L'aide au développement est une institution qui voit le jour dans les années soixante à la suite du processus de décolonisation, processus qui consacre l'indépendance des pays du Sud sur la scène internationale (reconnaissance comme membres de l'ONU). Cette institution se fait selon une certaine forme complexe, combinant des formes simples. La forme simple dominante change dans l'histoire, les formes simples connues au

(1) Ce texte est issu d'une contribution à un atelier de travail organisé le18 septembre 2009 par le Groupe de travail sur l'efficacité de l'aide Coordination sud-GRET-CIRAD.

(2) Cette construction a été réalisée à partir d'une appropriation critique des travaux de Marx, Weber, Simmel, Commons, Polanyi, Arendt, Giddens, Boltanski et Thévenot, MacIntyre et Taylor, ainsi que de ceux réalisés au sein de l'école de la régulation dont je suis un des fondateurs notamment par Boyer, Théret et Lordon, à titre principal. Voir bibliographie *in fine*.

(3) Voir glossaire des principaux concepts en annexe.

cours de la période passée en revue étant l'aide directe d'un Etat du Nord à un Etat du Sud, l'aide d'une organisation internationale publique (Banque mondiale...) et l'aide d'une ONG du Nord à une ONG ou à une commune du Sud pour un projet précis ; une forme complexe étant déjà celle où un Etat du Nord accorde un financement à une ONG du Nord pour soutenir les actions d'aide qu'elle réalise. Cette complexité réelle se constate par exemple pour la forme actuelle dans le fait que les « donneurs » (au sens de la Déclaration de Paris) sont à la fois des organisations internationales publiques (rattachées à l'ONU), des Etats du Nord et des ONG privées.

– Toute institution dans une certaine forme – toute mise en forme institutionnelle – est un processus au cours duquel des arguments en faveur de cette mise en forme et des arguments contre cette mise en forme (et/ou pour une autre) sont échangés, ce débat de justification ayant tourné en faveur des arguments « pour ». Cette forme institutionnelle se trouve ainsi légitimée : il est « juste et bien » que cette institution existe dans cette forme (4). Ce n'est pas seulement une justification de l'aide « en général », parce que le « en général » n'existe pas dans l'espace-temps. Toute forme ne dure qu'un temps (elle n'est actualisée qu'un temps par des pratiques qui se conforment aux normes qui en sont constitutives). Il arrive toujours un moment où elle entre en crise en perdant alors sa légitimité. La critique l'emporte. La forme en place n'est plus jugée « efficace ». Cette critique est menée au nom de la mise en place d'une nouvelle forme ; autrement dit, l'ancienne forme est réformée (de façon plus ou moins radicale).

– Une mise en forme institutionnelle est justifiée par les résultats qu'on en attend (en principe). Elle est jugée efficace si, et tant que, les résultats constatés sont conformes aux résultats attendus. Les indicateurs de l'efficacité portent sur les résultats ex-post dans les domaines relatifs aux résultats attendus.

– L'institution de l'aide au développement dans une certaine forme comprend deux types de normes, des normes techniques (relatives aux rapports des hommes aux objets) et des normes sociales (relatives aux rapports des hommes entre eux). Les premières comprennent la norme-définition de l'aide (qui est un objet complexe) et les normes-procédures concernant la façon de réaliser l'aide ; quant aux secondes, il s'agit avant tout des normes-règles qui fixent les droits et devoirs respectifs des acteurs, règles que ces derniers se doivent en principe de suivre dans leurs pratiques. Les normes techniques sont sous la gouverne des normes sociales. Les normes-règles doivent être justifiées parce qu'elles créent des inégalités entre les hommes, des inégalités dans l'accès aux objets mobilisés dans les diverses activités humaines (exemple : qui bénéficie de l'aide et qui n'en bénéficie pas). La légitimité d'une institution tient, en principe, au fait que ces inégalités sont considérées comme justes.

(4) La justification en question est une justification sociale exprimée dans l'espace public. Ce n'est pas une justification individuelle ou encore personnelle (ex.: le discours de justification tenu par une personne physique à propos d'un don qu'elle fait à une ONG, discours qui n'est pas le même que celui consistant à justifier socialement que l'aide soit apportée par des ONG faisant appel au don de ceux qui le veulent, même s'il doit y avoir une certaine cohérence entre les deux.

– Le débat de justification de l'institution « aide » est ouvert parce qu'il n'y a pas une seule façon de justifier. Cette pluralité est constitutive des changements de forme, même si ce n'est pas la source de ces changements (en termes de détermination causale) (5). Il n'y aurait pas de tels changements s'il n'y avait qu'une seule grammaire de justification relevant d'une seule logique de justification et si cette logique relevait elle-même d'un seul grand principe de justification.

Conclusion de I : l'efficacité de l'aide ne s'apprécie pas « en général », elle s'apprécie au regard de la forme qui a été historiquement instituée, donc à l'aune de la justification qui a conduit à légitimer cette forme, y compris via l'exercice d'une violence symbolique de ceux qui étaient partisans de la mise en place de cette forme à l'encontre de ceux qui la contestaient en tout ou partie (6). La question qui se pose alors est celle de la pluralité des modes de justification et donc, par le fait même, celle de la pluralité des résultats attendus de l'aide.

2. De la pluralité des principes, logiques et grammaires de justification des institutions sociales dans l'histoire

Il est maintenant fait état des principales conclusions de ma recherche concernant la pluralité des modes de justification (7). Cette pluralité se constate dans l'histoire. Ces conclusions sont les suivantes, pour la période qui commence dans les années soixante : 1. il y a deux grands principes de justification, la sacralisation et la rationalisation ; 2. la rationalisation laisse place à deux logiques distinctes (deux conceptions différentes du juste en raison) ; 3. il existe une diversité de grammaires de justification associées à chacune de ces deux logiques, dont trois seulement dans l'espace public dans le genre « société moderne ». Il y a lieu de préciser qu'il n'y a pas, d'un côté, des principes, logiques et grammaires de justification pour les institutions sociales (l'ordre social ou sociétal si on préfère) et, de l'autre, d'autres principes, logiques et grammaires de justification pour les pratiques individuelles ; autrement dit, certaines pour défendre l'idée qu'un ordre social est « juste et bien » et d'autres pour justifier par telle personne qu'elle agit justement et fait le bien (ou inversement). Il s'agit strictement des mêmes d'un côté comme de l'autre. Pour autant, nous ne traitons que des justifications sociales, en laissant dans un angle mort les justifications individuelles (personnelles) qui s'y accordent. Par justification sociale on entend alors la justification d'une activité en tant qu'elle peut être réalisé a priori par n'importe quel membre du groupement humain considéré, ce qui n'est pas autre chose que la justification des normes-règles qui tout à la fois habilitent et contraignent cette activité.

Ces trois conclusions sont le résultat d'un travail dont le point de départ a été une analyse critique des principaux écrits récents sur la justification,

(5) Le changement propre à l'Humain, au sein de la nature dont il fait partie, provient de l'interaction dialectique entre le « technique » et le « social » (cette proposition procède de l'appropriation critique dans le sens d'un élargissement de celle de Marx qui fait état seulement d'une interaction dialectique entre « forces productives » et « rapports de production »). Ce changement n'a pas pour origine (en termes de causalité) l'acteur. Toute action humaine est donc toujours en tout ou partie à « orientation causale » (Simmel, 1987 : 238). Et non pas « en général » à « orientation téléologique ». Une telle orientation ne voit le jour qu'à une certaine étape de l'histoire humaine (*voir infra*). Si on est bien en présence aujourd'hui de deux stratégies pour fonder la science sociale, celle qui part « des « intentions » de l'acteur » et celle qui se préoccupe « des « aventures » de l'action dans le monde » (Martuccelli, 2009 : 265), la première n'a de sens que pour les groupements humains dans lesquels l'orientation téléologique est présente, et, même si le contexte institutionnel est tel, on ne peut s'en contenter en ignorant la seconde. Ainsi, ce n'est pas parce que l'acteur a à sa disposition une pluralité de grammaires de justification qu'il peut « jouer » avec dans le « social » et provoquer à partir de là un changement institutionnel, comme si

soit les travaux de Commons (1934), de Rawls (2003), de Boltanski et Thévenot (1991) et de MacIntyre (1993) (8).

Il est d'abord fait état des raisons pour lesquelles aucun de ces auteurs ne fournit une réponse satisfaisante à la question de la pluralité des modes de justification, étant entendu que ces auteurs ont exclusivement (Commons, Rawls) ou principalement en vue les justifications sociales. La théorie de la justification qui a été construite à partir de ce constat est ensuite présentée de façon résumée sous la forme de dix propositions au sein desquelles trouvent place et sont explicitées les trois conclusions en question. Quelques compléments sont ensuite donnés à propos du contenu ou du mode d'établissement de certaines de ces propositions.

2.1. Des analyses ou théories insuffisantes à notre disposition

2.1.1. Commons. Toute mise en ordre procède pour ce dernier d'une action collective. C'est une action collective instituante. Il considère qu'il y a deux formes possibles d'action collective, autrement dit, deux modes d'autorisation des pratiques sociales au sein d'une société. La première est le mode d'autorisation « qui mobilise l'éthique adossée aux sanctions de la privation de ressources ou de l'appartenance au groupe ». [Précisons que, chez Commons, l'éthique désigne alors le recours à une certaine idée de ce qui est bien (par opposition à ce qui est mal) au même titre que la morale (éthique = morale)]. La seconde est celle « qui mobilise le droit adossé à la force ». Le problème est qu'il ne nous dit pas pourquoi il y en a seulement deux et comment elles s'articulent. Et il ne nous dit pas non plus si elles sont « générales » (pour tous les groupements humains dans l'histoire) ou spécifiques au contexte social qu'il analyse. Par ailleurs, il constate que les mises en ordre en question sont toujours celles de transactions entre humains. Et il distingue trois modes de mise en ordre d'une transaction : le marchandage, la direction et la répartition. Nouveau problème à ce sujet : ces trois modes sont-ils propres à l'économie ou s'appliquent-ils à toutes les transactions ? Et l'on retrouve par ailleurs le problème précédent : la transaction est-elle une catégorie générale ou une entité propre au genre « société moderne » sur lequel porte son analyse ?

2.1.2. Rawls. La théorie de la justice comme équité de Rawls présente cette même limite précise : s'agit-il d'une théorie générale de la justice ou d'une théorie de la justice propre à la modernité ? De plus, Rawls a recours au « voile d'ignorance (9) » pour parvenir à un accord général de tous les membres de la société sur deux grands principes de définition d'un ordre social juste (10). Cela a pour conséquence que l'on ne sait pas si la théorie construite est une pure théorie normative ou si elle a le statut d'une théorie positive (au sens d'une théorie explicative de la façon dont les hommes s'entendent pour définir la justice). Autrement dit, le « voile d'ignorance » est-il une pure hypothèse de travail ou bien est-il « réaliste », en ce sens qu'il

le « technique » n'était qu'un décor. Au contraire, l'origine du changement se trouve dans le fait que la dialectique « technique/social » affecte l'efficacité des institutions et remet en question leur mode antérieur de justification dans une forme particulière, le moment de perception (prise de conscience) par certains acteurs de cette remise en question étant un moment essentiel du processus de changement institutionnel – même si cette prise de conscience ne conduit qu'à « exit », ou « loyalty » et non pas à « voice » (Hirschman, 1985).

(6) On revient dans la suite sur cet aspect important : un débat de justification dans l'espace public est tout sauf une « gentille affaire » entre gens de bonne foi et respectueux de la démocratie.

(7) Je ne présente pas la façon dont je suis parvenu à ces conclusions. Voir notamment Billaudot, (2008a, 2008b et 2009a).

(8) La théorie des « Sphères de justice » de Walzer (1997) est laissée de côté parce qu'elle n'est pas une théorie de la justification. En effet, la délimitation de diverses sphères selon le principe de justice qui y opère laisse entier le problème de savoir pourquoi il peut y avoir divers principes. Sauf à faire découler cette diversité des caractéristiques spécifiques de chacune de

capterait une capacité de tout homme (au moins dans le genre société moderne) comme conséquence des deux qualités morales dont, selon Rawls, il est doté, à savoir être à la fois rationnel et raisonnable ?

2.1.3. Boltanski et Thévenot. Leur théorie, le modèle de cité comme modèle d'un ordre social juste, procède d'un rejet de l'hypothèse du « voile d'ignorance ». Les débats de justification ont lieu en situation, chacun occupant (ou devant occuper à la sortie du processus d'institution) une place sociale différente de celle qu'il connaît. Pour le reste, les principes de B et T sont voisins de ceux de Rawls (11). Les auteurs nous disent que leur modèle n'a pas la prétention d'être universel. Il ne vaut que pour les sociétés démocratiques… Mais la définition qu'ils en donnent est floue et vague ; la seule solution pour en sortir étant de dire qu'une société de ce type est une société juste au sens qu'ils définissent. Mais alors on tourne en rond ! Les principales limites sont toutefois ailleurs. Elles concernent l'apport essentiel de leur modèle, à savoir qu'il y a soit une pluralité de cités possibles, soit une pluralité de grammaires de justification, selon le principe de bien supérieur commun qui est retenu (12). Les problèmes sont alors les suivants. Pourquoi six cités et pas plus ou moins ? Comment des acteurs en situation qui discutent d'une solution « juste » de coordination entre eux font-ils pour parvenir à cela s'ils ne finissent pas par s'entendre sur la référence à un seul bien supérieur commun, surtout si le débat a lieu dans l'espace public (et non pas dans une famille ou une organisation plus impersonnelle) ? Quelle place accorder au droit à côté de la convention commune qui résulte d'une telle polarisation mimétique sur un seul principe (voir Commons) ?

2.1.4. MacIntyre. A la différence des deux précédents, ce dernier ne se préoccupe pas de construire une théorie de la justification. Son ouvrage est une analyse positive (au sens de non normative) des traditions philosophiques en matière de justification en raison. Il déduit de la permanence de traditions différentes que le respect des règles de la logique ne suffit pas à la construction d'un raisonnement reconnu comme tel (13) ; il n'y a pas, contrairement à ce que postulent les Lumières, une seule façon de justifier en raison, mais deux : la « priorité du bien » (conception de la justice en termes d'excellence) et la « priorité du juste » (conception de la justice en termes de coordination efficace). Les diverses traditions philosophiques se rangent d'un côté (Aristote, Thomas d'Acquin, Hume) ou de l'autre (les sophistes, les Ecossais, Smith, les Lumières, Rawls). Il précise que cette distinction s'actualise dans chaque contexte social d'une façon spécifique. Il n'analyse en détail cette spécification que dans la cité athénienne (où les deux conceptions ont cours) et en modernité, en se limitant alors à ce qu'il appelle « la tradition du libéralisme moderne » qu'il comprend comme une version particulière de la justification en « priorité du juste ». Cette analyse permet de classer les théories de Rawls et de B et T comme relevant de la « priorité du juste » en modernité. Mais on constate aussi que ces deux théories débordent la seule

ces sphères sur la base d'une délimitation préalable de diverses sphères de la vie sociale ; mais on « tourne alors en rond » dans la mesure où une telle délimitation est institutionnelle et où, en adoptant une approche pragmatique des institutions, on doit disposer d'une théorie générale de la justification pour comprendre la formation de sphères distinctes.

(9) Chacun ignore sa position sociale lorsqu'il donne son avis sur un ordre juste.

(10) Ces deux principes sont les suivants (version révisée de 1981, traduction française 1983) : a. Chaque personne a une même prétention indéfectible à un système pleinement adéquat de libertés de base égales, qui soit compatible avec le même système de libertés pour tous ; et b. Les inégalités économiques et sociales doivent remplir deux conditions : elles doivent être d'abord attachées à des fonctions et des positions sociales ouvertes à tous dans des conditions d'égalité équitable des chances ; ensuite, elles doivent procurer le plus grand bénéfice aux membres les plus défavorisés de la société (le principe de différence).

(11) Une cité se caractérise par cinq principes : *P1 : le principe de commune humanité* – une partition du monde est établie entre personnes humaines et êtres non-humains –

« tradition du libéralisme moderne » telle qu'elle est définie par MacIntyre. Cette tradition ne serait-elle somme toute que la cité marchande de B et T ? Manifestement, cette correspondance ne colle pas.

La première question que pose l'analyse de MacIntyre est celle de savoir s'il est possible de justifier autrement qu'en raison. Il n'en reste pas moins que la principale limite de cette analyse est de ne pas nous livrer une spécification conséquente de la « priorité du juste » dans le contexte moderne, soit une spécification aussi détaillée que celle qu'il nous donne pour la Polis athénienne. On ne sait donc pas si les trois biens supérieurs (les trois idées du bien) qui s'y manifestent – la richesse, la puissance et la célébrité – biens qui sont visés par chacun et par la cité prise comme un tout en « priorité du juste » et qui sont seulement des moyens au service de l'excellence en « priorité du bien » – sont propres à ce contexte social ou sont une donnée de la justification en raison. Dans ce second cas, l'analyse de MacIntyre rejoindrait celle de Commons pour qui il n'y a que trois modes possibles de mise en ordre, donc trois grammaires de justification… et non pas six comme le retiennent B et T. Mais cette différence ne tient-elle pas au fait que MacIntyre et Commons se limitent à l'espace public (14) ?

2.1.5. De la nécessité d'une théorie de la justification qui lève ces limites. La « lecture » des premiers auteurs que permet l'analyse de MacIntyre conduit à retenir la problématique historique de ce dernier en précisant et complétant la mise en rapport qu'il initie entre mode de justification et genre de société (ou plus généralement de groupement humain doté d'une fermeture). Il semble que cette théorie devrait conduire, pour le genre « société moderne » : 1. à l'existence de trois grammaires de justification mobilisables dans l'espace public, c'est-à-dire à sélectionner pour cet espace trois « cités » parmi celles de B et T, et 2. à la proposition selon laquelle pendant tout un temps la seule logique de justification en raison qui a eu cours dans l'espace public est la « priorité du juste »… tout en faisant une place à la « priorité du bien » dans cet espace dès lors qu'il s'agit de comprendre l'irruption dans cet espace, au tournant du XXIe siècle, de nouveaux discours de justification relevant de l'éthique (discours qui étaient jusque là réservés à la sphère privée).

2.2. Une nouvelle théorie de la justification en dix propositions

La théorie de la justification élaborée sur ces bases peut être résumée en dix propositions.

1. Les genres de groupement humain dans l'histoire (15) se distinguent par le mode de justification des normes qui président à l'attribution aux membres du groupement de droits d'usage sur les objets qui sont mobilisés dans les activités humaines. Cette distribution doit être justifiée parce qu'elle s'accompagne d'inégalités entre les membres du groupement et que ces inégalités doivent être jugées « justes » par ceux qui les subissent pour que la violence ne s'exprime pas.

seules les personnes humaines ont le statut de sujets – les membres de la société se reconnaissent mutuellement comme tels (position symétrique de base) ; *P2: le principe de différence* – il existe plusieurs positions sociales différenciées à distribuer entre les membres de la société ; *P3: le principe de commune dignité* – chaque membre bénéficie formellement d'un égal potentiel d'accès aux différentes positions sociales, sans discrimination liée à la naissance ou au sexe ; *P4: le principe d'ordre* – les différences de position sociale sont classées selon une hiérarchie de grandeur ; *P5: le principe de sacrifice* (ou formule d'investissement) – l'accès aux positions sociales supérieures a un coût qui implique un sacrifice de la part des postulants ; *P6: le principe (de bien) supérieur commun* – au-delà de leur propre satisfaction, ceux qui occupent une position de grandeur produisent un bien commun dont profitent tous les membres. (Rousselière, 2006 : 327, d'après Boltanski Thévenot, 1991 : 96-103).

(12) Les cités analysées sont les suivantes : la cité inspirée (dont le principe supérieur commun est *le jaillissement de l'inspiration*), domestique (*l'engendrement depuis la tradition*), de l'opinion – initialement appelée du renom (*la réalité de l'opinion*), civique (*la prééminence des collectifs*)

2. Le premier mode (ou grand principe) de justification a été la justification en religion, encore qualifiée de sacralisation. Il est constitutif du genre de groupement humain que Tönnies appelle la communauté (*Gemeinschaft*) et Weber, le groupement humain « à base de communalisation ».

3. L'avènement de la justification en raison, autrement dit de la rationalisation, fait penser à la société (*Gesellschaft*) de Tönnies ou encore au groupement humain « à base de sociation » de Wéber. L'intérêt (particulier/général), la distinction entre ce qui est public et ce qui est privé ainsi que l'Etat sont des catégories propres aux sociétés. Dans l'histoire, le premier genre à avoir vu le jour est la Société à l'ancienne (traditionnelle) et le second, la Société moderne.

4. Pour justifier en raison, on ne peut se fonder sur une idée préalable du bien qui vient du sacré (de Dieu et de ce qu'il en a révélé aux hommes, avec le passage au monothéisme). On est en présence d'une circularité entre le bien et le juste. Cela implique de se référer à une valeur. A chaque valeur se trouvent associées à la fois une idée du bien, qui a le statut de bien supérieur, et une certaine grammaire de justification (servant aussi bien à exprimer les justifications individuelles que les justifications sociales). Comme cette valeur peut s'appliquer au bien ou au juste, on est en présence de deux logiques distinctes de justification en raison : la « priorité du bien » et la « priorité du juste ».

5. Dans la société à l'ancienne, les deux principes de justification, la sacralisation et la rationalisation, coexistent dans l'espace public. Cela signifie que les normes-règles doivent pouvoir être justifiées des deux points de vue. Cette conjugaison implique que dans cet espace la justification en raison relève de la logique « en priorité du bien » et qu'elle se fasse en se référant à une seule valeur reconnue comme telle en religion. Cette valeur est la tradition, et le bien supérieur associé est la renommée. Ce dernier n'est pas un bien visé, mais un moyen au service de l'excellence. Il y a bien sûr toujours une distance « de la coupe aux lèvres », soit une distance entre la symbolique à l'œuvre et la réalité observable. En principe, les inégalités en matière d'accès aux objets sont justes si ceux qui en bénéficient se montrent excellents dans l'exercice de leur fonction (le critère d'équité en priorité du bien). En pratique, il paraît difficile de dire que tous les rois et les papes (ou les empereurs en Chine) furent excellents !

6. Le genre « société moderne » (celui dans lequel se pose le problème de l'aide) se caractérise par un monopole de la justification en raison dans l'espace public. Dans ce contexte et ce cadre, la tradition laisse la place à trois valeurs de référence différentes : la liberté, l'efficacité technique et le collectif. A chacune de ces valeurs son bien supérieur et sa grammaire de justification, grammaire qui conduit à justifier un certain mode de règlement des transactions. Trois triades « valeur de référence/bien supérieur associé/mode de règlement des transactions préconisé » sont donc les piliers symboliques du genre « société moderne ». Soit :

marchande (*la concurrence*) et industrielle (*l'efficacité*).

(13) Quelque chose doit être ajouté à l'observance des règles de la logique « pour justifier la reconnaissance de la rationalité » (p. 5). L'investigation rationnelle est toujours « incarnée dans une tradition » (p. 8). MacIntyre défend donc « le concept d'une investigation rationnelle inséparable d'une tradition intellectuelle et sociale dans laquelle elle s'est incarnée » (p. 9). Ce concept est « historique par essence. Justifier revient à faire l'histoire de l'argument » (*idem*). Il n'y a donc pas une seule tradition d'enquête, mais une diversité, chacune avec son mode spécifique de justification rationnelle.

(14) Les deux autres « espaces » sont des espaces privés, soit l'espace du plan (organisation procédant de transactions impersonnelles) et l'espace du proche, pour reprendre les termes employés par Thévenot (2006).

(15) On se limite aux groupements dotés d'une fermeture, ce qui signifie que si on est en présence de mises en rapport au sein de ce groupement entre les membres de ce groupement, il n'y a pas à une échelle supérieure de telles mises en rapport. Les relations à cette échelle entre personnes (des relations entre des personnes appartenant à des groupements dotés d'une fermeture qui sont

différents) sont médiatisées par des rapports entre groupements (ex.: les rapports inter-nations en modernité occidentale – voir *infra*).

– liberté – richesse – marchandage ;
– efficacité technique – puissance (pouvoir de faire) – direction ;
– collectif – reconnaissance – planification.

7. Il existe alors deux types de norme-règle : les conventions communes et les règles de droit. Une convention commune est instituée lorsqu'il y a polarisation mimétique sur la référence à une valeur particulière. Il s'agit d'une action collective non concertée (auto-organisation). Une telle convergence peut être le résultat d'une violence symbolique exercée par les « grands » sur les « petits ». Si un tel point de vue commun n'est pas trouvé, une règle particulière ne peut être instituée que comme le résultat d'un compromis mis en forme en droit. Une règle de droit est donc toujours le résultat d'une action collective concertée.

8. Les sociétés modernes réellement existantes jusqu'à la fin du XX^{e} siècle relèvent toutes d'un modèle particulier de « société moderne », modèle que l'on peut qualifier de modernité occidentale ou de première modernité. Ce modèle se caractérise par l'exclusion de la logique « priorité du bien » de l'espace public. On est donc en présence d'un double monopole à ce niveau : monopole de la justification en raison et monopole de la priorité du juste. Les trois valeurs possibles de référence sont alors envisagées comme des valeurs sociales (des valeurs relatives aux rapports des hommes entre eux) et non pas des valeurs éthiques (rapport à soi-même) : la liberté-compétition, l'efficacité technique instrumentale et le collectif-nation (le « nous » des citoyens de la nation). Les biens supérieurs sont alors des biens visés par chaque membre du « nous » et par le nous dans son ensemble, le critère d'équité en matière d'inégalités étant le principe de différence de Rawls (ou encore le principe d'investissement de B et T).

9. Ce modèle est entré en crise au tournant du XXI^{e} siècle, avec l'entrée en scène dans l'espace public de la logique de justification en raison en termes de « priorité du bien ». Les trois triades « modernes » sont encore d'actualité (il ne s'agit pas d'un passage au postmodernisme, seulement du passage d'une première à une seconde modernité) (16). Les trois valeurs possibles de référence sont toujours la liberté, l'efficacité technique et le collectif ; mais en « priorité du bien » elles sont comprises précisément comme des valeurs éthiques (et non plus comme des valeurs sociales). Pour que l'on puisse parler d'une valeur éthique de référence, il doit exister un horizon commun de signification entre les personnes qui justifient en se référant à cette valeur. Il s'avère que les horizons communs de signification des trois valeurs comme valeurs éthiques ne sont pas encore construits dans l'espace public (ces sens sont en débat). De même s'agissant des biens supérieurs associés : la richesse, la puissance et la reconnaissance.

(16) Le postmodernisme (Lyotard, Baudrillard, Jameson, etc.) « jette le bébé avec l'eau du bain » en confondant la modernité avec la seule modernité occidentale (au sens défini ici).

10. Il y a *a priori* deux modèles possibles de seconde modernité, soit encore deux voies logiquement distinctes de construction d'une seconde modernité. La première est la voie de l'alternative : le monopole de la « priorité du bien » s'impose en remplacement de celui de la priorité du juste.

La seconde est la voie de la conjugaison : les deux logiques ont droit de cité, ce qui restreint l'espace des règles justes à celles qui peuvent être conjointement justifiées (dans les deux logiques). Dans la première voie, le « nous » mondial se substituerait au « nous » national. Dans la seconde, le « nous » national n'est pas passé aux oubliettes ; il se conjugue à la création d'un « nous » mondial.

La fresque historique ainsi décrite par cette théorie est donc la suivante (voir tableau 1) (17).

(17) Précisons qu'il peut y avoir juxtaposition de plusieurs genres à une même époque.

Tableau 1

Les genres « successifs » de groupement humain doté d'une fermeture selon leur principe de justification

<table>
<tr><td>Groupement humain englobant à base de « communalisation »</td><td colspan="4">Groupement humain englobant à base de « sociation » ou société territorialisée
Présence de la rationalisation</td></tr>
<tr><td rowspan="3">Sacralisation</td><td rowspan="3">Société à l'ancienne (traditionnelle)

Sacralisation et rationalisation</td><td colspan="3">Société moderne

Rationalisation (exclusivité dans l'espace public)</td></tr>
<tr><td rowspan="2">Première modernité

Monopole de la rationalisation en « priorité du juste » dans l'espace public</td><td colspan="2">Seconde modernité ?</td></tr>
<tr><td>Voie de la conjugaison

Priorité du juste et priorité du bien</td><td>Voie de l'alternative

Monopole « priorité du bien »</td></tr>
</table>

On ne doit pas confondre le processus de modernisation, qui s'analyse ici comme étant celui allant de l'avènement de la justification en raison (après Homère chez les Grecs, dans les religions monothéistes, mais aussi en Orient, notamment avec Bouddha et Confucius) à son monopole, avec le genre « société moderne ». L'avènement de cette dernière est le résultat d'un saut qualitatif au sein de ce processus. En effet, ce processus ne se termine pas avec l'avènement de ce genre idéal-typique dans la mesure où dans les sociétés réellement existantes, dont on comprend la structuration en se référant à cet idéal-type, la symbolique du sacré n'a pas totalement disparu de l'espace public (18).

(18) Voir par exemple la référence à Dieu sur le « billet vert » étatsunien, référence réintroduite par le président Eisenhover.

2.3. Des compléments à propos du sens et des modalités d'établissement de certaines des dix propositions

Proposition 2. La sacralisation consiste à se référer à des croyances, des commandements de Dieu (des dieux) ou des mythes. Ce ne sont pas les hommes qui produisent eux-mêmes le sens du bien. Ce qui est juste/injuste découle de ce sens du bien/mal : un homme juste est un homme qui fait le bien, et un ordre social juste est un ordre qui permet ou conduit les

hommes à faire le bien. La sacralisation n'autorise ni la distinction entre justification individuelle (intérêt propre) et justification sociale (intérêt général), ni celle entre ce qui est privé et ce qui est public.

Proposition 4. Avec la rationalisation, c'est alors à la raison qu'il appartient de parvenir à une certaine idée de ce qui est bien/mal et cela ne peut être fait sans se référer à ce qui est juste/injuste (et inversement). Toute conception du juste repose sur différentes idées du bien, et ces idées doivent respecter des limites fixées par la conception du juste. On ne peut sortir de cette circularité que si le système est ouvert. L'histoire des débats philosophiques à ce sujet conduit à la proposition selon laquelle la solution trouvée pour cette ouverture est de considérer que le système « bien-juste » est commandé par la référence à quelque chose. Ce quelque chose est un idéal moral ou, mieux, une valeur (19). Cette valeur ne « tombe pas du ciel ». L'analyse systémique nous apprend aussi que la circularité n'est vraiment levée que si on précise à quoi s'applique prioritairement la valeur de référence : au juste ou au bien ?

Avec la « priorité du juste », la valeur de référence s'applique au juste. Cela implique que les valeurs de référence soient des valeurs relatives aux rapports des hommes entre eux (valeurs sociales). Un ordre social juste est alors celui dont les règles constitutives assurent une coordination efficace.

Avec la « priorité du bien », la valeur de référence s'applique au bien. On se réfère alors à des valeurs relatives au rapport à soi-même, valeurs que l'on peut qualifier d'éthiques pour les distinguer des précédentes. Un ordre social juste est celui dont les règles incitent ou conduisent les hommes à être excellents dans les fonctions sociales qu'ils occupent. Ethique personnelle s'oppose alors à morale sociale. Encore convient-il de préciser qu'une valeur éthique ne peut avoir ce statut qu'au sein d'un « horizon de signification » (Taylor, 1991) commun à un certain nombre d'autres que soi-même, dès lors que « soi-même » est « comme un autre » (Ricœur, 1990). De plus, à partir du moment où on se limite aux justifications émises dans l'espace public, cet horizon de signification doit être commun à tous les membres de la société considérée. Si on se réfère à des valeurs éthiques (en ce sens), les biens supérieurs associés ne sont plus des biens visés ; ce sont seulement des moyens au service de l'excellence. Alors « plus » d'un bien supérieur ne signifie pas nécessaire un « mieux », c'est-à-dire un plus en excellence. Bien au contraire, au-delà d'une certaine disponibilité comme moyen d'un bien supérieur, un « plus » de ce bien écarte de l'excellence (voir le juste milieu d'Aristote). Et pour cause, l'excellence concerne l'être et non plus l'avoir. Les normes-règles qui sont alors justifiées ne conduisent pas à une coordination efficace au sens défini en « priorité du juste ». Le critère qui définit une inégalité juste est tout à fait différent : une inégalité est juste si le « grand » qui en bénéficie au titre de la fonction sociale qu'il occupe est excellent dans cette fonction. Le sens de cette excellence diffère selon la valeur éthique de référence. Dans l'histoire, aucune société n'a été encore instituée

(19) La définition conceptuelle que propose Taylor d'un idéal moral est la suivante : « Que doit-on entendre par idéal moral ? J'entends par là une image de ce que serait une existence meilleure ou plus élevée, où « meilleure » et « plus élevée » ne se définissent pas en fonction de nos désirs ou de nos besoins, mais par rapport à un idéal auquel nous devrions aspirer (1992 : 28). » Je ne peux m'en remettre à cette définition parce qu'elle est formulée dans des termes qui relèvent de la conception de la justice en termes d'excellence (voir *infra*). Je remonte au concept de valeur.

sur la base unique ou primordiale de cette conception du juste. Et rien ne permet de dire que cela devrait être le cas dans l'avenir (*voir infra*).

Proposition 6. La formule de toute transaction est « conflit, dépendance, ordre » (l'ordre, la mise en ordre, permet de faire tenir ensemble le conflit et la dépendance). Cela vaut pour les transactions publiques. Pour ces dernières, l'égalité en droit à l'entrée dans la transaction limite les modes polaires de règlement possibles à trois. Ces trois modes sont le marchandage entre égaux, la direction de l'une des parties dans la transaction et la planification par une instance extérieure aux parties prenantes. D'où les trois triades présentées dans la proposition 6 (20). Les trois triades en question ne sont pas « à égalité ». En effet, au même titre où, dans la formule simple d'une transaction, le pôle « ordre » est en position de surplomb relativement au conflit et à la dépendance et où, dans la formule de tout *going concern*, la planification est constitutive du marchandage et de la direction (c'est la planification qui habilite ces deux modes en fixant leurs champs respectifs d'opérabilité), le collectif surplombe la liberté et l'efficacité technique. Cette position de surplomb signifie que c'est au sein du collectif que la liberté et l'efficacité technique trouvent leur sens.

(20) Pour plus de détails concernant la façon dont cette proposition a été établie en procédant à une double appropriation critique de Commons (1934) et de Boltanski et Thévenot (1991), voir Billaudot (2008b).

Chaque bien supérieur (une certaine idée générale du bien) se décline (ou comprend) un ensemble de biens ordinaires :

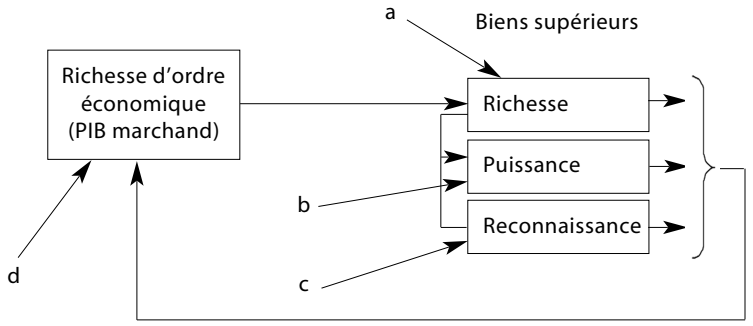
- la richesse comprend tous les biens (objets reconnus comme tels) que les membres du « nous » peuvent acquérir, en ayant un droit de disposition privé ou public ; sont exclus les biens publics qui ont fait l'objet d'un processus de patrimonialisation (voir *infra*, concernant la reconnaissance) ;
- la puissance, qui est la condition de toute activité de la *vita activa*, comprend la santé, l'instruction et la sécurité ;
- la reconnaissance comprend tous les objets considérés comme des biens qui sont des marqueurs de l'identité du « nous » – on reconnaît un membre du « nous » à ce qu'il a, en principe, libre accès à ces biens et capacité d'usage de ces derniers – ce sont des biens patrimoniaux.

La richesse, ainsi définie comme étant le bien supérieur associé à la liberté, ne doit pas être confondue avec la richesse d'ordre économique ou richesse en argent. Cette dernière est une pure grandeur monétaire. Il s'agit du PIB marchand. Ce dernier est la taille de l'ordre économique propre à la modernité « en général » (21). Ainsi, la richesse d'ordre économique n'est pas un bien supérieur. La richesse d'ordre économique peut être mise en rapport avec les trois biens supérieurs de la modernité en général. On est en présence d'une circularité complexe, qui est toutefois partielle (voir figure 6).

(21) Concernant la définition de cet ordre, voir Billaudot (2008a et 2009a).

Figure 1

Richesse d'ordre économique et biens supérieurs en modernité : une circularité partielle complexe



a. Les biens obtenus du personnel domestique et de la production domestique.
b. L'acquisition des biens de la puissance par des externalités positives (observation des autres ou échanges non monétaires avec eux) ou l'absence d'externaltés négatives (ex. : absence de pollution pour la santé).
c. Le patrimoine naturel et les biens patrimoniaux provenant d'externalités positives.
d. Investissements fixes (pour l'essentiel).

Ce qui vaut pour la richesse vaut tout autant pour l'opposé de la richesse, c'est-à-dire la pauvreté. Il y a lieu de ne pas confondre la pauvreté d'ordre économique (pour un individu, un ménage ou un pays) qui est un manque de revenu en argent (i.e. : un revenu faible) et la pauvreté comme absence de richesse en termes de bien supérieur.

Proposition 8. Historiquement, la logique de rationalisation en « priorité du juste » est la première à voir le jour de façon autonome dans l'espace public. Elle s'est imposée comme telle en Europe occidentale à partir de la Renaissance, parce qu'elle est en tous points contraire à la sacralisation. L'enjeu de l'époque était en effet d'exclure la sacralisation comme principe de justification des institutions dans l'espace public.

3. Application à l'aide au développement : historique des formes de l'aide selon leur justification et changements de l'appréciation de son efficacité

La grille d'analyse théorique qui vient d'être présentée est d'abord appliquée pour rendre compte de l'historique des formes de l'aide selon leur justification. Les changements dans la façon d'apprécier l'efficacité de l'aide sont ensuite associés à ces changements de forme dans l'histoire.

3.1. Historique des formes de l'aide selon leur justification

Il n'y a pas lieu de revenir sur la période coloniale et sur les processus d'indépendance qui en ont marqué la fin. Puisque c'est d'aide au développement dont il s'agit, la période en revue est celle de l'ère du

développement des pays indépendants qualifiés d'abord de pays sous-développés, puis de pays en voie de développement (ou en développement) et plus récemment de pays du Sud. Cette ère s'ouvre avec la décennie 1960-1970. De façon générale, le développement est conçu comme un processus de modernisation de ces nouveaux pays indépendants, processus consistant à réaliser le saut qualitatif qui fait passer d'une société traditionnelle à une société moderne, saut qui se caractérise entre autres au plan institutionnel par l'autonomisation relative de deux ordres, un ordre économique et un ordre politique, sur la base de deux institutions fondamentales, la monnaie et la citoyenneté (22). Plus précisément, le modèle de référence visé par le processus de modernisation en question est le modèle « occidental » (monopole de la priorité du juste dans l'espace public). Et pour cause, il s'agit de la modernité « réellement existante ». L'idée qui s'impose dès le début des années soixante est que les pays développés doivent aider les pays sous-développés à se développer. L'ère du développement (du Sud) est donc aussi celle de l'aide au développement. Les pays développés doivent aider les pays sous-développés à se moderniser selon le modèle des pays développés. Cette idée n'a pas été remise en cause, si ce n'est de façon très minoritaire au Nord comme au Sud, jusqu'à aujourd'hui. Il n'en reste pas moins que « l'aide » en question est une catégorie floue et vague – un pseudo-concept pour Wittgenstein – que l'on dégage de son histoire, c'est-à-dire des formes d'institution qui se sont succédé dans le temps ou se sont conjuguées à un moment donné (23). Quelles ont été ces formes ?

(22) Pour plus de détail, voir Billaudot (2008a et 2009a).

L'aide dont bénéficie un pays particulier du Sud à un moment donné est toujours complexe. Mais cette complexité contient généralement une forme simple qui domine. Et, au moins au cours d'une période dite de régime, cette forme simple domine dans (presque) tous les pays du Sud. Le montant de l'aide n'est pas le critère distinctif de la forme dominante à une époque donnée, mais le mode de justification ; la forme dominante est celle dont le mode de justification est au sommet de la hiérarchie, cette position supérieure se manifestant par le fait que les autres formes simples (relevant d'autres modes de justification) doivent s'adapter à la justification dominante et se sont effectivement adaptées en ce sens. Il se peut très bien que la forme simple dominante ne soit pas celle qui draine le montant le plus important d'aide.

(23) En utilisant le terme forme, je me réfère à la distinction faite par Aristote entre forme et matière (ou contenu), sans pour autant retenir que la matière n'aurait aucune influence sur la forme. Ce sens est celui qui est retenu au sein de l'école de la régulation lorsqu'il y est question de forme institutionnelle. Toute forme institutionnelle est située dans l'espace-temps, tandis qu'une forme structurelle (ex.: l'aide au développement) en est pour partie détachée.

L'historique des formes simples dominantes est compris en analysant comment une forme a été justifiée et légitimée un temps comme forme dominante et pourquoi cette légitimité a été remise en cause en conduisant alors à un changement de forme dominante. Un constat, qui mériterait d'être étayé et discuté, est que la forme simple « aide internationale provenant des institutions internationales relevant de l'ONU (FMI et Banque mondiale en premier lieu) » est une forme qui a été présente tout au cours de la période en revue (1960-2010), sans avoir été à aucun moment une forme dominante. Elle n'est donc pas traitée, si ce n'est incidemment. Il y a lieu à chaque fois

de distinguer le mode de justification au Nord et le mode de justification au Sud, à partir du moment où il est possible qu'une même forme puisse être justifiée d'un côté en « priorité du juste » et de l'autre en « priorité du bien » dès lors que la valeur de référence (en un sens flou) est la même. Pendant une première période (1960-1985), la seule logique de justification à l'œuvre dans l'espace public, au Nord comme au Sud, est la logique en « priorité du juste ». La logique « en priorité du bien » ne s'invite dans l'espace public au Nord qu'au-delà, sans exclure loin s'en faut la première. Au Sud, le débat dans l'espace public est dans une large mesure réservé aux élites des pays concernés, la logique implicite de ces dernières étant la priorité du juste, en raison même du modèle de « société moderne » qui donne sens au développement. Cela vaut sur toute la période. Au total, l'historique retenu est le suivant (voir tableau 2).

Tableau 2

L'historique des formes simples de l'aide selon leur mode de justification

Forme simple dominante	Aide bilatérale publique-étatique	Aide non gouvernementale	Aide de donneurs aux pays partenaires (Déclaration de Paris)
Période de régime	1960-1975	1985-2000	2005-……
Mode de justification de l'aide au Nord	Logique : priorité du juste Valeur de référence : le collectif-nation	Logique : priorité du juste + priorité du bien Valeur de référence : la liberté	Logique : priorité du juste + priorité du bien Valeur de référence : la liberté
Mode de justification de l'aide au Sud	Logique : priorité du juste Valeur de référence : le collectif-nation	Logique : priorité du juste Valeur de référence : la liberté	Logique : priorité du juste Valeur de référence : le collectif-nation et la liberté-compétition

La première chose à expliquer est que le concept d'aide est propre à la priorité du juste – le fait que le terme soit encore employé en fin de période, bien que la « priorité du bien » y soit déjà présente, ne contredit pas cette proposition dans la mesure où les justifications en « priorité du juste » restent dominantes (et même exclusives au Sud). On donne ensuite, pour chacune des formes simples qui se sont succédé, quelques commentaires complémentaires. Notons que la remarque générale faite *supra* concernant le critère distinctif d'une position dominante s'applique tout particulièrement à la forme simple « aide non gouvernementale », dont on considère ici qu'elle a été dominante au cours de la période 1985-2000. En effet, l'aide publique reste alors d'un montant plus élevé que l'aide privée collectée par les ONG au Nord, tout particulièrement en France. Mais la domination retenue se manifeste par le fait qu'une partie de l'aide publique transite par des ONG en participant de façon souvent déterminante au financement de projets conduits au Sud par les ONG concernées.

L'aide comme concept associé à la « priorité du juste »

De façon générale, l'aide est un don inscrit dans la triade « donner, recevoir, rendre » : le don n'existe que si le donataire potentiel l'accepte, et cette acceptation de recevoir signifie que d'une façon ou d'une autre il devra rendre, sans que cela donne lieu pour autant à une extinction de sa « dette » (24). S'agissant de l'aide au développement, l'expression n'a de sens que dans le cadre du modèle de modernité occidentale reposant sur la « priorité du juste ». En effet, selon cette logique, les exigences de justice en matière de richesse, de puissance et de reconnaissance ne sont à envisager qu'à l'échelle de chaque nation ; l'espace mondial étant celui des accords entre nations dans un « concert des nations » qui peut produire de la cacophonie parce qu'il est une compétition entre nations concernant ces trois biens et que ceux qui possèdent une avance en l'un ou l'autre de ces trois domaines savent le faire valoir dans les accords qui peuvent être signés, sans oublier la solution de la guerre pour imposer ses vues. L'aide va du Nord au Sud, c'est-à-dire à des pays du Sud. En seconde modernité, l'« aide » devrait disparaître en laissant la place à des processus de « prélèvements-redistribution » ou de « compensation » à l'échelle mondiale (voir conclusion).

(24) Voir à ce sujet les travaux de Mauss et du MAUSS.

Au Nord comme au Sud, le cadre dans lequel se pose la question de la justification de l'aide est le cadre national, et les trois grammaires de justification en « priorité du juste » peuvent être a priori mobilisées pour ce faire. Au Nord, ces trois grammaires conduisent toutes à justifier l'aide au Sud de la part des citoyens d'une nation du Nord, dans la mesure où cette aide permet d'augmenter à la fois la richesse, la puissance et/ou la reconnaissance de la nation qui l'accorde et de ses citoyens. En effet, l'aide vise la modernisation du pays qui en bénéficie. Or cette modernisation implique en premier lieu la constitution d'un ordre économique (une économie de marché, si on retient l'expression qui est couramment utilisée pour désigner cet ordre) ; via les nouveaux débouchés ainsi créés au Sud pour la production faite au Nord et les nouveaux espaces pour l'accumulation du capital qui en résultent aussi, cette aide est donc favorable à l'augmentation de la richesse d'ordre économique de la nation du Nord ; et nous avons vu comment les trois biens supérieurs dépendaient de la richesse d'ordre économique (voir figure 1, *supra*). Le développement d'un pays du Sud comme processus de modernisation signifie aussi la mise en place d'un ordre politique ; si ce dernier est indispensable à la constitution de l'économique au sein de l'espace qu'il délimite, il est aussi un gage de stabilité politique et de participation au « concert des nations », en permettant par ailleurs un contrôle des mouvements de population du Sud vers le Nord, en les adaptant aux besoins de la nation du Nord. Reste que cela ne nous dit rien concernant la forme de l'aide (étant entendu que son contenu n'est que secondairement déterminé par cette forme) (25).

(25) L'aide consiste avant tout, quelle qu'en soit la forme, en transferts financiers du Nord vers le Sud, transferts visant la réalisation de projets dans divers domaines.

Il en va de même si on se tourne du côté d'un pays du Sud. Les trois grammaires en question conduisent toutes trois à justifier l'acceptation de

l'aide du Nord. En effet, cette dernière ne peut qu'augmenter la richesse, la puissance et/ou la reconnaissance du pays nouvellement indépendant, ces biens supérieurs étant alors des biens visés. Les voix qui contestent son intérêt sont très minoritaires au sein des élites qui participent au débat public dans le pays considéré, dans la mesure où la grammaire mobilisée pour formuler cette contestation ne peut être que la grammaire de la tradition ou encore l'une des trois grammaires modernes en termes de « priorité du bien », la première conduisant à s'opposer à la modernisation et les secondes à ne pas vouloir de la modernisation à l'occidentale (au sens défini ici). Précisons à ce titre que les forces progressistes dans ces pays, qu'elles soient libérales, sociale-démocrates ou révolutionnaires, sont favorables à la modernisation à l'occidentale (26).

(26) Par ailleurs, nous laissons de côté l'aide au sein du bloc ou de l'empire soviétique, bien que les sociétés qui en relèvent s'inscrivent dans une version extrême de la modernité occidentale - une version opposée à la version (néo)libérale dans la mesure où les justifications des institutions se font par référence à une combinaison de collectif-nation (planification) et d'efficacité technique instrumentale (direction), sans place pour la liberté-compétition (marchandage, avec mise en place de marchés).

La première forme simple de l'aide : une aide publique-étatique bilatérale (de pays à pays)

La première forme simple qui est instituée de façon dominante est l'aide publique bilatérale de pays à pays (entre Etats-nations). Pour comprendre la genèse de cette forme, il faut remonter au débat de justification qui a eu lieu dans le cours de son processus d'institution et analyser ainsi le compromis entre grammaires de justification qui a ponctué ce processus comme base de légitimation de cette forme d'aide. Notons bien que la genèse est une chose et la fonction effective une autre. C'est à la genèse à laquelle on s'attache d'abord, le débat de justification révélant quels sont de part et d'autre les résultats attendus ; la fonction est associée aux résultats constatés, et elle est à même d'évoluer dans le temps.

La genèse : la justification dominante de cette forme au Nord et au Sud

A l'époque considérée, la forme de l'aide qui est majoritairement préconisée du point de vue du Nord relève de la référence au collectif-nation : l'aide à apporter au Sud est une affaire publique et plus précisément collective ; c'est à l'Etat de s'en charger ; pour qu'elle soit finalement favorable à la nation, cette aide doit être directement attribuée à tel ou tel pays du Sud et non pas transiter par une organisation internationale qui la redistribuerait selon ses propres critères (c'est-à-dire ceux de la nation ou de la coalition de nations qui pèsent dans la définition de ces critères). Le bien supérieur visé est la reconnaissance de la nation du Nord : une nation du Nord ne tient son rang dans le concert des nations que si elle a la capacité et se donne les moyens d'assurer une aide non négligeable au Sud (néocolonialisme).

Du point de vue du Sud, la valeur de référence justifiant la forme d'aide à mettre en place est aussi le collectif-nation, en visant comme bien supérieur la reconnaissance de la nouvelle nation, dans la mesure même où celle-ci est « à construire » et que cette construction repose avant tout sur la constitution d'un patrimoine commun.

Cette correspondance entre grammaires de justification au Nord et au Sud implique que la « transaction » d'aide entre telle nation du Nord et telle

nouvelle nation du Sud soit réglée par la planification, et elle permet qu'elle soit conclue comme telle (27).

La fonction de l'aide dans la période de régime de la forme « aide publique bilatérale de pays à pays »

On s'intéresse exclusivement à ce qu'il en est de la fonction de l'aide dans le pays du Sud qui en bénéficie. On vient de voir quel est le résultat attendu. Il s'agit primordialement de constituer et d'asseoir la reconnaissance de la nouvelle nation et, tout à fait secondairement, d'y faire progresser la richesse et la puissance ; ou du moins, s'agissant de la richesse, seulement en tant qu'elle est à la base de certains des biens patrimoniaux dont se compose la reconnaissance ; et, s'agissant de la puissance (santé, instruction, sécurité) seulement en tant qu'elle intervient dans la circularité qui va de la puissance à la richesse via la richesse d'ordre économique (voir figure page 12). La fonction de l'aide a été un temps de permettre d'atteindre ce résultat. D'où l'existence d'une période de régime de la forme d'aide en question.

La dérive de la fonction et la contestation de la forme « aide publique-étatique bilatérale (de pays à pays) »

Toutefois, une dérive de la fonction s'opère assez généralement dès le départ, quel que soit le régime politique en place. L'aide sert plus à la reconnaissance du leader qui exerce le pouvoir – et à son enrichissement – qu'à celle de la nouvelle nation qu'il dirige dans le cadre d'une forme d'ordre politique bien éloignée du modèle occidental visé. Il est donc préférable de dire qu'elle sert sa renommée dans le cadre d'un « retour » (au regard de l'objectif de modernisation) à une forme traditionnelle de pouvoir politique. Quant à la planification, elle se réduit à un cadre qui laisse beaucoup de place à la direction et/ou au marchandage (avec corruption).

Une contestation de la forme « aide publique bilatérale » se développe, sur la base d'une référence rarement explicitée aux valeurs de liberté pour certains et d'efficacité technique pour d'autres, tant au Nord qu'au Sud. Ceux qui se réfèrent à la liberté défendent l'idée d'une aide qui devrait permettre l'enrichissement du pays (via l'enrichissement d'ordre économique) et non pas (ou plus) sa reconnaissance, et ceux qui se réfèrent en fait à l'efficacité technique défendent l'idée d'une aide qui devrait permettre d'élever la puissance (santé, instruction, sécurité).

Une certaine évolution du contenu de l'aide a lieu dans ces deux directions (au lieu de servir principalement à l'édification de la nation, via celles de son administration, de son armée et de sa police). Mais ces inflexions ne conduisent pas pendant tout un temps à sortir de la forme antérieure. La crise de cette dernière intervient avec la montée en puissance de la référence à la liberté à l'échelle mondiale, comme réponse à la crise du fordisme au Nord et à l'échec assez général des expériences de développement « socialiste » au Sud. L'avènement de la mondialisation s'accompagne d'une

(27) Il n'y a pas un marchandage entre tel organisme public du Nord chargé d'assurer l'aide en tel domaine et telle administration du pays du Sud en charge de ce domaine concernant l'objet et la destination de l'aide. Il n'y a pas non plus de direction du premier à ces deux sujets, la seconde exécutant les ordres. L'aide est planifiée : les conditions de la relation entre le premier et la seconde sont fixées par un accord conclu à un niveau supérieur, c'est-à-dire d'Etat à Etat. Bien évidemment, il s'agit d'une dominante. Tout n'est pas planifié, de sorte que le marchandage ou, souvent aussi, la direction ont leur place aux niveaux inférieurs.

transformation de l'aide, la nouvelle forme simple qui s'impose comme dominante étant « l'aide non gouvernementale ».

La seconde forme simple : l'aide non gouvernementale

La genèse

Au Nord, l'idée qui s'impose est que l'aide au développement du Sud est une affaire non gouvernementale si ce n'est purement privée (28). Cette idée est justifiée dans l'espace public en se référant, en toute généralité, à la liberté. Ce n'est pas à l'Etat de l'organiser et de la financer, mais aux individus qui le désirent et s'associent pour ce faire. On voit ainsi fleurir des ONG plus ou moins spécialisées (29). On passe ainsi, au Nord, d'une justification sociale émise dans l'espace public à une justification sociale propre à chaque fois au réseau que forment une ONG et ses donateurs. C'est au sein de ce réseau que se construit l'horizon de signification de la valeur de référence (ou des valeurs) pour justifier l'aide du point de vue du Nord. Dans certains cas, elles sont conçues comme des valeurs sociales en en restant à la priorité du juste. Mais dans d'autres, souvent plus nombreux notamment dans le monde anglo-saxon, elles le sont comme des valeurs éthiques.

On constate alors de grandes différences entre réseaux puisque certains sont laïcs (la justification est strictement une justification en raison), d'autres confessionnels (conciliation de la justification en religion et de la justification en raison en « priorité du bien » ; ex.: CCFD, en France) et d'autres encore proprement communautaires. Dans les deux premiers cas, la conception de la justice en raison en termes de « priorité du bien » conduit à définir la liberté comme liberté-réalisation et le collectif comme le « nous » de l'humanité tout entière. La justice n'est plus pensée et organisée à l'échelle d'une nation (le problème se posant dans des termes différents à l'échelle inter-nations), mais à l'échelle mondiale, les inégalités qui doivent être justes étant alors les inégalités au sein de l'humanité tout entière ; ce n'est pas une nation que l'on aide, mais des personnes qui vivent dans une autre région du monde que celle où l'on vit (30). Pour les réseaux proprement communautaires, le « nous » est la dite communauté à l'échelle mondiale, et non pas l'humanité tout entière. On le constate notamment avec certaines églises chrétiennes ou certains réseaux islamistes ou juifs. Reste que ces différences ne peuvent être vraiment comprises que si on prend en compte quel est, ou quels sont, le(s) correspondant(s) de l'ONG au Sud.

Au Sud, les prises de position contestatrices de l'ancienne forme simple de l'aide et favorables à la nouvelle forme dite « non gouvernementale » sont tenues dans l'espace public en se référant à la liberté ou à l'efficacité technique : l'aide doit arriver directement pour la réalisation de projets concrets « à la base », sans transiter par l'Etat central (et souvent disparaître). Cet argumentaire va de pair avec le changement intervenu au Nord (synergie et renforcement mutuel). Le correspondant d'une ONG au Sud peut être une autre ONG et/ou une administration locale (commune,

(28) On ne doit pas confondre ce qui est public et ce qui est gouvernemental (de la responsabilité de l'Etat central), même si le champ de recouvrement entre les deux est vaste ; l'aide peut être considérée comme une affaire publique, mais dont la prise en charge par les citoyens est assurée par des organisations citoyennes privées.

(29) La rupture avec la forme antérieure n'est pas complète dans la mesure où, dans certains pays dont la France, les dons réalisés en faveur d'ONG sont en partie déductibles de l'impôt sur le revenu des personnes physiques (l'aide reste une affaire publique). Notons que l'adaptation des autres formes d'aide à cette nouvelle forme dominante, dont il a été question *supra* (voir l'aide publique qui transite par des ONG) est une question d'un autre ordre.

(30) On ne doit pas trop idéaliser : le passage de la liberté-compétition à la liberté-réalisation est loin d'être clair pour beaucoup de donateurs individuels et surtout d'ONG. On est en effet en présence d'une compétition entre ONG pour obtenir des fonds. On y revient *infra* à propos des contradictions de cette forme.

etc.). Dans beaucoup de cas, l'ONG du Sud fait partie du réseau d'une ONG du Nord (ou de l'association internationale regroupant des ONG locales ou nationales), et dans certains cas elle a été créée à l'initiative de l'ONG du Nord (prenant le statut d'une ONG « mondiale »).

Les transactions qui s'établissent alors entre le Nord et le Sud relèvent de la direction ou du marchandage, selon l'autonomie dont dispose l'ONG du Sud ou l'administration locale dont le « travail » est fait par une ONG. La planification est absente, si on s'en tient à la forme simple. Les résultats attendus de l'aide au Sud sont, à l'échelle d'intervention considérée et pour la population concernée, la richesse et/ou la puissance. Ces deux biens supérieurs sont alors entendus de façon confuse, dans la mesure où la conception de la justice qui préside aux transactions n'est pas nécessairement la même au Nord et au Sud (c'est le plus souvent la modernité occidentale qui est visée au Sud, donc la richesse-avoir et la puissance-avoir) et où les choses ne sont pas non plus claires en la matière au Nord. Il s'agit donc rarement de la richesse-être et de la puissance-être. Du moins, la confusion se comprend par le fait qu'il n'y a pas vraiment de différence entre « plus » de richesse ou de puissance (priorité du juste) et « suffisamment » de richesse ou de puissance (priorité du bien) dès lors qu'il y a un accord concernant le fait que la situation des populations aidées en richesse et en puissance se situe au départ en dessous du « suffisamment ».

La fonction effective de la forme « aide non gouvernementale » et ses contradictions, qui portent des contestations

Les résultats constatés vont dans le sens des résultats attendus : l'aide conduit localement, là où elle s'applique précisément, à plus de richesse ou plus de puissance (en santé, en instruction ou en sécurité). Mais des contradictions se font jour, qui posent le problème de l'efficacité de cette forme d'aide : s'ils sont dans le bon sens, les résultats constatés ne sont pas à la hauteur des résultats attendus.

Ces contradictions sont connues :

- concurrence entre ONG dans la collecte des fonds au Nord, avec une part démesurée du budget de chacune pour des dépenses liées à cette collecte ;
- compétition sur le terrain entre ONG « rivales », sans régulation du « marché » en question… lorsqu'il y a une place non négligeable au marchandage dans la mise en ordre de la transaction d'aide ;
- mise sur la touche du pouvoir politique national ou même local, ce qui signifie l'absence complète de coordination entre l'action publique-politique visant le développement du pays et les projets financés et réalisés par les ONG locales ; ainsi, dans certains cas, l'aide non gouvernementale permet au pouvoir politique en place de se « défausser », et dans d'autres, les doubles emplois et les conflits se multiplient.

Un recadrage de « l'aide non gouvernementale » visant une meilleure efficacité de celle-ci via le rétablissement de l'idée d'une aide à un pays

Des discours prennent appui au cours des années quatre-vingt-dix sur ces contradictions qui sont à l'origine de la relative inefficacité de la forme d'aide considérée. Ces discours contestataires viennent tout particulièrement des personnels des administrations publiques (ou mixtes) chargés de l'aide au Nord et, dans une moindre mesure, des pouvoirs politiques en place au Sud, en revendiquant que l'aide non gouvernementale du Nord soit régulée par chacun des gouvernements du Sud et en justifiant ce recadrage par la réduction des contradictions (indiquées en second et troisième point *supra*) qu'il doit en principe permettre. Il s'agit de réintroduire l'idée que l'aide est une aide à un pays, sans remettre en cause le fait qu'elle demeure une aide non gouvernementale quand à sa gouvernance, si ce n'est son origine. Cela ne conduit donc pas à revenir à la première forme simple. Faut-il faire état d'une nouvelle forme ? C'est le parti-pris retenu ici.

La déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide au développement sanctionne l'institution d'une nouvelle forme simple

Le recadrage en question permet de passer d'une opposition frontale entre aide gouvernementale et aide non gouvernementale (quant à son origine) à une conciliation possible entre les deux, sans pour autant réintroduire la planification interétatique. C'est une nouvelle forme qui voit le jour, dont l'institution est sanctionnée par la « Déclaration de Paris sur l'efficacité de l'aide au développement » des 28 février – 2 mars 2005. Il y est en effet question, d'un côté, de donneurs (et non pas de pays donneurs), de l'autre, de pays partenaires (et non pas de donataires). L'aide non gouvernementale (ou gouvernementale) du Nord doit s'inscrire dans les stratégies nationales de développement des pays partenaires. Aucun statut particulier n'est donc fait à l'aide gouvernementale : un pays du Nord qui donne via son Etat (et un organisme public chargé de gérer cette aide) n'est qu'un donneur parmi d'autres.

Cette nouvelle forme est tout à fait paradoxale. D'un côté, elle consacre le retour en force de la conception de la justice propre à la modernité occidentale (justice au sein de la nation), de l'autre, elle prend acte, via les donneurs divers, de la mondialisation de l'aide et d'une justification de celle-ci au Nord qui procède pour une part d'une justification en raison en « priorité du bien », si ce n'est justification en religion (antériorité du bien sur le juste). La seule porte qui soit fermée est celle qui consisterait à réserver l'aide au Sud à des populations « communautaires » et non pas à toute la population locale ou nationale concernée (sans distinction de…).

3.2. Les changements dans l'appréciation de l'efficacité de l'aide

Les changements dans l'appréciation de l'efficacité de l'aide tiennent au fait que les résultats attendus au Sud des trois formes simples qui se sont

succédé comme composantes principales des formes complexes effectives n'étaient pas les mêmes. Dans chaque cas, l'efficacité s'apprécie par l'écart entre les résultats attendus et les résultats constatés (voir tableau 3).

Tableau 3

L'efficacité de l'aide – résultats constatés/résultats attendus – dans les trois formes simples successives

Forme simple	Aide bilatérale publique-étatique	Aide non gouvernementale	Aide de donneurs aux pays partenaires (Déclaration de Paris)
Période de régime	1960-1975	1985-2000	2005-…..
Résultats attendus au Sud	Constitution de la reconnaissance des nouvelles nations	Augmentation de la richesse et de la puissance des populations localement aidées	Augmentation dans des proportions diverses de la richesse, de la puissance et de la reconnaissance du pays
Résultats constatés	Limités en matière de reconnaissance. L'aide sert surtout à la renommée du pouvoir en place.	Dans le sens des résultats attendus, mais disqualification de la puissance publique et absence complète d'une juste répartition de l'aide dans le pays	A voir…

La forme « aide bilatérale publique-étatique »

Avec cette première forme d'aide au développement, le résultat attendu au Sud est primordialement, cela vient d'être dit, de constituer et d'asseoir la reconnaissance de la nouvelle nation et, tout à fait secondairement, d'y faire progresser la richesse et la puissance. Les indicateurs de mesure de l'efficacité sont alors relatifs à la reconnaissance, à sa progression, le point de départ étant pour l'essentiel une absence de reconnaissance. Les biens à prendre en compte sont des biens patrimoniaux, avant tout ceux qui concernent les ressources d'autorité de l'Etat. Une ressource d'autorité est une ressource (objet mobilisé dans une activité) qui est mobilisée dans l'établissement d'une relation. Ici ce sont les relations entre l'Etat et les citoyens qui sont concernées (ainsi que les relations internationales). La première des ressources d'autorité est le langage. On prend la mesure de l'enjeu de la constitution de cette ressource dans les nouvelles nations lorsqu'il y a une multiplicité de langues ou de dialectes, d'où le rôle joué *de facto* ou attribué *de jure* à la langue de l'ancienne nation colonisatrice (voir l'anglais en Inde ou le français dans beaucoup des pays nés de la décomposition de l'AOF ou de l'AEF). Les autres sont des artéfacts (des formulaires, des procédures, etc.) qui se constituent avec la mise en place d'une

administration, d'une police et d'une armée « de la nation ». D'où les indicateurs à prendre en compte en portant son attention sur les relations entre ces organismes et les citoyens.

La forme « aide non gouvernementale »

Nous avons vu que les résultats attendus au Sud de cette forme d'aide sont, à l'échelle d'intervention considérée et pour la population concernée, la richesse et/ou la puissance. Il y a lieu de préciser qu'en ces deux domaines les résultats attendus sont en principe conformes à l'exigence d'inégalités justes. Il ne peut donc être question de se contenter d'une appréciation globale de l'un et l'autre de ces biens supérieurs, ou même de chacune des deux composantes de la richesse (biens privés/biens publics) et de chacun des trois biens dont se compose la puissance (la santé, l'instruction et la sécurité). Il s'agit aussi de prendre la mesure des inégalités dans ces divers domaines. L'idée que l'on pourrait chiffrer l'accroissement de richesse et de puissance attendu de tel volume d'aide et celle selon laquelle on pourrait chiffrer le résultat attendu en matière de réduction des inégalités sont des idées sans fondements. Il en va donc de même pour celle selon laquelle l'efficacité se mesurerait objectivement par l'écart constaté entre le résultat attendu et le résultat constaté (31). On doit retenir de chaque côté une série d'indicateurs. A chacun de se faire sa propre idée à partir de ces informations et de participer au débat politique ainsi soulevé concernant l'efficacité.

Le recadrage de la forme « aide non gouvernementale » institué par la Déclaration de Paris

Les résultats attendus au Sud de cette nouvelle forme sont, dans des proportions diverses, les trois biens supérieurs « modernes » : la richesse, la puissance et la reconnaissance. Cela conduit à mettre en avant comme moyen primordial pour y parvenir l'accroissement de la richesse d'ordre économique ou, mieux, la réduction de la pauvreté d'ordre économique (des ménages et des administrations locales) dans la mesure où, en principe, l'accroissement de la richesse d'ordre économique doit répondre au critère d'une juste répartition (critère de justice des inégalités en « priorité du juste »). Mais cela ne doit pas conduire à apprécier l'efficacité de l'aide en faisant comme s'il suffisait de prendre en compte l'évolution de la richesse d'ordre économique et la réduction de la pauvreté d'ordre économique, a fortiori en limitant cette dernière à celle des ménages. Rien en effet ne permet de garantir que plus de richesse d'ordre économique pour tous avec une réduction de la pauvreté d'ordre économique des plus démunis conduira à plus de richesse (en termes de bien supérieur), à plus de puissance et à plus de reconnaissance. Il est indispensable de distinguer la richesse (biens privés/biens publics), la puissance (santé/instruction/sécurité) et la reconnaissance (patrimoine naturel/patrimoine social), au plan des résultats attendus et à celui des résultats observés, en associant à chacune de ces catégories des indicateurs distincts.

(31) Cela peut s'envisager pour la richesse d'ordre économique. Ce n'est plus le cas pour la richesse et la puissance. Cela se comprend sans difficulté pour la puissance. En effet, « avoir la santé (ou l'instruction ou la sécurité) » n'est pas la même chose que « disposer de la richesse économique nécessaire pour produire ou importer les biens qui permettent de se soigner (ou de s'instruire ou de lutter contre l'insécurité) ». Cela s'avère plus difficile quand il s'agit de distinguer la richesse comme bien supérieur de la richesse d'ordre économique. Il faut faire appel à la proposition selon laquelle, si la richesse d'ordre économique se mesure en prenant en compte les prix effectifs des biens et services vendus contre monnaie dont elle découle et se présente donc comme une catégorie objective, l'évaluation de la richesse dépend essentiellement des rapports d'équivalence que chacun attribue aux divers biens de la richesse (privés et publics) afin de pouvoir les agréger. Il n'y a aucune raison pour que ces rapports d'équivalence à l'usage soient égaux aux rapports des prix effectifs pour les biens marchands et aux coûts en monnaie pour les biens non marchands et donc qu'ils soient les mêmes pour tous. Un changement de convention de qualité conduit à changer la mesure de la richesse comme bien supérieur. Et on a vu par ailleurs que la richesse comme bien supérieur comprenait des biens ignorés dans la mesure de la richesse d'ordre économique. La puissance et la richesse ne sont pas des catégories mesurables en niveau.

Conclusion

La proposition selon laquelle l'efficacité de l'aide s'apprécie à l'aune de sa justification, jointe à une théorie pluraliste (non normative) de la justification, conduit à quelques propositions d'actualité concernant à la fois la façon de penser l'efficacité de l'aide et la mesure de cette efficacité. Ces propositions conclusives sont d'actualité parce qu'elles portent sur la forme présente de l'aide et peuvent de ce fait être prises en compte par les acteurs de l'aide en vue de renouveler les représentations qu'ils s'en font.

Concernant la façon de penser l'efficacité de l'aide, la première proposition est le caractère paradoxal de la Déclaration de Paris qui sanctionne l'institution de cette forme présente en se préoccupant de cadrer les conditions de son efficacité. Ce caractère paradoxal est mis en lumière en le comprenant comme une composante d'un contexte beaucoup plus général, celui à la fois d'une crise de la version libérale du modèle de modernité occidentale (voir la réintroduction des stratégies de développement des pays partenaires) et d'une entrée en crise de la modernité occidentale, sans que se dessine nettement pour l'heure une piste de sortie pour la première et a fortiori pour la seconde. On est donc en présence d'un texte dont l'arrière-plan est un compromis entre les deux conceptions du juste en raison et, au sein de la conception « occidentale » (priorité du juste), d'une primauté de la liberté au Nord et d'une primauté du collectif au Sud. Il n'en reste pas moins que ce texte trouve une certaine cohérence dès lors qu'on le lit à la lumière de la seule conception de la justice en termes de coordination efficace (priorité du juste). En effet, le besoin d'un gouvernement mondial (ou du moins d'instances mondiales) se préoccupant de la justice à l'échelle de l'humanité dans son ensemble, c'est-à-dire de réduire les inégalités entre les hommes (et non pas entre les pays), dès lors qu'il paraît difficile de les considérer comme justes au regard de tout critère précis concernant le sens de l'excellence, n'est à aucun moment mentionné dans la déclaration en question. De plus, la question écologique n'y est abordée qu'incidemment à propos de la nécessité « d'encourager une approche harmonisée des évaluations environnementales ». Sans souffler mot des inégalités de ressources naturelles disponibles entre les pays du Sud.

La seconde proposition conclusive est que « l'aide au développement » est enfermée dans le modèle de modernité occidentale. Quelle que soit la perspective que l'on envisage ou souhaite comme seconde modernité, c'est-à-dire comme issue à la crise de la modernité occidentale, l'« aide » devrait disparaître en laissant la place à des processus de « prélèvements-redistribution » ou de « compensation » à l'échelle mondiale. Cela est évident dans la voie de l'alternative. Cela l'est moins dans la voie de la transformation-conjugaison, celle dans laquelle les règles adoptées en matière de prélèvements, de redistribution et de compensation doivent pouvoir être justifiées en se référant à la fois à la « priorité du juste » et à la « priorité du

bien ». Certes, ceux qui continueront à s'en remettre à des valeurs sociales seront en droit de parler encore d'aide. Mais il ne pourra y avoir de compromis sur ce terme avec ceux qui raisonneront en se référant à la « priorité du bien » au titre d'un « nous » mondial (ou même d'un « nous » communautaire). La différence essentielle entre les deux voies de seconde modernité qui ont été définies ici en termes de justification concerne l'expression « pays partenaires ». S'agissant de désigner par là les pays du Sud, ce sens est invalidé dans la voie de l'alternative (il n'y a plus de pays au sens d'un espace doté d'une fermeture politique), et il change de sens dans la voie de la transformation-conjugaison dans la mesure où, au regard des normes fixées au niveau mondial et devant s'appliquer dans chaque pays-nation, tous les pays sont des partenaires. L'aide-don devra laisser la place à l'échange partenarial, chaque pays apportant quelque chose à l'autre. Car les pays du Sud ont leur contribution à apporter pour construire une seconde modernité dans cette voie ; ils ont des atouts pour ce faire que les pays du Nord ont perdu depuis longtemps, notamment les pays africains. Mais ils n'ont pas tous les atouts, loin s'en faut, puisqu'ils auront toujours à se moderniser.

Concernant la mesure de l'efficacité de l'aide, la proposition qui a des implications pratiques pour l'avenir découle du fait que la forme actuelle est une forme « de crise ». A ce titre, elle marie le tout et son contraire : les biens supérieurs par rapport auxquels l'efficacité de l'aide doit être appréciée ne sont pas clairement identifiés et hiérarchisés distinctement les uns des autres, et on ne peut donc rien dire de précis sur les indicateurs à prendre en compte pour mesurer l'efficacité de l'aide. Pour le dire autrement, les résultats attendus à l'échelle de chaque pays du Sud ne sont pas déclinés en termes de richesse, de puissance et de reconnaissance, et l'on ne sait pas s'il s'agit de résultats visés (on ne va pas au-delà) ou seulement de moyens au service d'autres fins. A tout vouloir évaluer sans ordre et sans classement, on en arrive à une liste d'indicateurs « à la Prévert ».

On est toutefois sur la bonne voie puisque (i) on est passé d'une « obligation de moyens » conforme à la gestion budgétaire classique d'une aide publique-étatique du Nord et d'une utilisation publique-étatique au Sud, qui était constitutive de la première forme, à une « obligation de résultats » (32) et (ii) le recadrage de la seconde forme a consacré l'abandon de la référence à la seule valeur de liberté pour justifier dans l'espace public, aussi bien au Nord qu'au Sud. Cet abandon rouvre le jeu concernant l'espace des choix politiques (33). Le jeu est rouvert parce que, même si ce n'est pas explicite, les valeurs « efficacité technique » et « collectif » reprennent quelque peu droit de cité à côté de la liberté avec la prise en compte non exclusive de la richesse au profit d'une place faite à la puissance et à la reconnaissance (34). En tout état de cause, la prise en compte de cette pluralité est un point de passage obligé pour définir des indicateurs pertinents de l'efficacité de l'aide.

(32) Je reprends cette proposition de la contribution de Philippe Coquart à l'atelier dont il est fait référence en introduction..

(33) En effet, lorsqu'une seule valeur de référence préside plus ou moins explicitement aux justifications des institutions, tout se passe comme si tout débat axiologique avait disparu. La question de la gestion de l'aide et de son efficacité se réduit à appliquer des normes ou règles perçues comme amorales, donc comme des normes qui s'imposent à tout le monde pour des raisons d'efficacité sociale. S'agissant de la liberté, cette efficacité est envisagée de façon amorale et moniste parce que le seul bien supérieur visé est la richesse et que la violence symbolique s'exerce d'autant plus facilement que les argumentaires confondent de façon fallacieuse la richesse en termes de bien supérieur avec la richesse d'ordre économique..

(34) Il ne s'agit pas d'opposer ce qui serait qualitatif (l'appréciation de la puissance et de la reconnaissance, ainsi que celle des inégalités sociales dans ces deux domaines) à ce qui serait quantitatif (la mesure de la richesse en la confondant avec la richesse d'ordre économique objective). Il s'agit des **deux côtés** de quantifier, en sachant et en tenant compte du fait que cette quantification met en jeu des conventions portant sur la qualité et que la pluralité des conventions de qualité renvoie à la pluralité des grammaires de justification, donc à celle des valeurs de référence en modernité.

Annexe

Glossaire des principaux concepts

Activité (humaine) : toute façon pour l'homme d'occuper son temps en étant capable de lui donner une signification (Weber), si d'autres le lui demandent. Toute activité est située dans l'espace (y compris le déplacement) et dans un certain milieu naturel. Une activité comprend le plus souvent une succession d'actes ou de comportements et se réduit rarement à une seule opération. Tout acte a deux versants, le versant (subjectif) du pensé (ou encore du dire) et le versant (objectif) de l'agir (ou encore du faire). Une activité a une finalité (le sens visé). Elle relève de la *vita contemplativa* (contempler, penser) ou de la *vita activa*.

Bien ordinaire : tout objet auquel on accorde de la valeur parce qu'on le considère utile en s'en servant dans une activité. En modernité, on se réfère à une valeur sociale ou éthique pour accorder de la valeur à un objet.

Bien privé/bien commun/bien public/bien patrimonial : un bien privé est un objet considéré comme un bien par un individu ; cet objet peut être un bien commun, parce que tous les membres de la société considèrent que c'est un bien. Un bien public est un bien commun dont il est considéré à l'échelle de la société que tout membre doit pouvoir en disposer. Les biens patrimoniaux sont des biens publics qui ont fait l'objet d'un processus de patrimonialisation non concerté ou concerté : ce sont des marqueurs de l'identité du « nous » social (sociétal).

Humain : élément de la nature qui se distingue des autres par sa compétence. Il est capable de communiquer aux autres humains le sens de ce qu'il fait.

Indicateur : marqueur au plan de l'observation après coup d'un résultat attendu. Il n'existe jamais un seul indicateur par résultat attendu dès lors que ce résultat n'est pas relatif à une grandeur faisant l'objet d'une évaluation (statistique ou comptable) aux conventions établies.

Indicateur quantitatif/qualitatif : un indicateur quantitatif peut être cardinal (on en mesure le niveau ou l'évolution) ou ordinal (il donne un ordre ou l'évolution d'un ordre sans que ce dernier soit le résultat de la comparaison de niveaux connus). Un indicateur qualitatif échappe à toute mesure cardinale ou ordinale (ex.: la description d'une institution ou l'énoncé d'une norme ; on ne peut alors que constater des différences entre normes relatives au même objet et construire des classes d'équivalence, mais on ne peut pas établir un ordre de classement entre différentes normes ou différentes classes de normes. Il faut se donner un instrument conventionnel pour pouvoir dire qu'une norme est de

meilleure qualité qu'une autre ; cet instrument conventionnel repose sur la référence à une valeur, et il n'y a jamais une seule valeur, possible de référence. La réduction du qualitatif au quantitatif (ordinal) est donc toujours sous la gouverne de considérations éthiques ou sociales.

Institution : processus conduisant à l'établissement de normes actualisées par des pratiques humaines sur une durée plus ou moins longue. Ce terme désigne aussi le résultat de ce processus, soit une norme ou un ensemble de normes formant plus ou moins système.

Nature : ensemble, en continuelle évolution, d'entités plus ou moins complexes procédant de l'expansion de l'univers, qui sont dotées d'un effort de persévérance dans l'être (le conatus de Spinoza) et dont l'existence ne tient pas à l'imaginaire de l'homme. Ainsi, les humains sont de la nature. La représentation moderne occidentale de la « nature » comme étant extérieure à l'homme est illusoire.

Norme : conformité constatée dans les actes, comportements et activités des humains. Les normes sont techniques ou sociales. Normes techniques : norme-définition et norme-procédure. Normes sociales : norme-valeur et norme-règle. A tout objet simple ou complexe est associé un système de normes.

Objet : tout élément de la nature ou produit par l'homme auquel l'homme ne communique pas le sens de ce qu'il fait. Les objets sont matériels ou symboliques. Le corps humain fait partie des objets.

Problématique historique : ne pas considérer le respect des principes de la logique comme l'alpha et l'oméga de la production théorique. Il y a toujours dans l'explication des faits sociaux une part irréductible à cette démarche. La science sociale ne peut être prédictive. L'analyse porte sur des processus, des dynamiques, sans théorisation possible d'une scène originelle. Les catégories générales d'analyse ne peuvent être construites *in abstracto*. Ce sont des pseudo concepts (flous et vagues) que l'on dégage de la comparaison entre des ensembles sociaux différents. On remonte donc toujours du particulier au général.

Problématique institutionnaliste (en science sociale) : accorder une place centrale aux institutions dans la compréhension des phénomènes sociaux, en se préoccupant de comprendre la genèse et la fonction des institutions.

Problématique pragmatique : on ne peut dire quelque chose sur l'orientation d'un acte ou d'une activité humaine sans prendre en compte la signification que la personne concernée donne à celui-ci et la justification plus ou moins explicite qu'elle contient [le chercheur pragmatique « accorde une position centrale à l'action dotée de sens, réhabilite l'intentionnalité et les justifications des acteurs dans une détermination réciproque du faire et du dire » (Dosse, 1995 : 12)]. Les

valeurs occupent une place centrale dans l'analyse (et dans la compréhension des institutions si la problématique de recherche est aussi institutionnaliste).

Public/privé : distinction propre aux groupements humains dotés d'une fermeture « à base de sociation » ou société (la sacralisation n'y est pas le seul principe de justification à l'œuvre ; il y a distinction entre intérêt personnel et intérêt général). Est « public » tout ce qui concerne la société dans son ensemble. Est « privé » ce qui est privé de ce sceau.

Social : ce qui a trait aux rapports des hommes entre eux. Le technique n'est pas un simple décor du social : on ne peut penser le social sans le technique(et réciproquement).

Technique : ce qui a trait aux rapports des hommes aux objets.

Valeur : terme qui à la fois désigne un référent éthique (morale personnelle) ou social (morale sociale) et sert à caractériser un objet en disant qu'il a de la valeur. Cette polysémie se comprend en raison du fait qu'on se réfère, en modernité au moins, à une valeur pour ce faire.

Références

Beck U. (2003), *Pouvoir et contre-pouvoir à l'heure de la mondialisation*, Paris, Champs Flammarion (trad. fr. de *Macht and Gegenmacht im globalen Zeitalter*, Suhrkamp Verlag, 2002).

Billaudot B. (2008a), « Une théorie de l'Etat social », *Revue de la régulation*, n° 2, janvier 2008, Varia (http ://regulation.revues.org/document2523.html).

Billaudot B. (2008b), « Institution et justification », *Revue française de socio-économie*, n° 1.

Billaudot B. (2009a), « Une vision institutionnaliste, historique et pragmatique de l'objet de la science économique » *in* « L'économie hétérodoxe en crise et en critique », *l'Homme et la société*, n° 170-171, 2008/4 – 2009/1, L'Harmatttan.

Billaudot B. (2009b), « L'ambivalence de la RSE. L'illusion de la coordination par le contrat », Communication au RIODD-Quatrième congrès-CLERSE-Lille, 25-27 juin 2000.

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

Boyer R. (2003), « Les analyses historiques comparatives du changement institutionnel : quels enseignements pour la théorie de la régulation ? », *l'Année de la régulation*, n° 7, 2003-2004, p. 167-203.

Commons J. R. (1934), *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, The University of Wisconsin Press, 1959, 2 vol. (1re éd. 1934, Macmillan).

Dosse F. (1995), *l'Empire du sens*, Paris, La Découverte.

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

Habermas J. (2000), *Après l'Etat-nation, une nouvelle constellation politique*, Paris, Fayard.

Hirschman A. (1995), *Défection et prise de parole*, Paris, Fayard.

Jonas H. (1990), *le Principe de responsabilité*, Paris, Editions du Cerf.

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

MacIntyre A. (1988), *Whose Justice? Which rationality?* University of Notre-Dame Press, Indiana (trad. fr. *Quelle justice? Quelle rationalité?*, Léviathan, Paris, PUF, 1993).

Martuccelli D. (2009), « Quelle stratégie choisir pour fonder la science sociale ? », *l'Homme et la Société*, n° 170-171, Paris, L'Harmattan.

Rawls J. (2003), *la Justice comme équité. Une reformulation de la théorie de la justice*, Paris, La Découverte.

Ricœur P. (1990), *Soi-même comme un autre*, Paris, Le Seuil, Coll. « Points ».

Rousselière D. (2006), *l'Economie sociale dans l'organisation et la coordination des activités productives. Le cas du secteur culturel*, Thèse, Université Pierre-Mendès-France, Grenoble 2.

Sémelin J. (2005), *Purifier et détruire*, Paris, Le Seuil.

Sen A. (1993), « Capability and Well-Being », *in* Nussbaum M., Sen A. (eds), *The Quality of Life*, Oxford, Oxford University Press, p. 30-53.

Sen A. (1996), *Inequality Reexamined*, Harvard U.P., Cambridge, Mass.

Simmel G. (1987), *Philosophie de l'argent*, Paris, PUF (trad. fr. de *Philosophie des Geldes*, 1977, Dunker & Humblot, Berlin).

Taylor C. (1992), *Grandeur et misère de la modernité*, Paris, Bellarmin (trad. fr.... *The Malaise of Modernity*, 1991, Charles Taylor and the Canadian Brodcasting Corporation).

Taylor C. (1998), *les Sources du moi: la formation de l'identité moderne*, Montréal, Boréal (trad. fr. de *Source of the Self: the Making of the Modern Identity*, Cambridge, Harvard University Press, 1989).

Theret B. (2000), « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution ? », *in* Tallard M., Theret B. et Uri D. (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan.

Thévenot L. (2006), *l'Action au pluriel, sociologie des régimes d'engagement*, Paris, La Découverte.

Walzer M. (1983), *Spheres of Justice. A Defense of Pluralisme and Equality*, New York, Basic Books (trad. fr. *Sphères de justice*, Paris, Le Seuil, 1997).

Weber M. (1995), *Economie et société*, Paris, Plon, coll. « Agora pocket » (première édition allemande, 1921).

Elinor Ostrom et la gouvernance économique*

Guillaume Hollard

Paris School of Economics, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (guillaume.hollard@univ-paris1.fr)

Omar Sene

Paris School of Economics, Université Paris 1 Panthéon-Sorbonne (omar.sene@malix.univ-paris1.fr)

(*) Article publié dans *Revue d'économie politique*, avril 2010. *Critique économique* remercie Antoine d'Autume, rédacteur en chef de la revue, ainsi que les auteurs de l'avoir autorisée à le reproduire.

Le 12 octobre 2009, le Prix Nobel d'économie fut décerné aux professeurs Elinor Ostrom et Oliver Williamson pour leurs travaux sur la gouvernance économique. Elinor Ostrom devenait dès lors la première femme à être récompensée par le Nobel d'économie. Selon les termes employés par le comité, elle a été primée pour « avoir démontré comment les copropriétés peuvent être efficacement gérées par des associations d'usagers » remettant ainsi en cause « l'idée classique selon laquelle la propriété commune est mal gérée et doit être prise en main par les autorités publiques ou le marché ». Les travaux d'Ostrom sont encore mal connus de la communauté des économistes universitaires. Deux raisons peuvent être avancées pour expliquer cette relative ignorance. Tout d'abord, l'œuvre d'Elinor Ostrom est souvent cataloguée comme relevant des sciences politiques. Mais, plus profondément, les méthodes utilisées par Ostrom tout au long de sa carrière ne correspondent pas toujours aux canons en vigueur chez les économistes. Plus précisément, ce qui fait la spécificité de son œuvre, c'est la manière dont elle parvient à faire dialoguer des résultats issus de méthodes d'investigation qui ne sont que rarement combinées dans la pratique, telles que l'étude de cas, l'économie expérimentale ou bien la théorie des jeux. Aussi, cet article se propose de dresser un panorama des travaux réalisés par Ostrom durant ces cinquante dernières années. Nous commencerons par retracer son itinéraire académique et professionnel. Dans une deuxième partie, nous montrerons comment Ostrom mobilise successivement différentes méthodes, toujours au service de l'analyse des biens collectifs.

Nous verrons comment elle parvient à mobiliser successivement différentes méthodes d'investigation tout au long d'un itinéraire qui part de l'étude minutieuse de multiples situations concrètes pour évoluer vers des recommandations de politiques publiques pour le compte de grands organismes internationaux. En conclusion, nous évoquerons les implications qu'elle tire de son travail pour contribuer à un renouvellement des théories de la rationalité.

1. Un itinéraire académique

Elinor Ostrom est née en 1933, à Los Angeles, au milieu de la Grande Dépression. Après ses études secondaires au collège Beverly Hills High

School, elle intègre l'université de Californie à Los Angeles (UCLA) pour suivre des études en sciences politiques. Elle obtient une licence en sciences politiques, en 1954, avant de migrer à Boston où elle travaille dans un cabinet d'avocats. Trois ans après, Ostrom revient à Los Angeles pour poursuivre ses études à l'université où elle obtient son master en 1962. Elle termine ses études à l'université de Californie, en 1965, par la présentation de sa thèse de doctorat intitulée *Public Entrepreneurship : a Case Study in Ground Water Management* (Ostrom, 1965). L'obtention de son doctorat lui ouvre les portes de l'université d'Indiana où elle rejoint son mari Vincent Ostrom et débute sa carrière universitaire. Elle est successivement nommée professeur de sciences politiques en 1974, puis directrice du département entre 1980 et 1984 avant d'occuper la chaire de sciences politiques Arthur F. Bentley.

1.1. Parcours de recherche

Durant toute sa carrière, Ostrom s'est consacrée presque exclusivement à l'étude de la gestion collective des ressources. Elle a commencé, dans le cadre de sa thèse de doctorat, par étudier comment les associations d'usagers arrivaient, par des arrangements institutionnels, à gérer l'intrusion de l'eau salée dans la nappe phréatique à Los Angeles. Après cette première expérience, elle se voit confier une étude sur l'organisation de la police à Indianapolis et ses conclusions l'amèneront à contester l'efficacité de la centralisation des commissariats, analyse qu'elle élargira dans le domaine de l'action collective. En 1973, soucieuse de dépasser les frontières disciplinaires, elle fonde, avec son mari, l'atelier *Political Theory and Policy Analysis* visant à fournir un cadre intellectuel à ses recherches. Il s'agira d'identifier les institutions les plus adaptées à une gestion efficace de ressources collectives telles que l'eau ou les forêts. Plutôt que de rechercher des règles qui s'appliqueraient indépendamment du contexte, une grande partie de son effort intellectuel sera dédié à identifier les éléments du contexte qui doivent être pris en compte pour l'élaboration de principes de fonctionnement.

Ostrom dirigera ensuite de nombreux projets de recherches pour diverses administrations américaines et des organismes internationaux dont les études réalisées sont alimentées par ses expériences et les informations relevées dans de nombreux pays d'Amérique, d'Asie, d'Afrique ou d'Europe. Ces nombreuses études de cas lui permettront, plus tard, de développer un vaste programme de recherche à la fois sociologique, anthropologique et économique qui aboutira à la publication, en 1990, de son ouvrage *Gouverning the Commons*. Les résultats de ses études permettent de mettre en avant l'existence d'une troisième voie, entre le marché et l'Etat, pour la gestion des ressources communes. Elle montre à travers de multiples exemples que les communautés locales peuvent parvenir par elles-mêmes à mettre en place une gestion efficiente, sans avoir recours aux autorités publiques ou au marché. Un point de vue qu'elle n'hésite pas endosser très ouvertement : « If this study does nothing more than shatter the convictions

of many policy analysts that the only way to solve common pool resource problems is for external authorities to impose full private property rights or centralized regulation, it will have accomplished one major purpose (1). »

(1) Ostrom (1990), p. 182.

En 1992, l'Organisation des Nations Unies pour l'Alimentation et l'Agriculture (FAO) lui confie une étude sur les ressources forestières, et, depuis lors, elle consacre beaucoup de son temps au programme International Forestry Resources and Institutions (IFRI). Spécialiste des institutions en économie, Ostrom fonde et dirige le Centre pour l'étude de la diversité institutionnelle à l'université d'Etat d'Arizona.

Au-delà de ses activités de recherche, Ostrom a occupé des postes importants dans de prestigieuses associations. Elle a, entre autres, présidé la prestigieuse Association américaine de science politique. L'accumulation des honneurs académiques ne doit cependant pas masquer le fait qu'Ostrom fait partie des rares intellectuels qui auront connu de leur vivant une large mise en œuvre de leurs idées.

1.2. Les travaux primés

L'attribution du prix Nobel d'économie à Ostrom marque la consécration de ses travaux sur la gouvernance. S'appuyant sur de nombreuses études de cas, elle propose une approche originale de la gouvernance des ressources communes et démontre que les communautés sont capables de s'autogouverner et d'éviter la surexploitation des ressources.

Le problème de la surexploitation des ressources communes, désormais bien connu en économie, avait été analysé, en premier lieu, par Warming (1911) et Gordon (1957), mais il fut popularisé par un biologiste, Hardin (1968), sous le nom de « Tragédie des biens communs » dans un article paru dans *Science*. Le problème classique de « la tragédie des communs » est que chaque usager d'une ressource commune, s'il ne fie qu'à son intérêt individuel, va essayer d'utiliser la ressource de façon à maximiser ses gains individuels, augmentant ainsi le coût pour l'ensemble de la collectivité. C'est cette tension entre intérêt individuel et intérêt collectif qui caractérise les situations dites de dilemmes sociaux (à l'instar du dilemme du prisonnier). Hardin cite l'exemple d'un pâturage communal où chaque éleveur a intérêt à augmenter le nombre de bêtes dans la mesure où le champ ne lui appartient pas et que le coût d'usage est partagé par tout le monde. La combinaison des intérêts individuels aboutit alors à une surexploitation et une dégradation de la ressource. Pour apporter une solution à cette tragédie, deux solutions ont été proposées par les économistes.

La première solution suggère une privatisation des ressources communes. Cette solution repose sur l'idée selon laquelle en convertissant les ressources communes en propriétés privées, les propriétaires seront incités à avoir une gestion rationnelle, au sens où ils internaliseront les externalités. Une solution alternative, souvent associée à Pigou (1920), est de confier la gestion des ressources à l'Etat. Celui-ci prélèvera des taxes, appelées taxes pigouviennes,

et définira les droits d'accès. Coase (1960) conteste cette solution qu'il considère comme purement théorique. En effet, selon Coase, l'instauration d'une taxe pigouvienne n'est efficace qu'en l'absence de coûts de transactions ; or, en pratique, toute forme de gouvernance possède des coûts de transactions qui peuvent être particulièrement élevés.

Dans *Gouverning the Commons*, Ostrom (1990) propose une troisième voie consistant à laisser les usagers créer leurs propres systèmes de gouvernance. Ainsi, à travers de multiples études de cas, Ostrom montre que de nombreuses communautés à travers le monde parviennent en pratique à éviter la tragédie des communs, alors que la propriété de ces biens n'est ni privée, ni publique, mais collective. En particulier, ces communautés parviennent à gérer durablement les ressources en créant des institutions à petite échelle bien adaptées aux conditions locales. A l'inverse, elle recense également des cas où les dispositifs mis en place ne parviennent pas à freiner la surexploitation des ressources communes. Il en résulte un programme de recherches sur la nature des dispositifs institutionnels les plus à même de favoriser une gestion efficace, programme auquel elle restera attachée toute sa vie.

2. Méthodes et résultats

Une des spécificités de l'œuvre d'Ostrom est de s'être affranchie avec succès des frontières disciplinaires. Elle mobilise une large gamme de disciplines (la théorie économique, la science politique, la psychologie évolutionniste, l'anthropologie culturelle, etc.) et emploie diverses méthodes (expériences de laboratoire, études de terrain, la théorie des jeux évolutifs, etc.) pour analyser l'action collective. Dans sa phase initiale, son travail est essentiellement inductif, et elle adopte volontiers un raisonnement *bottom-up,* c'est-à-dire qu'elle porte une attention particulière à la complexité propre à chaque situation et n'hésite pas à entrer dans le détail des arrangements institutionnels bricolés par les communautés. L'élaboration théorique ne vient que dans un second temps, tentant de synthétiser la très grande quantité d'informations ainsi récoltées. Cette démarche est classique en science sociale, peut-être davantage en sociologie ou en anthropologie qu'en économie, mais l'importance de l'apport d'Ostrom se mesure à sa capacité à effectivement identifier les points clefs d'une gestion réussie des biens collectifs. La grille d'analyse qu'elle propose va en effet s'imposer et ne sera pas réellement remise en cause.

2.1. Du terrain à la théorie : les conditions d'une gestion réussie des biens publics

Son projet commence avec l'étude de la performance de groupes de policiers dans différents quartiers de la banlieue d'Indianapolis. Ensuite, d'autres projets similaires vont suivre, dans les quartiers de Chicago et de

Saint-Louis, ce qui a ouvert la voie à une comparaison à grande échelle dans quatre-vingt régions métropolitaines. La conclusion qui ressort de cette série d'études est que les services de police desservant les petits et moyens quartiers fonctionnent plus efficacement, et souvent à moindre coût, que les services de police desservant des quartiers de grande taille. « The presumption that economies of scale were prevalent was wrong ; the presumption that you needed a single police department was wrong ; and the presumption that individual departments wouldn't be smart enough to work out ways of coordinating is wrong (2). » Ostrom montre ainsi qu'en pratique l'idée, essentiellement théorique, selon laquelle il existerait des économies d'échelle est battue en brèche par l'analyse minutieuse des situations concrètes. Elle consacrera plus de quinze années à étudier les services de police mais n'hésitera pas, comme en témoigne la citation qui précède, à prendre clairement parti.

(2) Ostrom and Whitaker (1997), p. 48-76.

Par la suite, Ostrom réalisera d'autres études de cas qui lui permettront de conclure, dans son premier ouvrage *Gouverning the commons*, que la gestion des ressources communes par les usagers est meilleure que prévu par la théorie standard. Il s'agit notamment des études faites sur les forêts communales au Japon, en Suisse, sur les systèmes d'irrigation en Espagne, aux Philippines ou au Sri-Lanka, sur la gestion des nappes phréatiques en Californie ou de la pêche en Turquie et en Ecosse. Au Sri-Lanka, l'organisation hiérarchique héritée du système traditionnel de politique locale avait produit un système injuste et inefficace de distribution de l'eau. Ostrom montre comment le développement de nouvelles organisations collectives au niveau des agriculteurs a permis d'améliorer significativement la situation en modifiant les incitations et en fournissant un moyen de surveillance, améliorant aussi l'application des décisions collectives sur les détournements d'eau.

Ce qui frappe dans l'œuvre d'Ostrom c'est le nombre et la diversité des situations analysées. Pendant plusieurs décennies, l'atelier qu'elle anime se réuni une fois par semaine et passe en revue des exemples concrets de gestion des biens collectifs. Il y a donc un aspect systématique dans son travail qui est rendu possible par l'implication autour de sa personne d'un véritable collectif de recherche.

Principes fondamentaux de la gestion des biens communs

Governing the Commons constitue sans doute l'ouvrage le plus important d'Ostrom. Tout au long du texte, elle effectue un constant va-et-vient entre des descriptions minutieuses de cas concrets et des principes généraux. Elle identifie ainsi huit principes pour une gestion réussie de communs, qui fournissent les bases d'une théorie de la gestion des biens collectifs. Tout l'art d'Ostrom réside dans sa capacité à fonder chacune de ses affirmations sur différents exemples montrant comment l'adhésion, ou

non, à l'un des principes suffit à changer le cours des choses. Rappelons brièvement ces principes :

1. les droits d'accès doivent être clairement définis ;
2. les avantages doivent être proportionnels aux coûts assumés ;
3. des procédures doivent être mise en place pour faire des choix collectifs ;
4. des règles de supervision et de surveillance doivent exister ;
5. des sanctions graduelles et différenciées doivent être appliquées ;
6. des mécanismes de résolution des conflits doivent être institués ;
7. l'Etat doit reconnaître l'organisation en place ;
8. l'ensemble du système est organisé à plusieurs niveaux.

Ces principes débordent du cadre habituel de l'économie pour inclure des aspects juridiques, sociaux et politiques. En effet, si les deux premiers principes paraissent familiers aux économistes, l'application de règles de supervision et de surveillance ressort plutôt du cadre socio-juridique, de même que la mise en place de mécanismes de résolution des conflits.

Ces principes révèlent que les structures institutionnelles sont gérées dans un système polycentrique (*nested institutions*). En effet, les principes 1 et 2 régissent les règles d'usages individuels, alors que les principes 3, 4 et 5 sont plutôt d'ordre collectif. Le septième principe montre que l'Etat influe sur l'action collective, sans pour autant être directement acteur de la gestion.

Au regard des théories économiques, le point peut-être le plus important concerne l'importance de laisser les acteurs discuter entre eux pour élaborer en commun leurs propres règles de fonctionnement. Comme le remarque justement Ostrom, la théorie économique est muette sur le type de règle qui peut émerger d'une discussion entre individus appartenant à une même collectivité. De plus, la communication entre individus est un facteur essentiel dans le développement de relations de confiance entre individus. Là encore, la théorie économique actuelle ne fournit guère d'éléments permettant de décrire les formes institutionnelles favorisant l'émergence de la confiance.

2.2. De la théorie à l'action publique

Ostrom sera l'une des premières à faire usage de l'économie expérimentale pour simuler et évaluer l'impact d'une modification des règles régissant la gestion des biens collectifs. En ce sens, elle note que « the use of economic experiments has enhanced the already diverse knowledge from theoretical and field sources of when and how groups can solve the problem through selfgoverning mechanisms » (Cardenas and Ostrom, 2001). Ainsi, dans l'une de ses expériences typiques, un certain nombre de sujets interagissent pendant plusieurs périodes sans savoir exactement laquelle sera la dernière. A chaque période, chaque sujet peut contribuer à un bien public. Le coût marginal de la contribution de chaque individu est supérieur à son bénéfice marginal mais plus petit que le bénéfice total. Dans ce contexte, un individu égoïste et rationnel refusera de contribuer au bien collectif.

L'une des principales caractéristiques de ces expériences est l'introduction de possibilités de sanction. Dans un traitement, chaque sujet est informé de l'action des autres sujets lors du tour précédent et peut punir sélectivement chacun des adversaires. Cependant, punir est coûteux. Ostrom et ses collègues constatent pourtant que beaucoup de sujets utilisent la possibilité, coûteuse pour eux, de sanctionner les comportements déviants. De plus, ces punitions sont beaucoup plus efficaces si les sujets sont autorisés à communiquer que s'ils ne le sont pas, ce qui conforte ses résultats obtenus sur le terrain. Au final, des dispositifs institutionnels simples suffisent en pratique à obtenir une bonne gestion des biens publics, y compris dans des situations où les théories fondées sur l'hypothèse d'individus égoïstes prévoient une destruction totale du bien collectif. Les résultats tirés de ses expériences sont publiés dans son ouvrage co-écrit avec Gardner et Walker, *Rules, Games and Common-Pool Resources* (1994). Ces expériences ont été suivies par d'autres, notamment celles de Masclet *et al.* (2003), Isaac and Walker (1988), Schlager (1994), Kosfeld and Ried (2009) ou celles Fehr and Gächter (2000) sur des possibilités de sanction à des jeux non répétés. Ces travaux ont confirmé les conclusions d'Ostrom : un grand nombre d'individus est prêt à subir une perte financière pour punir un comportement déviant.

Au plan méthodologique, le recours à l'économie expérimentale permet d'étudier la réaction des communautés à des modifications de leur environnement institutionnel. En cela, l'économie expérimentale permet de passer d'une description des situations de coopération – via des études de cas – à l'étude des mesures à mettre en œuvre pour améliorer les pratiques en cours.

Un modèle d'analyse : l'Institutional Analysis and Development (IAD)

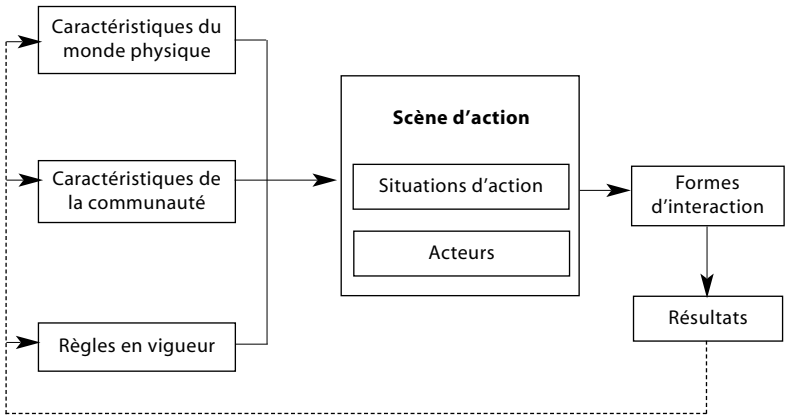
Le modèle IAD est utilisé depuis plus de trois décennies comme grille d'analyse des situations de gestion commune. Apparu pour la première fois en 1982 dans Kiser and Ostrom, la description la plus explicite du modèle IAD a été faite en 1994 par Ostrom dans son ouvrage *Rules, Games and Common-Pool Resources* (Ostrom *et al.*).

L'analyse commence sur une unité conceptuelle appelée « scène d'action » (*Action Arena*) regroupant des acteurs qui interagissent dans un espace social appelé « situation d'action » (*action situation*) (figure 1). Une situation d'action renvoie à l'espace social où les participants dotés de diverses préférences interagissent, échangent des biens et services, résolvent des problèmes, se dominent ou se battent (Ostrom, 2005). Après la délimitation de la structure initiale, Ostrom distingue les facteurs externes qui affectent la scène d'action. « The IAD framework is thus a general language about how rules, physical and material conditions, and attributes of community affect the structure of action arenas, the incentives that individuals face, and the resulting outcomes » (Ostrom, 1999). Ainsi, les

facteurs affectant la structure d'une arène-action comprennent trois ensembles de variables qui sont les caractéristiques du monde physique, les caractéristiques de la communauté et les règles en vigueur.
– Le monde biophysique auquel l'action est liée (par exemple une pêcherie ou une forêt) est l'une des variables critiques qui affectent la structure de la situation d'action. A l'évidence, la problématique du réchauffement climatique n'est pas la même que celle de la gestion d'un étang.
– Les principaux attributs d'une communauté qui affectent l'arène d'action sont : les normes de comportement généralement acceptées dans la communauté, le niveau de compréhension commune, le niveau d'homogénéité dans les préférences de ceux qui vivent dans une communauté, la taille et la composition de la communauté concernée, etc.

Figure 1

Modèle IAD (Ostrom *et al.*, 1994)



– Les règles constituent le principal levier d'action puisqu'elles sont susceptibles d'être modifiées à court terme. Mais surtout, les règles sont souvent identifiées par les acteurs eux-mêmes comme le principal vecteur du changement. Résoudre une situation conflictuelle passe prioritairement, aux yeux des acteurs, par l'établissement de nouvelles règles.

Le modèle IAD doit sans doute être compris comme cadre opérationnel, une grille de lecture servant de base à une évaluation des problèmes de gestion commune. En d'autres termes, il ne s'agit pas de proposer un modèle théorique ou une description simplifiée de ce qui se passe en pratique sur le terrain. L'apport du modèle IAD est de fixer un langage et de pointer en direction des problèmes attendus. L'évaluation d'un schéma aussi simple que celui présenté doit donc se faire au regard du nombre d'utilisateurs et de sa capacité pratique à guider les personnes en charge d'une évaluation. En ce sens, le modèle IAD est un succès puisqu'il constitue aujourd'hui la

matrice de base des études portant sur les biens collectifs. Son usage est fortement recommandé par nombre d'organismes internationaux. (Pour des exemples d'utilisation du modèle IAD, voir : Tang, 1992 ; Lam, 1998 ; Andersson and Ostrom, 2008 ; Yandle, 2001 ; Ostrom, 1992 ; Oakerson, 1992 ; Polski and Ostrom, 1998.

3. Conclusion : vers une vision renouvelée de la rationalité dans l'action collective

Pour Ostrom, l'objet de l'action collective est la résolution de dilemmes sociaux résultant de la gestion de biens collectifs. Ostrom reconnaît que la tentation de resquiller est effectivement constatée dans la pratique, mais elle souligne que ces tendances néfastes ne suffisent pas à annihiler toute possibilité de parvenir à une gestion efficace. Ostrom en tire une critique, frontale et assumée, des théories de la rationalité souvent utilisées en économie pour décrire les comportements individuels. Pour elle, « l'hypothèse de rationalité des théories de la "première génération" a été rejetée à plusieurs reprises par les recherches empiriques menées sur le terrain et au laboratoire » (Ostrom, 1998). Les individus ne calculent pas un ensemble complet de stratégies pour toutes les situations qu'ils rencontrent ; et d'ailleurs, peu de situations dans la vie génèrent l'information sur toutes les actions possibles que l'on peut entreprendre, sur tous les résultats qui peuvent être obtenus ou sur toutes les stratégies que les gens peuvent choisir. Pour Ostrom, « la seule hypothèse raisonnable que l'on peut formuler sur les processus de calcul et de découverte est que les acteurs sont engagés dans un apprentissage fondé sur un grand nombre d'essais et d'erreurs » (Ostrom, 1990). On peut voir les travaux d'Ostrom comme un défi pour les théories de la rationalité. Il ne s'agit pas de rejeter en bloc toute tentative de formalisation du comportement humain mais plutôt de pointer les insuffisances des modèles actuels. Deux exemples sont emblématiques à cet égard.

– ***Le rôle de la communication.*** Pour Ostrom, la communication est fondamentale dans l'action collective. Une communication directe est le fondement même d'une gestion collective réussie. Elle favorise la confiance et permet d'élaborer des règles en commun. Ce qui se joue véritablement dans ces échanges verbaux échappe encore largement aux théories contemporaines mais trouve un large écho auprès des praticiens (pour une discussion plus détaillée de ce point, voir Hollard, 2004).

– ***L'importance de l'innovation institutionnelle, des règles et des sanctions.*** D'après Ostrom, « dans tous les régimes d'auto-gouvernance des ressources communes connus qui ont survécu pendant plusieurs générations, les participants ont investi des ressources dans la surveillance et la sanction des actions des uns et des autres de façon à réduire la probabilité du *free riding* » (Ostrom, 1990). Qu'il faille instaurer des sanctions et une

surveillance pour éviter une utilisation abusive de la ressource n'est pas en soi un résultat nouveau ou surprenant. Ce qu'il l'est plus, c'est que la charge de la surveillance est assumée par les acteurs eux-mêmes. Les activités de surveillance deviennent ainsi elles-mêmes un bien collectif. Le fait que les acteurs eux-mêmes assurent la surveillance, et non pas l'Etat pas exemple, est fondamental. Ostrom n'hésite pas à affirmer, par exemple lors de la leçon donnée lors de la réception du Nobel, que cette implication des acteurs dans les activités de surveillance est plus importante que la définition des droits de propriété sur la ressource.

Les grandes théories de l'organisation sociale, mettant par exemple l'Etat ou le marché au centre de la scène, reposent souvent sur un schéma où chaque acteur est confronté à des dispositifs institutionnels exogènes. Les acteurs font face à des lois ou des prix qu'ils n'ont pas contribué à façonner. Les groupes de petite taille peuvent cependant agir collectivement de manière à générer eux-mêmes des dispositifs institutionnels qui leur soient propres. Au fond, ce qui importe pour Ostrom n'est pas tellement la nature des règles qui seront mises en œuvre mais plutôt l'implication des acteurs dans l'élaboration et la surveillance du bon respect de ces règles. Le fait qu'il n'existe pas de théorie complète de ces processus d'autogestion ne doit pas faire oublier qu'il existe des contextes dans lesquels ils se révèlent très supérieurs aux formes d'organisation les mieux conceptualisées.

Références

Andersson K. and Ostrom E. (2008), « Analyzing Decentralized Resource Regimes from a Polycentric Perspective », *Policy Sciences* 41, 71-93.

Cardenas J. and Ostrom E. (2001), « What do People Bring into the Game ? How Normes Help Overcome the Tragedy of the Commons », 4e Journées d'Economie de l'environnement de Toulouse.

Coase R. (1960), « The Problem of Social Cost », *Journal of Law and Economics* 3, 1-44.

Fehr E. and Gächter S. (2000), « Cooperation and Punishment in Public Goods Experiments », *American Economic Review* 90, 980-994.

Gordon H. (1957), « The Economic Theory of a Common Property Resource : the Fishery », *Journal of Political Economic* 62, 124-142.

Hardin G. (1968), « The Tragedy of the Commons », *Science*.

Hollard G. (2004), « La délibération dans la théorie économique », *Cahiers d'économie*

politique, « Les économistes et la démocratie. Qu'a-t-on appris depuis Schumpeter ? » 47, 173-190.

Isaac R. and Walker J. (1988), « Communication and Free-riding Behavior : the Voluntary Contribution Mechanism », *Economic Inquiry* (26).

Kiser L. and Ostrom E. (1982), *Strategies of Political Inquiry* (Ostrom Elinor ed.), Chapter « The Three Worlds of Action, A Metatheoretical Synthesis of Institutional Approaches », Beverly Hills : Sage.

Kosfeld M., Okada A. and Ried A. (2009). « Institution formation in public goods games », *American Economic Review* 99, 1335-1355.

Lam W. (1998), *Governing Irrigation Systems in Nepal: Institutions, Infrastructure, and Collective Action*, ICS Press, Oakland.

Masclet D., Noussair C., Tucker S., and Villeval M.C. (2003), « Monetary and Nonmonetary Punishment », *American Economic Review* 93, 366-380.

Oakerson R. (1992), *Making the Commons Work: Theory Practice and Policy* Bromley D.W. ed., Chapter « Analysing the Commons : A Framework », p. 41-59. San Francisco, California, Institute for Contemporary Studies.

Ostrom E. (1965), *Public Entrepreneurship : A Case Study in Ground-Water Basin Management*, Ph. D. thesis, University of California Los Angeles.

Ostrom E. (1990), *Governing the Commons : The Evolution of Institutions for Collective Actions*, Cambridge : Cambridge University Press.

Ostrom E. (1992), *Crafting Institutions for Self-Governing Irrigation Systems*, San Francisco.

Ostrom E. (1998), « A behavioral Approach to the Rational Choice Theory of Collective Action, Presidential Address, American Political science association, 1997 », *American Political Science Review*, 1-22.

Ostrom E. (1999), *In Theories of the Policy Process* (Paul A. Sabatier ed.), volume 2, Chapter « Institutional Rational Choice : An Assessment of the Institutional Analysis and Development Framework », p. 493-535. Boulder, CO : Westview Press.

Ostrom E. (2005), *Understanding Institutional Diversity*, Princeton University Press.

Ostrom E. Gardner R., and Walker J. (1994), *Rules, Games and Common-Pool Resources*.

Ostrom E. and Whitaker G. (1997), « Does Local Community Control of Police Make a Difference ? Some Preliminary Findings », *Journal of Political Science* 17, 48-76.

Pigou A.C. (1920), *The Economics of Welfare*, New York : Macmillan.

Polski M. and Ostrom E. (1998), *An Institutional Framework for Policy Analysis and Design*, Bloomington.

Schlager E. (1994), *Rules, Games and Common-Pool Resources* (E. Ostrom, R. Gardner and J. Walker ed.), Chapter « Fishers Institutional Responses to Common-Pool Resource Dilemmas », p. 247-266. University of Michigan Press.

Tang S. (1992), *Institutions and Collective Action: Self-Governance in Irrigations*, ICS Press, San Francisco.

Warming J. (1911), « On the Rent of Fishing Grounds », *History of Political Economy* 15, 391-396.

Yandle B. (2001), *Companion to Public Choice*, (Shughart W. and Razzolini L. ed.), Chapter « The Elgar Public Choice and the Environment », Cheltenham : Edward Elgar.

Investissement direct étranger et emploi féminin au Maroc

Mohamed Saïd Saadi

Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises, Casablanca (saadi113@yahoo.fr)

Abstract

This paper provides a brief summary of the literature on foreign direct investment and gender equity as well as an empirical study based on the Moroccan case.

The review of empirical literature on the impact of foreign direct investment on gender equity is rather mixed. Foreign direct investment certainly contributes to the feminization of work in developing countries, mainly by expanding labour-intensive, largely export-oriented industries. However, evidence exists that shows women losing their jobs to more qualified men as industries upgrade.

While empirical studies indicate a positive impact of foreign direct investment on women's wages, it seems less likely that this will result in a closing of the gender wage gap.

Our case study consists of the analysis of the impact of foreign direct investment on female employment in two important sectors: manufacturing and services (call centers specifically). The following results emerge:

– Although Morocco has become more attractive, its capacity to draw more foreign direct investment is still insufficient, due mainly to its small market, the lack of human resources, and persistent governance problems. Foreign direct investment has certainly contributed to the feminization of employment, especially through the expansion of export-oriented industries such as electronics, automotive components and garment. However, female employment is limited to assembly tasks and women are confined to low level positions into industrial hierarchy.

Due to their higher productivity and their organizational know-how, multinational subsidiaries tend to distribute high salaries in comparison with their local counterparts.

Given the wage gap within foreign firms and the confinement of women in low positions, it is less likely that these better salaries benefit to them.

– It is clear that the expansion of call centers in Morocco open up new opportunities and better pay for women. Information technology enabled services seem to have given women confidence and social empowerment. However? Some areas of concern emerge :

– the repetitive nature of most of these jobs which may lead to the "burn-out syndrome" ;
– cases of stress and anxiety that some women face from pressure of having to be constantly controlled by supervisors assisted with information technology and sophisticated management practices ;
– reflecting the gendered composition of the industry, women are concentrated in low routinized, clerical related jobs ;
– work in call centers reinforces stereotypical perceptions of skill and feminity because of the presumed communication and social abilities of women ;
– most call center jobs are "footloose" in nature and there is growing competition from other countries in the Mediterranean and from Africa to attract these jobs.

Investissement direct étranger et emploi féminin au Maroc

La problématique de la mondialisation et de son impact sur la croissance économique et le développement est au centre des débats entre chercheurs et donne lieu à de nombreuses controverses au sujet de son caractère bénéfique pour l'humanité, notamment les populations des pays du Sud. Toutefois, si les études sur la mondialisation et ses effets sont extrêmement développées, on ne peut pas en dire autant quant à son impact sur les rapports sociaux entre les hommes et les femmes.

L'objet de notre projet de recherche consiste à voir dans quelle mesure et par quels mécanismes les investissements directs étrangers (IDE), qui sont un vecteur privilégié de la mondialisation de l'économie, contribuent à reproduire ou, au contraire à atténuer les discriminations de genre. Plus précisément, nous assignons à notre recherche deux objectifs principaux : étudier dans quelle mesure l'afflux relatif des IDE au Maroc a entraîné une « féminisation de l'emploi », a réduit les disparités de rémunération entre les hommes et les femmes et a amélioré les conditions de travail pour ces dernières. Le deuxième objectif est d'apporter une modeste contribution au débat sur l'impact des IDE et de la mondialisation sur le développement et l'équité de genre à travers l'apport de données nouvelles et d'éclairages empruntés à la réalité marocaine.

Sur un plan méthodologique, notre travail devait d'abord porter sur une étude documentaire chiffrée sur l'évolution des IDE au Maroc et la participation des femmes marocaines à la vie économique, tâche que nous avons pu réaliser sans trop de difficultés. Par contre, le travail de terrain qui devait consister à collecter et à analyser des données sur l'emploi féminin dans les entreprises et les entités (fermes agricoles) étrangères exportatrices, dans la zone industrielle de Tanger et les centres d'appel (Casablanca) n'a pu être mené à terme en raison du manque de temps et de moyens. Aussi, notre communication portera-t-elle essentiellement sur deux secteurs où

l'investissement industriel est particulièrement actif, à savoir les industries de transformation et les centres d'appel délocalisés, secteurs pour lesquels nous avons pu rassembler des données suffisantes pour une première analyse de ce sujet complexe, le travail de terrain étant toujours en cours pour l'agriculture d'exportation et la zone industrielle de Tanger. Nous consacrerons le premier point à une présentation du cadre analytique avant d'aborder l'évolution de l'attractivité du Maroc. Nous étudierons ensuite deux profils sectoriels reflétant l'impact des IDE sur l'emploi féminin, à savoir l'industrie de transformation et une activité de services, les centres d'appel délocalisés.

Cadre analytique et revue de la littérature

Dans le cadre de la mondialisation de l'économie, les investissements directs étrangers sont présentés aussi bien par les institutions financières internationales que par les Nations Unies (voir, à titre d'exemple, le « Consensus de Monterrey sur le financement du développement ») comme le vecteur privilégié de toute stratégie de développement. Toutefois, aussi bien les effets des IDE sur la croissance et le développement que les politiques à adopter à leur égard sont très débattus par les chercheurs et les économistes. D'autre part, l'impact différencié des IDE sur les rapports sociaux entre les sexes est rarement abordé. Nous passerons en revue les effets des IDE sur la croissance, l'emploi et les conditions de travail avant d'aborder leur impact sur les relations hommes-femmes.

Impact des IDE sur la croissance, l'emploi et les conditions de travail

Les IDE sont généralement considérés comme un agent important de croissance et de développement. Grâce aux transferts de technologies qu'il effectue, aux effets d'apprentissage sur l'économie d'accueil et à l'accès plus facile aux marchés étrangers, les IDE sont censés exercer un effet positif sur la croissance. Plus précisément, les effets positifs sur cette dernière passent par l'impact favorable sur l'investissement et la productivité. Par ailleurs, les répercussions positives sur le développement sont véhiculées à travers les effets bénéfiques sur l'emploi, les salaires et les conditions de travail. Ces interactions ne sont toutefois pas toujours confirmées par les études empiriques.

Croissance, investissement et productivité

La plupart des études macroéconomiques attestent de l'existence d'une corrélation positive entre IDE et croissance ; toutefois, corrélation ne signifie pas lien de causalité. En effet, l'étude des déterminants de l'attractivité des pays montre que les effets des IDE sont maximisés lorsque les stratégies des firmes multinationales (FMN) sont compatibles avec les objectifs de développement des gouvernements des pays hôtes. La théorie éclectique de la multinationalisation met en en exergue le fait que ce qui attire le plus les entreprises cherchant à valoriser leurs avantages spécifiques, à savoir la

détention d'une marque, un avantage technologique ou un savoir-faire, un accès privilégié aux marchés des facteurs et/ou des matières premières, l'obtention d'économies d'échelle et/ou de gamme, une courbe d'apprentissage importante – c'est l'existence d'économies d'accueil dynamiques. Celles-ci sont caractérisées par une taille du marché intérieur importante, un revenu par tête d'habitant élevé et croissant, la disponibilité d'une main-d'œuvre qualifiée, l'existence d'infrastructures modernes et d'un tissu industriel local performant. De ce point de vue, on peut donc affirmer que c'est la croissance économique qui influe sur les IDE plutôt que l'inverse.

– *L'impact sur l'investissement :* l'afflux d'IDE permet d'accroître le montant des ressources mobilisables pour l'investissement ; cet effet sera d'autant plus fort que l'implantation d'une firme étrangère permet d'exercer des effets d'entraînement sur le tissu productif local (effets de liaison amont et aval). Cet impact positif peut toutefois être contrebalancé par un effet d'éviction des firmes locales (pouvoir de marché important des filiales des FMN, fusion-absorption, etc.). En définitive, il ressort des études empiriques menées sur cette question que l'impact net est complexe et qu'il dépend des conditions économiques et des politiques appliquées par le pays d'accueil.

– *L' impact sur la productivité :* les IDE peuvent également contribuer à la croissance et au développement à travers leur effet positif sur la productivité. Ce dernier est le résultat des transferts de technologies et des effets d'apprentissage exercés par les filiales de FMN. Toutefois, cet impact dépend d'abord des effets d'entraînement sur les économies d'accueil. Il dépend également de la capacité d'absorption locale, de l'adéquation de cette technologie aux besoins du pays, des compétences du salarié, etc. Au total, la littérature sur la relation IDE-productivité ne semble pas très concluante.

La contribution des IDE à l'emploi, aux salaires et aux conditions de travail

Les effets des IDE sur l'emploi sont directs et indirects. L'effet direct se résume au nombre total d'individus employés dans la filiale locale de l'entreprise multinationale. Cet effet sera cependant totalement différent selon qu'il s'agit d'une nouvelle implantation (*greenfield*), d'une acquisition ou d'une prise de participation. Quant aux effets indirects, ils concernent tous les emplois générés indirectement par l'investissement étranger. Il s'agit d'abord des effets macro-économiques : c'est le cas des emplois indirectement générés par les dépenses des employés des filiales des multinationales. Il s'agit ensuite des effets verticaux, c'est-à-dire ceux générés à travers les effets de liaison par les sous-traitants et fournisseurs locaux et les revendeurs et clients locaux. Les effets horizontaux, enfin, concernent les emplois indirectement générés parmi les entreprises locales concurrentes de la filiale de l'entreprise multinationale.

Les résultats d'études macroéconomiques attestent de l'existence d'un impact positif, mais modeste, des IDE sur l'emploi dans les pays d'accueil.

Il reste que de nouvelles recherches s'imposent pour une meilleure compréhension de la relation IDE emploi, surtout pour ce qui est de l'impact à long terme des IDE (notamment en raison de la mobilité internationale des capitaux).

L'impact des IDE s'exerce de différentes manières. L'entreprise multinationale peut créer, par exemple, une demande de travail plus qualifiée que celle des entreprises locales. A cet effet, elle va proposer en général des salaires plus élevés, mais aura des exigences supérieures en termes de compétences et de productivité. Des effets de diffusion (*spillover effects*) peuvent provenir des entreprises étrangères qui ont des niveaux de productivité élevés et, partant, des salaires élevés, tirant ainsi les salaires vers le haut dans tout le pays. Enfin, en raison de la mobilité internationale des capitaux, les filiales des entreprises multinationales se trouvent en position de force pour ralentir le rythme d'augmentation des salaires.

Sur le plan empirique, on relève qu'effectivement les filiales des FMN ont tendance à distribuer des salaires élevés, salaires qui semblent toutefois profiter d'abord aux travailleurs qualifiés.

Quant aux conditions de travail au sein des filiales des FMN, elles ne semblent pas avoir suscité l'intérêt analytique qu'elles méritent. Au-delà de l'image populaire des *sweatshops* caractéristiques des industries *maquiladoras* à la mexicaine, des recherches ont montré que les entreprises étrangères tendent, en réalité, à offrir de meilleures conditions de travail à leur personnel, comparativement à leurs concurrents locaux.

En résumé, il s'avère que le champ des études sur les effets des IDE reste encore à découvrir dans la mesure où les recherches empiriques disponibles reposent sur des statistiques perfectibles, que les approches économétriques posent souvent des questions d'interprétation. Certes, elles permettent de soulever des problématiques dignes d'intérêt mais n'apportent pas de réponses susceptibles d'être généralisées. Ces recherches ne permettent pas d'appréhender toute la complexité des mécanismes à la base des effets observés et méritent d'être complétée par des études de cas qui restent rares pour l'instant.

IDE et équité de genre

Les débats autour de la globalisation et ses effets ont accordé très peu d'attention aux problèmes spécifiques des femmes et des hommes. Puisant dans les quelques références qui existent (cf. bibliographie), nous essaierons de présenter les principaux points soulevés autour de l'impact des IDE sur les relations de genre. Nous traiterons successivement des effets des IDE sur l'emploi, les salaires et les conditions de travail dans les pays du Sud.

IDE et emploi féminin

L'afflux des IDE dans les pays du Sud est censé favoriser la « féminisation » de l'emploi. En augmentant le montant des ressources mobilisables pour

l'investissement, les IDE génèrent des emplois, plus particulièrement pour les femmes, les filiales des FMN étant attirées par une main-d'œuvre abondante, bon marché et réputée être « docile » et méticuleuse. Des emplois indirects pour les femmes sont également créés lorsque les entreprises étrangères recourent à des sous-traitants locaux. Dans ce cas, l'emploi local découle des marchés passés avec les multinationales. La féminisation de l'emploi générée par les IDE va au-delà de l'industrie manufacturière pour toucher également diverses branches du secteur tertiaire telles que le tourisme, l'informatique, les centres d'appel et l'agriculture tournée vers l'exportation. Certaines études montrent toutefois qu'une certaine « déféminisation de l'emploi » est perceptible au Mexique, en Corée du Sud, en Malaisie ou encore aux Philippines ; elle semble être due notamment aux changements technologiques ayant affecté certaines industries qui exigent dorénavant de la main-d'œuvre qualifiée ainsi qu'à la concurrence internationale acharnée qui caractérise les industries exportatrices intensives en main-d'œuvre.

IDE et discriminations de salaires

Les partisans de la mondialisation néolibérale soutiennent que l'afflux des IDE dans les pays du Sud devrait se traduire par une amélioration significative des salaires des femmes et une réduction des discriminations de rémunération, en faisant augmenter les salaires des femmes plus rapidement que ceux des hommes. Pour qu'il en soit ainsi, il est nécessaire que l'emploi féminin augmente plus rapidement relativement à l'emploi masculin et que les femmes soient en mesure de profiter d'un marché du travail féminin de plus en plus tendu pour exiger des salaires plus élevés. Les IDE devraient également tirer les salaires féminins vers le haut du fait qu'ils stimulent la croissance de l'emploi et parce que les filiales des FMN ont tendance à offrir des salaires plus élevés à leur personnel comparativement à leurs concurrents locaux. Cette analyse optimiste mérite toutefois d'être relativisée du fait du faible pouvoir de négociation des femmes. D'abord, le fait que l'emploi féminin soit concentré dans des secteurs déterminés du marché du travail, notamment dans les industries exportatrices intensives en main-d'œuvre, crée artificiellement une « suroffre » de main-d'œuvre féminine dans ces secteurs. Ensuite, il s'agit de secteurs d'activité dans lesquels les coûts sont fermement maintenus au niveau le plus bas, les entreprises pouvant aisément transférer leurs activités dans d'autres pays. Il s'ensuit que des obstacles structurels intimement liés aux conditions d'emploi empêchent les salaires féminins d'évoluer à la hausse et entravent l'élimination des disparités de rémunération entre les hommes et les femmes.

Sur le plan empirique, les résultats des études menées sur cette question semblent contrastés. D'une part, certains travaux soulignent par exemple que les ouvrières chinoises travaillant pour les industries exportatrices gagnent beaucoup plus que les femmes qui travaillent en milieu rural. La même situation est signalée pour les femmes embauchées dans les zones franches

d'exportation qui ont des salaires mensuels supérieurs à ce que gagnent en une année les hommes restés au village.

D'autres études portant par exemple sur les industries *maquiladoras* sont plus nuancées ; elles ne relèvent pas de différences significatives de salaires par rapport aux emplois locaux mais soulignent la plus grande stabilité des emplois féminins offerts par ces activités exportatrices.

IDE et disparités sexuelles des conditions de travail

Les travaux sur cette question sont extrêmement rares ; ceux qui sont disponibles soulignent la précarité des emplois féminins créés par les IDE, ce qui semble s'expliquer par la mobilité internationale des filiales des FMN. En effet, les entreprises évoluant dans les branches intensives en main-d'œuvre peuvent plus facilement changer de lieu d'implantation pour des raisons de rentabilité comparativement à celles qui sont plus capitalistiques. Par ailleurs, l'intérêt pour les entreprises, qu'elles soient locales ou multinationales, est d'employer des femmes qu'elles peuvent licencier facilement, et ce sur la base de normes qui relèguent le travail rémunéré des femmes au second plan ; après leurs responsabilités familiales et leurs tâches domestiques.

Les conditions de travail des femmes embauchées dans les entreprises d'exportation du secteur formel, en Asie de l'Est par exemple, se caractérisent par des travaux pénibles et dangereux, des journées de travail plus longues que pour les hommes. Enfin, qu'elles travaillent directement pour des filiales de FMN ou pour des entreprises locales tournées vers la sous-traitance internationale, les travailleuses des secteurs exportateurs ont un faible pouvoir de négociation pour obtenir de meilleures conditions de travail, en partie à cause de la mobilité internationale des entreprises.

Une attractivité du Maroc insuffisante, mais en amélioration

Les entrées d'investissements directs étrangers au Maroc ont connu une évolution positive durant la période 2001-2007, atteignant un montant moyen annuel de près de 20 milliards (voir tableau 1), contre des montants dépassent rarement les 10 milliards durant les années 90. Sur le plan sectoriel, quatre secteurs ont drainé à eux seuls 82 % des IDE, à savoir les télécommunications 30,7 %, l'industrie 23,7 %, le tourisme 15,3 % et l'immobilier 12,3 %. Une telle configuration sectorielle permet d'expliquer le dynamisme relatif du Maroc en tant que plate-forme d'attraction des IDE durant cette décennie : il y a tout d'abord le mouvement de privatisations enclenché durant les années 90 et qui s'est poursuivi dans les années 2000, notamment dans les secteurs des télécommunications et de l'industrie du tabac. Le deuxième facteur explicatif réside dans la volonté affichée par les pouvoirs publics de faire du Maroc une destination privilégiée dans l'espace méditerranéen pour les firmes multinationales cherchant à délocaliser certains segments de leur chaîne de valeur, en profitant notamment de la disponibilité d'une main-d'œuvre bon marché

– notamment féminine, de la proximité géographique et culturelle des marchés de l'Euroméditerranée, de bonnes infrastructures de communication, de la signature par le Maroc de nombreux accords de libre-échange – notamment avec l'Union européenne, les Etats-Unis, la Turquie – en plus de l'accord quadripartite avec l'Egypte, la Jordanie et la Tunisie, ainsi que des multiples incitations offertes par l'Etat. A cet égard, il faut relever le lancement du plan Emergence destiné à développer la sous-traitance industrielle sur le modèle des *maquiladoras* mexicaines, notamment le mégaprojet d'assemblage de Renault-Nissan à Tanger, au nord du Maroc, destiné à produire 200 000 véhicules en 2010-2011 ou encore le développement de la sous-traitance aéronautique à Casablanca. Le lancement du plan Azur destiné à attirer 10 millions de touristes au Maroc à l'horizon 2010 ainsi que les encouragements accordés au développement du secteur immobilier sont derrière l'attraction d'IDE étrangers, notamment des pays du Golfe, ces derniers étant à la recherche de nouvelles opportunités d'investissement de leur trésor de guerre constitué par les pétrodollars accumulés ces dernières années. Le tableau 2 montre l'apparition de nouveaux investisseurs comme les Emirats Arabes Unis ou le Koweït à côté des investisseurs traditionnels que sont les pays de l'Union européenne, notamment la France et l'Espagne. Enfin, il faut noter le développement des services aux entreprises, notamment les centres d'appel, qui suscitent un engouement croissant de la part d'investisseurs européens désireux de pratiquer l'offshoring au Maroc et attirés également par de généreuses incitations financières et fiscales offertes par le gouvernement marocain.

L'amélioration de l'attractivité du Maroc ne doit pas cacher le fait qu'elle reste insuffisante, surtout pour les firmes européennes qui continuent d'investir ailleurs qu'en Méditerranée : à titre d'exemple, la part de la région MEDA dans les IDE européens hors Union européenne et destinés aux pays émergents n'a pas dépassé les 3 % en 2005 contre 15 % pour l'Asie du Sud-est, 13 % pour l'est de l'Europe et la Russie et 4 % pour l'Amérique latine (d'après l'étude d'Anima sur les IDE vers MEDA en 2007). Plusieurs raisons expliquent le retard du Maroc en matière d'attractivité, notamment l'étroitesse du marche intérieur, l'insuffisance de la formation, la faiblesse du tissu productif local, en plus du climat des affaires qui n'est pas toujours favorable à l'investissement (lourdeurs administratives, justice lente et inefficace, etc.).

Par ailleurs, la contribution des IDE au développement économique du Maroc semble limitée : ainsi, si la contribution de la sous-traitance électrique, électronique et automobile au développement des exportations industrielles est indéniable, le fait qu'elles s'inscrivent dans un schéma d'échanges intra-branches déséquilibré se traduit par une propension très forte à l'importation de biens intermédiaires et de composants, de sorte que l'impact net sur la balance commerciale n'est pas toujours positif. Par ailleurs, les externalités par ces nouvelles spécialisations industrielles émergentes

(diffusion d'un savoir-faire via l'introduction de nouvelles technologies et la formation du personnel local, le transfert de techniques de gestion, de contrôle de qualité et de standardisation aux fournisseurs locaux) semblent être de faible portée, les entités implantées au Maroc par les firmes multinationales étant de basse technologie et à forte intensité de main-d'œuvre bon marché. Les effets externes sont également limités par le faible contenu local de la production des filiales et l'écart technologique important entre les entreprises étrangères et marocaines. Enfin, le boom de l'IDE en provenance des pays du Golfe, en particulier dans les secteurs du bâtiment travaux publics et de la construction de manière générale, aurait un impact plus favorable sur le développement du Maroc s'il venait renouveler et promouvoir un parc immobilier souvent vétuste et insuffisant. Les promoteurs immobiliers étrangers semblent préférer accroître l'offre sur le segment du moyen et haut de gamme, qui vise fréquemment une clientèle elle-même étrangère. Une partie de la population et des professionnels du secteur risque alors d'être évincée, tant pour l'accès au foncier que du fait de l'inflation constatée des prix et des difficultés d'accès aux matériaux de construction et aux machines nécessaires aux chantiers.

IDE et emploi féminin dans l'industrie de transformation

Comme nous l'avons vu précédemment, les investissements dans les industries manufacturières occupent une place privilégiée dans les ide reçus par le Maroc. Comme le montre le tableau 3, les IDE se concentrent sur quelques secteurs, dont l'industrie de l'habillement, l'industrie du papier et du carton, la fabrication de machines et d'appareils électriques, la fabrication d'équipements de radio, de télévision et de communication. Ajoutons également l'implantation récente du capital étranger dans les secteurs du tabac et du raffinage suite à la privatisation de deux importantes entreprises publiques en 1997 et en 2003. La répartition sectorielle des IDE obéit soit à une logique de satisfaction du marche local (cas du verre, du ciment, de la pharmacie..), soit à une logique de sous-traitance industrielle dans le cadre des stratégies de délocalisation de groupes multinationaux (cas de l'industrie électrique et électronique). Remarquons qu'un secteur comme l'industrie automobile obéit à une double logique de production : pour le marché local et régional (construction automobile) et de sous-traitance à moindre coût dans un système de production intégré internationalement (équipements automobiles).

La contribution des IDE à la féminisation de l'emploi industriel ressort nettement du tableau 4 : la part de l'emploi féminin dans l'effectif total employé par ce type d'entreprise s'est élevé à 57 %, pourcentage à rapprocher de la moyenne nationale d'emploi féminin industriel qui était de 43,2 %. Cette préférence marquée par les firmes multinationales pour l'emploi des femmes est expliquée par certains économistes par l'existence de particularités de la main-d'œuvre féminine (les caractéristiques du genre)

qui, pour des tâches identiques, la rendent plus rentable que la main-d'œuvre masculine. Ceci peut être la conséquence du coût moindre du travail (en termes de salaires), d'avantages sociaux et de charges ou d'une productivité supérieure (argument de l'habilité et de l'agilité des doigts) ou de la combinaison des deux facteurs. La rationalité économique généralisée est complétée par la logique politique ou de contrôle par leur docilité supposée ou réelle, par leur patience et leur manque d'expérience syndicale. Les femmes représentent, tout au moins dans l'idéologie de l'entreprise, une main-d'œuvre plus facilement manipulable que les hommes.

La contribution des IDE à la féminisation de l'emploi est d'autant plus importante qu'elle se produit dans un contexte ou l'emploi industriel a régressé durant les dernières années, comme cela ressort du tableau 5 (baisse de l'emploi de 0,9 %). Par contre, les secteurs où le capital étranger est particulièrement actif, tels que l'industrie électrique et électronique, les industries métalliques et mécaniques, ont enregistré une hausse des effectifs employés. Ceci est cependant moins vrai pour les industries textiles et du cuir qui ont enregistré des pertes d'emploi importantes et où les IDE sont également présents, mais dans une moindre mesure.

Pour ce qui est de la ségrégation verticale (il s'agit de la position hiérarchique des hommes et des femmes au sein de chaque activité, notamment par rapport aux positions de production versus positions de supervision), nous relevons que l'investissement direct étranger reproduit les mêmes pratiques courantes dans le tissu industriel marocain, à savoir le confinement des femmes dans les fonctions d'exécution et des taches subalternes. Ainsi, les fonctions manœuvres et ouvriers qualifiés et spécialisés concentrent à elles seules l'essentiel de l'effectif féminin employé dans les entreprises étrangères. Remarquons toutefois (voir tableau 6) que des secteurs comme l'industrie automobile font exception à la règle, la présence de femmes dans l'encadrement étant plus importante que la moyenne nationale.

Cette ségrégation renvoie à des raisons liées autant aux différences d'instruction et de compétences, de perceptions socioculturelles quant au rôle de la femme au sein de la société, de négation par les employeurs des qualifications que les femmes ont acquises dans la sphère familiale par le travail domestique, qu'aux conflits et aux négations qui peuvent se produire autour de la notion même de qualification.

En matière de salaire, on remarque que les entreprises étrangères distribuent en moyenne des salaires bruts plus élevés que la moyenne nationale dans les industries de transformation (72 000 dirhams annuels contre 52 200). Une telle différence s'explique en partie par la plus grande productivité des entreprises étrangères ; elle ne signifie pas toujours de meilleurs salaires pour les employées. D'abord, cette moyenne cache de grandes disparités entre l'industrie de l'habillement (34 500 Dh) et l'industrie du papier et du carton (134 600 Dh). En outre, il existe d'importantes disparités entre les positions d'exécution et de production et celles

d'encadrement (écart de 3,5 fois dans l'industrie de fabrication de machines et d'appareils électriques, de 3,8 fois dans l'industrie du papier et de près de 5 fois dans l'industrie automobile (toutes ces données ont été élaborées par nos soins à partir de l'enquête de structure – année 1998 – du ministère de la Prévision économique et du Plan). Or, la majorité des femmes travaillant dans les entreprises étrangères sont confinées dans les échelons inférieurs de la hiérarchie. Une étude récente portant sur l'industrie électrique au Maroc (cf. étude GTZ sur le potentiel de l'industrie de fabrication de produits électriques au Maroc, citée en bibliographie) montre que la quasi-totalité des entreprises paient un salaire aux ouvriers de moins de 100 Dh par jour. La durée du travail pour les ouvriers est de plus de 45 heures, ce qui revient à travailler pratiquement 6 jours par semaine. Par contre, on relève que les filiales de firmes multinationales semblent réellement faire bénéficier leurs salariés d'un système de protection sociale avancée. De même, les entreprises les plus structurées ont mis en place un programme de formation pour leurs salariés. On ne sait toutefois pas si ces programmes profitent de manière égale aux hommes et aux femmes.

Les IDE dans les centres d'appel au Maroc : opportunités et limites en matière de genre

Nous exposerons brièvement la logique de délocalisation internationale des centres d'appel avant d'analyser l'avantage concurrentiel et le positionnement international du Maroc en matière d'offshoring. Nous concentrerons par la suite l'analyse sur l'impact du développement de ce type d'activité au Maroc sur les rapports sociaux entre les sexes ; nous montrerons en particulier que la féminisation de l'emploi dans les centres de services délocalisés entraîne l'apparition de formes d'informalisation du travail et de précarité défavorables aux femmes.

Les centres d'appel : nouvelle phase dans les délocalisations internationales ?

Initiées dans les années 80, les délocalisations industrielles ont été autant le résultat du progrès technique, de la baisse des coûts des transports et des télécommunications et de la libéralisation des mouvements de marchandises, de services et de capitaux, qui ont rendu possible la décomposition internationale des processus productifs, que des stratégies des entreprises à la recherche d'opportunités d'amélioration de leur compétitivité dans un contexte de concurrence internationale exacerbée. De même, le développement international des centres d'appel délocalisés s'explique par plusieurs facteurs dont :

– la poursuite de la mondialisation du capital à travers la constitution de réseaux internationaux et l'intensification de la concurrence qui rendent nécessaire une recherche permanente de compétitivité et donc de rationalisation ;

– la baisse du coût des télécommunications et des nouvelles technologies de l'information et de la communication facilite la gestion d'ensembles de plus en plus étendus géographiquement ;

– la recherche de la baisse des coûts à travers l'extension par les firmes de la restructuration économique aux fonctions administratives ;

– l'évolution profonde de la place accordée au client dans les stratégies de l'entreprise, à travers la recherche d'une relation à la fois plus aisée, plus rapide et plus personnalisée.

Avantage concurrentiel et positionnement international du Maroc dans l'offshoring

Voulant profiter des opportunités de redéploiement mondial des entreprises d'informatique et de services, le Maroc a développé une politique de ciblage des centres d'appel internationaux dans le cadre du plan « Emergence ». L' offre marocaine cherche à améliorer l'attractivité territoriale du pays en mettant en valeur notamment le coût bas de la main-d'œuvre qualifiée, la proximité géographique et culturelle de l'Europe ainsi que l'existence de bonnes infrastructures de communication et de télécommunication. Visant à faire du pays un leader dans le secteur, le plan offshoring est axé sur : la mise en place de zones dédiées pour les activités délocalisées (Casanearshore à Casablanca, Technopolis à Rabat, Fèsshore à Fès, etc.), la mise en œuvre de mesures incitatives (dispositif d'aide à la formation sous forme de contributions aux frais de formation versées directement aux entreprises, exonérations des charges sociales et de l'impôt sur les sociétés pendant une période de cinq ans, baisse de la charge fiscale au titre de l'impôt sur le revenu) ainsi que la mise en place d'un vaste programme de formation aux métiers de l'offshoring.

Quelques données sur les centres d'appel au Maroc

D'après une étude de l'Agence nationale de régulation des télécommunications, le nombre de centres d'appel opérant au Maroc est passé de 50 en 2004 à 143 en 2006. Avec plus de 60 % de parts de marché de l'offre francophone et 100 % de l'offre hispanophone, le Maroc se positionne comme leader du secteur en Méditerranée. Parmi les services délocalisés au Maroc, les centres d'appel représentent 68 %, aux dépends des services informatiques et financiers qui ne sont qu'à leur début. Le chiffre d'affaires des centres d'appel a connu une forte augmentation, passant de 1 milliard de dirhams en 2004 à près de 3 milliards en 2006, soit un taux de croissance moyen de 88 %.

Le capital étranger figure parmi les principaux acteurs dans le secteur, exerçant un contrôle sur la moitié des centres d'appel. Des groupes internationaux comme Atento, Webhelp, B2S, Sitel, Dell, Clientlogic, Coaxis, opèrent au Maroc. Les investisseurs français arrivent largement en tête avec 77 %, suivis des Américains (8 %) et des Espagnols (4 %). La

structure de marché des CA est oligopolistique, deux prescripteurs représentent près de 40 % de l'activité globale et 10 acteurs de taille moyenne totalisent 50 % de parts de marché.

La grande majorité des centres d'appel sont dédiés à des appels sortants, contre 10 % seulement pour ceux spécialisés dans les appels entrants et s'adressent surtout au grand public pour des services divers, télécommunications et internet, vente à distance et banque assurance.

Les centres d'appel se concentrent à Casablanca et Rabat, qui abritent presque 80 % des sites de production. Toutefois, la pression sur l'immobilier et la saturation de la main-d'œuvre qualifiée disponible ainsi que la volonté des entreprises de contrôler les coûts salariaux amènent ces dernières à s'installer dans des villes de l'intérieur comme Fès, Marrakech, Oujda ou encore des villes côtières comme Kenitra ou Mohammedia.

Les effectifs employés s'élèvent à 17 500 et sont constitués à 87 % de téléacteurs, tandis que les superviseurs représentent 8 %, soit en moyenne un superviseur pour 11 téléacteurs. Le niveau de formation des téléacteurs est bac+2 ou bac+4 dans la majorité des cas (62 %). La principale compétence recherchée chez les candidats est la maîtrise de la langue du donneur d'ordre. Une formation interne basique de deux semaines est dispensée aux nouvelles recrues (correction d'accent, culture et géographie du pays, etc.), mais ne peut combler le manque de maîtrise de la langue.

Centres d'appel et emploi féminin

Pour rédiger ce point et face à la rareté de l'information sur l'emploi dans les centres d'appel, nous nous sommes basé essentiellement sur une petite enquête auprès des salarié(e)s de deux grands groupes opérant au Maroc (Webhelp, 4 500 employé(e)s et Sitel, 2 000 employé(e)s) ainsi que sur quelques articles disponibles sur le net.

En l'absence de statistiques officielles désagrégées par sexe, certaines sources comme le SICCAM (Salon international des centres de contact et d'appel au Maroc) estiment que les effectifs des centres d'appel sont majoritairement féminins. Il s'agit souvent de jeunes femmes ne dépassant pas la trentaine et sans responsabilité familiale. Elles ont souvent un niveau d'enseignement supérieur, aspect qui est particulièrement prisé par les centres d'appel, car ces diplômées sont considérées comme les mieux préparées à assumer le métier de téléopératrice ou de téléconseillère et les moins coûteuses en matière de formation.

En termes d'opportunités, il est indéniable que le développement des centres d'appel constitue un débouché important pour les jeunes diplômés dans un pays où le taux de chômage reste élevé, particulièrement parmi la jeunesse urbaine éduquée. Par ailleurs, les niveaux de salaires qui varient entre 3 500 et 4 500 dirhams, soit pratiquement le double du SMIG qui est actuellement d'environ 2 000 dirhams, sont particulièrement attrayants pour ces jeunes diplômés. A côté de ces avantages certains, ce qui nous

intéresse dans ce paragraphe, c'est de montrer les aspects de ségrégation sexuelle et les dimensions d'informalisation et de précarisation du travail féminin qui accompagnent le développement de ce type d'activité au Maroc.

La première remarque à faire à ce sujet est la surreprésentation des femmes dans les centres d'appel qui a des relents sexistes et tend à confiner les femmes dans des tâches qui sont perçues comme ne demandant pas de qualifications particulières. En effet, on estime que les « femmes sont plus amicales au téléphone » et qu'elles disposent de talents communicationnels et relationnels qui les prédestineraient au contact avec le public (service après vente, informations générales, télévente, etc.). Par contre, les femmes sont sous-représentées dans les tâches demandant des connaissances techniques (assistance technique à la clientèle par exemple) ; cela aboutit, d'une part, à renforcer la segmentation du marché de l'emploi et la ségrégation verticales, et, d'autre part, à déqualifier et à dévaloriser les tâches assurées par les femmes parce que l'on considère qu'elles relèvent de qualités personnelles « naturelles » et, partant, n'exigent pas de compétences particulières en dehors de la maîtrise de la langue.

Ce qui caractérise les centres d'appel ensuite, ce sont les conditions de travail éprouvantes qui y règnent : travail à temps plein (contrairement à ce qui se passe en Europe où les employé(e)s ne travaillent qu'à mi-temps en raison de la nature stressante de ce travail), stress provoqué par les contraintes de rendement imposées aux salarié(e)s et le contrôle permanent exercé sur eux, risques de pathologies telles que les troubles auditifs, les déficiences visuelles, troubles musculo-squelettiques, souffrance psychique et mentale, particulièrement chez les femmes, etc.

Les conditions de travail dans les centres d'appel illustrent, d'autre part, le néo-taylorisme qui se développe dans le tertiaire et qui risque de marquer plusieurs activités au XXI^{e} siècle : travail standardisé (scripté, modélisé puis guidé par des logiciels), langage contrôlé et normalisé, standardisation de la relation et du service rendu à la clientèle, critères de productivité et de rentabilité définis scientifiquement et sans équivalent dans le monde des services, management fondé sur des méthodes de supervision strictes, de minutages précis et de contrôle en temps réel des employés.

Par ailleurs, des conflits culturels peuvent découler du travail dans les centres d'appel (télé-opérateurs qui sont obligés de changer de nom, interdiction de parler l'arabe sur le site de production, différences culturelles et préjugés découlant du contact permanent avec des étrangers, obligation de chômer, par exemple, les jours fériés français et pas les fêtes nationales et religieuses marocaines, etc.

Dans ces conditions, il n'est pas étonnant que le turn-over dans ces centres soit élevé (15 % officiellement, mais 20 à 25 % d'après nos entretiens avec des salariés des CA) alors que les risques d'absentéisme et d'« arrêts maladies » deviennent fréquents – même si on ne dispose pas de statistiques précises sur ces questions – et que beaucoup de jeunes pensent changer de travail

à la première occasion qui se présente. D'ailleurs, les possibilités de promotion dans les centres d'appel sont très limitées puisqu'il y a en moyenne un superviseur pour 11 téléopérateurs. Notons enfin les problèmes particuliers auxquelles peuvent être confrontées les femmes qui tombent plus souvent malades du fait qu'elles stressent davantage. D'autre part, les femmes qui rentrent de congé de maternité doivent réaliser des objectifs doublés pour rattraper le temps perdu et risquent de perdre tout espoir d'évolution dans leur carrière.

En conclusion, il s'avère que si les centres d'appel contribuent à ouvrir de nouvelles perspectives aux jeunes diplômées sans responsabilité familiale et sans formation professionnelle, la qualité des emplois proposés laisse beaucoup à désirer et sont loin de répondre aux conditions d'un travail décent telles que définies par l'Organisation internationale du travail.

Conclusion

L'étude de l'impact des IDE sur l'emploi féminin au Maroc permet de confirmer certains résultats exposés dans la revue de la littérature sur le sujet. En effet, la contribution des IDE à la féminisation de l'emploi industriel est indéniable, notamment dans les activités exportatrices qui s'insèrent dans des réseaux internationaux de production. Toutefois, les femmes sont confinées dans des fonctions d'exécution et des tâches subalternes (manœuvres, ouvriers qualifiés et spécialisés). Si les firmes étrangères opérant au Maroc distribuent des salaires plus élevés que leurs concurrents locaux, profitant en cela de leur plus grande productivité, il n'est pas certain que les femmes en profitent en priorité, étant donné les grands écarts de salaire qui caractérisent les branches industrielles où évoluent les filiales des firmes multinationales et la ségrégation professionnelle verticale dont elles souffrent.

L'étude du cas des centres d'appel confirme le rôle joué par les IDE en matière de féminisation de l'emploi. De ce point de vue, ils offrent des chances de promotion sociale aux jeunes femmes diplômées de l'enseignement supérieur sans responsabilité familiale et sans expérience professionnelles. Toutefois, les conditions de travail très éprouvantes et la persistance de la segmentation du marché du travail – les femmes étant cantonnées dans des tâches routinières de relation avec la clientèle qui correspondraient mieux à leurs qualités personnelles « naturelles » diminuent – l'intérêt des emplois offerts par ces centres et se traduisent par un *turn over* élevé. Par ailleurs, des menaces réelles pèsent sur la pérennité de ce secteur au Maroc en raison de la concurrence de pays du Sud de la Méditerranée et d'Afrique et des changements technologiques (possibilité d'automatisation des tâches répétitives et routinières dans les centres d'appel.

Annexe

Tableau 1

Investissements directs étrangers au Maroc
Répartition par secteur d'activité de 2001 à 2007

Secteurs	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
Industrie	2 264,3	1 176,1	18 791,2	1 796,1	2 734,8	8 972,6	2 996,7
Tourisme	332,4	408,6	186,2	1 430,8	3 080,9	7 828,3	12 038,9
Immobilier	810,7	1 824,9	1 685,0	2 039,6	2 422,2	4 116,8	7 278,9
Banque	165,6	64,4	56,3	1 524,9	44,0	1 463,7	1 821,7
Assurances	97,3	–	162,1	165,7	1 144,9	1 455,6	23,1
Commerce	1 114,3	251,1	483,7	611,8	440,8	1 046,6	300,0
Holding	52,5	13,9	0,1	30,7	210,0	147,0	815,9
Energie et mines	1,1	182,6	105,9	336,1	377,4	100,4	2 683,0
Transports	27,8	14,2	14,0	43,4	321,5	56,0	2 687,3
Grands travaux	118,1	15,0	66,2	105,7	159,8	34,4	466,0
Télécommunications	26 376,7	425,7	618,7	717,7	15 311,1	27,4	3 083,5
Agriculture	34,4	22,2	24,3	29,4	6,3	24,2	3,9
Etudes	7,9	19,1	1,1	69,9	3,5	–	–
Pêche	35,1	23,6	124,3	12,9	4,4	–	–
Autres services	954,5	1 350,2	821,1	477,5	415,3	684,6	2 041,7
Divers	93,4	84,2	116,7	92,5	31,0	112,2	140,4
Total	**32 486,1**	**5 878,8**	**23 256,9**	**9 484,7**	**26 707,9**	**26 070,2**	**36 379,2**

Source : Office des changes, Maroc.

Tableau 2

Investissements directs étrangers au Maroc
Répartition par pays de 2001 à 2007

Pays	**2001**	**2002**	**2003**	**2004**	**2005**	**2006**	**2007**
France	27 650,0	2 252,0	2 889,2	4 744,8	19 843, 3	8 645,7	14 420,2
Espagne	938,7	389,6	18 094,7	476,6	1 441,8	7 191,3	6083
VEBL	103,0	260,5	190,3	346,1	426,3	2 604,6	1 289,4
Koweït	131,0	431,4	16,8	18,0	222,5	1 011,8	1 622,7
Allemagne	256,7	492,6	144,8	475,1	855,5	939,7	1 628,6
Grande-Bretagne	286,5	356,0	244,4	454,9	451,6	931,3	1 729,1
Suisse	308,9	240, 3	260,1	676,2	758,3	905,7	1 310,8
Etat-Unis	699,1	379,7	471,3	447,5	226,4	863,7	1 314,0
Emirats Arabes Unis	9,3	118,2	222,4	330,8	727,7	773,6	3 968,6
Italie	109,1	68,7	107,4	266,0	209,7	334,6	317,5
Arabie saoudite	87,4	171,7	163,3	353,6	361,9	329,9	652,1
Hongrie	–	–	–	0,1	0,5	278,6	32,3
Pays-Bas	198,6	239,3	74,1	125,4	260,0	227,3	476,6
Portugal	1 421,5	2 36,6	34,6	20,7	60,4	50,4	54,5
Suède	51,9	1,2	16,2	112,5	155,0	45,7	141,3
Autres							
Total	**32 486,1**	**5 875,8**	**23 256,9**	**9 484,7**	**26 707,9**	**26 070,2**	

Source : Office des changes, Maroc.

Tableau 3

Part du capital étranger dans les industries de transformation (2006)

Secteur	Capital étranger	
	Valeur	%
Industrie alimentaire	1 122 582	8,5
Industrie du tabac	569 600	80
Industrie textile	805 355	18
Industrie de l'habillement	822 574	28,5
Industrie du cuir et de la chaussure	158 188	24,3
Industrie du bois et fabrication de bois	46 148	6,8
Industrie de papier et de carton	558 290	30,8
Edition et imprimerie	117 465	13,8
Cokéfaction et raffinage	1 189 966	82,2
Industrie chimique	1 483 164	14,6
Industrie de caoutchouc et de plastique	285 494	18,4
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	1 539 600	21,9
Métallurgie	245 177	24,2
Travail des métaux	289 282	16,3
Fabrication des machines et d'équipement	68 600	14,7
Fabrication de machines de bureau	–	–
Fabrication de machines et d'appareils électriques	1 194 354	54,8
Fabrication d'équipement de ?	76 014	78,7
Fabrication d'instruments médicaux	11 453	3,9
Industrie automobile	276 009	45,8
Fabrication d'autres matériels	39 989	26,5
Fabrication de meubles et d'industries diverses	1 74 493	23,9

Source: Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, *les Industries de transformation,* édition 2007.

Tableau 4

Répartition de l'effectif féminin par catégorie socio-professionnelle (2006) (national)

	Ensemble de l'industrie		Industrie automobile		Fabrication machines et appareils électriques		Fabrication équipements radio, TV et communication	
	Total	**%**	**Total**	**%**	**Total**	**%**	**Total**	**%**
Cadres supérieurs administratifs	1854	0,8	29	4,5	67	0,4	5	0,1
Cadres supérieurs techniques	777	0,3	11	1,7	40	0,2	3	–
Cadres intermédiaires administratifs	3 659	1,6	45	7,0	222	1,4	21	0,5
Cadres intermédiaires techniques	3 175	1,4	36	5,6	247	1,6	108	2,9
Ouvriers	95 069	43,5	213	33,1	3 183	20,8	875	23,1
Manœuvres	101 112	46,2	139	21,6	10 998	71,7	2 547	67,4
Employés	10 692	4,9	158	24,5	502	3,2	209	5,5
Autres	2 271	1,0	112	–	62	–	7	–
Total	**218 609**	**100**	**643**	**100**	**15 322**	**100**	**3 775**	**100**

Source, Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, *les Industries de transformation,* édition 2007.

Tableau 5

Répartition des effectifs des entreprises à participation étrangère (enquête 2007)

Effectif permanent	Dont féminin	Effectif saisonnier	Dont féminin	Total effectif	Frais de personnel							
	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%	Total	%
Industrie d'habillement	49 246	30	41 977	45	1 084	8	1 074	17	50 330	29	1 599 272	15
Fabrication de machines et d'appareils électriques	33 670	21	19 888	22	65	–	65	1	33 735	19	15 990 740	14
Fabrication d'équipements radios, TV et communication	5 455	3	3 544	4	–	–	–	–	5 455	3	503 063	4
Total industrie	162 181	100	92 374	100	13 154	100	6 378	100	175 335	100	11 693 135	100

Effectif féminin/Effectif permanent = 92 374 / 162 181 = 57 %.
Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, *les Industries de transformation,* édition 2007.

Tableau 6

Effectifs permanents dans l'industrie (2006)

Branches	Total	dont féminins
Industries alimentaires	70 477	22 862
Industrie du tabac	1 590	170
Industrie textile	39 570	19 118
Industrie de l'habillement	148 951	123 770
Cuir et chaussures	16 890	8 063
Travail du bois	8 502	514
Papier et carton	4 641	789
Edition et imprimerie	8 646	1 632
Cokéfaction, raffinage	2 665	130
Industrie chimique	27 505	8 652
Caoutchouc et plastique	11 274	3 195
Fabrication d'autres produits minéraux non métalliques	33 210	3 271
Métallurgie	4 369	360
Travail des métaux	21 449	2 135
Fabrication de machines	5 627	1405
Fabrication de machines et d'appareils électriques	29 761	15 322
Industrie automobile	5 220	643
Fabrication d'autres matériels	2 009	557
Fabrication de meubles	7 584	1 841
Autres	495 941	214 429 43,2 %

Source: Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, *les Industries de transformation,* 2007.

Tableau 7

Evolution de l'effectif dans l'industrie (2005-2006)

	2003		2004		2005		2006		Variat.
Secteur	**Total**	**Var**	**Total**	**Var**	**Total**	**Var**	**Total**	**Var**	**06/03**
Industries agro-aliment.	96 960	+ 7	11 009	+13	86 839	-21	87 035	0	-10,6
Industries textiles & cuir	2 24 820	0	218 467	-3	207 328	-5	207 745	0	-7,6
Industries chimiques & parachimiques	98 078	3	99 086	1	105 105	6	113 191	8	15,4
Industries métalliques & mécaniques	49 537	4	51 643	4	49 575	-4	51 046	3	3
Industries électriques & électroniques	31 086	10	30 350	-2	32 801	8	36 913	13	18,7
Total	500 492	3	509 555	2	481 648	-5	495 941	3	-0,9

Source : Ministère de l'Industrie, du Commerce et des Nouvelles Technologies, *les Industries de transformation,* 2007.

Références

Alternatives Sud (1998), *Rapports de genre et mondialisation des marchés*, l'Harmattan, vol. V, 4.

Anima Investment Network (2008), *les Investissements étrangers vers MEDA en 2007*, la Bascule, Etude n° 1.

Bonds A. (2006), « Calling on Femininity? Gender, Call Centers, and Restructuring in the Rural American West », *ACME: An International E-journal for Critical Geographies*, 5 (1), 28-49.

Braunstein E. (2006), « Foreign Direct Investment, Development and Gender Equity », *Review of Research and Policy*, United Nations Research Institute for Social Development, Occasional Paper n° 12, Jan.

Buchanan R. et S. Koch-Schulte (2000), *les femmes et le travail par téléphone : répercussions de la technologie, de la restructuration et de la réorganisation du travail sur le secteur des centres d'appel*, Ottawa : Condition féminine, Canada.

Cumenge G. (2004), *les Investissements industriels français au Maroc*, DIGITIP, ministère de l'Economie, des Finances et de l'Industrie, document de travail.

Deere Carmen D. (2005), *The Feminization of Agriculture? Economic Restructuring in Rural Latin America*, United Nations Research Institute for Social Development.

Egalité des sexes, en quête de justice dans un monde d'inégalités, Institut de Recherche des Nations Unies pour le Développement Social (2005).

Euromed, Analysis of the Economic Situation of Women in Eight Mediterranean Partner Countries (2008), *Role of Women In Economic Life Program*, British Council, Cairo.

Gauthier B. (1997), *Recherche sociale,* Presses Universitaires du Québec, 3e édition.

GTZ (2005), *Etude d'analyse du potentiel de l'industrie de fabrication des produits électriques au Maroc*, Rapport annexe, Casablanca, mai.

Heintz J. (2006), *Globalization, Economic Policy and Employment : Poverty and Gender Implications,* Employment Strategy Department, ILO, 3.

Kumar N. (2002), *Globalization and the Quality of Foreign Direct Investment*, Oxford University Press.

Labari B. et Sadik Y., *les Centres d'appel délocalisés : ébauche d'interrogations sur les nouvelles formes de travail et d'aliénation, portail « Offshore Développement »*, (site : www.offshore-developpement.com).

Lastarria-Cornheil S. (2006), « Feminization of Agriculture : Trends and Driving Forces », *Background Paper for the World Development Report 2008*.

Mainguy C. (2004), « L'impact des investissements directs étrangers sur les économies en développement », *Région et Développement*, 20.

Miller C. and Jessica Vivian (2002), *Women's Employment in the Textile Manufacturing Sectors of Bangladesh and Morocco*, UNRISD and UNDP.

Ministère de l'Industrie, du Commerce, et des Nouvelles Technologies (2007), *les Industries de transformation*.

Ministère de la Prévision économique et du Plan, *Enquêtes de structure sur les industries de transformation et l'énergie et les mines, année 1998*, Direction de la Statistique, Rabat, 2001.

Mitter S. (2004), *Offshore Outsourcing of IT Enable Services : Implications for Women, Development Gateway*, World Bank.

Mucchielli J.L. (1998), *Multinationales et mondialisation*, Editions du Seuil.

Unifem (2005), « Progress of the World's Women 2005 : Women », *Work, and Poverty*, N.Y.

La microfinance est-elle à bout de souffle ?

Nicolas Moumni

Université de Picardie, Jules verne, Amiens (nicolas.moumni@u-picardie.fr)

Résumé

Durant les années 80, le financement hybride des donateurs privés et des organisations gouvernementales a permis aux nombreuses institutions de microfinance (IMF), peu structurées et très hétérogènes, de poursuivre à travers le monde l'objectif prioritaire de développement économique et social des populations vivant essentiellement dans les zones rurales des PVD et opérant dans les secteurs informels de l'économie.

Avec la généralisation de la pratique de la microfinance pendant la décennie, 1990, les IMF sont désormais appelées à plus de structuration, de professionnalisme et donc à adopter une logique de métier propre.

La transformation institutionnelle des IMF, pendant la présente décennie, pose la question de la compatibilité entre la visée sociale et la viabilité financière garantissant leur pérennité. C'est justement l'interrogation que nous soulevons dans ce travail.

La problématique discutée ici concerne donc la soutenabilité de ce double objectif paraissant comme contradictoire entre développement social et rentabilité financière, véhiculé par des discours prônant une vision libérale et une économie solidaire.

Mots-clés

Microfinance, microcrédit, institutions de microcrédit, réduction de la pauvreté.

***Classement JEL** : G21, G30, L31.*

Introduction

La microfinance s'est progressivement imposée, durant ces trois dernières décennies, comme une alternative efficace aux politiques macro-économiques de développement, à l'adresse des populations pauvres ou exclues des services bancaires formels à la fois dans certains pays du Sud et du Nord. Si sa consécration a été la création au Bangladesh de la Grameen Bank en 1983 par le professeur Muhammad Yunus suite aux premiers petits prêts accordés principalement aux femmes à partir de 1976, historiquement le phénomène est connu depuis au moins le Moyen-Âge.

Aujourd'hui, des milliers d'institutions de microfinance (IMF), dont la plupart sont essentiellement des ONG, essaient via l'octroi de microcrédit, notamment, de venir en aide aux populations exclues du développement économique et social.

Depuis son lancement par la Grameen Bank, le développement dans le monde de l'industrie de la microfinance et du microcrédit en particulier suscite de nombreuses interrogations. Durant les années 80, le financement hybride des donateurs privés et des organisations gouvernementales a permis aux nombreuses IMF, peu structurées et très hétérogènes, de poursuivre à travers le monde l'objectif prioritaire de développement économique et social des populations vivant essentiellement dans les zones rurales et opérant dans les secteurs informels de l'économie.

Avec la généralisation de la pratique de la microfinance pendant la décennie 90, les IMF sont désormais appelées à plus de structuration, de professionnalisme et donc à adopter une logique de métier propre. Une logique dont la dimension sociale est toujours présente, tout en intégrant les nouveaux concepts de la bonne gouvernance, accordant davantage d'intérêt aux critères rationnels d'efficacité et de rentabilité financière dans une optique de viabilité, compte tenu de l'accentuation de la concurrence. La question donc de la pérennité de ces institutions commence à se poser avec acuité.

La transformation institutionnelle des IMF pendant la présente décennie pose la question de la compatibilité entre la visée sociale et la viabilité financière garantissant leur pérennité. C'est justement l'interrogation que nous soulevons dans ce travail. La problématique discutée ici concerne donc la soutenabilité de ce double objectif paraissant comme contradictoire entre développement social et rentabilité financière, véhiculé par des discours prônant une vision libérale et une économie solidaire.

La généralisation de la microfinance pourrait toucher potentiellement entre 2,5 et 3 milliards de personnes vivant dans le monde avec un seuil de moins de 2 dollars par jour.

L'ambivalence de son développement constitue l'objet de cette recherche où nous nous attachons à essayer de répondre aux questions suivantes aussi bien à l'échelle internationale que française :

- quelle est l'ampleur du phénomène dans le monde ?
- revisiter, à travers la littérature, la problématique de la mesure de l'impact réel des IMF sur la réduction de la pauvreté des populations ciblées ;
- la professionnalisation et la réglementation de ces institutions en vue de leur viabilité et donc de leur pérennité sont-elles compatibles avec l'objectif du développement socio-économique ?
- les IMF ne se seraient-elles pas condamnées au dilemme, dans leur choix, entre la structure initiale d'ONG dédiée au développement économique et social et leur transformation en quasi-banque commerciale à statut spécial ?

Origine et ampleur du phénomène

Origine du microcrédit

Historiquement, le phénomène de microcrédit remonte au moins au Moyen-Âge. En effet, dès 1462, grâce à l'impulsion de l'Eglise catholique, fut créé en Italie un mécanisme de prêt sur gage du nom de Mont-de-piété pour soustraire les plus pauvres de la dépendance à l'égard des usuriers. Et à partir de la seconde moitié du XIX^{e} siècle, les « pères fondateurs » du mutualisme (en Europe et au Canada) ouvrirent les premiers réseaux mutualistes d'épargne et de crédit en faveur de populations pauvres ou exclues du système financier. Plus près de nous, certains pays africains ont pratiqué la tontine dès 1960. En Afrique, en effet, certaines formes de microfinance, comme la collecte de la petite épargne, sont plus anciennes. Le Burkina Faso et le Cameroun, par exemple, ont connu les premières coopératives d'épargne et de crédit. Les premières expériences de microcrédit en Amérique latine se sont aussi développées en Colombie et au Brésil respectivement en 1971 et 1973.

Pendant la décennie 90, les organisations internationales et à leur tête la Banque mondiale ont encouragé l'utilisation de la microfinance dans les pays en voie de développement (PVD) pour compenser les effets négatifs, au niveau social, liés aux plans d'ajustement structurel imposés par le FMI. L'impact sur les PVD de ces plans d'ajustement structurel a été controversé. S'ils ont permis à certains pays de restaurer les équilibres macroéconomiques, à travers la réduction des déficits publics et du nombre de fonctionnaires ainsi que la privatisation des entreprises publiques notamment, ils ont fragilisé les populations locales qui souffraient déjà de difficultés d'accès aux services bancaires formels.

Face au manque d'expertise dans ces pays du Sud, les IMF du Nord ont mis en place les outils nécessaires aux opérations de microcrédit et d'épargne et ont commencé à former le personnel local.

Définition du concept de microfinance

Généralement, l'évocation de la notion de microfinance renvoie, presque toujours dans l'esprit de tout le monde, au microcrédit. Pour le Consultative Group to Assist the Poor (CGAP, 2003), la microfinance « désigne les dispositifs permettant d'offrir de très petits crédits (microcrédits) à des familles très pauvres pour les aider à conduire des activités productives ou génératrices de revenus leur permettant ainsi de développer leurs très petites entreprises ».

Mais, de nos jours, l'extension de la pratique de la microfinance aussi bien dans les pays économiquement pauvres que riches a étendu les types de services offerts à l'épargne, à l'assurance et au transfert d'argent des migrants, etc.

Si l'objectif commun des institutions de microfinance est de consentir du crédit, notamment, aux pauvres et aux exclus du système bancaire formel, les acteurs se sont constitués selon différents types de structure et d'orientation. En voici quelques exemples :

– un premier courant d'organisation de type coopératif considère le microentrepreneur comme épargnant et emprunteur du système ; les bénéficiaires fondent donc l'IMF ;

– un deuxième type s'appuie sur une partie de structure bancaire, comme la BRI en Indonésie, pour spécialiser son activité dans les crédits aux microentrepreneurs ;

– le troisième courant adopte la structure d'ONG qui lève des fonds ayant pour origine les donations ou l'emprunt, pour les prêter aux populations exclues du système financier conventionnel. Sachant que l'ONG n'est pas autorisée à collecter l'épargne publique.

De plus, l'adaptation permanente des législations nationales et régionales, depuis deux décennies, a ouvert la brèche à certaines banques privées commerciales pour pratiquer la microfinance.

Ampleur de la microfinance dans le monde

S'agissant de l'ampleur du phénomène de la microfinance dans le monde, il est difficile d'avoir des informations chiffrées fiables. A l'échelle mondiale, le nombre d'institutions de microfinance est estimé à environ 10 000. Celui des bénéficiaires de microcrédit serait de l'ordre de 90 millions (Allemand, 2007). Au niveau mondial, l'ordre de grandeur avancé pour le montant total généré par la microfinance est de 1,6 milliard de dollars (75 % d'origine publique et 25 % venant du privé). Les sommes de la Banque mondiale à destination de la microfinance sont évaluées à 1 % de ses ressources. Globalement, l'aide au développement a progressé dans le monde en quelques années, passant de 50 à 75 milliards de dollars. Le CGAP (1) a publié, en juillet 2004, une étude chiffrée sur des institutions financières variées, qu'il a qualifiées « d'institutions financières alternatives » (IFA). Les IFA tentent, à leur façon, de consentir des crédits et des services financiers à des clientèles plus larges que celles des IMF. En effet, les IFA s'adressent à la frange de population située juste avant celle qui peut accéder aux services habituels des banques privées commerciales.

Le CGAP avance l'hypothèse de plus de 750 millions de comptes d'épargne et de crédit ouverts dans les pays en développement et en transition, par des clients non éligibles spontanément aux services financiers des banques privées commerciales, en notant que les 4/5 de ces comptes seraient des comptes d'épargne. Il souligne qu'il est plus difficile d'accéder au service du crédit qu'à celui de l'épargne.

Dans cette « étude spécialisée », le CGAP indique que dans le monde entier et sans différences régionales, les comptes d'épargne enregistrés par les IFA seraient plus de 4 fois supérieurs aux comptes de crédit. Avec

(1) Dans cette étude, le CGAP demande de ne pas citer son rapport, ni les données chiffrées sans mention de sa « Précision importante ». Cette dernière a pour objet de mettre en garde le lecteur sur le fait que les statistiques indiquées sont obtenues à l'aide d'hypothèses discutables et que les estimations qui en résultent doivent être considérées avec beaucoup de précaution.

les 5/6 de tous les comptes d'épargne et de crédit ouverts dans les IFA, l'Asie arrive au premier rang mondial, avec à sa tête la Chine et l'Inde. Ces deux pays sont à l'origine des 65 % des comptes des IFA en Asie et à plus de la moitié dans le monde.

En revanche, le nombre de comptes par rapport à la population régionale tenus par les IFA est faible en Afrique, en Amérique latine et en Europe de l'Est/Asie centrale.

La généralisation de la microfinance pourrait concerner potentiellement entre 2,5 et 3 milliards de personnes vivant dans le monde avec moins de 2 dollars par jour.

Après plusieurs hypothèses, le CGAP considère que les IFA ne toucheraient que 1/3 des clients potentiels dans le monde, les 2/3 restants demeureraient privés des services financiers.

Rappelons qu'au sens plus large, la microfinance s'étend aussi à la micro-assurance et aux transferts de fonds des migrants. Le montant estimé pour l'année 2002 de ces derniers en faveur des pays en développement est de 80 milliards de dollars. La valeur réelle de ce montant est probablement plus élevée du fait des transferts informels.

La microfinance en France

Qu'en est-il du phénomène de microfinance dans les pays du Nord et en France en particulier ? Les pays du Sud auraient-ils donné des idées à ceux du Nord ?

Il est généralement admis que le concept de « finance solidaire » est apparu dans les pays du Nord pour répondre aussi aux besoins de financement des populations fragilisées par le ralentissement économique des années 70. Cela étant, l'existence des banques coopératives et mutualistes remonte déjà au XIX^{e} siècle.

En 1989, Maria Nowak créa l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) en s'inspirant du système de la Grameen Bank et en l'adaptant aux besoins des allocataires des minimas sociaux (chômeurs, RMIstes, etc.) désireux de créer leurs propres entreprises.

Avec ses 500 antennes et permanences en France, l'ADIE est au premier rang des intervenants en microcrédit en Europe.

En 2006-2007, la microfinance en France aurait facilité la création de plus de 20 000 micro-entreprises par des chômeurs ou RMIstes. Les pouvoirs publics apportent un soutien aux initiatives des associations. Depuis 2006, ils ont créé le Fond de cohésion sociale (FCS) pour garantir, en partie, le financement des créateurs de très petites entreprises. L'objectif étant d'atteindre 40 000 nouveaux bénéficiaires par an à l'horizon 2007-2009.

Par ailleurs, il a été créé un Observatoire du microcrédit au sein de la Banque de France.

La problématique récurrente de la réduction de la pauvreté par la microfinance

La microfinance est-elle un instrument efficace de lutte contre la pauvreté?

La réponse à cette question peut faire l'objet d'une recherche à part entière. Nous nous limitons ici à revisiter la pertinence de cette problématique, à travers une revue de la littérature. Car on ne peut s'interroger sur la transformation des IMF et sur leur pérennité sans s'arrêter sur l'un de leurs objectifs prioritaires qui est la réduction de la pauvreté dans certaines régions du monde.

En effet, trois décennies après le lancement, par le professeur Muhammad Yunus, des premiers petits prêts aux femmes du Bangladesh, la microfinance n'a cessé de se structurer et s'institutionnaliser pour devenir, aux yeux de certains, l'un des instruments efficaces de lutte contre la pauvreté. Depuis le milieu des années 90, les organisations internationales et à leur tête les Nations-Unies encouragent les initiatives en faveur du microcrédit dans le monde, comme la campagne mondiale de 1997 consistant à étendre celui-ci à 100 millions de familles pauvres à l'horizon 2005 et la proclamation de 2005 comme l'année internationale du microcrédit.

Aujourd'hui, il y a une tendance forte à vouloir mesurer l'impact de la microfinance sur la réduction de cette pauvreté dans les régions d'intervention des IMF. Mais cette tâche ne s'avère pas des plus faciles à accomplir du fait de la non-disponibilité de données fiables chiffrées sur les populations concernées et des difficultés méthodologiques de mesures rigoureuses de l'impact réel du microcrédit, notamment sur leur cadre de vie.

L'étude de la mesure du changement pour les franges de populations à la suite de l'intervention des IMF se heurte aux questions méthodologiques critiquables dans leur ensemble. Celles-ci font intervenir des paramètres plus ou moins rigoureux comme les comparaisons opérées pour mesurer l'impact ou les méthodes de collecte des informations sur les clients des IMF, ou encore le coût de la mesure.

La définition de l'impact pose aussi le problème de la mesure du changement apporté par le microcrédit d'une nouvelle activité ou technique par rapport à la situation antérieure, et ce, en fonction des intentions initiales. De la même façon, la mesure de l'impact devrait-elle s'intéresser à l'amélioration de la situation de l'individu (niveau micro) ou plutôt de la situation à l'échelle globale et donc sociétale ? Aussi, la définition de l'impact ne peut se faire sans lien avec les vues et stratégies des bailleurs de fonds des IMF sur leurs conceptions qui peuvent se révéler contradictoires entre leur visée sociale dans l'utilisation du crédit et l'optique purement

économique de l'IMF. D'ailleurs, la pérennité des IMF leur impose de veiller à leur sécurité financière.

On voit bien que ces questions d'ordre méthodologique (2) et de définition même de l'impact sont de nature à hypothéquer les résultats d'études des actions des IMF sur la réduction de la pauvreté dans le monde.

(2) Le rapport réalisé par le cabinet *Evalua* pour le compte du Ministère français des Affaires étrangères (mars 2003) dresse une synthèse intéressante sur ces difficultés méthodologiques.

Pertinence des méthodologies utilisées

Sur la problématique de la réduction de la pauvreté par la microfinance, le livre publié par Hulme et Mosley en 1996 reste une importante référence en la matière. Cet ouvrage porte sur l'analyse d'impact de 13 IMF à travers 7 pays (la Bolivie, l'Indonésie, le Kenya, le Malawi, l'Inde, le Srilanka et le Bangladesh) ne comptant pas dans leurs populations les mêmes proportions de gens pauvres. La méthode des enquêtes a été utilisée, par deux fois en 1989 et 1993, auprès de 150 bénéficiaires de microcrédit choisis aléatoirement et d'un échantillon témoin (élément de contrôle) possédant des similitudes dans le niveau de vie, la détention d'actifs et l'usage des infrastructures. Si globalement les auteurs indiquent l'existence d'un impact favorable des IMF sur le revenu des emprunteurs pauvres, pour les plus pauvres parmi les pauvres, celui-ci serait en moyenne plutôt faible, voire même négatif pour certains.

L'explication de cet impact viendrait du fait que les personnes très pauvres emprunteraient de très faibles sommes pour subvenir à leurs besoins de subsistance au lieu de les investir dans des projets économiques leur permettant d'améliorer leur cadre de vie. Mais, d'autres chercheurs, comme Morduch (1999), n'étaient pas d'accord avec ces résultats mettant en cause, notamment, la méthode de constitution des groupes témoins dont le revenu était d'emblée assez différent de celui des emprunteurs enquêtés. Par conséquent, l'impact du microcrédit serait difficilement mesurable, à cause de ce différentiel de revenu entre les groupes de contrôle et l'échantillon d'étude.

Absence d'unanimité dans la littérature sur la réduction de la pauvreté

Dans la littérature à propos de l'impact des IMF sur la réduction de la pauvreté, les études sont loin d'être unanimes. Si dans de nombreuses situations, le microcrédit semble agir positivement sur le revenu des emprunteurs pauvres, la microfinance ne s'adresse pas nécessairement aux plus pauvres parmi les pauvres. Le ciblage des populations les plus pauvres n'est pas une pratique forcément généralisée des IMF. Ainsi, l'étude menée par Navajas *et al.* (2000) sur la Bolivie illustre ce manque de ciblage. Les auteurs étudient le niveau de pauvreté de 588 clients de 5 IMF en comparaison avec le degré de pauvreté de leur zone d'intervention de la Paz. L'indicateur de pauvreté mis en avant est composé de 4 besoins

essentiels : type d'habitat, l'accès aux services publics tels que l'électricité ou l'eau, l'éducation et la santé.

Cette étude indique que l'intervention des 5 IMF n'atteint pas les plus pauvres parmi les pauvres. Les bénéficiaires des opérations de prêt se situent autour de l'indicateur composite (des 4 éléments) défini préalablement. En revanche, les microcrédits octroyés à des groupes de caution solidaire ciblent les plus pauvres que ceux accordés aux individus. De même que les microcrédits vont davantage vers les plus pauvres des zones rurales que ceux des secteurs urbains.

Parmi les études qui cherchent à mesurer l'impact des IMF sur leurs membres à travers des enquêtes avant et après leur intervention, citons celle d'Amin *et al.* (2001). Les auteurs se sont intéressés à la situation de grande pauvreté et de vulnérabilité de villageois, au nord du Bangladesh, bénéficiant de trois programmes de microfinance émanant de Grameen Bank, BRAC et ASA. A cet effet, deux enquêtes ont été diligentées, l'une en 1991-1992 avant la mise en place des programmes et l'autre après leur application en 1995. L'indicateur de pauvreté choisi est une consommation par tête de ménage inférieure à 425 taka par mois. La vulnérabilité a fait l'objet d'une estimation économétrique, mesurant l'aptitude des ménages à faire face aux fluctuations de leurs revenus. Soulignons ici la difficulté de l'estimation statistique de la variable revenu. Par conséquent, celle de l'indicateur de vulnérabilité reste sujette à caution.

D'après les auteurs, l'un des résultats clés de cette étude est que dans le village désigné comme étant le plus pauvre, les clients pauvres et vulnérables à la fois ne tirent pas profit des programmes des IMF. De la même façon, les villageois interrogés n'ont pas le sentiment, majoritairement, que les microcrédits s'adressent d'abord aux plus pauvres d'entre eux.

La mesure de l'impact de la microfinance sur la réduction de la pauvreté dans le monde, et particulièrement en Asie et en Afrique, a mobilisé de nombreuses études pendant la décennie 90. L'une d'entre elles, relativement importante car ayant donné lieu à la publication de plusieurs travaux, a été initiée par Bangladesh Institute of Development Studies (BIDS) et la Banque mondiale (Gubert, 2005). Certains de ces travaux ont concerné l'influence de trois importants programmes de microfinance au Banglades (Grameen Bank, BRAC et BRDB). Sur le plan méthodologique, l'utilisation des enquêtes et deux indicateurs ont été retenus :

– ménages éligibles et non éligibles ;
– villages recevant les programmes et villages ne recevant pas les programmes.

D'après les premières enquêtes menées en 1991-1992, l'impact des trois institutions a été positif sur la consommation des ménages interrogés, particulièrement pour les femmes bénéficiant de l'emprunt. Ainsi, 100 taka octroyés à une femme générait 18 taka de plus pour la consommation annuelle de son ménage. L'autre résultat intéressant à retenir de

ces études est que, globalement, quelque 5 % des clients sortiraient de la pauvreté par an. En revanche, les enquêtes réalisées auprès des mêmes ménages en 1998-1999, si elles confirment l'influence positive sur le revenu des femmes, constatent que l'impact n'est pas significatif pour les emprunteurs hommes.

Ces différentes enquêtes ont par ailleurs relevé qu'entre 1991-1992 et 1998-1999, la microfinance a agit sur le niveau de vie en permettant au taux de pauvreté des bénéficiaires des programmes de baisser de 8,5 % et au taux de l'extrême pauvreté de baisser de 18 %.

Evolution du débat sur l'impact de la microfinance

Aujourd'hui, la question de la mesure de l'impact de la microfinance concerne aussi le débat sur l'amélioration à apporter soit du côté des services financiers durables, soit du côté des conditions de vie et des revenus des bénéficiaires. Ce débat n'est pas anodin, car il soulève une question de fond. Doit-on se suffire d'une mesure de variation de la mise à disposition des services financiers de qualité ou privilégier la mesure d'impact sur l'amélioration du cadre de vie des populations pauvres ? Il s'agit bien d'une démarcation entre une vue institutionnelle et instrumentale de la microfinance et sa considération comme un vecteur d'émancipation. Autrement-dit, la microfinance a-t-elle pour fonction de fournir du microcrédit à certaines catégories de personnes, ou doit-elle être un moteur de progrès social au sens plus étendu tels que le rôle de la femme dans la vie sociale ou le niveau de vie des franges de populations pauvres ?

Le statut des intervenants va être à l'origine de l'opinion que l'on peut se forger sur la question. En général, les responsables des IMF auraient tendance à plus considérer la pérennité des services financiers offerts en les comptant dans leur mesure d'impact. Quant aux donateurs, ils seront enclins de considérer davantage l'objectif de développement sur le terrain.

Cette question sur la démarcation entre les deux options a fait l'objet d'une importante discussion lors du 4e forum de FOLADE (Fondo Latino Americano para el Desanollo, Costa Rica) à Quito où l'un des orateurs (3) a été jusqu'à déconsidérer les évaluations d'impact et à mettre en avant l'intérêt des études de marché. Son argument était qu'il faut privilégier les études *ex ante* par rapport à celles menées *ex post*. Il a expliqué que l'inconvénient majeur des études d'impact venait, notamment, de la fiabilité de la méthodologie utilisée. Suivant une démarche marketing, l'étude de marché serait mieux à même de circonscrire à la fois le marché du crédit et de l'épargne ainsi que les produits désirés par les populations bénéficiaires. Cette absence d'étude de marketing accentue la dépendance des systèmes financiers décentralisés à l'égard des organismes gouvernementaux. Mais pour les organisations internationales, dont la mission principale est la réduction de la pauvreté dans le monde, les études de mesure d'impact sont indispensables. Elles prônent souvent une approche totale du développement.

(3) Javier Alvarrado du CEPES (Pérou).

Pour une synthèse sur les études d'impact, de systèmes financiers décentralisés, nous renvoyons le lecteur aux quatre études menées par SOS Faim rapportées dans l'article de Marc Mees (2003) : FADES-Bolivie, DECSI-Ethiopie, KAFO JIGINEW-Mali et CUSCO-Pérou. Ces études sont riches en informations sur les populations, les indicateurs retenus, les méthodologies suivies et les résultats obtenus en termes de pourcentage de réduction de la pauvreté dans les régions d'implantation de la microfinance.

Pour SOS Faim, ONG du Nord, ces évaluations sont très utiles, même si le coût supporté s'avère élevé tant sur le plan financier qu'humain. En effet, leurs résultats devraient orienter l'action des IMF vers un rapprochement entre leur offre de microcrédit et d'autres services financiers avec les besoins des pauvres servis.

Le rôle prépondérant de l'ADIE en France

En France (4), de nombreux acteurs utilisent le microcrédit pour aider les exclus socialement. L'Etat ne pouvant ou ne souhaitant pas accroître ses aides publiques, a tendance à compter sur les associations et les acteurs de la finance solidaire, comme France Active, France Initiative Réseau ou encore Boutiques de Gestion pour aider les micro-entrepreneurs. La principale d'entre elles : l'Association pour le droit à l'initiative économique (ADIE) est une association qui ne lutte pas contre la pauvreté comme le font certaines ONG dans les pays pauvres. Son objectif est de consentir des prêts individuels à des micro-entrepreneurs ne pouvant accéder aux financements bancaires classiques faute de garanties. Depuis sa création en 1989, l'ADIE a accompagné près de 41 000 très petites entreprises (TPE).

(4) Le livre de Sylvain Allemand (2007) reste une référence intéressante dans le cas de la France.

Les ordres de grandeur de l'ADIE en 2006 à propos des entrepreneurs accompagnés font état de deux sur trois restant en activité deux ans après leur création et de plus de un sur deux, trois ans après leur lancement. Ces résultats sont supérieurs à la moyenne nationale.

Globalement, les trois quarts des entrepreneurs financés par l'ADIE se seraient intégrés dans le circuit traditionnel de financement bancaire et ne dépendraient plus des aides sociales.

En termes de coût, le suivi d'un micro-entrepreneur par l'ADIE est beaucoup moins onéreux pour la collectivité ; il est de 2 000 euros contre 18 000 euros pour le coût annuel moyen d'un chômeur en France.

Il ressort de ce bref aperçu de la littérature dédiée à la mesure de l'impact de la microfinance que la pratique de celle-ci a permis d'améliorer quelque peu les conditions de vie des pauvres vivant en Afrique ou en Asie, mais n'a pas réussi à servir, de façon prioritaire, les plus pauvres parmi les pauvres. Pour certains, cet échec renvoie, entre autres, à la question de la viabilité financière des IMF et de leur professionnalisation.

Le double objectif de viabilité financière et de développement social est-il soutenable ?

L'institutionnalisation des IMF va-t-elle les pousser vers une logique de métier ?

Le financement hybride des IMF pendant les années 80 aurait-il atteint ses limites à la décennie suivante ? Les résultats des études d'impact ne poussent-ils pas les IMF, à l'avenir, vers une logique de métier ?

D'ailleurs, aussi surprenant que cela puisse paraître, les IMF n'ont pas d'état d'âme à appliquer des taux d'intérêt élevés à leurs clients pauvres. Les pauvres payent donc leurs crédits plus chers que les moins pauvres. Est-ce une simple histoire de prime de risque ? En partie, sans doute, pour rémunérer un prêt risqué. Mais l'une des principales explications serait le coût élevé par transaction pour des petits prêts. Les coûts de traitement pour un montant de 150 euros, par exemple, sont les mêmes que pour un prêt de 15 000 euros. Les déplacements des opérateurs de crédit chez leurs clients situés souvent dans des zones éloignées, et le temps qu'ils passent dans les entretiens pour évaluer leur solvabilité génère des frais qui renchérissent le coût de la ressource.

Bien que ce coût soit élevé, les populations pauvres trouvent avantage dans ces microcrédits par rapport aux taux pratiqués par certains usuriers du secteur informel.

Avec la généralisation de la pratique de la microfinance pendant la décennie 90, les IMF sont désormais appelées à plus de structuration, de professionnalisme et donc à adopter une approche de rentabilité financière dans une optique de viabilité. Dans son étude de 2004, le CGAP rappelle que la majorité des IMF actuelles avait, à l'origine, une structure d'ONG sans but lucratif ayant pour mission de fournir du crédit aux plus pauvres. Cette transformation institutionnelle ne va pas sans poser la question de la compatibilité entre la visée sociale des IMF et la viabilité financière garantissant leur pérennité. Et c'est bien la problématique que nous exposons dans ce troisième point.

A partir du milieu des années 90, les IMF amorcent une certaine mutation des activités sociales dominantes vers une logique de bonne gestion, avec notamment la mise en place de dispositifs réglementaires, juridiques et fiscaux d'autant plus contraignants que les institutions collectent les dépôts auprès du public.

Nombreuses ont été les dispositions intégrées par les IMF depuis les deux dernières décennies en vue de renforcer leur capacité à la fois institutionnelle et technique. L'objectif étant d'améliorer leurs performances financières pour permettre de garantir leur viabilité et, par suite, leur pérennité. Devant la faiblesse des ressources provenant des bailleurs de fonds publics, les IMF ont été enclines à adopter les changements

institutionnels, juridiques et techniques nécessaires à une plus grande autonomie financière.

Les IMF ont réalisé différents investissements et se sont adaptées aux réglementations et à la surveillance prudentielle, pour mettre en place les systèmes de bonne gouvernance. Nous en fournissons quelques exemples. Les acteurs de la microfinance ont bénéficié, au début des années 90 des programmes d'assistance technique de la part de nombreuses organisations émanant des autorités gouvernementales des pays du Nord (Macharia et Attoumane, 2005). Parmi ces opérateurs, il y avait notamment :

– l'IRAMD (Institut de recherche et d'application des méthodes de développement) ;
– le GRET (Groupe de recherche et d'échange technologique) ;
– le CIDR (Centre international de développement et de recherche) ;
– WWB (Women's World Banking) ;
– SEEP (Small Entreprise Evaluation Project).

Cependant, ces opérateurs du Nord n'ont pas pu satisfaire les besoins croissants en services techniques des IMF intervenant dans les pays en développement.

Pour répondre à cet accroissement des besoins, la Banque mondiale a créé en 1995, avec huit autres bailleurs de fonds, le Consultative Group to Assist The Poor (CGAP). Le but était d'augmenter l'offre de services financiers aux populations exclues des systèmes bancaires formels, tout en assurant une rentabilité financière aux IMF, gage de leur pérennité.

Lors de son dernier mandat (1995-1998), le CGAP avait pour mission, entre autres, de promouvoir les pratiques optimales, de faciliter la coordination des bailleurs de fonds et de financer, en partie, des IMF en tenant compte de la réglementation locale.

De 1992 à 2002, le CGAP a apporté un soutien institutionnel en vue du renforcement des capacités des bailleurs de fonds dans le domaine, notamment, de la réglementation et la commercialisation des IMF. Il a mis à la disposition de ces dernières des guides techniques sur la comptabilité, le suivi des impayés, l'analyse et les prévisions financières ainsi que l'application des taux d'intérêt des microcrédits. A son actif, il y a différents programmes de formation qualifiante ou diplômante comme le MBA ou le Microbanking Bulletin du site Microfinance Gateway. Mais le fait pour le CGAP de communiquer par internet pénalise les IMF établies dans les pays où l'accès à celui-ci est limité.

Au Kenya, le CGAP a initié en 1998 (avec d'autres organisations) le programme très ambitieux Microsave Africa. Ce dernier a permis la certification de plus de 100 consultants, le téléchargement de plus de 400 copies de modules au profit de plus de 150 IMF intervenant dans le monde entier.

La logique de renforcement des capacités institutionnelles et professionnelles des acteurs de la microfinance, garantissant leur viabilité

financière et par là leur pérennité, a entraîné l'apparition dans le monde de réseaux nationaux et régionaux de microfinance. Ainsi, la rencontre, en 1996, au Mali des principales IMF agissant en Afrique a permis le lancement un an plus tard du programme de développement des réseaux nationaux financés par le PNUD et monté par WWB. Ce dernier a facilité, entre 1997 et 2000, la constitution de neuf réseaux nationaux et la consolidation de six autres déjà existants.

Le point d'orgue de ce programme a été la création, en 2000, du réseau africain de microfinance : AFMIN. Celui-ci a organisé différents ateliers pour sensibiliser les membres des réseaux sur les thèmes de la viabilité financière, de la productivité des agents de crédit, du service et du contrôle des prêts, etc. L'un de ses objectifs est de sortir les organismes de microfinance de leur dépendance des financements externes visant l'autofinancement.

Mais ces pratiques optimales ne devraient-elles pas à terme les pousser à se comporter comme des entités économiques classiques subissant les critères financiers qui les éloigneraient de leur mission sociale ? C'est bien la question lancinante que doivent se poser les acteurs de la microfinance dans leur processus de professionnalisation forcée.

Développement et consolidation de réseaux de microfinance dans le monde

Depuis le début des années 2000, les réseaux de microfinance contribuent significativement au développement de leurs activités aux plans national et régional. Ces contributions passent aussi, comme signalé précédemment, par l'offre de formation à leurs membres, comme celles proposées aux personnels et à la direction des IMF dans des domaines variés. Donnons l'exemple de l'Association éthiopienne des institutions de microfinance (AEMFI) qui a organisé en 2003 15 modules de formation au profit de divers groupes cibles comprenant 415 participants. Seulement, ces réseaux n'ont pas encore réussi à affranchir leurs activités des financements extérieurs. En effet, les frais d'adhésion et les cotisations annuelles de leurs membres ne leur permettent pas d'atteindre l'autofinancement.

D'un autre côté, le Centre international du crédit mutuel (CICM) a aussi largement contribué au succès de la microfinance à travers la promotion et l'essor de réseaux bancaires mutualistes partenaires accessibles aux populations exclues du système bancaire traditionnel en Afrique et en Asie du Sud-est.

Depuis le début des années 90, le CICM a mis en place une stratégie de développement et de consolidation de ses réseaux partenaires en Afrique (CICM, 2005). Elle vise :

– le retour à l'équilibre financier des réseaux au plus tard cinq ans après leur création ;
– la fixation d'une stratégie de développement ciblé en créant des caisses locales plus rentables et en réduisant l'ensemble des coûts ;

– l'accroissement du nombre des cadres expatriés ;
– l'institutionnalisation des réseaux par l'ouverture dans chaque pays de structures fédérales pour accueillir les caisses locales nouvellement créées.

A partir de 1994, le CICM a commencé à structurer ses réseaux. Il a par ailleurs lancé un programme d'informatisation des caisses partenaires et mis en place des mesures visant à encadrer et à sécuriser les activités de ses réseaux. Les années 2000 vont être pour le CICM celles du processus d'autonomisation et d'institutionnalisation des réseaux partenaires et d'une certaine diversification des régions d'implantation. Cela concerne trois volets :

– renforcement de l'institutionnalisation de ses réseaux partenaires les plus anciens, à l'exemple du CMS et les MUCODEC du Congo ;
– intérêt pour la région de l'Asie du Sud-est par l'ouverture de nouveaux réseaux aux Philippines en 2001 et au Cambodge en 2003 ;
– initiation d'un nouveau mode de partenariat où il intervient uniquement en tant que prestataire de services en formation, informatisation ou encore en mettant en place un module de contrôle de gestion.

Il convient, par ailleurs, de souligner que le processus d'institutionnalisation des réseaux mutualistes a été pendant longtemps freiné par le vide juridique dans les pays d'Afrique où intervenait le CICM. En 1994, la loi PARMEC a permis de combler ce vide dans les systèmes d'épargne et de crédit dans la zone économique et monétaire de l'Afrique de l'Ouest (UEMOA). On assiste depuis à un processus accéléré d'institutionnalisation et d'autonomisation des réseaux mutualistes partenaires du CICM implantés en Afrique et en Asie du Sud-est, depuis les années 80 pour certains (Congo, Sénégal, Centrafrique, Mali, Cameroun, Philippines et Cambodge).

Selon Charles Konan Banny (2005), gouverneur de la Banque centrale des Etats de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) de 1993 à 2004, le nombre de « Systèmes financiers décentralisés » a été multiplié par 6 dans l'UEMOA. Les points de services ont augmenté de 300 %, passant de 1 000 à 3 000 environ. De même qu'il estime les bénéficiaires de ces services à environ 15 % de la population active de l'Union. Leur nombre serait passé de 313 000 à plus de 6 millions, dont 43 % de femmes.

L'existence d'une réglementation hétérogène dans les pays en développement ou parfois son absence sont un facteur déterminant qui participe au processus d'institutionnalisation et professionnalisation de l'industrie de la microfinance. Examinons-le dans le développement qui suit.

Une pluralité de réglementations des IMF dans le monde

Si l'objet même des ONG, devenues IMF, est de fournir aux pauvres des services financiers, l'exercice d'une activité bancaire doit être soumis à réglementation. Les acteurs de la microfinance ont plus ou moins inscrit leurs prestations dans les réglementations financières existantes dans les différents pays à travers le monde.

Aujourd'hui, l'institutionnalisation et la professionnalisation croissante de l'industrie de la microfinance les obligent, plus que jamais, à se soumettre à la supervision des autorités monétaires et à l'encadrement par des normes prudentielles et comptables des pays d'intervention. Ainsi, Laurent Lheriau (2005) a répertorié l'existence de quatre types d'approche réglementaires selon la catégorie institutionnelle de l'IMF et le pays de son intervention :

– Un premier type de réglementation a vu le jour en 1993 dans l'UEMOA préférant l'appellation « institutions mutualistes » ou « système financier décentralisé » à la place de microfinance. D'autres pays ont suivi ce modèle comme Madagascar en 1996, la Mauritanie en 1998 ou la République démocratique du Congo (RDC) en 2002.

– Un deuxième type de réglementation a réuni à la fois les réseaux mutualistes traditionnels et de nouvelles entités comme des associations, des fondations et des sociétés de capitaux ; il a été adopté par la Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC) en 2002.

– Le troisième type de réglementation a intégré certaines spécificités des IMF dans le droit communautaire comme en Bolivie où certaines IMF ont obtenu le statut d'établissement financier ou même de banque, à l'exemple de BancoSol. Cela étant, la professionnalisation croissante de certaines IMF incite quelques pays à accorder une réglementation dérogatoire en plus de celle de droit commun, comme en Tunisie (Banque tunisienne de solidarité) ou au Mali (Banque malienne de solidarité).

– Enfin des pays comme la France en 2001-2003 ou le Maroc en 1997 ont choisi de restreindre la notion de microfinance aux activités de microcrédit octroyé par des associations à un type bien déterminé de population (chômeurs, jeunes diplômés, micro-entreprises, etc.).

Soulignons qu'à force d'adapter les cadres réglementaires nationaux ou régionaux pour accueillir les IMF ayant atteint une maturité institutionnelle, les acteurs de la microfinance se classent dans presque toutes les catégories d'intermédiaires financiers, bancaires ou non bancaires mutualistes ou non mutualistes.

Dans ces conditions, on doit se poser la question sur les limites de l'institutionnalisation et de la professionnalisation des acteurs de la microfinance. Initialement dotés du statuts d'ONG, le glissement de leurs activités les transforme en banques spécialisées. Cette évolution vers des établissements bancaires avait touché quelques IMF dans certaines régions du monde comme BancoSol en Bolivie, CERUDEB en Ouganda, Grameen Bank au Bangladesh ou encore BRI en Indonésie.

En fait, selon Fabrizio Felloni et Hans Dieter Seibel (5) (2003), l'idée de départ est que des ONG ou des coopératives servent de petits prêts aux plus pauvres dans les zones rurales. Cette intermédiation a transité par la suite par de petites banques rurales privées qui ont commercialisé des services financiers aux personnes exclues du système bancaire formel. N'y a-t-il pas là une concurrence entre les vecteurs utilisés pour essayer de bancariser des

(5) Fabrizio Felloni et Hans Dieter Seibe (2003).

populations exclues des services financiers traditionnels ? Car en tant qu'acteurs de la microfinance, les ONG et les établissements bancaires ne devraient pas être soumis aux mêmes contraintes réglementaires notamment. Or, la microfinance se trouve soumise à des normes plus sévères que les banques traditionnelles, à l'exemple du ratio Mac Donough (ex ratio Cooke) qui est de 8 % pour les banques et qui peut être de 10 %, 15 % ou même de 20 % pour certaines IMF.

Cette pluralité des réglementations financières atténue les frontières entre les IMF constituées à l'origine sur le modèle d'ONG et des établissements financiers spécialisés en microfinance. En effet, certaines réglementations financières, dans quelques pays faiblement bancarisés, accordent l'agrément à des sociétés de crédit à la consommation pour distribuer de faibles montants de crédit à court terme.

La microfinance devrait-elle faire appel aux banques voire même à la bourse ?

Dans les situations où les banques ne souhaitent pas fournir elles-mêmes des services en microfinance, elles chargent des intermédiaires en opérations de banque (IOB) pour le faire. Le statut légal des IOB diffère d'une législation à une autre. Par exemple, en France et au Maroc, ils n'ont pas besoin d'un agrément pour exercer. Un mandat délivré par un établissement de crédit suffit.

Signalons par ailleurs, dans ce maquis des réglementations, l'existence d'IMF qui ne sont ni mutualistes, ni bancaires. Il s'agit d'institutions représentatives de banques de petite taille spécialisées en microfinance mais ayant des prérogatives limitées en termes de prestation de services financiers. Ce type d'institution est considéré comme étant l'innovation majeure de ces dernières années en matière de droit financier répondant aux besoins de la microfinance.

Ces IMF non mutualistes et non bancaires sont présentes dans la plupart des zones géographiques du monde, à l'exception de la France, du Maroc et de la Tunisie qui réservent l'activité de microfinance aux associations de microcrédit.

Dans ce contexte de privatisation de la microfinance, il est notoire de constater l'adaptation permanente des législations financières. Les sources de financement public se tarissent, la microfinance aurait besoin de capitaux commerciaux privés pour satisfaire une demande croissante en services financiers.

Selon Marc Jacquand (2005), l'industrie de la microfinance devrait utiliser la bourse pour augmenter ses capacités de financement. Il cite notamment les exemples de bailleurs de fonds comme la Société financière internationale (SFI, groupe Banque mondiale) et la KFW Bankengrupe. Mais, l'auteur fait aussi remarquer que le recours au marché de capitaux s'avère assez complexe et nécessite un apprentissage coûteux en temps. Par exemple, le

fonds Blue Orchard a mis trois ans pour achever sa première transaction de titrisation. De nombreuses contraintes sont susceptibles de ralentir, voire d'empêcher les IMF d'accéder aux financements par les marchés de capitaux tels que :

– l'asymétrie d'information entre les acteurs d'offre et de demande ;
– le coût élevé des transactions et les obstacles d'ordres légaux et réglementaires ;
– le manque de connaissance et de compétence des IMF face aux investisseurs internationaux.

Selon le CGAP, il n'y aurait que 150 à 200 IMF capables de supporter les transactions des opérations avec les investisseurs internationaux. L'offre de ces financements pourrait donc dépasser la demande. Ces obstacles de tout genre limitent, par conséquent, le nombre d'IMF éligibles aux transactions sur le marché des capitaux, tel que le fonds Africap qui a montré sa capacité à utiliser des outils complexes dans ses transactions internationales.

La présence et la participation de certains bailleurs de fonds pourraient aider les IMF à franchir ces obstacles et à renforcer leurs capacités. Dans cet ordre d'idées, les partisans de la privatisation de la microfinance prônent l'encouragement des IMF à s'institutionnaliser et à se professionnaliser pour devenir éligibles aux financements par la bourse. Seulement, le recours aux marchés des capitaux ne peut se faire en rognant sur la performance de rentabilité financière des IMF. Mais alors, cet objectif de rentabilité se heurtera à un moment donné à leur mission sociale de développement.

Partenariat en France entre système bancaire et ADIE

En France, la longue tradition mutualiste a fait que le Crédit mutuel fut la première banque à s'engager dans le développement du microcrédit à côté de l'ADIE. D'une manière générale, les groupes bancaires mutualistes ont ouvert des conventions sur le microcrédit avec l'association. L'ADIE s'appuie dans ses financements, pour l'ouverture de lignes de crédit, sur des accords avec d'autres banques comme les Caisses d'épargne, le Crédit agricole, le Crédit immobilier de France, les Crédits municipaux ou encore le Groupe Banques populaires.

S'agissant de la catégorie banque commerciale, BNP Paribas est aussi un partenaire de longue date de l'ADIE. Ses engagements portent sur des lignes de crédit et une participation aux risques et au coût de l'accompagnement. De plus, BNP Paribas a pris à son compte le financement de six nouvelles antennes ADIE dans les quartiers sensibles consécutivement aux violences urbaines de novembre 2005. La banque a, par ailleurs, suscité un bénévolat parmi certains de ses cadres pour accompagner des micro-entrepreneurs qu'elle a financés.

L'ADIE intervient dans différents types de prêt, dont les prêts solidaires à la création constituent l'essentiel des lignes accordées, soit 70 %. Ce type de prêt est d'un montant maximum de 5 000 euros et d'une durée maximale

de deux ans. Il aide à financer le démarrage, souvent délicat, d'une activité. Mais l'intervention de l'association va au-delà des prêts consentis. En effet, l'ADIE accompagne les micro-entrepreneurs, à l'image d'un tuteur, dans le domaine du marketing et de la gestion, notamment, pour consolider la pérennité de l'entreprise.

Au fil des années, le comité de crédit de l'ADIE a fait évoluer ses critères de décision dans l'octroi de prêts du projet et de sa viabilité vers une plus grande importance accordée à la personne, à sa motivation et à sa personnalité.

A ce stade, il devient légitime de poser la question sur le statut de l'IMF en tant qu'entité au service des pauvres et des exclus du système financier traditionnel. Ce statut mérite d'être clarifié. Ne faut-il pas transformer purement et simplement ces IMF en institutions spécialisées dans le service financier à un segment de clientèle pauvre ? Et alors là, il conviendra de redéfinir le statut des IMF, les critères de leur fonctionnement économique et de clarifier les objectifs et les enjeux.

Conclusion

La microfinance a montré, durant ces deux dernières décennies, qu'elle était un instrument efficace dans l'aide apportée aux populations défavorisées vivant dans le secteur informel de l'économie des pays du Sud, là où les politiques de développement macro-économiques n'ont pas réussi. Cependant, la microfinance n'a pas forcément touché les plus pauvres parmi les pauvres dans ces pays. Tout au plus a-t-elle réussi à servir la frange des pauvres exclus des systèmes financiers modernes aussi bien dans les pays du Sud que dans ceux du Nord. Les études d'impact de la microfinance sur la réduction de la pauvreté n'aboutissent pas aux mêmes conclusions. En plus des difficultés méthodologiques dans la mesure de cet impact, l'absence d'une connaissance assez fine des franges de population concernées constitue une limite aux résultats escomptés.

Les petits prêts accordés aux personnes non éligibles aux services bancaires traditionnels facilitent leur insertion dans les activités économiques, sans pour autant remplacer le travail ou la prise d'initiative et de risque. Ils ne permettent pas mécaniquement la sortie de la pauvreté. La plupart des IMF annoncent des taux de remboursement entre 95 % et 99 %. La microfinance est donc utile et efficace. Seulement, ce système de microcrédit doit son existence principalement aux dons de la coopération internationale et aux subventions publiques. Les trois quarts de ses ressources sont d'origine publique. L'absence de celles-ci mettrait en très grande difficulté la quasi-totalité des 10 000 organisations financières intervenant dans le monde ; seulement 1 % environ survivraient.

Les IMF se trouvent aujourd'hui au seuil critique de leur développement quant à leurs financements. Depuis le milieu des années 90, la dynamique

de leur institutionnalisation et de leur professionnalisation et la recherche de rentabilité pour les investisseurs font apparaître au grand jour la contradiction avec la visée sociale de leur mission qui consiste à servir les personnes les plus défavorisées.

La recherche de fonds privés d'origine commerciale les oblige à répondre aux critères économiques dictés par la loi du marché. Seulement, la proportion des organisations financières dites « professionnelles » capables de prendre cette direction est plutôt très faible. La grande majorité des ONG agit dans un cadre local et ne peut être éligible aux critères des marchés internationaux de capitaux pour lever des fonds.

Après les phases de démarrage, de développement et de maturité, on arrive à un véritable *gap* entre le financement des IMF par les bailleurs publics essentiellement et leur financement par le marché.

Cette croisée des chemins sur la question du financement renvoie nécessairement, à la suite de Gert van Maanen (2005), au débat de fond entre la *Businesss School* et l'école de développement. En effet, pour l'école des affaires, les IMF doivent, en plus de leur mission sociale de développement, procurer des bénéfices à leurs clients tout en demeurant pérennes. Et tant que les taux d'intérêt pratiqués dans les prêts restent inférieurs aux taux alternatifs des banques privées locales, ces taux peuvent être élevés.

Tandis que pour le courant du développement, le microcrédit doit être, avant tout, considéré comme un outil social au même titre que les actions de lutte contre le Sida, la mortalité infantile ou l'illettrisme. Ces programmes ne répondent pas aux critères de rentabilité. Ils sont évalués par rapport à leur efficacité à toucher les populations concernées. Il s'agit bel et bien de deux logiques ayant des bases d'évaluation distinctes.

Certains se posent la question de l'instrumentalisation de la microfinance par l'idéologie néolibérale qui consiste à reléguer la coopération et les programmes d'assistance au second plan par rapport à la loi du marché. A ce propos, de nombreux théoriciens considèrent que les taux de crédit subventionnés provoquent des distorsions sur le marché et ne seraient donc pas efficaces.

N'y aurait-il pas une troisième voie ? Celle des investisseurs sociaux ! Des prêteurs qui accorderaient autant d'intérêt, sinon plus, à l'impact social de leurs investissements qu'à leur rendement financier. Ce segment de marché est encore à ses débuts. Cependant, de nombreux groupes bancaires font écho du désir de certains prêteurs attirés par des fonds alternatifs et ne privilégiant pas la valeur actionnariale sur d'autres valeurs sociales. C'est-à-dire des fonds de pensions qui évitent l'investissement dans les industries de l'armement, de l'alcool, du sexe ou faisant appel au travail des enfants. Le CGAP, dans son étude de 2004, estime que le total des investissements sociaux est de 435 millions de dollars pour le secteur privé et 575 millions de dollars pour le secteur public.

Force est de constater que la microfinance arrive aujourd'hui dans une véritable impasse. En s'affranchissant de la dépendance publique de leur financement et des dons, les IMF vont se trouver en concurrence avec les acteurs du secteur financier privé. Elles risquent de perdre leur avantage compétitif.

A notre avis, à ce stade de développement de la microfinance, des choix s'imposent désormais à ses acteurs, comme le fait remarquer Fouad Abdelmoumni (2005). Devant le dilemme entre rentabilité financière, viabilité et donc pérennité et leur mission première de développement social, nous soutenons l'idée du choix des ONG en faveur du développement. Ce qui les exonère d'une évaluation sur la base de la rentabilité financière et les fait revenir à l'esprit et à leur objectif initial, celui d'aider les populations défavorisées à sortir de l'exclusion financière et donc sociale, par l'insertion dans une activité économique génératrice de revenu. Car le mélange des genres ne serait pas soutenable à long terme. Il convient donc de redéfinir le rôle et le champ d'action de chaque intervenant et de légitimer son statut en fonction du milieu socio-économique de son intervention. Il faut clairement dire « qui fait quoi » ? Les acteurs de la microfinance doivent adapter leur offre de services aux besoins des populations bénéficiaires.

Les autres acteurs spécifiquement financiers, comme les banques commerciales ou les institutions parapubliques, libérés des contraintes de la microfinance relatives à l'insuffisance des fonds propres, aux coûts des transactions ou à ceux des économies d'échelle seraient mieux à même de servir les personnes exclues du système financier. Ces acteurs spécialisés sont indispensables dans les pays du Sud où le taux de bancarisation reste très faible et dans certaines régions du monde où l'exclusion bancaire dépasserait les 80 % de la population.

Le succès de la microfinance en Inde, par exemple, grâce aux *selfs help groups* est facilité par l'existence d'une forte densité bancaire et d'un soutien des pouvoirs publics (Servet J-M., *in* Allemand S., 2007). Mais, cela suppose aussi un changement de mentalité dans ces pays où on a tendance à stigmatiser les pauvres. Le taux de remboursement, très élevé (de 95 % à 99 %), de leurs petits prêts par rapport aux prêts garantis montre qu'il y a là un segment de marché à valoriser.

Dans les pays du Nord, où l'exclusion bancaire ne toucherait qu'entre 10 % et 15 % des populations, essentiellement dans les quartiers sensibles comme en France, le renforcement de l'offre de services financiers s'avère aussi indispensable.

Cela étant, si la microfinance apparaît comme une innovation sociale majeure qui tente de concilier des discours et des messages contradictoires entre une conception libérale et une économie solidaire, elle ne constitue cependant pas la panacée ! Car fondamentalement, nous pensons avec Isabelle Guérin (*in* Allemand S., 2007) que la solution alternative portée par ces intermédiaires de la société civile ne doit pas faire oublier que le problème

restera posé tant que la question de la redistribution des richesses au niveau local, national et international et la question de la dette des pays en développement ne seront pas résolues de façon satisfaisante. La microfinance, qui semble être à bout de souffle, aurait-elle atteint ses limites ?

Références

AbdelMoumni F. (2005), « Paradoxes de la microfinance, plaidoyer pour la récupération de la microfinance par les banques et pour le retour des ONG au développement », mars, Internet.

Allemand S. (2007), *la Microfinance n'est plus une utopie!* Editions Autrement, coll. « Acteurs de la société ».

Amin S. *et al*. (2001), « Does Microcredit Reach the Poor and Vulnerable ? Evidence from Northern Bangladesh », Center for International Development, *Working Paper* n° 28.

Cabinet Evalua (2003), « La mesure d'impact des institutions de microfinance (IMF) : un état des lieux », ministère des Affaires étrangères, mars, Internet.

Centre international du crédit mutuel (2005), « Le Centre international du crédit mutuel (CICM) : retour sur 25 ans de construction de la microfinance », mars, Internet.

CGAP (2004), « Institutions financières poursuivant un « double objectif de résultat » : implication pour l'avenir de la microfinance », *Etude spéciale*, juillet.

CGAP (2008), « Qu'est-ce que la microfinance ? » *Portail Microfinance*, Internet.

Felloni F. et Seibel H.D. (2003), « Commercialisation de la microfinance : une expérience basée sur le modèle Grameen Bank aux Philippines », décembre, Internet.

Gubert F. (2005), « La microfinance est-elle un outil de réduction de la pauvreté ? Etat de la recherche », mars, Internet.

Hulme D. et Mosley P. (1996), *Finance Against Poverty*, vol. 1 et 2, Routledge, London.

Jacquand M. (2005), « Quel rôle pour les bailleurs de fonds public dans un contexte de privatisation de la microfinance ? », mars, Internet.

Konan Banny Ch. (2005), « La microfinance dans l'UMOA », mars, Internet.

Lheriau L. (2005), « Réglementer la microfinance : un état des lieux », mars, Internet.

Maanen G.V. (2005), « L'avenir du financement du microcrédit », mars, Internet.

Machria G. et Attoumane A. (2005), « Renforcement des capacités des institutions de microcrédit en Afrique : enjeux et perspectives », mars, Internet.

Mees M. (2003), « Quel impact pour la microfinance ? L'expérience de SOS Faim », décembre, Internet.

Morduch J. (1999), « The Microfinance Promise », *Journal of Economic literature*, vol. XXXVII.

Navajas S. *et al.* (2000), « Microcredit and the Poorest of the Poor : Theory and Evidence from Bolivia », *World Development*, vol. 28 n° 2.

Fragilité financière et risque de marché des banques marocaines cotées

Abdelhamid El Bouhadi
Université Cadi Ayyad, Marrakech
(el_bouhadihamid@yahoo.fr)

Abdelkader El Khider
Université Cadi Ayyad, Marrakech

Idriss El Abbassi
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(idriss_elabbassi@yahoo.fr)

Résumé
Cet article traite de la fragilité financière des banques marocaines. En effet, il nous montre à travers le diagnostic financier qui utilise les ratios comptables et à travers la mesure du risque par le bêta une certaine fragilité du système bancaire marocain. La valeur assez forte du bêta est synonyme d'une forte sensibilité qui prouve à la fois une forme de volatilité et un niveau d'écart assez élevée de la valeur boursière de ces banques par rapport à leurs valeurs fondamentales.

Mots-clefs : *fragilité bancaire ; réforme ; ratios ; risque de marché ; gestion des risques.*
JEL Classification : *G21, G24, G28, G32, G38.*

Abstract
This article discusses the financial fragility of Moroccan banks. Indeed, it shows us, through the financial diagnosis using accounting ratios and through the measurement of beta risk, certain fragility in the Moroccan banking system. The relatively high value of beta is synonymous with high sensitivity that proves both some volatility and some deviation of market value regarding to the true value.

Keywords : *Banking Fragility ; Reform ; Ratios ; Systematic Risk ; Management Risk.*
JEL-Classification : *G21, G24, G28, G32, G38.*

Introduction

La notion de banque de marché liée aux nouveaux métiers est apparue pour la première fois aux Etats-Unis au début des années quatre-vingt. Elle s'est vite étendue aux pays européens vers la deuxième moitié des années quatre-vingt avant d'être adoptée par les pays émergents ou pré-émergents tel le Maroc, au début des années 2000.

En subissant la donne relative à la consécration de la loi du marché et à la concurrence, les banques ont, en effet, dû faire face à la mutation financière majeure des années quatre-vingt-dix. Elles se sont adaptées, involontairement et dans la douleur, au développement des marchés en faisant,

par tous les moyens, le levier d'activités nouvelles, avec des créneaux amplement lucratifs. Loin de se réduire aux traditionnelles activités de collecte de dépôts et d'octroi de crédit, l'activité des banques, depuis le début des années quatre-vingt-dix, s'appuyait de plus en plus sur les marchés de capitaux. Les banques y trouvent des sources de financement, des opportunités de placement pour leur compte propre ou pour celui de leur clientèle ; elles y interviennent en tant qu'experts ou conseillers financiers pour permettre l'introduction en bourse des entreprises et l'émission de titres négociables, réaliser des opérations de montage financier (diagnostic et ingénierie), accompagner l'entreprise dans son effort de croissance à travers ce qu'on peut appeler le capital développement (ou capital-risque), l'accompagner aussi dans ses opérations de reprises de sociétés (par des repreneurs internes ou externes) et de restructuration de son actionnariat à travers le capital transmission. La banque apparaît alors comme une entreprise de services, un immense bailleur de fonds, une machine de toutes les finances mais aussi un grand gérant de risques.

Nous remarquons aujourd'hui que la distinction entre la banque comme intermédiaire et la banque comme acteur à part entière du marché est quelque peu désuète, puisque les marchés font place à de nombreux intermédiaires, financiers (investisseurs institutionnels) et techniques (sociétés de bourse et syndicats de placement) tandis que les banques ont su devenir à la fois des intermédiaires « historiques » et des opérateurs actifs du marché.

De l'autre côté, vu l'exacerbation de la concurrence, le paysage bancaire d'aujourd'hui recèle plusieurs traits caractérisant son devenir instable, voire périlleux face aux nouveaux défis (métiers) et aux nouveaux concurrents. Parmi ceux-ci, nous citons :

– le phénomène de concentration bancaire et financière (acquisition/absorption), national et transfrontalier ;

– le redimensionnement des réseaux internes et externes ;

– le décollage de la banque électronique ;

– l'importance croissante du développement informatique avec une place toute particulière donnée aux systèmes de paiement et à leur sécurisation ;

– la perte de vitesse du virement papier (*paperless bank*), remplacé par les échanges d'images ;

– la confirmation du succès du selfbanking et du PC banking (1) ;

– le succès de Proton (2) (utilisation intensive ces deux dernières années).

Ce nouveau paysage de la banque qui fait irruption aujourd'hui interpelle les professionnels et spécialistes de la banque. La raison reste, en effet, cette quête permanente de la maîtrise des risques liés à la nouvelle activité bancaire. *Mutatis mutandis*, l'activité bancaire est sujette plus que jamais à des risques importants de nature variée. Le risque de défaillance, celui qui met le système en péril, n'est pas nul ; il devient de plus en plus vraisemblable avec l'élargissement de l'activité bancaire.

(1) Une sorte de banque à distance pour laquelle les clients peuvent effectuer des opérations sans se déplacer jusqu'à l'agence.

(2) Appelé aussi porte-monnaie électronique.

Dans le souci de faire face à ce risque potentiel, les autorités du contrôle (les banques centrales et les instances du contrôle des marchés de capitaux) ainsi que les autorités officieuses, non officielles (les agences de notation financière) essaient de prévenir les dégâts par différentes méthodes et moyens. L'objectif étant la recherche de la protection de l'épargnant grâce à une politique financière saine.

Dans le passé, le contrôle des banques se faisait via un arsenal de règles prudentielles dont le souci ultime était d'éviter le risque de défaut lié à l'octroi des crédits. Ce type de risque est appelé dans la littérature "le risque du crédit" et a été discuté dans le cadre de la commission de Bâle I consacrée à la sécurisation des fonds propres des banques. Aujourd'hui, la nouvelle activité bancaire oblige à se prémunir contre les risques ; c'est une opération de longue haleine et multi-facette puisque trois types de risque peuvent advenir. Il s'agit des risques de crédit, de marché et opérationnel.

La suite de ce papier sera consacrée à éclairer, en deux points essentiels, les principales réformes financières et bancaires au Maroc (première partie) qui donnent au marché de plus en plus du poids, et la mise en relief du risque de marché que courent les banques marocaines cotées (deuxième partie).

1. Le système bancaire et financier marocain et sa mutation

A l'image des pays les plus développés où le processus de refonte du système bancaire et financier fut achevé vers la fin des années 80, le Maroc a entamé, avec le soutien, entres autres, de la Banque mondiale et du FMI, une série de réformes en deux temps couvrant à la fois le secteur bancaire (1991-1995 et 2003-2006) et les marchés de capitaux (1993-1997 et 2003-2007).

Les mesures entreprises par les autorités monétaires marocaines, à partir de 1983, dans les domaines monétaire et financier ont eu pour objectif central l'instauration d'un système financier à structures libéralisées. En d'autres termes, il s'agissait de réussir la transition financière et ce, en passant d'un système de contrôle monétaire basé à la fois sur l'administration des taux d'intérêt, le rationnement quantitatif du crédit et la politique des réserves obligatoires vers un système basé principalement sur les opérations d'arbitrage sur l'Open Market et sur le rôle assigné aux différents marchés de capitaux (marché interbancaire et, parallèlement, les marchés hypothécaire et boursier) dans la régulation de la liquidité. Ici, le rôle des autorités monétaires réside dans le contrôle de l'activité des banques et de la production de liquidités qu'elle permet de générer. Ainsi, sur la période 1980-2006, trois grandes phases ont caractérisé l'évolution de secteur bancaire marocain :

– La première, qui couvre la période 1980-1990, a été marquée par une politique quantitative et administrée (en matière de crédit notamment :

administration des taux d'intérêt, encadrement et sélectivité des crédits, réserves obligatoires et réescompte auprès de Bank Al-Maghrib). Cette politique a eu pour objectif la rigueur monétaire : contrôle des déficits et de l'inflation.

– La deuxième, relative à la période 1991-2002, a été caractérisée par une politique qui privilégie les mécanismes du marché : désencadrement du crédit et libéralisation des taux d'intérêt. Il convient de souligner que depuis le début des années quatre-vingt-dix, le secteur financier marocain a connu une période de libéralisation financière marquée par deux volets de réformes. Le premier, lancé en 1991, visait essentiellement le secteur bancaire, tandis qu'au milieu des années quatre-vingt-dix, le deuxième portait davantage sur le développement du marché des capitaux considérés dès lors comme cloisonnés, difficiles d'accès et dont les procédures d'émission sont complexes, les coûts élevés, la transparence et le contrôle moins développés.

– La troisième, relative à la période 2003-2007, a comme objectif la refonte juridique de la banque centrale et du secteur bancaire, sans pour autant réduire l'intensité des réformes relatives aux mécanismes du marché et à ceux qui touchent la concurrence bancaire, la libéralisation des changes, la transparence et, accessoirement, le volet contrôle du marché boursier.

Dans la suite de cet article nous mettrons l'accent sur deux éléments relatifs à ces réformes : l'autonomie de la banque centrale (changement dans la politique monétaire) et la refonte du secteur bancaire (entraînant plus du contrôle et plus de droits clientèle).

1.1. L'autonomie de Bank Al-Maghrib

Dans le souci de corroborer les principes fondateurs, juridiques et institutionnels de la pratique bancaire, le législateur a adopté, courant 2005, la réforme de deux textes fondateurs : la loi portant statut de Bank Al-Maghrib et la loi bancaire. Concernant le premier, la réforme confère à la Banque centrale une large autonomie dans la conduite de la politique monétaire et la surveillance des établissements de crédit. Le transfert de prérogatives en matière de régulation monétaire et financière à Bank Al-Maghrib constitue un acte politique majeur.

L'article 27 du dahir n° 1-05-38 du 23 novembre 2005 portant promulgation de la loi n° 76-03 portant statut de Bank Al-Maghrib précise que « la Banque ne peut accorder des concours financiers à l'Etat, ni se porter garante d'engagements contractés par lui, que sous forme de facilité de caisse (3) ».

1.2. La réforme du secteur bancaire

Le système bancaire marocain a fait l'objet, le 14 février 2006, d'une importante réforme avec la promulgation du dahir n° 1-05-178 portant loi

(3) La facilité de caisse est limitée à 5 % des recettes fiscales réalisées au cours de l'année budgétaire écoulée. La durée totale d'utilisation de cette facilité ne peut excéder 120 jours, consécutifs ou non, au cours d'une année budgétaire. Les montants effectivement utilisés au titre de cette facilité sont rémunérés au taux de base de refinancement des banques auprès de la banque. La banque peut suspendre l'utilisation de cette facilité lorsqu'elle estime que la situation du marché monétaire le justifie. La banque ne peut consentir des concours financiers, sous quelque forme que ce soit, à toute entreprise ou organisme public, ni se porter garante d'engagements contractés par eux. Toutefois, ces dispositions ne s'appliquent pas aux établissements de crédit publics agréés en qualité de banques, pour leurs opérations de refinancement auprès de la banque.

n° 34-03 relative à l'exercice de l'activité des banques et organismes assimilés et de leur supervision. Ce dahir a, entre autres, permis :

– d'uniformiser la juridiction applicable aux banques qui comprennent, en plus des banques et des sociétés de financement, la banque postale et les institutions de microcrédit ;

– d'améliorer la protection des déposants en améliorant notamment l'efficacité du fonds de garantie des dépôts (4) ainsi qu'un mécanisme de soutien aux banques en difficulté.

2. Risques et diagnostic de la fragilité financière des banques marocaines cotées

La gestion des risques bancaires et financiers a connu au courant de ces cinq dernières années une évolution assez remarquable quant à sa place dans la gestion globale des crises financières et monétaires. Les deux dernières années ont connu des crises financières liées aux crédits hypothécaires (subprimes). Ce type de crise a pour origine une défaillance au niveau du système bancaire (crise quasi systémique récurrente provenant du système de crédit et de la titrisation des créances toxiques) mais aussi au niveau de la crédibilité du contrôle exercé par les instances de régulation, d'audit et de notation (défaillance du contrôle interne, absence et incapacité du régulateur à cerner la multiplication et la complexité des produits financiers et les comportements des acteurs, en particulier celui des fonds spéculatifs).

Les recommandations de Bâle I prévoyant une gestion quantitative du risque de crédit sont à l'heure actuelle peu utiles. Ceci étant, on assiste depuis la fin des années quatre-vingt-dix à une réadaptation des techniques et moyens de gestion des risques (dans le cadre du comité de Bâle II) basée sur le contrôle des risques (risque de marché, risque liés à l'environnement) pris par les unités débitrices.

D'une manière générale, le risque peut se définir comme un danger éventuel plus ou moins prévisible (cadre d'analyse probabilisable). La caractéristique propre du risque est donc l'incertitude temporelle d'un événement ayant une certaine probabilité d'occurrence de survenir et de mettre en difficulté, voire en péril, le fonctionnement de la banque. Vu son caractère à multiples facettes, le risque inhérent au secteur bancaire se distingue par sa multiplicité et ne peut donc être mesuré par un seul indicateur.

2.1. Les différents types de risque

Les banques peuvent aujourd'hui courir des risques divers. Nous pouvons citer à cet égard le risque systémique qui est un risque majeur mettant en péril le système financier d'un pays dans sa globalité. Parmi les risques qui peuvent engendrer le risque systémique, il y a le risque de crédit ou de marché ou encore opérationnel.

(4) Le montant des contributions des établissements de crédit adhérents au fonds, au titre de l'exercice 2006, a atteint 778,8 millions de dirhams, en hausse de 14,5 % par rapport à l'année 2005 et ce, en relation avec la forte hausse enregistrée par l'encours des dépôts recueillis par les banques. Les ressources globales du Fonds se sont ainsi élevées, à fin décembre 2006, à 5,4 milliards de dirhams, dont 82,5 % sous forme de contributions des établissements adhérents. Les placements des fonds sont dominés par les bons du Trésor pour un montant de 4,1 milliards de dirhams et par les opérations de pension pour un montant d'un milliard de dirhams. Le FCGD a réalisé, au titre de l'année 2006, un bénéfice net de 160,2 millions de dirhams, soit une hausse de 13 % par rapport à 2005. Il faut noter par ailleurs que le système d'assurance-dépôts ne peut être suffisant pour pallier le problème de crise récurrente du système bancaire. La faiblesse des montants de couverture des dépôts en témoigne. De même, ce fonds n'a pas la personnalité morale et se présente simplement sous la forme d'un compte ouvert dans les livres de Bank Al Maghrib, qui investit les fonds en bons du Trésor. Sa valeur est estimée à plus de 3 milliards de dirhams, et aucun prélèvement n'a été effectué depuis sa création. Sur décision du

2.1.1. Le risque systémique

Etant donné les relations financières qu'entretiennent les banques entre elles, la faillite d'une banque peut entraîner, par l'effet domino, celle des autres banques qui, faute d'avoir été remboursées par la banque défaillante, seraient à leur tour incapables de faire face à leurs engagements. Un risque systémique se produit lorsque, en l'absence d'information, des retraits précipités (paniques bancaires ou *bank runs*) se font dans de nombreuses banques. Ce type d'incident peut être atténué grâce à la réglementation prudentielle et grâce à un système de sécurité des marchés bancaires (les assurances-dépôts, les prêts de la banque centrale, les avances du secteur bancaire, le financement public à travers le budget et autres moyens publics). Ce scénario catastrophe entraînerait une contraction immédiate des crédits et une entrée en crise économique du pays, faute de financements massifs. Le régulateur oblige donc les banques à respecter certains ratios financiers afin de limiter ce risque. Le plus connu est le ratio d'adéquation des fonds propres, dit ratio Mac Donough (substitut au ratio Cooke), récemment remis à jour dans le cadre des directives de Bâle II.

Lorsque le risque systémique se matérialise, seuls les banques centrales et le FMI, dans son rôle de prêteur en dernier ressort, sont à même d'y remédier.

L'exemple classique entrainant l'effet domino est celui des banques qui transforment abusivement les dépôts à court terme en dettes à long terme. L'insolvabilité d'une banque peut éventuellement envoyer un signal sur l'insolvabilité de tout un secteur bancaire, ce qui peut entraîner une crise bancaire systémique (5).

Il faut noter que tout système financier est basé sur la confiance. Le rôle de la confiance dans la pérennité du système bancaire et financier demeure la clé de voûte de la finance moderne. Il faut noter aussi que le problème du détournement de fonds par les dirigeants (risque opérationnel) induit une perte assez conséquente de la confiance dans le système bancaire.

Selon Dominique Plihon (6), le risque du système se réalise lorsque les interactions entre les agents individuels et les marchés conduisent à une situation d'insécurité et d'instabilité générales qui affecte l'ensemble du système financier et se propage à l'économie tout entière.

Par ailleurs, les crises de nature systémique se caractérisent par trois séries de mécanismes. Le premier mécanisme a trait au fonctionnement des marchés financiers (7) qui sont en fait des marchés aléatoires ou de promesses et donc incertains. La spéculation, qui est l'essence même de l'activité des marchés de capitaux, en est le premier responsable. Le deuxième mécanisme concerne le caractère procyclique de la prise de risque par les acteurs bancaires et financiers. Ce caractère procyclique reflète le degré de confiance dans le système bancaire et financier (8). Le troisième mécanisme est relatif à la propagation des déséquilibres d'un marché à un autre par un effet amplificateur.

ministre des Finances, le fonds peut couvrir des dépôts de personne physique et morale, à concurrence de 80 000 dirhams (9 000 dollars EU) par déposant, sans restriction particulière. Il peut aussi, sous réserve de l'existence d'un programme de redressement et après avis du Comité des établissements de crédit, accorder des concours remboursables à des établissements en difficulté.

(5) Une distinction doit être faite entre l'effet domino et la crise systémique. Un effet domino existe si la faillite d'une banque met directement en péril la solvabilité des autres institutions. Il faut noter, par ailleurs, que ce genre de risque est assez faible aujourd'hui, car la banque contrôle d'une manière assez conséquente le risque de contrepartie et qu'un système de compensation est vite déclenché avant même la propagation de la crise.

(6) Plihon (2006).

(7) Marchés sur lesquels les banques jouent, aujourd'hui, un rôle essentiel.

(8) Ceux-ci ont tendance à prendre d'autant plus de risques que la conjoncture économique est bonne ; en sens inverse, ils sont amplement avers au risque lorsque la conjoncture est mauvaise. L'aversion au risque des banques qui se matérialise par le rationnement du crédit peut avoir des

2.1.2. Le risque de crédit ou de contrepartie

La libéralisation financière, l'existence d'assurance dépôts et la recherche de plus de profit à travers le produit net bancaire peuvent inciter les banques à une prise de risque excessive (problème d'aléa moral, lié au mauvais comportement de l'emprunteur). Ceci conduit à un boom de crédits (côté actif du bilan).

Le risque de crédit est relatif au fait que l'emprunteur ne rembourse pas sa dette à l'échéance. Ce risque est considéré comme le premier risque à avoir été pris en compte dans la réglementation prudentielle (9), entre autres, dans le ratio Cooke.

2.1.3. Le risque d'exposition sur les lignes bancaires de crédit

En général, l'exposition au risque de contrepartie est mesurée par les encours car ils représentent les montants susceptibles d'être perdus en cas de défaut. Ainsi, deux types de ligne bancaire peuvent être distingués : les lignes de bilan et les lignes de hors-bilan. Pour les lignes de bilan, les expositions d'aujourd'hui sont connues. Les expositions futures (résultant des engagements actuels) peuvent être prévues seulement si les amortissements sont contractuels (10), sinon elles sont incertaines. Pour les lignes de hors bilan, il existe aussi des risques de crédit. Par exemple, les clients ont le droit de tirer sur les lignes non entièrement utilisées, et le prêteur ne peut s'y opposer si ces lignes sont confirmées.

Pour les lignes de hors-bilan, les engagements donnés sont des cautions et des garanties qui donneront peut-être lieu à des sorties de liquidités pour des montants inconnus, donc à des expositions incertaines puisqu'il s'agit de tirages (11) futurs effectués par les entreprises débitrices.

Les engagements reçus de tiers exposent aussi la banque au risque de crédit. En effet, comme pour un crédit, le bénéficiaire d'une caution (12) ou d'une garantie est exposé au risque de ne pas recevoir les fonds si les tiers font défaut.

Une sorte de compromis plus ou moins acceptable consiste à pondérer ce genre d'engagement de hors-bilan par des cœfficients qui tournent autour de 50 %. Ainsi, les engagements de hors-bilan deviennent des engagements de bilan puisqu'ils sont pris en compte comme étant des créances ou des créances douteuses donc exprimés en termes de provisions dans le bilan. (Si l'on tient compte de ces choses, le niveau de risque des banques marocaines reste élevé : voir les résultats de la partie empirique).

2.1.4. Le risque de liquidité

Le risque de liquidité est un risque lié au fonctionnement des marchés financiers. Les marchés financiers (obligataire et monétaire en particulier) les moins dynamiques peuvent occasionner des pertes d'argent importantes pour les banques lorsque celles-ci sont soit dans l'impossibilité de vendre

conséquences catastrophiques à moyen terme car il entretient la mauvaise conjoncture. Ce constat reflète le processus d'« accélérateur financier », théorisé par Ben Bernanke, président de la Réserve Fédérale américaine.

(9) Les banques sont obligées de détenir en fonds propres un montant égal aux actifs pondérés par des coefficients forfaitaires différenciés selon les risques de contrepartie.

(10) L'évaluation du risque futur est possible car la précision des échéanciers et des montants de lignes de crédit peut avoir une incidence positive sur la qualité et la précision du calcul du risque.
A l'opposé, le problème se pose pour la banque quant à l'évaluation du risque des lignes sans échéance telles que le découvert ou l'escompte.

(11) Comme exemple de tirage, on peut citer la ligne de substitution, c'est-à-dire le crédit offert par une banque à un émetteur de billets de trésorerie par exemple. Dans ce type de ligne, aucun pourcentage minimum n'est fixé entre le montant de l'engagement de substitution et l'encours des billets de trésorerie.

(12) Personne physique ou morale qui s'engage par un contrat de cautionnement à payer la dette du débiteur si ce dernier se révèle défaillant.

un titre financier ou monétaire (TCN) à cause du manque d'une contrepartie, soit incapables de le vendre à son prix. Dans ce dernier cas, la banque est dans l'obligation d'appliquer une décote dite d'illiquidité.

2.1.5. Le risque de marché

Le risque de marché est le risque de perte qui peut résulter des fluctuations des prix des instruments financiers qui composent un portefeuille. Il est lié aux fluctuations des taux d'intérêt, des taux de change et des cours boursiers. Le risque de taux d'intérêt est occasionné par des variations non anticipées des taux d'intérêt (13). Il est lié à la fonction universelle d'une banque qui agit sur le niveau des maturités en les transformant. On parle du risque de change quand une banque emprunte en devises et prête en monnaie nationale (position couverte en devises étrangères) ; dans ce cas, une dépréciation non anticipée de la monnaie nationale peut peser lourd sur le résultat financier de la banque. De même, une banque dont les dépôts sont en quasi-totalité non couverts en réserves de change (14) voit sa profitabilité baisser voire se compromettre si elle prête à des entreprises qui opèrent à l'échelle internationale lorsque celles-ci sont moins compétitives et que la valeur de la monnaie nationale est forte. La présence de ces risques se traduit par un accroissement des dettes étrangères non couvertes libellées en devises. On relève à ce niveau que, si la banque anticipe la dévaluation de la monnaie domestique, elle peut relever les taux d'intérêt sur les crédits accordés au secteur privé pour faire face à l'accroissement de ses dettes en devises. Ceci risque d'aggraver davantage le comportement de *bank run.*

(13) Une banque qui prête sur le long terme, à taux fixe, ses ressources de court terme ou ses ressources collectées à un taux variable risque de voir sa rémunération baisser à cause de la hausse des taux sur le marché monétaire. De même, si ses ressources sont obtenues à taux fixe et employées à taux variable, une baisse de ces taux peut nuire gravement à sa profitabilité. Sur les grands marchés financiers, la banque peut recourir à des produits dérivés (les swaps de taux, les dérivés de crédit, etc.). Une banque rentable est une banque efficace, celle qui sait gérer ses liquidités en se prémunissant contre les risques potentiels.

(14) C'est le cas de la majorité des banques marocaines.

2.1.6. Le risque opérationnel

Il provient d'une gestion inefficace des ressources et emplois de la banque. Il est donc principalement lié aux problèmes du dysfonctionnement des contrôles internes. Le comportement des dirigeants poursuivant leur intérêt personnel ou leur enracinement peut déboucher sur un risque opérationnel.

2.2. Diagnostic financier et risque de marché des banques marocaines cotées

Le diagnostic financier des banques est une opération quasi permanente, faite à des périodes régulières sur la base de l'évolution de l'activité bancaire. C'est une étape importante justifiant ou pas l'usage que fait la banque de ses fonds propres. Néanmoins, ce diagnostic reste insuffisant à décrire le niveau de risque lié soit à des activités relevant du hors-bilan soit à la nature même de certaines prises de position, comme celles relevant des marchés financiers ou celles qui découlent du comportement idiosyncratique des dirigeants (risque de défaut des projets d'investissement, asymétries d'information sur la valeur réelle découlant de la titrisation des créances en titres négociables, enracinement des dirigeants).

De part et d'autre, vu la ramification de l'activité de la banque et ses divers champs d'intervention, la maîtrise cognitive des risques devient quasiment impossible.

Sur les marchés financiers, la banque est présente en permanence pour pérenniser ses actions mais surtout pour profiter des opportunités qui se présentent régulièrement. Ces actions et ces interventions peuvent occasionner des risques de perte en capital et des dérapages financiers importants. La mesure du risque lié aux fluctuations de la valeur boursière d'une banque par rapport à celles du marché n'est qu'un simple exercice a posteriori de connaissance de la vraie valeur (*true value*) fondamentale de la banque.

2.2.1. Diagnostic des risques et solidité financière

Le diagnostic financier des banques donne une radioscopie sur la solidité de leur surface financière qui fait usage des capitaux propres. Les ratios qui en découlent donnent une idée générale sur la capacité de la banque à prêter.

Avant de passer au calcul de ces ratios, nous souhaitons discuter dans la suite de ce paragraphe du risque de prêt ou de crédit, risque relevant d'un arbitrage entre les autorisations et les utilisations. Les autorisations, par définition normatives, sont constituées des parts en termes de fonds propres et assimilés dans les engagements des banques. Les utilisations forment les montants effectivement engagés, c'est-à-dire utilisés par les clients. Nous relevons, de prime à bord, que les écarts entre les autorisations et les utilisations sont fréquents et sont devenus au fil du temps une pratique bancaire de plus en plus habituelle. Car, force est de constater, d'une part, que les normes sont peu efficaces (celles de Bâle I mais aussi de Bâle II) ou qu'elles ne sont pas adaptées à la réalité économique, réglementaire et juridictionnelle, d'autre part.

Les systèmes de limites sont fondés sur un suivi des encours de risques (expositions). Une sorte d'encadrement du risque par des règles strictes en vigueur et de diversification des encours de crédit peut être un moyen efficace de limiter le risque de défaut. Ils sont basés aussi sur la solidité financière des entreprises clientes pour mesurer l'ampleur du risque pris par la banque, dans le but de prévoir et d'éviter une défaillance sérielle de clients opérant dans un même secteur d'activité. Mais à l'opposé, il faut reconnaître que cet arsenal n'est qu'indicatif voire conformiste ; il n'est point une panacée.

Une diversification des types de client peut être d'un secours important pour éviter la défaillance de la banque et éviter *de facto* le risque du système que peut causer une interdépendance dans l'activité bancaire. Le cas des banques spécialisées au Maroc peut être cité comme un exemple, dont les difficultés engorgent l'activité bancaire. La faillite et la difficulté financière de certaines banques spécialisées dans le financement sectoriel au Maroc proviennent en partie de cette non-diversification en termes de crédit sectoriel. L'approche par les fondamentaux économiques et la dissection de l'activité économique globale et sectorielle peuvent être d'un appui

considérable pour limiter le risque de défaut. De même, elles ont pour rôle de limiter surtout le risque d'exposition qui est lié à la conjoncture mais aussi à la structure économique (les possibilités de croissance économique et d'innovation que recèle un secteur, son organisation industrielle, sa compétitivité, son ouverture sur le capital privé et étranger, sa gestion interne, son contrôle, etc.).

L'exposition, présente ou future, au risque est une mesure pessimiste du risque, celle qui relève des pires des cas, c'est-à-dire dans l'hypothèse du défaut pur de l'emprunteur. Elle ne tient compte ni des récupérations possibles ni de la probabilité de survenance de ce sinistre. Le but des coefficients de pondération appliqués par la réglementation aux encours est de différencier, de manière sommaire, les encours selon leur probabilité de défaillance. Celle-ci est maximale pour une PME débutante du secteur privé (pondération des encours de 100 %) et nulle pour une administration publique (pondération des encours de 0 %).

Le calcul du risque de contrepartie peut être affiné aussi par la prise en compte de la notation financière externe. Ainsi, les banques notées AAA ont un taux statistique moyen de défaut, selon les normes de Bâle I, de 0,02 % par an. Les banques marocaines sont notées entre « stable » et « moins stable ».

Tableau 1

Exemple de ratio de liquidité et notation des banques marocaines

Banques	Rating	Ratio de liquidité
Banque Centrale Populaire (BCP)	BB/stable/B*	318,84
Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE)	Ba2**	54,50
Attijari Wafabank (ATW)	Ba2**	54,52
Crédit du Maroc (CDM)	Ba2**	74,36

Source : Rapports d'activité diffusés sur le site de la Bourse de Casablanca, Standard & Poor's et Moody's. L'année de référence pour ces données est 2005. * Note Standard & Poor's. ** Note Moody's.

2.2.2. La gestion des risques des banques liés à leur position sur les marchés

Vu leurs nouveaux métiers, les banques sont amenées à prendre des positions sur les marchés de capitaux. Ces prises de position prennent des formes diverses : croissance externe, participation en capital, achat d'actions, d'obligations, de créances hypothécaires, de produits dérivés, de contrats de change à terme, etc. Lorsque les marchés sont déstabilisants – et c'était le cas durant ces trois dernières décennies – ces positions sont de plus en plus risquées. De ce fait, les autorités du contrôle ont été le plus souvent amenées à revoir les règles prudentielles imposées aux banques. En effet, et suite aux différentes faillites ou quasi-faillites des banques et des

sociétés de gestion de portefeuilles comme Long Term Capital Management, Baring Brothers, Lehman Brothers, Merrill Lynch, Dexia, le système du contrôle quantitatif basé, entre autres, sur le ratio Cooke ou sur le multiplicateur du crédit a été mis en difficulté, prouvant que les anciennes règles doivent être remplacées par de nouvelles.

A l'origine, l'initiative de réforme de règles prudentielles a été lancée par le FMI en recommandant aux pays ayant recours à ses aides et aux marchés de capitaux la publication d'indicateurs économiques et financiers qui assurent aux créanciers de meilleures conditions de visibilité et d'appréciation de leurs risques. Le relais a été pris par le « Forum de stabilité financière » en Europe, qui a essayé d'énumérer un certain nombre de principes destinés à prévenir les crises financières.

En effet, ceci a donné naissance à l'arsenal prudentiel de Bâle II qui a consacré son plus grand chapitre à l'utilisation des fonds propres des banques et à la discipline du marché.

Les banques sont tenues de respecter un niveau minimum de fonds propres pour couvrir non seulement leurs risques du crédit, mais aussi leurs risques opérationnels, liés aux comportements des dirigeants en termes d'investissement et de prises de positions sur les marchés de capitaux.

Par ailleurs, les banques sont tenues de communiquer, d'une manière fiable et régulière, les informations nécessaires sur les risques encourus et sur les dispositifs mis en place pour les maîtriser.

3. Etude de cas sur le risque de marché des principales banques marocaines

Au cours de l'exercice de ses activités principales, la banque fait face à plusieurs types de risque tel que le risque de marché. Mais le plus important – celui qui a le plus d'impact sur la pérennité bancaire – est le risque de crédit. Le risque de crédit est la forme de risque qui est l'objet de la préoccupation la plus intense des autorités du contrôle à cause notamment de la perception générale de la relation entre la stabilité des institutions financières et la conjoncture économique.

Contrairement au risque de marché, les techniques de gestion du risque de crédit ne sont pas aussi développées et précises. Il y a toutefois une certaine recrudescence depuis la dernière décennie sur les recherches concernant le risque de crédit, et les théoriciens ont recommencé à s'intéresser particulièrement à ce type d'exposition depuis peu, surtout aujourd'hui après la débâcle immobilière aux Etats-Unis et ses conséquences néfastes sur la survie des banques commerciales. De plus, les banques, motivées par les pertes énormes survenues dans leurs portefeuilles de prêts des années quatre-vingt et leur retour à partir de la deuxième moitié de l'année 2007, consacrent sans cesse de nombreuses ressources, humaines ou financières, à la recherche

de mesures toujours plus fiables et précises du risque de crédit afin d'être mieux en mesure de le gérer.

Au début des années quatre-vingt, d'énormes problèmes sont survenus avec les prêts faits aux pays sous-développés ainsi qu'avec ceux accordés aux secteurs de l'énergie et des ressources. Au commencement des années quatre-vingt-dix, l'attention des institutions financières fut redirigée vers les prêts hypothécaires commerciaux qui exposaient les banques à un niveau de risque très élevé. La concentration des prêts aux entreprises de développement industriel en perpétuelle croissance (*starts-up*) a forcé les banques à accroître de plusieurs milliards leurs provisions pour pertes sur prêts. Au courant des années 2000 et surtout à partir des années 2005, 2006 et 2007, l'engagement des banques en faveur des prêts au profit des ménages américains de petits et moyens salaires (et/ou *poor works*) a conduit ces dernières à une prise de risque de crédit important, conjuguée bien entendu avec la faiblesse de la croissance économique dans le monde occidental. Ceci a conduit à des faillites précoces suite à la chute des prix de l'immobilier et à la valeur de l'hypothèque bancaire. Les défauts de crédit peuvent, dans les cas les plus extrêmes, entraîner l'insolvabilité de l'institution financière. Ils peuvent également diminuer dangereusement le capital ainsi que la valeur nette de la banque et provoquer des problèmes au niveau du potentiel de croissance de la banque.

Dans la suite de cet article, nous analyserons le risque des banques marocaines à travers l'étude de deux types de risque : le risque de crédit selon une approche comptable (diagnostic financier) et le risque de marché à travers la volatilité de la valeur financière de la banque (calcul du bêta ou du risque systématique en utilisant le MEDAF).

3.1. Diagnostic de fragilité financière des banques marocaines

Nous étudierons le risque de contrepartie à travers l'étude des créances en souffrance et leur importance ; nous calculerons, en effet, les ratios du diagnostic financier suivants :

- Ratio de maîtrise de risque ou taux des créances douteuses = $\frac{\text{Créances douteuses brutes}}{\text{Créances totales brutes}}$ Le montant souhaitable de ce ratio doit être < 5 % ;
- Ratio de rendement (ROA, *Return on Assets*) = $\frac{\text{Résultat net (part du groupe)}}{\text{Total de bilan}} > 1\,\%$;
- Ratio de rentabilité financière (ROE, *Return on Equity*) = $\frac{\text{Résultat net (part du groupe)}}{\text{Fonds propres}} > 15\,\%$;
- Ratio de surface financière = $\frac{\text{Fonds propres}}{\text{Total du bilan}} > 8\,\%$;

• Le cœfficient d'exploitation (ou ratio de rentabilité d'exploitation) = $\frac{\text{Frais généraux}}{\text{PNB}} < 65\,\%$.

Les résultats du calcul sont portés dans les tableaux suivants :

Tableau 2

Ratios Banque Centrale Populaire (BCP)

Ratio	Eléments/années	2003	2004	2005	2006
	Créances douteuses brutes	279 623	465 575	234 715	132 143
Taux de créances douteuses	Créances totales brutes	7 820 920	9 305 235	9 411 961	18 073 902
	Valeur	3,58 %	5,00 %	2,49 %	0,73 %
	Résultat net (part du groupe)	377 539	395 550	419 118	578 258
ROA	Total du bilan	60 672 076	63 715 047	68 359 790	74 897 393
	Valeur	0,62 %	0,62 %	0,61 %	0,77 %
	Résultat net (part du groupe)	377 539	395 550	419 118	578 258
ROE	Fonds propres	588 805	588 805	588 805	588 805
	Valeur	64,12 %	67,18 %	71,18 %	98,21 %
	Fonds propres	588 805	588 805	588 805	588 805
Ratio de surface financière	Total du bilan	60 672 076	63 715 047	68 359 790	74 897 393
	Valeur	0,97 %	0,92%	0,86 %	0,79 %
	Frais généraux (charges d'exploitation bancaire)	2 623102	2 624 625	2 634 415	2 447 910
Ratio de rentabilité d'exploitation	PNB	659 593	907314	895 760	778 481
	Valeur	397,68 %	289,27 %	294,1 %	314,45 %

Tableau 3

Ratios Crédit Immobilier et Hôtelier (CIH)

Ratio	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	413 492	417 363	515 331	398 035	2 268 123	640 028	1 836 585	7 708 599
Taux de créances douteuses	23 396 599	23 193 370	22 232 582	21 018 890	17 357 391	17 717 391	17 125 395	18 837 921
	1,77 %	1,80 %	2,32 %	1,89 %	13,07 %	3,61 %	10,72 %	40,92 %
	– 731 922	– 737 204	– 225 603	– 822 702	– 2 250 255	80 040	– 48 464	387 564
ROA	25 557 527	25 430 158	25 1952 443	23 736 796	21 222 854	19 595 566	19 361 627	21 633 587
	– 2,86 %	– 2,90 %	– 0,09 %	– 3,47 %	– 10,60 %	0,41 %	– 0,25 %	1,79 %
	– 731 922	– 737 204	– 225 603	– 822 702	– 2 250 255	80 040	– 48 464	387 564
ROE	1 326 650	1 326 650	3 323 363	3 323 363	3 323 363	3 323 363	3 323 363	3 323 363
	– 55,17 %	– 55,57 %	– 6,79 %	– 24,76 %	– 67,71 %	2,41 %	– 1,46 %	11,66 %
	1 326 650	1 326 650	3 323 363	3 323 363	3 323 363	3 323 363	3 323 363	3 323 363
Ratio de surface financière	25 557 527	25 430 158	25 1952 443	23 736 796	21 222 854	19 595 566	19 361 627	21 633 587
	5,19 %	5,22 %	1,32 %	14,00 %	15,66 %	16,96 %	17,16 %	15,36 %
	1 812 414	1 713 363	1 761 978	1 362 878	1 026 726	902 508	730 616	658 624
RRE	377 201	128 034	439 971	589 317	623 148	724 782	914 325	1 151 170
	480,49 %	1338,21 %	400,48 %	231,26 %	164,76 %	124,52 %	79,91 %	57,21 %

Tableau 4

Ratios Banque Marocaine du Commerce Extérieur (BMCE)

Ratio	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	– 357 826	2554	21 739	625 347	60 413	14 598	78 200
Taux de créances douteuses	33 967 829	773 043	666 436	32 828 530	2 867 409	30 271 440	38 170 814
	– 1,05 %	0,33 %	3,26 %	1,90 %	2,11 %	0,05 %	0,20 %
	585 509	357 452	282 341	407 800	505 710	634 379	742 042
ROA	49 120 895	48 540 597	53 446 565	57 848 363	64 525 731	68 247 864	77 704 939
	1,19 %	0,74 %	0,53 %	0,70 %	0,78 %	0,93 %	0,95 %
	585 509	357 452	282 341	407 800	505 710	634 379	742 042
ROE	1 587 514	1 587 514	1 587 514	1 587 514	1 587 514	1 587 514	1 587 514
	36,88 %	22,52 %	17,79 %	25,69 %	31,86 %	39,96 %	46,74 %
	1 587 514	1 587 514	1587514	1 587 514	1 587 514	1 587 514	1 587 514
Ratio de surface financière	49 120 895	48 540 597	53 446 565	57848 363	64 525 731	68 247 864	77 704 939
	3,23 %	3,27 %	2,97 %	2,74 %	2,46 %	2,33 %	2,04 %
	1 374 845	1 812 752	1 431 907	1 736 554	1 528 644	1 313 874	1451 790
RRE	2 048 776	2 022 649	2 224 572	2 228 876	2 441 521	2 567 398	2 924 771
	67,11 %	89,62 %	64,37 %	77,91 %	62,61 %	51,18 %	49,64 %

Tableau 5

Ratios Banque Marocaine du Commerce et de l'Industrie (BMCI)

Ratio	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	215 485	217 179	415 447	340 657	2 196 726	2 392 964	2 431 149	2 552 246
Taux de créances douteuses	12 539 318	14 957 621	22 802 094	21 532 236	20 629 135	23 963 455	27 824 418	34 174 535
	1,72 %	1,45 %	1,82 %	1,58 %	10,65 %	9,99 %	8,74 %	7,47 %
	182 247	204 999	305 471	309 984	327 482	376 591	492 482	535 274
ROA	16 104 861	21 344 718	26 898 394	25 588 424	26 985 490	32 105 285	36 165 046	42 569 651
	1,13 %	0,96 %	1,14 %	1,21 %	1,21 %	1,17 %	1,36 %	1,26 %
	182 247	204 999	305 471	309 984	327 482	376 591	492 482	535 274
ROE	742 500	742 500	762 964	775 173	775 173	828 599	828 759	1 000 272
	24,55 %	27,61 %	40,04 %	39,99 %	42,25 %	45,45 %	59,42 %	53,51 %
	742 500	742 500	762 964	775 173	775 173	828 599	828 759	1 000 272
Ratio de surface financière	16 104 861	21 344 718	26 898 394	25 588 424	26 985 490	32 105 285	36 165 046	42 569 651
	4,61 %	3,48 %	2,84 %	3,03 %	2,87 %	2,58 %	2,29 %	2,35 %
	817 713	649 808	– 1 060 162	– 726 073	522 589	478 255	– 616 738	– 838 399
RRE	837 135	908 547	1 280 877	1 341 338	1 404 254	1 520 499	1 691 628	1 825 998
	97,68 %	71,52 %	– 82,77 %	– 54,13 %	37,21%	31,45 %	– 36,46 %	– 45,91 %

Tableau 6

Ratios Crédit du Maroc (CDM)

Ratio	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
	138540108	132212491	282217000	259227000	1375765000	1562528000	282697795	278154309
Taux de créances douteuses	9,506E+09	1,0772E+10	1,1954E+10	1,1915E+10	1,2051E+10	1,2963E+10	1,5612E+10	2,0333E+10
	1,46 %	1,23 %	2,36 %	2,18 %	11,42 %	12,05 %	1,81 %	1,37 %
	13778088	165930167	87275000	175942000	180004454	215304716	385419245	299843072
ROA	1,377E+10	1,4944E+10	1,6994E+10	1,8689E+10	1,9511E+10	2,1374E+10	2,3764E+10	2,7819E+10
	1,00 %	1,11 %	0,51 %	0,94 %	0,92 %	1,01 %	1,62 %	1,08 %
	13778088	165930167	87275000	175942000	180004454	215304716	385419245	299843072
ROE	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600
	16,52 %	19,90 %	10,47 %	21,10 %	21,59 %	25,82 %	46,22 %	35,96 %
	83381760	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600	833817600
Ratio de surface financière	1,377E+10	1,4944E+10	1,6994E+10	1,8689E+10	1,9511E+10	2,1374E+10	2,3764E+10	2,7819E+10
	6,05 %	5,58 %	4,91 %	4,46 %	4,27 %	3,90 %	3,51 %	3,00 %
	373576996	369890592	375793000	360807000	285336191	292555002	312521025	348308721
RRE	91667477	865715281	1041312000	1092220000	1060594341	1080448928	1287016873	1175845920
	40,75 %	42,73 %	36,09 %	33,03 %	26,90 %	27,08 %	24,28 %	29,62 %

Tableau 7

Ratios Attijari Wafabank (ATW)

Ratio	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
		761 243	843 433	946 568	1 083 823	6 920 046	11 96 521	5 117 881
Taux de créances douteuses	26356 299	28 157 015	32 662 278	30 691 657	33 572 782	59 375 678	86 504 475	103 646 147
		2,70 %	2,58 %	3,08 %	3,23 %	11,65 %	1,38 %	4,94 %
	762 619	834 035	726 344	61 353	432 509	687 050	1 713 301	2 093 258
ROA	41 192 474	45 843 343	51 445 546	54 127 157	57 483 935	103 656 560	139 253 853	166 366 486
	1,85 %	1,82 %	1,41 %	0,11 %	0,75 %	0,66 %	1,23 %	1,26 %
	762 619	834 035	726 344	61 353	432 509	687 050	1 713 301	2 093 258
ROE	1 325 000	1 325 000	1 325 000	1 325 000	1 368 514	1 929 960	10 900 768	12 386 967
	57,56 %	62,95 %	54,82 %	4,63 %	31,60 %	35,60 %	15,72 %	16,90 %
	1 325 000	1 325 000	1 325 000	1 325 000	1 368 514	1 929 960	10 900 768	12 386 967
Ratio de surface financière	41 192 474	45 843 343	51 445 546	54 127 157	57 483 935	103 656 560	139 253 853	166 366 486
	3,22 %	2,89 %	2,58 %	2,45 %	2,38 %	1,86 %	7,83 %	7,45 %
	1 133 897	1059346	1159959	1054143	783441	1063306	3416360	4944978
RRE	1 985 987	2 156 055	2 441 928	2 598 748	2535946	3234814	5636928	6758864
	57,09 %	49,13 %	47,50 %	40,56 %	30,89 %	32,87 %	60,61 %	73,16 %

En observant l'évolution des rations dans le temps, nous constatons les éléments suivants :

– pour le ratio de maîtrise de risque ou le taux des créances douteuses, la valeur semble excessive pour certaines banques (CIH et BMCI) ;

– pour le ratio ROA, il est dans la majorité des cas inférieur à 1, surtout pour certaines banques comme BCP et CIH (des valeurs négatives de ce ratio) ;

– pour le ratio ROE, il est, dans la majorité des cas, significatif, sauf pour le CIH ;

– pour le ratio de surface financière, il est, dans la majorité des cas et au fil du temps, non conforme à la norme en vigueur au niveau international (8 %) ;

– pour le ratio de rentabilité d'exploitation, il est lui aussi non conforme à la norme internationale, c'est-à-dire inférieur à 65 %, sauf pour Attijari Wafabank, Crédit du Maroc et la BMCI.

Il en ressort que la solidité financière de l'ensemble de cet échantillon est assez modeste si on se réfère aux normes prévalues au niveau international.

Nous allons maintenant vérifier le risque lié à la volatilité de la valeur boursière de l'ensemble des banques marocaines cotées à travers, bien entendu, la mesure de bêta.

3.2. Etude de la volatilité de la valeur boursière des principales banques marocaines

Dans ce point, nous calculerons le bêta de chaque banque marocaine cotée à la bourse de Casablanca.

De prime abord, il faut signaler que suite à la redynamisation de la bourse de Casablanca en 2004 (introduction en bourse d'un bon nombre d'entreprises, parfois de grandes entreprises telles que Maroc Télécom ou BCP) et suite aussi à l'expansion économique que connaît le Maroc depuis ces cinq dernières années, la bancarisation croît à un rythme très soutenu. Il en découle que le PNB des principales banques marocaines croît aussi à un rythme très soutenu (15). Ceci encourage les investisseurs nationaux et étrangers à prendre des participations dans le capital des banques marocaines. L'ouverture des banques marocaines sur le capital étranger devient de plus en plus importante. Tous ces phénomènes créent, en parallèle, de la spéculation sur les valeurs boursières des banques. Une volatilité des cours est aujourd'hui très visible. En comparaison avec des études antérieures (16), la valeur de bêta n'a cessé de croître.

(15) Le coût des services bancaires au Maroc est l'un des plus élevés au monde.

(16) Voir pour plus de détails El Bouhadi (2007).

3.2.1. Le modèle

En général, le bêta, qui est le risque systématique ou du marché, est mesuré par le rapport de la covariance des rentabilités de titre avec celles du marché sur la variance des rentabilités du marché, soit :

$$\beta_i = \frac{\mathrm{cov}(r_{it}, r_{mt})}{\mathrm{var}(r_{mt})} \quad (1)$$

Cependant, pour calculer la valeur de bêta, nous estimons plus utile d'utiliser le modèle de MEDAF, dans lequel le bêta est une approximation de la formule précédente. Voici donc le modèle retenu qui est un modèle sans l'actif sans risque : $E(r_{it} = \alpha_i (E_i + \beta r_{mt})) + \mu_t$ (2)

avec :
r_{it} la rentabilité du titre i pendant la période t ;
r_{mt} la rentabilité du marché (MASI ou l'indice bancaire et financier) pendant la période t ;
β_i le risque systématique du titre i ;
μ_t le résidu de la régression.

3.2.2. Les données

Les données utilisées dans cette étude se composent de séries de rentabilités journalières des principales valeurs bancaires cotées sur le marché continu de la Bourse de Casablanca. La période d'étude va du 15/07/1997 au 08/10/2007, sauf pour la BCP et le CDM. Nos données sont homogénéisées en faisant adapter les périodes de cotation pour chaque valeur, en excluant bien évidemment les jours où les valeurs n'ont pas été cotées. Cette méthode semble plus réaliste qu'une simple extrapolation linéaire des données. L'ensemble de nos données utilisées est porté dans le tableau 8 ci-dessous :

Tableau 8
Période d'étude et nombre d'observations

Séries des rentabilités	Période d'étude	N^{bre} d'observations
Attijari Wafabank	15/07/1997 – 08/10/2007	2317
BCP	14/07/2004 – 08/10/2007	800
BMCE	15/07/1997 – 08/10/2007	2528
BMCI	15/07/1997 – 08/10/2007	2012
CIH	15/07/1997 – 08/10/2007	2253
CDM	23/07/1997 – 08/10/2007	1699

Source : la Bourse de Casablanca.

Concernant les rentabilités, différentes méthodes de calcul conduisent à des résultats plus ou moins différents. Lorsque les écarts de cours positifs sont élevés, la rentabilité calculée avec la méthode des logarithmes est inférieure à celle obtenue avec la formule classique, et l'écart entre les deux méthodes est d'autant plus important que l'écart de cours est élevé. Cependant, lorsque les écarts de cours négatifs sont élevés, l'usage de cette méthode a tendance à accentuer la baisse des cours. La méthode log-normale est une méthode consensuelle et pessimiste (17) mais réaliste, dans la mesure où elle permet de supprimer en partie, le lien entre la variabilité et le niveau du cours, de restreindre les amplitudes des fluctuations, d'atténuer la dissymétrie des rendements successifs et d'écarter les valeurs dénuées de sens. Nous savons, en effet, que la méthode logarithmique est de plus en plus utilisée à l'heure actuelle, car cette méthode suppose une distribution en cloche des rentabilités, c'est-à-dire une distribution log-normale, et qu'elle adopte en plus la propriété d'additivité. Ainsi, à la base de cette méthode, nous trouvons la formule suivante :

(17) Puisqu'elle surestime la perte et sous-estime le gain.

$$r_t = \frac{C_t + D_t - C_{t-1}}{C_{t-1}} \quad (3) \quad 1\mathrm{n}r_t = 1\mathrm{n}C_t\ (+)\ D_t\ \text{-}1\mathrm{n}\ (C_{t-1}) \quad 1\mathrm{n}_t = 1\mathrm{n}\left(\frac{C_t + D_t}{C_{t-1}}\right)$$

Avec r_t : la rentabilité entre les dates 0 et t ;
C_t : le cours à l'instant t ;
C_o : le cours à l'instant 0 ;
D_t : le dividende payé entre les dates 0 et t.

3.2.3. Estimation du modèle

Les tableaux 2 et 3 ci-dessous donnent les résultats de l'estimation de α et β pour l'ensemble des valeurs bancaires cotées à la bourse de Casablanca. Notre estimation sera faite par rapport à deux portefeuilles de référence, le portefeuille du marché (le MASI) et le portefeuille de référence pour les valeurs du secteur bancaire et financier qui est un portefeuille de l'ensemble des valeurs bancaires et financières (banques et sociétés de financement).

Tableau 9

Estimation de β des titres par rapport à MASI

Séries	Valeur de β par rapport à MASI	R^2 Ajusté	Sum squared resid
Attijari Wafabank	0.9313 (314.72)	0.9771	81144.63
BCP	1.1344 (86.37)	0.9032	180491.49
BMCE	1.0931 (124.31)	0.8594	801011.69
BMCI	0.7122 (136.50)	0.9025	200585.67
CIH	1.6144 (45.62)	0.4801	10914148.39
CDM	0.7114 (126.03)	0.9034	174689.56

Tableau 10

Estimation de β des titres par rapport à l'indice sectoriel bancaire

Séries	Valeur de β par rapport à l'indice sectoriel bancaire	R_2 Ajusté	Sum squared resid
Attijari Wafabank	1.1131 (287.55)	0.9727	96769.19
BCP	1.2338 (90.65)	0.9113	165314.36
BMCE	1.3539 (186.88)	0.9325	384567.35
BMCI	0.8049 (88.41)	0.7953	421340.79
CIH	2.2604 (65.41)	0.6551	7240928.17
CDM	0.8693 (149.84)	0.9296	127159.12

Nous constatons d'après les résultats des deux estimations que la valeur en bourse des principales banques marocaines ne dépend pas uniquement de leurs valeurs fondamentales (qui comprennent les dividendes, le résultat net, le PNB) et de leurs perspectives de croissance futures. Loin de là (et la valeur de bêta de la majorité des banques retenues dans l'échantillon le corrobore), les valeurs bancaires marocaines font l'objet d'une spéculation assez importante.

Cependant, la sensibilité dans la variation des rentabilités des valeurs bancaires cotées en majorité à la cote en continu est différente selon le type de portefeuille retenu (MASI ou l'indice bancaire et financier de référence). Par rapport à MASI, la sensibilité est jugée moyenne (comparée à celle du marché bien sûr) pour l'ensemble des valeurs sauf pour le CIH qui affiche une sensibilité assez importante qui s'explique par le redressement des pouvoirs publics en faveur de cette banque (18). Cette banque a bénéficié d'une réhabilitation de sa valeur en bourse, ce qui a entraîné l'emballement de son cours.

Par rapport à l'indice sectoriel bancaire, la sensibilité est jugée plus ou moins forte (la valeur de bêta a atteint 1.61 pour le CIH par exemple, exprimant par là que lorsque la rentabilité du marché augmente (ou diminue) de 1 %, celle du CIH augmente (ou diminue) de 1,61 %). Ceci est dû à l'existence d'une forte volatilité du marché des actions en général et de celui des valeurs bancaires en particulier ces quatre dernières années (2004-2007). Les valeurs les plus volatiles restent donc le CIH, la BMCE et la BCP avec des bêtas respectifs de 2,26, 1,35 et 1,23.

Force est de constater que la volatilité des valeurs bancaires a connu une augmentation assez importante, surtout ces deux dernières années. Pour justifier ce propos, en utilisant la même technique de définition du risque de marché, nous avons trouvé, dans une étude antérieure (19), que la valeur de bêta est relativement faible sur la période 15/7/1997 – 10/3/2006. Il en découle que la valeur du marché de l'ensemble du secteur bancaire est assez volatile dénotant davantage de fragilisation.

Nos résultats, obtenus en utilisant l'approche comptable, sont donc confortés par les résultats de l'approche économétrique utilisant le MEDAF.

(18) Le CIH a fait l'objet d'un plan de sauvetage-redressement (opération accordéon) après une période difficile caractérisée par une mauvaise gestion et des détournements de fonds. L'Etat a versé l'équivalent de 5 milliards de Dh en fonds propres pour éponger une partie de ses dettes, etc. La banque a été reprise par la Caisse de Dépôt et de Gestion (CDG) avant d'être remise, en grande partie, sur le marché. Il faut signaler que la Caisse d'Epargne Française détient 23 % du capital du CIH.

(19) A titre de comparaison, se reporter à El Bouhadi (2007).

Conclusion

Dans cette étude, nous avons procédé pour définir le risque du secteur bancaire marocain (échantillon des principales banques marocaines) selon deux méthodes : la méthode utilisant l'approche comptable (étude du diagnostic financier) et la méthode utilisant une approche économétrique (estimation du bêta par le modèle du MEDAF). Les deux approches confirment la fragilité du système bancaire marocain. Bien qu'il soit rentable (cherté des services offerts), il reste fragile car il est cloisonné, protégé et

non compétitif. Avec l'ouverture économique du Maroc sur l'extérieur, la situation de protection ne peut durer éternellement.

Il est donc nécessaire de revoir, à la lumière de ces constats, le fonctionnement, l'organisation interne et la gestion des risques des banques marocaines.

Références

Agenor P.R., Bhandari J.S. et Flood R.P. (1992), « Speculative Attacks and Models of Balance of Payments Crises », *IMF Staff Papers*.

Avramov, D. (2004), « Stock Return Predictability and Asset Pricing Models », *The Review of Financial Studies*, vol. 17, n° 3, p. 699-738.

Black F. (1972), « Capital Market Equilibrium with Restricted Borrowing », *Journal of Business*, vol. 45, p. 444-455.

Black F., M.C. Jensen et Scholes M. (1972), « The capital Asset Pricing Model : Some New Empirical Tests », *in* Michael C. Jensen, *Studies in the Theory of Capital Markets*, Praeger, New York.

BRI (2003), Comité de Bâle sur le contrôle bancaire : vue d'ensemble du nouvel accord de Bâle sur les fonds propres.

Calvo G.A. (1998), *The Debt Burden and its Consequences for Monetary Policy*, Macmillian, Chapter « Varieties of Capital-Market Crises ».

Cantor R. et Packer F. (1996), « Determinants and Impact of Sovereign Credit Ratings », *Economic Policy Review*, Federal Reserve Bank of New York.

Copeland R. et Weston J. (1988), *Financial Theory and Corporate Policy*, Addison-Wesley.

Dana R.A. (1993c), « Existence and Uniqueness and Determinacy of Equilibrium in CAPM with a Riskless Asset », non publié, Gremaq, Toulouse.

Dana R.A. et Jeanblanc-Picqué M. (1994), *Marchés financiers en temps continu, valorisation et équilibre*, Economica, Paris.

Dhafer S. et Jézabel S. (1993), « Intermédiation bancaire », *in Encyclopaedia Universalis*.

Diamond D.W. et Dybvig P.H. (1983), « Bank Runs, Deposit Insurance, and Liquidity », *Journal of Political Economy*, n° 91, June : 401–419.

El Bouhadi A. (2007), « Le modèle d'équilibre des actifs financiers : une approche intertemporelle du bêta, cas de la Bourse de Casablanca », International Finance Conference, *Investissement et financement immatériel, TIC et valeur*, 15 et 17 mars, Yasmine-Hammamet, Diar El Medina, Tunisie.

Elton E.J. et Gruber M.J. (1987), *Modern Portfolio Theory and Investment Analysis*, 3e édition, John Wiley.

European Commission (2006), Directive 94/19/CE Relative to the Systems of Guarantee of the Deposits, the European Parliament and Council.

Fabozzi F.J., Francis J.C. (1977), « Stability Tests for Alphas and Betas over Bull and Bear Market Conditions », *Journal of Finance*, vol. 32, 1093-1099.

FMI (2003), « Maroc : évaluation de la stabilité du système financier », préparé par le Département de la monnaie et des changes et le Département Moyen-Orient, approuvé par Stefan Ingves et George T. Abed.

Herrera M.J. et Lockwood L.J. (1994), « The Size Effect in the Mexican Stock Market », *Journal of Banking and Finance*, 18, p. 621-632.

Konstas P. (2005), « Reforming FDIC Insurance with FDIC-Sponsored Deposit Self-Insurance », FDIC Working Paper, n° 4.

Kwoon Y.K. (1985), « Derivation of the Capital Asset Pricing Model without Normality or Quadratic Preference : A Note », *Journal of Finance*, vol. 40, 1505-1509.

La Bourse de Casablanca, « Données comptables et financières sur les banques de l'échantillon », http ://www.casablanca-bourse.com/.

McDonald B. (1985), « Estimating Market Model Betas : A Comparison of Random Coefficient Methods and Their Ability to Correctly Identify Random Variations », *Management Science*, 31, n° 11, p. 1403-1408.

Oldfield G. et Santomero A. (1995), *The Place of Risk Management in Financial Institutions*, WFIC, 95-05-B, 39 p.

Plihon D. (2006), « Nouveaux acteurs, nouveaux enjeux. Instabilité financière et risque systémique : l'insuffisance du contrôle macroprudentiel », *Cahiers français*, n° 331.

Sgard J. (2006), *Rapport sur le risque-pays du Maroc*, document de travail n° 18, juin, Agence française de développement, Département de la recherche.

Wade D.C., Hababou M. and Gordon S.R. (2003), « The Effects of Financial Liberalization on the Tunisian Banking Industry : A Non-parametric Approach », *IMF WP*.

Zamit M. (1998), « Les réformes du secteur financier au Maroc : description et évaluation », *Cahier de recherche*, n° 3.

Les entreprises introduites à la bourse de Casablanca sont-elles correctement évaluées ?

Alami Talbi
Lalla Fatima-Zohra
Université Mohammed V-Agdal, Rabat
(alamitalbilallafz@gmail.com)

Résumé

Les entreprises introduites sur la période 2004-2007 s'avèrent sous-évaluées et sous-réagies par le marché le jour de l'introduction. Par ailleurs, elles réalisent des performances positives et croissantes.
La sous-évaluation enregistrée s'explique au niveau théorique par l'asymétrie d'information et l'influence des partenaires de l'entreprise, selon leurs intérêts respectifs. Empiriquement, elle s'explique par les caractéristiques de l'opération et celles de l'entreprise, ainsi que par l'incapacité des méthodes d'évaluation à approcher de manière significative « la valeur réelle » du titre introduit, assimilée au prix d'équilibre.

Mots-clés : *sous-évaluation, méthodes d'évaluation, prix d'équilibre.*

Abstract

The empirical evidence point out that Moroccan IPOs are underpriced more than the other African countries, while the market under-react them. Furthermore, we find that underpricing provides high return and good performance after listing.
The underpricing found, is theoretically explained by the asymmetric information between the operation partners in addition to their influence. Our findings highlight underpricing depends on the characteristics of the issuing firms and the listing.
Underpricing results on the difference between the offer price fixed by the professionals who valuate the company going public and the equilibrium market price which is determined by the market, since all the information about the new listed companies are gathered.
The origin of underpricing is in fact, the professional valuation based on some methods. We find that these latter are not able to approach even the half of the equilibrium market price which presents the fair value of the listed company.

Keywords : *Initial Public Offering (IPO), underpricing, valuation methods, equilibrium market price*

L'évaluation des entreprises candidates à l'introduction en bourse permet de déterminer le prix de vente des titres à introduire et compromet ainsi la réussite de la souscription des titres, la satisfaction des investisseurs et de l'entreprise, de même que l'évolution future du cours.

L'étude de l'état d'évaluation des introductions en bourse permet de vérifier si les titres introduits sont correctement évalués.

Seul le marché est capable de juger l'évaluation des professionnels. A l'équilibre, lorsque toutes les informations relatives au titre introduit sont réunies, le marché détermine la valeur réelle du titre, appelée la juste valeur selon l'organisation mondiale de la normalisation comptable (1). L'écart entre la juste valeur déterminée par le marché et le prix d'offre fixé par les professionnels permet de reconnaître si l'entreprise est sous-évaluée, sur-évaluée ou correctement évaluée.

La sous-évaluation signifie que le marché valorise le titre introduit à un prix supérieur à celui proposé. Ainsi, les investisseurs sont satisfaits et estiment faire une bonne affaire en achetant un titre en deçà de sa valeur, capable de leur apporter des plus-values. Et l'entreprise semble a priori gagner la confiance et la fidélité des investisseurs. En contrepartie, elle supporte un coût d'opportunité, appelé « l'argent laissé sur table » (2), puisqu'elle a levé moins de fonds, alors que les investisseurs étaient disposés à payer plus.

La sur-évaluation atteste de son côté le mécontentement des investisseurs qui estiment payer le titre cher. L'étude de Purnanandam et Swaminathan (2003) met en évidence le lien entre l'état d'évaluation et la performance du titre introduit. Elle précise que la sur-évaluation des titres conduit à la sous-performance. Néanmoins, l'entreprise sur-évaluée semble maximiser les fonds levés.

Les études de l'évaluation des introductions en bourse réalisées par Ritter *et al.* (2006) sur trente-neuf pays attestent le caractère quasi systématique de la sous-évaluation. Qu'en est-il des entreprises introduites à la bourse de Casablanca ? Et comment peut-on expliquer ce phénomène s'il est avéré ?

L'état d'évaluation dépend en particulier de l'écart entre le prix d'équilibre, assimilé à la valeur réelle du titre, et la valeur de l'entreprise telle qu'elle résulte des méthodes d'évaluation utilisées par les professionnels, ce qui pose la question de la capacité de ces outils à approcher la valeur réelle des titres introduits.

L'évaluation des professionnels n'est pas le seul facteur déterminant de l'état d'évaluation ; d'autres facteurs pourraient influencer le *pricing* des titres, parmi lesquels on peut citer : la procédure d'introduction (offre à prix ouvert, minimum ou fixe) et, par conséquent, le type d'actionnariat choisi pour la souscription de même que les partenaires qui vont accompagner l'entreprise dans le processus d'introduction en bourse, à savoir l'agent introducteur, le cabinet d'audit et l'agence de communication.

(1) L'organisation mondiale de normalisation comptable (IASC) définit, à travers sa norme 38, la juste valeur comme étant le prix auquel un bien pourrait être échangé entre un acheteur et un vendeur bien informés et négociant en toute indépendance dans le cadre d'une transaction équilibrée.

(2) Le coût d'opportunité occasionné par la sous-évaluation est appelé par Ibbotson « l'argent laissé sur table ».

L'analyse de l'état d'évaluation des introductions à la bourse de Casablanca pose, en premier lieu, le problème de la mesure de l'état d'évaluation et en particulier du prix d'équilibre, puisque le marché boursier semble déficient (3). Ainsi, le cours d'introduction ne correspondrait pas au prix d'équilibre et donc à la juste valeur, d'où la nécessité de l'estimer. Un éclairage empirique et théorique sera ensuite apporté en guise d'explication de l'état d'évaluation identifiée

(3) Voir Rguibi (2004).

1. Méthodologie de mesure de l'état d'évaluation

Le signe de l'écart relatif entre le prix d'équilibre et le prix d'offre renseigne sur l'état d'évaluation des introductions en bourse. L'entreprise est dite sous-évaluée si l'écart est positif et sur-évaluée par le marché dans le cas contraire. La formule de calcul se présente comme suit :

$$RI = \frac{PE - PO}{PO} \qquad (1)$$

avec :
RI : rendement initial,
PE : prix d'équilibre,
PO : prix d'offre.

Dans un marché efficient, le prix d'équilibre peut correspondre au cours de la première cotation. Dans le cas contraire, il faut attendre quelques jours pour que le prix d'équilibre s'installe.

Pour apprécier le prix d'introduction à l'équilibre, dant on a été amené à utiliser trois méthodes, on a fini par en retenir deux. La méthode Ma et Tsai est écartée en raison de ses résultats aberrants (4) et ne sera pas à cet effet exposée.

(4) La méthode de Ma et Tsai a fixé le prix d'équilibre à 180 jours de cotations pour la majorité des entreprises étudiées, ce qui est peu réaliste comparé à des études similaires.

1.1. Méthode classique

La méthode classique est la plus utilisée dans la détermination de l'état d'évaluation. Elle estime le rendement initial à l'équilibre et donc le prix d'équilibre avec ou sans ajustement du marché.

1.1.1. Rendement non ajusté

Pour déterminer le rendement initial au prix d'équilibre, la méthode classique calcule la variation relative entre le cours de clôture de la K^e séance avec K (1, 5, 10, 20, 30, 40) et le prix d'offre, et cherche les rendements successifs les plus proches, signe de l'avènement de l'équilibre.

La formule (1) devient :

$$RI_K = \frac{C_K - PO}{PO} \qquad (2)$$

avec :
C_K : cours du titre au jour k.

1.1.2. Rendement ajusté

Le calcul de l'état d'évaluation par le rendement initial ajusté est préféré lorsque le délai qui sépare la fin de la souscription et l'introduction effective est long, auquel il faut ajouter la période d'équilibre. Plus ces délais sont longs, plus les changements du marché sont susceptibles d'être importants, d'où l'utilité d'ajuster le rendement initial au rendement du marché.

Ainsi : $$RIA = RI_K - R_M \qquad (3)$$

$$RIA = \frac{C_K - PO}{PO} - \frac{I_K - I_o}{I_o}$$

avec :
RIA : rendement initial ajusté,
RM : rendement du marché,
I_K : indice du marché au jour k,
I_0 : indice du marché (MASI) à la veille de l'introduction en bourse.

1.2. Modèle du marché

Le modèle du marché détermine le rendement initial au prix d'équilibre à travers l'équation suivante :

$$RI = \alpha + \beta R_M + \varepsilon \qquad (4)$$

avec :
RI : rendement initial à l'équilibre du premier jour de cotation,
α : rendement généré par l'action lorsque le rendement du marché est nul,
β : cœfficient de volatilité de l'action,
R_M : rendement du marché au premier jour de cotation.
ε : erreur.

2. Echantillon d'étude et résultats

2.1. Caractéristiques de l'échantillon d'étude

L'analyse de l'état d'évaluation porte sur les entreprises introduites à la bourse de Casablanca sur la période 2004-2007. Le choix de la période est motivé essentiellement par la disponibilité des données. Notons que l'année 2009 n'a enregistré aucune inscription à la cote et que les données d'introductions de 2008 sont entachées de la crise. Des vingt-cinq entreprises introduites sur la période 2004-2007, dix-neuf sont éligibles à notre « échantillon » (5) dont deux en 2004, trois en 2005, dix en 2006 et six en 2007.

La période étudiée des introductions en bourse (2004-2007) se caractérise par une activité d'émission florissante, compte tenu des années antérieures (1990-2003). Sur la dite période, la bourse de Casablanca enregistre en

(5) Par « échantillon » on entend les entreprises qui répondent au critère de la disponibilité d'information.

moyenne une à deux introductions par an, alors que la période 2004-2007 compte six introductions. En effet, l'augmentation de la fréquence des introductions en bourse témoigne de l'engouement des entreprises, conjugué à celui des investisseurs, comme l'attestent les niveaux de sur-souscription (32 fois en moyenne). Le nombre des entreprises cotées passe de quarante-huit fin 2003 à soixante-treize fin 2007, marquant ainsi une augmentation de plus de 50 %. Notons que les entreprises du secteur informatique sont les plus nombreuses (26 %) dans l'échantillon étudié.

Les entreprises étudiées font leur entrée en bourse en moyenne à l'âge de trente-cinq ans. Elles sont majoritairement (53 %) de grande taille et appartiennent ainsi au premier compartiment du marché ; de surcroît, les deux tiers d'entre elles cotent au continu.

La plus grande partie (41 %) des entreprises étudiées s'introduit par cession des titres, suivie de celles introduites par augmentation du capital (37 %) et, enfin, de celles cumulant les deux techniques d'introduction. Par ailleurs, plus des deux tiers des entreprises cotées de la période font leur entrée en bourse à prix fixe (6). Néanmoins, les entreprises optant pour la procédure d'offre à prix ouvert (OPO) lèvent davantage de fonds (30 % de plus) et enregistrent une double sur-souscription.

(6) Il s'agit de la procédure d'offre à prix fixe (OPF).

Le montant levé par les entreprises introduites dans la période 2004-2007 est en moyenne de 524 millions de dirhams chacune. Le montant levé est tributaire du prix d'introduction et de la proportion des titres diffusés ; celle-ci représente en moyenne 31 % de leur capital social.

2.2. Evaluation des introductions à la bourse de Casablanca

Le prix d'équilibre déterminé par la méthode classique correspond au trentième jour de cotation. D'après cette méthode, l'échantillon est sous-évalué en moyenne de 41,30 %, ce qui correspond à un rendement moyen non ajusté de 47,19 %.

La méthode classique situe le prix d'équilibre à un niveau raisonnable, similaire à certaines études ; néanmoins, elle présente un ensemble de biais susceptibles d'entacher la précision du prix d'équilibre et donc l'appréciation de l'état d'évaluation. La méthode classique détermine la période d'équilibre d'une manière agrégée pour l'ensemble des entreprises de l'échantillon, ce qui est peu réaliste. En effet, la période d'équilibre est tributaire de la disponibilité de l'information, et celle-ci varie d'un titre à l'autre. Le choix de la période de calcul est également source de biais. Il se peut que le prix d'équilibre se situe à un jour autre que celui choisi. Par conséquent, une autre méthode se justifie pour pallier ces biais. Le modèle de marché semble à même de déterminer le rendement initial relatif à chaque titre ; toutefois, il convient de ne pas négliger le caractère peu réaliste de ces hypothèses. Les deux méthodes donnent des résultats proches.

Elles considèrent que 95 % des entreprises introduites sur la période 2004-2007 sont sous-évaluées en moyenne de 51 %, alors que 5 % d'entre

elles sont sur-évaluées de 12 % selon le modèle du marché et de 4 % en cas de non ajustement des rendements.

La sous-évaluation des entreprises marocaines (7) semble s'aligner sur celles des entreprises thaïlandaises (46,7 %) et dépasser de loin les entreprises d'Afrique du Sud (32,7 %) (8) et les entreprises tunisiennes (17,44 %) (9).

Les entreprises sous-évaluées réalisent durant les trente séances de cotation une croissance (10) moyenne de 24 %. La majorité d'entre elles (62 %) enregistrent des performances (11) croissantes de 46 % par rapport au rendement de la première séance, et ce durant les trente jours de cotation. Le reste des entreprises sous-évaluées, bien qu'elles réalisent des rendements positifs durant les trente jours, suivent une tendance baissière qui finit par rendre les rendements de certaines entreprises négatifs au bout du quarantième jour.

Les trois entreprises sur-évaluées affichent une croissance négative durant les trente premières séances, et ce dès le premier jour de cotation. Ainsi, il semble qu'en général la sous-évaluation permet de gagner la confiance des investisseurs et favorise une croissance du titre à la fois favorable et régulière, ce qui rejoint la thèse de Purnanandam et Swaminathan (2003). Néanmoins, la sous-évaluation a un coût (12) qui représente 25 % du montant total levé de la période, supporté par l'émetteur selon la modalité d'introduction choisie (13). Ces entreprises laissent sur table en moyenne 142 millions de dirhams, et la majorité d'entre elles en supporte un manque à gagner dépassant les 33 millions de dirhams.

Au premier jour de cotation, le marché sous-réagit (14) les titres introduits sur la période 2004-2007 en les sous-estimant de 25 % en moyenne par rapport au prix d'équilibre. Cette sous-réaction est manifeste au niveau des années où l'activité d'émission est florissante.

3. Explications

3.1. Explications théoriques

La sous-évaluation s'explique au niveau théorique par l'asymétrie d'information bilatérale entre les acteurs de l'opération d'introduction en bourse (investisseurs, entreprise, agent introducteur). Elle est considérée, selon Rock, comme un moyen de pousser les investisseurs non informés à participer dans la souscription des titres, renforçant ainsi les chances de réussite de l'opération d'introduction en bourse ; alors qu'elle permet selon Welch d'informer de la qualité de l'émetteur, car seule les bonnes entreprises pourront récupérer le coût de la sous-évaluation. Benveniste et Spindt, quant à eux, considèrent la sous-évalution comme une récompense pour la révélation de l'information qui contribue à une meilleure valorisation du titre ; ces investisseurs profitent de surcroît d'une allocation privilégiée des titres. La sous-évaluation est appréhendée, selon Baron, comme un moyen

(7) La comparaison de la sous-évaluation des entreprises marocaines à celles d'autres pays est limitée en raison de la différence des méthodes de mesure de l'état d'évaluation, de même que le contexte et la réglementation de l'opération d'introduction en bourse.

(8) Ritter *et al.* (2006).

(9) Cherrak *et al.* (2004), p. 8-10.

(10) La croissance du titre correspond à la différence entre le rendement ajusté moyen du trentième jour et celui du premier jour.

(11) La performance du titre est approchée par le rendement ajusté, car on s'intéresse au rendement du titre abstraction faite du rendement du marché. De surcroît, la correction du titre du rendement de marché rend possible la comparaison des performances des titres sur différents horizons.

(12) Le coût de la sous-évaluation, appelé « l'argent laissé sur table », correspond au produit du montant levé et du rendement initial du premier jour de cotation.

(13) La modalité d'introduction en bourse détermine la position qui supporte le manque à gagner. Si l'introduction en bourse se fait par augmentation de capital, c'est l'entreprise qui supportera le manque à gagner, alors que dans le cas d'introduction par cession, ce sont les actionnaires cédants qui supporteront ce transfert de richesse au profit des nouveaux actionnaires.

de limiter le risque d'échec et les frais d'actions marketing qui peuvent s'avérer onéreuses et peu efficaces (15).

On ne peut privilégier une explication par rapport à une autre, car l'asymétrie de l'information existe de fait entre les différents intervenants, et à des niveaux différents. Les modèles présentés, pris à part, apportent une explication micro et bilatérale de la sous-évaluation, alors que l'approche macro explique la sous-évaluation par une asymétrie multilatérale.

L'influence des partenaires de l'entreprise candidate peut également agir sur l'état d'évaluation. Chaque partenaire, en particulier l'agent introducteur, les actionnaires et l'autorité de marché qui fixe l'organisation et les procédures d'introduction influencent la sous-évaluation selon leurs intérêts respectifs. L'agent introducteur peut influencer la sous-évaluation par sa réputation (16), son soutien du cours et enfin par son aversion au risque d'échec. Les actionnaires majoritaires, souvent non cédants, préfèrent une sous-évaluation élevée pour protéger leur pouvoir.

Le comportement sur-optimiste des investisseurs peut expliquer la sous-évaluation des titres introduits, de même que celui de l'émetteur qui s'estime gagnant malgré le montant de l'argent laissé sur table. D'autres études expliquent la sous-évaluation par le risque *ex ante* de l'entreprise approché par certains facteurs tels l'âge, le secteur et la taille.

Ces hypothèses d'explication de la sous-évaluation ont été testées par différents auteurs, sur différents marchés financiers et à différents horizons temporels. Les résultats, bien que mitigés, attestent souvent de la robustesse des modèles. Exceptée l'hypothèse de Benveniste et Spindt, considérant la sous-évaluation comme un moyen de rémunérer le partage d'informations par une attribution privilégiée de titres, les autres hypothèses s'avèrent capables d'expliquer la sous-évaluation au Maroc. Cette exception s'explique par des raisons réglementaires, puisque l'allocation des titres au Maroc ne se fait pas de manière discrétionnaire.

(14) La sous-réaction des titres est calculée selon la méthode de Ma et Tsai (2006) comme suit : [cours d'introduction - prix d'équilibre]/ prix d'offre.

(15) Sentis (2004), p. 113-127, et Murgulov (2006), p. 46-48.

(16) La réputation de l'agent introducteur est un facteur de confiance qui conduit à une sous-évaluation moindre.

3.2. Explications empiriques

3.2.1. Caractéristiques de la sous-évaluation à la bourse de Casablanca

Il s'agit d'identifier le lien entre les caractéristiques inhérentes à l'entreprise (l'âge, la taille, le secteur d'activité) et celles relatives à l'opération d'introduction en bourse (la période d'introduction, le type et la procédure d'introduction, la réputation de l'agent introducteur et enfin la sur-souscription).

3.2.1.1. La sous-évaluation et les caractéristiques de l'émetteur

• Taille des entreprises introduites

La sous-évaluation est plus prononcée au niveau du premier compartiment (67,80 %) où logent les entreprises de grande taille, suivi dans une moindre proportion par les entreprises du second compartiment

(48,29 %) et, enfin, de celles appartenant au marché de croissance (13,50 %). La sous-évaluation est ainsi corrélée positivement avec la taille des entreprises introduites.

• Age des entreprises introduites

L'âge avancé des entreprises introduites à la bourse de Casablanca conduit à une sous-évaluation moindre le premier jour de cotation. Les années d'exercice de l'entreprise candidate semblent constituer un facteur de confiance capable de diminuer l'incertitude des investisseurs. L'âge peut ainsi être considéré comme étant une variable influente de la sous-évaluation du premier jour de cotation. A l'équilibre, lorsque toutes les informations relatives aux titres introduits sont disponibles, aucune relation ne semble évidente entre l'âge de l'entreprise et la sous-évaluation.

• Secteur d'activité

Les entreprises appartenant aux secteurs capitalistiques sont les plus sous-évaluées. Les secteurs de l'immobilier, de l'informatique et de la distribution représentent une sous-évalution de 87,42 %.

Le facteur commun aux entreprises de ces secteurs est qu'elles sont de grande taille, logées ainsi dans le premier compartiment et s'introduisent essentiellement par OPF et en jumelant les deux modalités d'introduction (émission et cession des titres).

3.2.1.2. La sous-évaluation et les caractéristiques de l'opération d'introduction en bourse

• Période d'introduction

Les entreprises étudiées sont introduites à des périodes différentes ; certaines étant plus favorables que d'autres. Le choix du timing adéquat est l'un des facteurs-clés du succès de l'opération d'introduction en bourse.

Durant les trois premières années de la période étudiée (2004-2007), la sous-évaluation a connu une évolution ascendante, parallèle à celle des introductions en bourse, alors qu'un léger repli est enregistré au niveau de l'année 2007, où six entreprises à l'origine de dix sont éligibles à l'échantillon. Les entreprises introduites en 2005 et 2006 sont deux fois plus sous-évaluées que leurs prédécesseurs respectifs. L'année 2006, caractérisée par un marché haussier, présente le niveau de sous-évaluation le plus élevé de la période étudiée, soit une moyenne de 60 % selon le modèle du marché. La sous-évaluation est donc corrélée positivement avec les périodes haussières du marché.

• Type d'introduction

Les huit entreprises introduites par cession réalisent une sous-évaluation (48,82 %) plus importante que celles introduites par augmentation de capital (37,06 %), alors que les quatre entreprises faisant usage des deux modalités d'introduction (émission et cession des titres) s'accaparent la décote la plus importante (63,47 %).

• Procédure d'introduction

La procédure d'OPO génère une sous-évaluation plus importante (62,26 %) que l'OPF (40,79 %). Cette procédure, qui repose sur la technique du livre d'ordre, laisse le choix aux investisseurs de déterminer le prix d'offre final (prix de facturation) des titres, dans le cadre d'une fourchette. Ce prix d'introduction incorpore alors l'information sur la demande et l'état du marché. Il correspond pour l'ensemble de l'échantillon à la borne supérieure de la fourchette, ce qui traduit l'intérêt que portent les investisseurs à l'entreprise. Le prix d'offre final correspond à un ajustement du prix initial de 14 % en moyenne. Le niveau élevé de la sous-évaluation montre que l'ajustement du prix d'offre et donc l'intégration de l'information ne sont que partiel, et ce afin de récompenser la révélation de l'information et favoriser la croissance du titre, comme le précise l'hypothèse de Benveniste et Spindt.

En principe, l'OPF engendre une sous-évaluation élevée en raison de la cascade d'informations, générée par les premiers investisseurs qui soumettent des ordres importants. Ceci ne peut avoir lieu que si l'information sur la demande est divulguée, ce qui est interdit par la législation marocaine. La cause réglementaire explique alors le faible niveau de la sous-évaluation par rapport à l'OPO.

• Réputation de l'agent introducteur

Les entreprises de l'échantillon sont introduites par l'intermédiaire de six agents introducteurs. La réputation de ces derniers est appréhendée par deux méthodes : *la part de marché* relative à l'échantillon, c'est-à-dire le nombre d'opérations menées par chaque chef de file ulatif au nombre d'introductions de la période étudiée, et *le capital social*, représentant leur degré de capitalisation.

Le classement de la sous-évaluation selon la réputation de l'agent introducteur estimée par les deux approches affiche des résultats divergents, d'une part, et montre que la relation entre la réputation de l'agent introducteur et la sous-évaluation semble mal se dessiner, d'autre part.

• Sur-souscription

Les titres des entreprises étudiées sont tous sursouscrits plus de trois fois. La sous-évaluation est liée positivement à la sursouscription lorsque celle-ci est en deçà de soixante. Mais au-delà de ce niveau, l'augmentation de la sursouscription n'est pas parallèle à celle de la sous-évaluation, que ce soit lors du premier jour de cotation ou à l'équilibre. Par conséquent, la sursouscription n'est pas un facteur fiable d'explication de la sous-évaluation.

Le niveau de la sous-évaluation élevé, qui correspond à la différence entre l'évaluation du marché et celle des professionnels, pousse à s'interroger sur la qualité de l'évaluation et la pertinence des méthodes d'évaluation utilisées.

3.2.2. Etude des écarts d'évaluation

La sous-évaluation représente l'écart entre l'évaluation des professionnels, issue des différentes méthodes d'évaluation, et l'évaluation du marché. Afin d'identifier son origine, il convient de mener une étude d'écart des différentes valorisations de l'entreprise candidate à l'introduction en bourse (prix d'offre, valeur de l'entreprise, cours d'introduction, prix d'équilibre).

Compte tenu des raisons précitées, il paraît plus précis (17) de déterminer le prix d'équilibre à partir du modèle du marché. Rappelons que ce modèle permet le calcul du rendement initial à l'équilibre ; le passage au prix d'équilibre se fera donc selon la formule suivante :

$$PE = PO_X (1 + RI) \qquad (5)$$

L'écart entre le prix d'émission et le prix d'équilibre (48 %) représente en moyenne plus que le double de l'écart entre le prix d'émission et le cours de la première cotation (21 %). Ce qui revient à dire que le rendement initial à l'équilibre représente en moyenne plus que le double du rendement initial au premier jour de cotation. La différence entre ces deux écarts montre que la correction et l'ajustement du cours des titres introduits sont largement significatifs.

68 % des entreprises de l'échantillon présentent un écart positif entre le prix d'équilibre et le cours d'introduction, dépassant le tiers du cours d'introduction. Les titres introduits sont alors sous-estimés par le marché lors du premier jour de cotation.

L'écart entre le prix d'équilibre et la valeur de l'entreprise qui ressort des méthodes d'évaluation est supérieur à l'écart entre le prix d'équilibre et le cours d'introduction quasiment du tiers. Cet écart est négatif de 12 % pour 47 % des entreprises de l'échantillon, alors qu'il est positif de 63 % pour la majorité des entreprises.

L'écart entre la valeur de l'entreprise et le prix d'introduction représente la décote commerciale ou le rabais accordé par l'entreprise pour ses futurs actionnaires. Ce rabais représente en moyenne 15 % et varie entre 2 et 25 %. Les entreprises les plus sous-évaluées de l'échantillon accordent moins de rabais à leurs actionnaires potentiels que la moyenne de l'échantillon (18).

3.2.3. Méthodes d'évaluation et juste valeur

L'évaluation de l'entreprise par l'agent introducteur se fait avec un ensemble de méthodes. Le choix de celles-ci et leur pondération agissent sur la valeur de l'entreprise candidate à l'introduction en bourse et donc sur la réussite de l'opération.

De cette valorisation et avec l'accord des dirigeants de l'entreprise, l'agent introducteur fixe le prix d'offre. Si l'évaluation est peu précise, l'entreprise peut être lésée en laissant de l'argent sur table, ou elle peut en profiter, si

(17) Voir 2.2. Evaluation des introductions à la bourse de Casablanca.

(18) Le rabais commercial est calculé selon la formule suivante : (prix d'offre final – valeur de l'entreprise) / valeur de l'entreprise.

elle fixe un prix supérieur à la valeur réelle du titre, au risque de nuire à l'évolution du cours.

Les agents introducteurs évaluent les entreprises de l'échantillon sur la base de quatre méthodes d'évaluation : le DCF (Discounted Cash Flows) ou l'actualisation des cashs flows, les comparables boursiers, le *good will* et la DDM (19). Toutes les entreprises sont évaluées par la méthode DCF et des comparables boursiers, alors que 26 % d'entre elles sont évaluées en sus par la méthode du *good will* et 11 % par la méthode de Gordon et Shapiro basée sur l'actualisation des dividendes. Ce qui revient à dire que la majorité des entreprises de l'échantillon (63 %) n'est évaluée que par deux méthodes, alors que le reste est évalué par une troisième méthode : la DDM ou le *good will*.

(19) DDM : *Dividend Discounted Model* correspond à la méthode d'actualisation des dividendes, connue sous le nom de ses auteurs Gordon et Shapiro.

Afin de déterminer la capacité de ces méthodes d'évaluation à approcher le prix d'équilibre, trois modèles de régression sont établis. Le premier modèle est une régression multiple à deux variables explicatives, constitué de la méthode DCF de celle des comparables boursiers. Les deux autres modèles sont des régressions simples portant sur chaque méthode d'évaluation à part (20).

Il ressort de ces régressions que la méthode du DCF et des comparables boursiers, utilisée dans la valorisation de toutes les entreprises de l'échantillon, explique le prix d'équilibre à 43 %. La méthode des comparables boursiers explique à elle seule 46 % du prix d'équilibre, soit mieux que les deux méthodes associées, alors que la méthode du DCF n'en explique que 29 %.

(20) On ne peut établir de régression avec la méthode du DDM et du *good will* en raison du peu d'entreprises l'utilisant (sept), ce qui se traduit par des données manquantes au niveau de la série de données.

Le fait que les deux méthodes communément utilisées n'approchent le prix d'équilibre qu'à hauteur de 43 % semble être à l'origine de la sous-évaluation, surtout que la décote commerciale ne dépasse pas les 15 %.

Ces méthodes utilisées dans l'évaluation de toutes les entreprises de l'échantillon s'avèrent peu significatives dans l'explication du prix d'équilibre, soit la valeur réelle du titre (21). Ce constat peut s'expliquer par l'asymétrie d'information bidirectionnelle, en particulier entre l'agent introducteur et l'entreprise, ainsi que par l'incapacité de ces méthodes à conférer une évaluation fiable. Afin d'apporter une explication pertinente à ce constat, il conviendrait d'approfondir cette étude pour vérifier si l'explication du prix d'équilibre par les méthodes d'évaluation est peu significative sur d'autres places financières. Si ce constat se vérifie, il conviendrait alors de chercher d'autres méthodes plus performantes, à même d'apporter une évaluation proche de la juste valeur ; dans le cas contraire, cet écart serait principalement dû à l'asymétrie d'information entre l'entreprise et l'agent introducteur, puisque ce dernier tente de réduire le risque de l'opération en augmentant la sous-évaluation des titres.

(21) Voir les résultats de régression à l'annexe 5.

Conclusion

Les entreprises introduites sur la période 2004-2007 sont en moyenne sous-évaluées de 41,3 % et supportent par conséquent un coût équivalent à 25 % du montant levé. Ce niveau élevé de la sous-évaluation s'explique au niveau théorique par l'asymétrie de l'information entre les différents acteurs, l'influence des partenaires de l'entreprise candidate et le comportement des investisseurs et de l'émetteur.

A côté de ces explications théoriques, l'étude empirique a essayé d'expliquer la sous-évaluation par un test de huit facteurs relatifs aux caractéristiques de l'entreprise et de l'opération. Il ressort que la sous-évaluation est corrélée positivement avec la taille des entreprises introduites, les secteurs capitalistiques, la période haussière du marché et, enfin, le type et la procédure d'introduction choisis. Par ailleurs, la sous-évaluation est corrélée négativement avec l'âge des entreprises étudiées, alors qu'aucune relation ne semble établie avec la réputation de l'agent introducteur, de même que la sur-souscription.

La sous-évaluation qui représente l'écart entre le prix d'équilibre et le prix d'offre s'explique principalement par l'écart entre le prix d'équilibre et la valeur de l'entreprise qui avoisine les deux tiers dans la majorité des cas. Par ailleurs, la sous-évaluation de l'entreprise à l'équilibre constitue le double de celle du premier jour de cotation, ce qui représente le degré de correction du cours d'introduction et l'évolution du jugement du marché. A noter que l'évaluation du marché se base sur l'évaluation des professionnels et se corrige en fonction des informations disponibles sur les titres.

L'évaluation des professionnels est opérée essentiellement par la méthode DCF et des comparables boursiers. Ces deux méthodes n'approchent le prix d'équilibre, assimilé à la valeur réelle du titre, que pour moins de la moitié.

Ainsi l'écart significatif entre l'évaluation du marché et celle des professionnels s'explique-t-il par l'incapacité des méthodes d'évaluation à déterminer la juste valeur des titres introduits par la nature subjective du travail de l'évaluateur (choix des méthodes, des pondérations…) et par l'asymétrie de l'information qui l'entoure.

L'évaluation de l'entreprise est-elle le premier responsable de l'état d'évaluation ? Et lequel des huit facteurs étudiés est le plus influent ?

Annexes

Annexe 1

Base de données de l'échantillon des entreprises introduites sur la période 2004-2007

Secteur	Ticker	Entreprise	Date d'introduction	Montant levé (Dh)	Capital (nombre de titres)	Chef de file	Diffusion	Cession	Emission	sur-sous-cription	Procédure	Compartiment	Mode de cotation
Banques	BCP	BCP	08/07/2004	800 774 800	5 888 051	Upline	20 %	20 %		9	OPF	1	Continu
Assurance	ATL	ATLANTA	16/10/2007	1 206 864 000	5 916 000	CDG capital	17 %	17 %		104	OPO	1	Continu
Agro-alimentaire / Production	DARI	DARI COUSPATE	11/07/2005	29 520 000	191 250	Finergy	42 %		42 %	11	OPF	3	Fixing
	CRS	CARTIER SAADA	21/06/2006	22 200 000	270 000	Finergy	44 %		44 %	17	OPF	3	Multi Fixing
Bâtiment et matériaux de construction	MED	MEDIACO	12/06/2006	17 325 000	140 000	Finergy	25 %		25 %	15	OPF	3	Multi Fixing
Chimie	COL	COLORADO	27/10/2006	138 780 000	900 000	CDG capital	30 %	30 %		37	OPF	1	Continu
Distributeurs	FBR	FENIE BROSSETTE	04/12/2006	100 000 280	1 100 000	Attijari	31 %		31 %	41	OPF	1	Continu
	SRM	Société de réalisations mécaniques	12/12/2006	27 300 000	250 000	Finergy	28 %		28 %	18	OPF	3	Multi Fixing
Immobilier	CGI	CGI	10/08/2007	3 504 883 200	16 200 000	CDG capital	23 %	9 %	14 %	142	OPO	1	Continu
	ADH	ADDOHA	06/07/2006	2 764 125 000	13 500 000	Attijari	35 %	35 %		17	OPF	1	Continu
Pharmaceutique	PRO	PROMOPHARM	15/06/2007	237 639 600	1 000 000	BMCE Conseil	27 %	27 %		60	OPO	1	Continu
Loisirs et hôtels	RIS	RISMA	15/05/2006	249 364 920	4 374 859	CFG	24 %		24 %	24	OPO	1	Continu
	DTS	DISTRISOFT MAROC	26/09/2006	65 450 000	300 000	BMCE Conseil	37 %	25 %	11 %	34	OPF	2	Multi Fixing
	HPS	HIGHTECH PAYMENT SYSTEMS	27/12/2006	165 750 000	650 000	Upline-CDG capital	30 %	30 %		29	OPO	2	Continu
Matériels, logiciels et services Informatiques	INV	INVOLYS	14/12/2006	52 456 000	245 030	Upline	68 %	12 %	56 %	22	OPF	3	Multi Fixing
	MAT	MATEL PC MARKET	28/2/2007	138 599 780	1 000 000	Upline	37 %	24 %	14 %	68	OPF	1	Continu
	M2M	M2M	4/7/2007	141 862 725	647 777	Attijari et BMCE Conseil	20 %	20 %		92	OPF	2	Continu

Source : établi par nos soins à partir de la base de données collectée du site de la bourse de Casablanca, notes d'information et résultats techniques.

Annexe 2

Calcul du rendement initial au premier jour et à l'équilibre par le modèle du marché et la méthode classique

1. Calcul du rendement initial du premier jour

Année	Secteur	Entreprise	Fourchette* (Dh)	Prix d'offre (Dh)	Cours d'introduction (Dh)	RI 1er j
06/07/2006	Immobilier	ADH		585	705,00	20,51%
10/08/2007		CGI	832–952	952	1266,00	32,98 %
12/06/2006	Bâtiment et matériaux de construction	MED		495	495,10	0,02 %
08/07/2004	Banque	BCP		680	800,00	17,65 %
16/10/2007	Assurance	ATL	1 050 – 1 200	1200	1597,00	33,08 %
27/10/2006	Chimie	COL		514	683,00	32,88 %
15/06/2007	Industrie pharmaceutique	PRO	800 – 880	880	977,00	11,02 %
11/07/2005	Agro-alimentaire	DARI		369	410,00	11,11 %
21/06/2006	/ Production	CRS		185	190,00	2,70 %
04/12/2006	Distributeurs	FBR		295	392,60	33,08 %
12/12/2006		SRM		390	425,00	8,97 %
15/05/2006	Loisirs et hôtels	RIS	210 – 240	240	319,40	33,08 %
26/09/2006	Matériels,	DTS		595	790,00	32,77 %
27/12/2006	logiciels et	HPS	740 – 850	850	1130,00	32,94 %
14/12/2006	services	INV		316	420,55	33,09 %
28/02/2007	informatiques	MAT		370	492,45	33,09 %
04/07/2007		M2M		1 095	1222,00	11,60 %
18/07/2005	Services aux collectivités	LYD	210 –240	240	319,40	33,08 %
17/07/2007	Transport	TIM		350	423,50	21,00 %

Source : Tableau établi par nos soins à partir de la base de données collectée du site de la bourse de Casablanca, notes d'information, résultats techniques et nos résultats de calculs.

(*) Il s'agit de la fourchette du prix d'offre pour les entreprises optant pour la procédure à prix ouvert (OPO).

2. Calcul du rendement initial de l'équilibre au premier jour de cotation par le modèle du marché

Entreprise	Rm du 1er jour (1)	–	Constante	RI d'équilibre au 1er jour
ADH	– 1,18 %	5,64838414	0,99425239	92,73 %
CGI	0,46 %	– 0,45603209	1,55726889	155,52 %
MED	– 1,54 %	0,20845645	0,05252107	4,93 %
BCP	0,29 %	0,43666787	0,04472369	4,60 %
ATL	– 0,16 %	0,64639672	0,06614306	6,51 %
COL	4,85 %	– 0,48416433	1,16123542	113,78 %
PRO	– 0,11 %	– 1,01289361	0,04888244	5,00 %
DARI	0,20 %	0,29535667	0,10854542	10,91 %
CRS	– 0,20 %	0,59651852	– 0,12063783	– 12,19 %
FBR	1,22 %	– 1,60772074	1,61384715	159,42 %
SRM	0,68 %	2,84066047	0,21931145	23,86 %
RIS	– 3,52 %	0,59697752	0,54971826	52,87 %
DTS	– 0,17 %	0,68842307	0,10922067	10,81 %
HPS	0,15 %	– 0,99399617	1,19981594	119,83 %
INV	– 4,73 %	– 0,92833475	0,29485761	33,88 %
MAT	1,06 %	– 1,39569568	0,55173752	53,69 %
M2M	0,60 %	– 1,41556586	0,15073828	14,23 %
LYD	2,38 %	1,0188214	0,31431727	33,85 %
TIM	– 0,04 %	– 0,1173144	0,19625094	19,63 %

Source : Tableau établi par nos soins à partir de nos résultats de calculs.
(1) Rendement du marché le premier jour de cotation.

3. Calcul du rendement initial de l'équilibre au premier jour de cotation par la méthode classique

Entreprise	Modèle du marché Méthode classique	Méthode classique											
		Rendement initial non ajusté						Rendement initial ajusté					
		1j	5j	10j	20j	30j	40j	1j	5j	10j	20j	30j	40j
ADH	92,73 %	20,51 %	26,50 %	24,44 %	28,21 %	56,41 %	70,94 %	21,70 %	28,31 %	27,58 %	32,52 %	54,13 %	64,15 %
CGI	155,52 %	32,98 %	127,73 %	169,43 %	154,52 %	150,32 %	173,32 %	32,52 %	123,98 %	161,67 %	148,73 %	143,86 %	165,03 %
MED	4,93 %	0,02 %	0,00 %	-2,63 %	1,01 %	1,01 %	1,41 %	1,56 %	-2,00 %	-4,09 %	-8,59 %	-4,77 %	-3,08 %
BCP	4,60 %	17,65 %	11,91 %	11,47 %	10,29 %	10,00 %	8,97 %	17,36 %	9,90 %	9,71 %	7,32 %	6,28 %	4,45 %
ATL	6,51 %	33,08 %	73,17 %	67,50 %	56,67 %	50,67 %	45,42 %	33,24 %	73,10 %	68,46 %	57,86 %	54,58 %	50,80 %
COL	113,78 %	32,88 %	127,24 %	93,58 %	145,72 %	99,42 %	114,01 %	28,03 %	118,89 %	82,28 %	127,64 %	82,09 %	90,46 %
PRO	5,00 %	11,02 %	12,27 %	11,02 %	10,23 %	2,27 %	3,30 %	11,13 %	12,91 %	12,90 %	11,91 %	2,10 %	-1,99 %
DARI	10,91 %	11,11 %	10,03 %	9,78 %	7,85 %	9,76 %	12,20 %	10,91 %	8,20 %	4,56 %	0,97 %	-1,61 %	-0,23 %
CRS	-12,19 %	2,70 %	– 0,11 %	4,86 %	0,00 %	– 3,78 %	0,00 %	2,91 %	1,49 %	– 0,93 %	– 4,51 %	– 5,36 %	– 8,12 %
FBR	159,42 %	33,08 %	126,78 %	228,47 %	141,36 %	173,90 %	162,37 %	31,86 %	121,90 %	225,49 %	132,64 %	160,41 %	146,91 %
SRM	23,86 %	8,97 %	19,51 %	13,85 %	12,05 %	12,82 %	15,90 %	8,30 %	23,95 %	17,45 %	12,27 %	8,95 %	9,39 %
RIS	52,87 %	33,08 %	58,79 %	58,33 %	43,29 %	43,75 %	43,33 %	36,61 %	72,07 %	70,13 %	60,44 %	58,41 %	53,99 %
DTS	10,81 %	32,77 %	32,77 %	23,36 %	24,20 %	12,61 %	12,61 %	32,94 %	31,93 %	26,77 %	23,57 %	4,45 %	– 1,15 %
HPS	119,83 %	32,94 %	102,12 %	112,35 %	122,24 %	112,00 %	113,53 %	32,79 %	98,43 %	107,19 %	113,29 %	93,65 %	98,81 %
INV	33,88 %	33,09 %	39,24 %	32,28 %	33,23 %	20,89 %	26,27 %	37,82 %	45,83 %	37,28 %	34,70 %	20,15 %	20,56 %
MAT	53,69 %	33,09 %	101,35 %	71,89 %	48,65 %	61,89 %	54,32 %	32,03 %	95,51 %	66,20 %	42,17 %	51,63 %	36,67 %
M2M	14,23 %	11,60 %	14,06 %	15,98 %	15,98 %	11,87 %	10,68 %	11,00 %	15,68 %	17,08 %	11,10 %	5,84 %	– 7,21 %
LYD	33,85 %	33,08 %	40,83 %	39,17 %	45,85 %	47,92 %	48,33 %	30,71 %	36,61 %	34,81 %	37,56 %	39,70 %	38,16 %
TIM	19,63 %	21,00 %	10,00 %	15,71 %	17,14 %	22,86 %	28,29 %	21,04 %	10,57 %	13,39 %	11,07 %	10,29 %	14,99 %
Moyenne	47,57 %	22,88 %	49,17 %	52,68 %	48,34 %	47,19 %	49,75 %	22,87 %	48,80 %	51,47 %	44,88 %	41,30 %	40,66 %

Annexe 3

Base de données des valeurs des entreprises de l'échantillon, prix d'offre, prix d'équilibre et cours d'introduction

Entreprise	Secteur	Année	V (1) (Dh)	P.O (2) (Dh)	D.C (3) (Dh)	C.I. (4) (Dh)	P.E. (5) (Dh)
ADH	Immobilier	06/07/2006	690	585	– 15 %	705	1127,49
CGI		10/08/2007	982	952	– 3 %	1266	2432,51
MED	Bâtiment et matériaux de construction	12/06/2006	611	495	– 19 %	495	519,41
BCP	Banque	08/07/2004	802	680	– 15 %	800	711,28
ATL	Assurance	16/10/2007	1233	1200	– 3 %	1597	1278,16
COL	Chimie	27/10/2006	591	514	– 13 %	683	1098,81
PRO	Industrie pharmaceutique	15/06/2007	1173*	880	– 25 %	977	924,02
DARI	Agro–alimentaires / Production	11/07/2005	444	369	– 17 %	410	409,27
CRS		21/06/2006	223	185	– 17 %	190	162,46
FBR	Distributeurs	04/12/2006	348	295	– 15 %	393	765,29
SRM		12/12/2006	520	390	– 25 %	425	483,04
RIS	Loisirs et hôtels	15/05/2006	272*	240	– 12 %	319	366,89
DTS	Matériels, logiciels et services informatiques	26/09/2006	743**	595	– 20 %	790	659,30
HPS		27/12/2006	870	850	– 2 %	1130	1868,57
INV		14/12/2006	386	316	– 18 %	421	423,05
MAT		28/02/2007	432	370	– 14 %	492	568,66
M2M		04/07/2007	1287	1095	– 15 %	1222	1250,83
LYD	Services aux collectivités	18/07/2005	268*	240	– 10 %	319	321,24
TIM	Transport	17/07/2007	427	350	– 18 %	424	418,71

Source : Tableau établi par nos soins à partir de la base de données collectée du site de la bourse de Casablanca, notes d'information, résultats techniques et nos résultats de calculs.

* La note d'information ne contient pas la valeur retenue pour l'entreprise, mais une fourchette de valeurs. Afin de déterminer une valeur, nous avons calculé la moyenne de ladite fourchette.
** La valeur de l'entreprise par action est déterminée par la division de la valeur de l'entreprise par le nombre d'actions composant le capital social après augmentation.

(1) Valeur de l'entreprise.
(2) Prix d'offre.
(3) Décote commerciale.
(4) Cours d'introduction.
(5) Prix d'équilibre calculé par le modèle de marché.

Annexe 4

Valorisation* des entreprises de l'échantillon par les méthodes d'évaluation

Entreprise	Prix d'équilibre	DCF	Comparables boursiers	Good will	Gordon et Shapiro (1)
ADH	1127,49	690	711		
CGI	2432,51	877	1 076	978	
MED	519,41	914,29	455		
BCP	711,28	706	897	902	
ATL	1278,16	1 087	1 304	1 317	
COL	1098,81	653	621		
PRO	924,02	1 034	1 086		750
DARI	409,27	444	450		
CRS	162,46	222,22	239,26	227,04	
FBR	765,29	336	497		
SRM	483,04	692	344		
RIS	366,89	320	269		
DTS	659,30	471	769		719
HPS	1868,57	651	757	875	
INV	423,05	402	370		
MAT	568,66	432	423		
M2M	1250,83	1 287	1 349		
LYD	321,24	281	310		
TIM	418,71	440	413		

* Ces valorisations sont en dirhams par action.
(1) Méthode d'actualisation des dividendes.
Source : Tableau établi par nos soins à partir de la base de données collectée et des notes d'information et nos résultats de calculs.

Annexe 5

Méthodes d'évaluation et la juste valeur

1. Pouvoir explicatif des méthodes d'évaluation : DCF et comparables boursiers

Modèles	R	R-deux	R-deux ajusté	Erreur standard de l'estimation
1	,705	,496	,434	432,9824
2	,703	,494	,464	421,1927
3	,574	,330	,290	484,6123

Source : Tableau établi par nos soins à partir des résultats de nos calculs.

2. Cœfficients des modèles de régression

Modèles	Cœfficients non standardisés		Cœfficients standardisés	t	Signification
	B	Erreur standard	Bêta		
1. (constante)	107,488	236,246		,455	,655
DCF	– ,194	,658	– ,101	– ,295	,772
CB	1,302	,566	,789	2,301	,035
2. (constante)	78,268	208,586		,375	,712
CB	1,159	,285	,703	4,072	,001
3. (constante)	138,406	263,988		,524	,607
DCF	1,102	,381	,574	2,893	,010

Source : Tableau établi par nos soins à partir des résultats de nos calculs.

Références

Alami Talbi L.F-Z., *Essai d'analyse de l'évaluation des introductions à la bourse de Casablanca*, Mémoire pour l'obtention du Master sciences de gestion, option « Finance », à la faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Rabat-Agdal, 2009.

Arosio R., Giudici G., et Paleari S. (2000), « Underpricing and Money "Left on the Table" in Italian IPOs », *Working Paper*, Politecnico di Milano – Dipartimento di Economia e Produzione, USI Finance Seminar – Istituto di Finanza – Università della Svizzera Italiana Lugano, 18 aprile, p. 1-17.

Belkahia R. (1994), « Les entreprises et la bourse : essai d'analyse du comportement des firmes marocaines », *Revue marocaine de droit et de développement*, n° 33, p. 9-20.

CDVM, Circulaire n° 06/06 relative au placement des titres admis à la bourse des valeurs.

CDVM : www.cdvm.ma

Cherrak J., Sahut J.M et Rajhi M.T. (2004), « Efficience du marché des offres publiques initiales tunisiennes », *Working Paper*, 2e version, mars.

Gajewski J.F., Gresse C. (2006), « A Survey of the European IPO Market », *ECMI Paper*, n° 2, August, p. 27-28.

Kooli M., Suret J-M. (2001), « The Underpricing of Initial Public Offerings : Further Canadian Evidence », *CIRANO*, Montréal, september, p.1- 41.

Ma T., Tsai P.R. (2001), « Are Initial Return and IPO Discount the Same Thing? A Comparison of Direct Public Offerings and Underwritten IPOs », *Working Paper*, National Sun Yat-Sen University, p.1-21.

Miloud T., (2003), *Les introductions en bourse, la structure de la propriété et la création de valeur: étude comparative entre l'Euro. NM et le Nasdaq*, thèse de doctorat soutenue à la faculté des sciences économiques, sociales et politiques, Institut d'administration et de gestion, Université catholique de Louvain.

Murgulov Z. (2006), New Economy Initial and Seasoned Equity Offers in Australia, dissertation submitted in fulfilment of requirements for the degree of doctor of philosophy, Department of Accounting, Finance and Economics, Griffith Business School, Griffith University, July.

Purnanandam Ak., Swaminathan B. (2003), « Are IPOs Really Underpriced ? », *Working Paper*, Cornell University, May, p. 2-26.

Rguibi K. (2004), *Vérification de l'efficience opérationnelle et informationnelle du marché boursier marocain*, thèse pour l'obtention du doctorat en sciences économiques, option « Monnaie-Finance-Banque », Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales de Rabat, Université Mohammed V-Agdal.

Ritter J.R., Welch I., (2002), « A Review of IPO Activity, Pricing and Allocations », *Working Paper*, Yale School of Management, January 3, p. 1-47.

Sentis P. (2004), *Introduction en bourse : une approche internationale*, Economica, coll. Gestion, Paris.

Société de bourse des valeurs de Casablanca, *Règlement général de la bourse des valeurs de Casablanca*, Casablanca, 2007 et 2008.

Société de bourse des valeurs de Casablanca, www.casablanca-bourse.com

Qualification par l'origine territoriale et émergence des systèmes agroalimentaires localisés

L'exemple de l'huile d'argane dans la région du Souss-Massa-Drâa

Mustapha Asstour

Université Cadi Ayyad, Marrakech
(asstourm@gmail.com)

Résumé

Cet article analyse les modalités d'émergence des systèmes agroalimentaires localisés (SYAL) par la caractérisation de leurs ressources spécifiques et des processus d'action collective propres. Un premier point présente un cadre de référence du SYAL en déterminant ses dimensions à l'ancrage territorial à travers l'accent mis sur l'importance de la qualification par l'origine territoriale et sa relation au développement durable. Un second point confronte l'outil conceptuel à la réalité du terrain d'une concentration d'agro-industrie rurale de production d'huile d'argane dans la région du Souss-Massa-Drâa dont le développement organisationnel aboutit à la qualification du produit, une IGP (indication géographique protégée) exprimant un rapport spécifique au territoire et fondant, en grande partie, les dispositifs de l'action collective qui s'y déroule. Un troisième point étudie le cas particulier des coopératives féminines de production d'huile d'argane dans cette région, objet du projet arganier de l'Agence de développement social et l'Union européenne, pour apprécier le degré d'applicabilité de la démarche et les écarts par rapport au modèle de référence et expose un certain nombre de recommandations à même d'en améliorer l'efficacité.

Mots-clés : *SYAL, qualification, développement durable, territoire et stratégie de terroir, indication géographique protégée huile d'argane.*
JEL Classification : *L14, L16, Q01, Q15, Q23.*

Abstract

The purpose of this article is to analyze the emergence of a localized agri-food system (LAS) through the characterization of specific resources and processes of collective action therein. A first point presents a framework for understanding the systemic LAS by characterizing its dimensions. These aspects are specific to territorial anchoring through the emphasis on the importance of qualification via territorial origins and its relation to sustainable development. The second issue confronts the conceptual tool

to the field reality by the study of a concentration of rural agro-industry production of argan oil in the region of Souss-Massa-Draâ. The approach specifies the organizational originality of these food territorialized organizations. This includes organizational development leading to the qualification of the product, PGI expressing a specific territory and supporting, in large part, the devices of collective action in this located production system. The third point studies the particular case of the women's cooperatives producing argan oil in this region, Object of the project argane tree of the Agency of Social Development and the European Union, to appreciate the degree of applicability of the approach, the distances from the reference model and expose a number of recommendations that can improve efficiency.

Key-words : *LAS, qualification, sustainable development, territory and strategy of soil, geographical protected indication argan oil.*

JEL classification : *L14, L16, Q01, Q15, Q23.*

Dans la perspective de l'ouverture de la zone de libre-échange EUROMED en 2010, la valorisation des produits par le terroir est considérée par le Maroc comme un axe stratégique potentiel pour reconquérir de la valeur ajoutée et allier la volonté de développement rural au développement durable en offrant aux petits producteurs la possibilité de différencier leurs produits, d'obtenir une rente de durabilité et de contribuer au maintien de l'emploi, particulièrement dans les zones rurales en difficulté économique.

Aujourd'hui, le monde rural est confronté à des processus de changement structurels majeurs sous l'effet de la mondialisation des échanges. Le désengagement de l'Etat et le rôle accru du marché et de la société civile aboutissent à une réallocation des ressources et une réorganisation des territoires et des systèmes agroalimentaires locaux (SYAL). Les systèmes productifs localisés (SPL) sont de plus en plus considérés comme de nouveaux modèles de développement pour l'action publique permettant de donner aux territoires des avantages spécifiques à même de participer à la compétition mondiale.

Cet article s'intéresse à l'analyse des systèmes agroalimentaires localisés des produits du terroir. Il vise à éclairer les modalités de construction et de développement d'organisations agroalimentaires rurales liées à l'exploitation de l'arganier dans la région du Souss-Massa-Drâa sous forme de SYAL. L'organisation d'institutions publiques et privées autour d'une démarche IGP (indication géographique protégée) huile d'argane entraînera, en toute vraisemblance, l'apparition de nouveaux réseaux territoriaux d'entreprises qui pourront générer à terme un développement territorial riche et diversifié et rénover à moyen et long terme toute la structure de l'entreprenariat dans la filière. Le propos vise à éclairer l'originalité organisationnelle de ces configurations territorialisées de l'agroalimentaire

et à questionner l'efficacité de leurs stratégies collectives à s'organiser pour s'adapter à un environnement mondialisé de plus en plus turbulent.

La démonstration est structurée en trois temps. Un premier point positionne la démarche SYAL par rapport à l'adossement théorique général de SPL en mettant en évidence sa spécificité par sa caractérisation à l'ancrage territorial et son lien aux problématiques de développement durable. Un deuxième point vérifie la cohérence et la concordance de la démarche SYAL retenue à la réalité du terrain par l'étude d'une concentration d'agro-industrie rurale (AIR) autour de l'huile d'argane, située dans un territoire en archipel dans la région du Souss-Massa-Drâa, dont la dynamique de développement aboutit à la qualification IGP du produit exprimant un rapport spécifique au territoire et aux enjeux du développement durable. Un troisième point spécifie une grille d'activation de cette concentration d'AIR par l'étude d'un projet de développement organisationnel d'un ensemble de coopératives féminines de production d'huile d'argane conduit conjointement par l'Agence de développement social et l'Union européenne dans la région (projet arganier) et énumère un certains nombre d'outils et de stratégies de développement à même d' améliorer l'efficacité collective de ces coopératives pour faire face aux enjeux de la concurrence internationale et du développement durable.

1. Caractérisation des systèmes agroalimentaires localisés autour de la qualification et du développement durable

La démarche système agroalimentaire localisé (SYAL) s'inscrit dans le prolongement de l'approche par les systèmes productifs localisés (SPL) pour désigner des ensembles « d'organisations de production et de service (unités de production agricole, entreprises agroalimentaires, commerciales, de services, restauration) associés à un territoire spécifique par leurs caractéristiques et leur fonctionnement. Le milieu, les produits, les hommes, leurs institutions, leur savoir-faire, leurs comportements alimentaires, leurs réseaux de relations se combinent dans un territoire pour produire une forme d'organisation agroalimentaire à une échelle spatiale donnée » (CIRAD/SAR, 1996).

Apparu dans le champ de l'analyse économique depuis maintenant presque une douzaine d'années dans le sillage des politiques d'accompagnement du développement « par le bas » des sociétés rurales et de valorisation des produits agroalimentaires locaux, le concept est le résultat de l'application aux réseaux d'entreprises agroalimentaires des schémas d'analyse économique des systèmes locaux de production industrielle (clusters, districts, SPL, milieux innovateurs) au point où certains chercheurs tendent à considérer ces derniers tout simplement comme des systèmes productifs localisés œuvrant dans les activités agroalimentaires.

Pourtant, les SYAL sont des SPL spécifiques dans leur genre, du fait qu'ils ont à répondre à un double enjeu (figure 1).

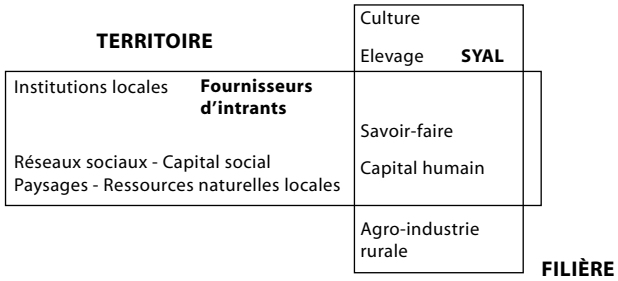
Le premier est lié à leurs relations en amont avec les ressources naturelles et l'usage de la biodiversité qui impliquerait une relation particulièrement forte au terroir et aux ressources naturelles, ce qui les positionne dans les débats sur le développement durable (Requier-Desjardins, Rodriguez-Borray, 2004).

Le second est le résultat de leurs relations en aval spécifiques avec les consommateurs à travers la filière, ce qui les contraint à un moment ou à un autre de leur cycle d'activité à se poser la question de la qualification de leurs produits (Fishler, 1993).

Ce double enjeu place les SYAL au point de jonction filière-territoire :

Figure 1

Jonction filière-territoire



Source : Figure empruntée à Requier-Desjardins, Boucher, Cerdan (2003).

Plus fondamentalement, la démarche SYAL interroge la notion de territoire sur des bases nouvelles. Elle renvoie « à l'émergence de modèles de développement agro-alimentaire basés sur la mise en valeur des ressources locales (produits, savoir, compétences, entreprises, institutions…), plus respectueux de l'environnement, plus attentifs à la diversité et à la qualité des produits agricoles et alimentaires, plus soucieux des dynamiques de développement locales et des nouveaux enjeux du monde rural » (Muchnik, 2002).

Elle s'appuie sur des mécanismes de coordination qui font intervenir tous les acteurs d'une filière (de l'amont à l'aval, ce qui implique les consommateurs), des services d'appui mais aussi des organisations et des institutions territoriales formelles (pouvoirs publics, ONG, centres de recherche…) et informelles (toutes les formes d'organisation et les règles et normes mises au point dans le temps par l'ensemble de la communauté) (Fournier *et al.*, 2002).

1.1. Système agroalimentaire localisé, territoire et qualification

La qualification en agroalimentaire renvoie à un territoire, à un terroir. En effet, un des éléments essentiels de la qualification des produits agroalimentaires est la référence à l'origine géographique des produits. Les

caractéristiques géographiques et agro-climatiques sont à la base de la qualification par l'origine territoriale et en délimitent les zones de production et/ou d'exploitation. L'espace physique contribue à la différentiation des produits à travers les dotations de ressources naturelles qui lui sont liées.

L'importance de qualification par l'origine territoriale découle de la relation de proximité du consommateur avec le produit qualifié. La qualification par l'origine apporte des garanties de qualité et de traçabilité qui assurent le consommateur que le produit est conforme à son choix. Ce « sont les activités anthropiques – savoirs, mode d'organisation sociale, pratiques et représentations – qui vont donner un sens à ce lien au lieu » (Bérard et Marchenay, 2004). Les signes de qualification par l'origine territoriale (AOC, IGP, etc.) mettent à leur profit le caractère traditionnel du produit, la dimension locale des savoir-faire et leur réputation. Ils donnent aux produits une valeur de patrimoine et représentent une forme de valorisation culturelle.

En fait, la qualification par l'origine territoriale transforme une ressource latente – le caractère identitaire d'un produit ou la spécificité d'un savoir-faire ou d'un terroir – en un actif, c'est-à-dire une caractéristique reconnue par le consommateur permettant une meilleure valorisation du produit sur le marché. Le signe de qualité basé sur l'origine devient alors une garantie de qualité, d'authenticité du produit et de ses conditions de production dans l'hypothèse même de non-proximité du consommateur. L'indication géographique constituerait un instrument efficace d'identification sur les marchés plus lointains, faisant l'objet des enjeux des acteurs pour son appropriation (De Sainte Marie, 1996).

Les travaux sur l'action collective dans les systèmes localisés (Schmitz et Nadvi, 1999) font remarquer que les ressources spécifiques territoriales sont en libre-accès pour un grand nombre d'acteurs qui en jouissent sans en avoir réellement à payer le prix. Des acteurs peuvent, à un moment ou un autre, décider de se réunir dans une configuration club afin de protéger ces ressources et d'exclure de la rente qui leur est associée les autres acteurs économiques par des barrières à l'entrée, par exemple une IGP. Ces travaux s'inspirent de la théorie du bien de club de Buchanan (1965) et prennent en compte les processus d'exclusion dans la construction collective d'un bien territorialisé lié à la qualité et à la qualification des produits. Un standard qualité s'interpréterait dans leur cadre comme un bien club et l'adhésion à ce standard comme un comportement coopératif dont les membres bénéficient d'avantages interdits aux non-membres.

L'action collective renvoie alors à la coordination des acteurs au niveau horizontal pour activer des ressources spécifiques ancrées territorialement (Pecqueur, 1996). Cette activation fait intervenir un ensemble d'acteurs locaux occupant des positions diversifiées dans le système afin de reconstruire les conventions permettant de structurer l'espace commun autour de la qualification du produit (Eymard-Duvernay, 1994) et d'établir

la confiance entre producteurs et consommateurs grâce à la définition de repères collectifs (Thévenot, 1986).

L'action collective apparaît comme une réponse à un choc externe (perte d'un débouché, restructuration, etc.) ou à une menace que les acteurs s'efforcent de conjurer collectivement (Colletis, 2007). La perspective d'une rente dite « de qualité territoriale » ou ricardienne (Marchesnay, 2002) constituerait le fondement de la coordination des agents économiques fabriquant des produits vecteurs de leurs spécificités et revendiquant une identité spécifique. L'identité territoriale jouerait d'autant plus un rôle clef pour la compétitivité de ces SYAL que ceux-ci sont organisés comme des « chaînes de valeur globale » (Gereffi, 1999).

1.2. Système agroalimentaire localisé et développement durable

La contribution des SYAL au développement durable est d'abord liée à l'utilisation par les activités agroalimentaires des ressources naturelles vivantes, de la biodiversité et de la sensibilité très forte de ces ressources aux modes d'exploitation mis en œuvre. La qualification des produits par l'origine territoriale passe, en effet, par la qualification des ressources vivantes utilisées dans le processus de production (durabilité environnementale).

Les SYAL participent à la préservation de la biodiversité. Plus largement, ils peuvent le faire en soutenant des pratiques agricoles adaptées au contexte écologique, avec pour résultat des processus de qualification associés à des choix de techniques agricoles ayant peu recours aux intrants chimiques. S'ils véhiculent l'intensification des productions, par contre, ils peuvent engendrer des impacts négatifs sur l'environnement : gaspillage des ressources rares et risques d'appauvrissement des écosystèmes. La relation entre SYAL et développement durable se situerait, ici, dans le prolongement des débats sur les externalités positives ou négatives de l'agriculture.

Les SYAL reposent souvent sur la valorisation d'avantages comparatifs existantes « naturellement » sur les territoires (produits, agro-écosystèmes, méthode de production héritée historiquement, savoir-faire, etc.). Leur contribution au développement durable tiendrait à leur capacité, par la qualification de leurs produits, à activer et à coordonner ces ressources et à créer de la valeur ajoutée aux différents échelons des filières concernées (durabilité économique). La notion de ressource/actif spécifique est au cœur des problématiques SYAL et de la territorialisation des processus productifs.

Le processus de qualification au sein des SYAL constitue un élément important de mise en valeur du patrimoine cognitif, culturel et naturel des populations locales dans la mesure où le processus de qualification dans les SYAL admet la possibilité de considérer les savoir-faire des populations locales comme source de propriété intellectuelle. La qualification par l'origine se situerait alors dans la perspective de la mise en place et de la valorisation de schémas de production respectant les équilibres économiques et sociaux et le legs culturel des régions de production.

Un troisième lien entre SYAL et développement durable résulte de la dimension sociale associée au développement des SYAL et qui tient à ce que ceux-ci concernent souvent des acteurs locaux de zones marginalisées où prédomine une agriculture familiale à faible revenu. Par le biais de la qualification, les SYAL permettent de fixer sur le territoire ces populations, de lutter contre l'exode rural et d'assurer le maintien de l'activité économique en générant des revenus et du « bien-être » (durabilité sociale).

Par la valorisation des savoir-faire et des bassins de production, les SYAL se situeraient dans une perspective de développement humain durable. Cependant, il ne faut pas surestimer l'impact des SYAL dans la lutte contre la pauvreté et les inégalités, dans la mesure où la compétitivité de ces derniers peut aussi générer des inégalités entre acteurs locaux, notamment dans le cas de l'instauration de dispositifs d'exclusion autour des actifs spécifiques (Requier-Desjardins, 2007).

La définition des SYAL est très marquée par la référence au territoire et donc à la proximité géographique (*hypothèse 1*). Cet ancrage territorial tient, d'abord, au processus de qualification par l'origine. Il est dû, en outre, à la contribution des SYAL au développement durable. Il reste que l'ancrage territorial des SYAL peut avoir une appréhension plus large que dans le cas des SPL du fait de l'éparpillement des territoires ruraux. Les SYAL peuvent ainsi concerner toute une région, ou simplement des micro-bassins, dans une région constituant un territoire en archipel (Requier-Desjardins, 2007).

La dynamique des SYAL repose sur la capacité des acteurs à s'engager dans une logique innovante de mobilisation de ressources localisées par un processus d'action collective (Boucher 2004). La mise en valeur de la qualité des produits, en lien avec leur origine, est conduite par les acteurs afin de bénéficier d'une « rente territoriale » (*hypothèse 2*). Les enjeux sont majeurs : création et répartition de valeur pour les acteurs des filières, information des consommateurs, renouvellement ou entretien des ressources naturelles et territoriales (Blogowski *et al.*, 2005). Les acteurs combinent alors de manière spécifique les trois dimensions de la proximité pour construire une dynamique territoriale : proximité géographique liée au voisinage, organisationnelle fondée sur la complémentarité des ressources et institutionnelle fondée sur le partage d'un patrimoine cognitif et d'un certain nombre de normes et valeurs (Colletis, 2007).

2. La région Souss-Massa-Drâa: territoire en archipel et système agroalimentaire localisé huile d'argane

La région du Souss-Massa-Drâa est une région arganière de longue date où, mettant à profit des conditions pédoclimatiques uniques, des coopératives féminines de production et des entreprises ont pu se construire et se développer sur des savoir-faire locaux entretenus depuis des siècles

par les femmes berbères de la région et partagés par l'ensemble des acteurs de la filière et la majeure partie de la population.

L'huile d'argane, naguère peu connue en dehors du Maroc, est aujourd'hui reconnue en Europe, en Amérique du Nord et jusqu'au Japon comme une huile de luxe pour ses propriétés cosmétiques, pharmacologiques et diététiques de plus en plus démontrées. Suscitant toutes les convoitises et faisant l'objet des contrefaçons et des usurpations les plus diverses, les acteurs locaux cherchent actuellement à adopter une démarche de certification IGP huile d'argane afin de protéger la ressource locale arganière et participer à son développement durable.

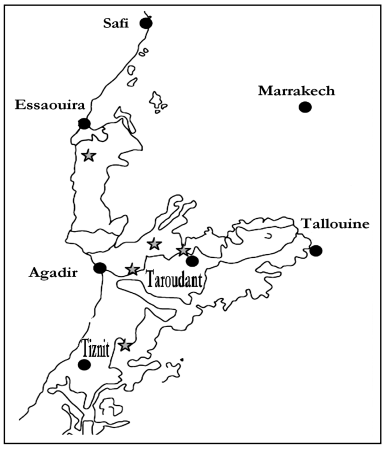
La démarche s'inscrit donc dans le cadre de l'approche institutionnaliste et de ses développements spatiaux, celle du territoire construction sociale volontariste, ensemble d'institutions au sein desquelles s'inscrivent les rapports entre acteurs économiques et qui contribuent à structurer les activités agroalimentaires et les performances économiques des producteurs (North, 1986). Les dispositions de nature institutionnelle (règles, normes) portent sur la valorisation du produit du terroir huile d'argane par l'établissement d'une indication géographique protégée.

2.1. Le territoire arganier et ses produits de terroir

L'arganier constitue la troisième ressource forestière marocaine, après l'alfa et le chêne vert. Arbre forestier, fruitier et fourrager, il occupe actuellement 870 000 ha dans le Sud-ouest marocain, soit environ 10 % du couvert forestier national (figure 2). La majeure partie de l'espace arganier se trouve dans le triangle formé par les provinces d'Essaouira (130 000 ha), Tiznit (140 000 ha) et Taroudant (360 000 ha), une partie moins importante étant localisée dans les provinces de Chtouka Aït Baha (90 000 ha), Agadir (37 000 ha) et Inzegane Aït Melloul (13 000 ha).

Figure 2

Territoire arganier



Rappelons que l'arganier est une essence spécifiquement marocaine qui pousse dans les zones arides et semi-arides du seul Sud-ouest marocain. Véritable relique du tertiaire (plus de 200 000 ans), il revient à Ibn Al-Baytar en 1219 d'avoir décrit le premier cet arbre dans son ouvrage *Traité des simples* comme « un arbre de haute taille, épineux, donnant un fruit du volume d'une amande et contenant un noyau que l'on recueille, que l'on triture et dont on extrait l'huile pour l'employer dans les préparations alimentaires » (M'Hirit *et al.,* 1998). Dans ces régions arganières, cet arbre représente la « clé de voûte » d'un agro-écosystème original comprenant des dimensions éco-géographiques et socio-économiques.

Grâce à son système racinaire puissant, l'arganier contribue au maintien d'un écosystème fondamental à la conservation des sols en formant un bouclier contre l'érosion éolienne et en facilitant l'alimentation en eau des nappes phréatiques. Il représente ainsi dans cette plaine du Souss-Massa une ceinture verte contre la désertification et joue un rôle irremplaçable dans l'équilibre écologique et dans la préservation de la biodiversité. Unique au monde, la forêt d'arganiers a été classée « réserve de la biosphère » et patrimoine mondiale de l'humanité par l'UNESCO en 1999 (universalité du beau).

D'un point de vue économique, l'arganier constitue la matrice d'un système agro-forestier répondant aux besoins des populations locales. L'huile extraite de l'amande, très recherchée par l'industrie agro-alimentaire et cosmétique, représente d'importantes sources de revenus. Le feuillage servant à l'élevage caprin (un million de ruminants s'en nourrissent) ; le bois étant utilisé pour le chauffage et la menuiserie. L'arganeraie intéresserait environ 200 communes rurales et concerne plus de 70 000 villages, soit environ une population d'environ 2 millions de ruraux. Plus de 20 millions de journées de travail sont, vraisemblablement, fournis pour les différentes productions de l'arganeraie, dont 7,5 millions de journées, essentiellement féminines, pour la seule extraction de l'huile d'argane.

La fabrication d'huile d'argane est l'activité principale des populations rurales de la région, qui requiert une maîtrise et des savoir-faire spécifiques. L'exploitation artisanale et familiale nécessite de longues heures de travail manuel où un protocole rigoureux et ancestral, transmis de génération en génération, est scrupuleusement observé. L'exploitation semi-industrielle, qui débute en 1996 avec la création des coopératives modernes dans la région, a mis au point des méthodes d'extraction semi-mécanisées pour la préparation reproductible, dans des conditions moins pénibles, d'une huile de meilleure qualité sanitaire et analytique avec un taux d'extraction et de conservation nettement amélioré.

Bien que les produits du territoire arganier concernent prioritairement l'huile d'argane, on dénote des activités parallèles autour de l'amlou – mixture traditionnelle préparée à partir d'huile d'argane, de miel et d'amandes torréfiées – et du chevreau de l'arganier (chevreau de boucherie). Ces produits

typiques et biologiques du terroir représentent également de véritables ressources spécifiques très enracinées dans le territoire.

La spécialisation poussée du territoire dans la production d'huile d'argane est inscrite dans l'histoire. La production d'huile d'argane constitue depuis fort longtemps pour les femmes rurales de la région une activité économique génératrice de revenu complémentaire, à l'instar d'autres activités parallèles comme la filature de la laine ou la tapisserie. L'adossement de l'huile d'argane aux circuits de commercialisation, au niveau local et à l'export, débute dans les années quatre-vingt-dix suite à la création des premières coopératives dans le sillage de l'évolution de la société civile et avec l'appui de l'État (statut fiscal privilégié accordé par l'Office de développement des coopératives) et des bailleurs de fonds internationaux (financement des gros investissements). L'engouement rencontré par l'huile d'argane sur le marché local et international a permis l'apparition de producteurs industriels privés et la concentration dans la région d'une masse critique d'activités de production, de négoce, de vente locale et d'exportation d'huile d'argane (AIR) et de transformer cette région en une véritable ressource spécifique.

2.2. De l'émergence du système agroalimentaire localisé huile d'argane

Le fonctionnement du secteur arganier est de type systémique. De fait, celui-ci forme un espace construit historiquement, socialement, politiquement et économiquement et possédant plusieurs dimensions. Les caractéristiques principales de la filière huile d'argane sont l'ancrage régional pour l'approvisionnement, la diversité et la fragmentation pour l'organisation et l'ouverture vers l'extérieur pour les débouchés.

Globalement, l'ancrage territorial des acteurs apparaît plus important en amont de la filière, au travers de ses approvisionnements à 100 % liés au territoire, qu'en aval, au travers de la vente de ses produits. La filière se caractérise par un faible degré d'innovation en dépit de l'existence d'instituts de recherche régionaux et nationaux très impliqués dans le programme de conservation et de développement de l'arganier. Elle accuse, en outre, une dépendance persistante vis-à-vis de l'extérieur en matière de technologies et d'équipements de production et pour certains produits (flacons, barils, emballage, etc.).

L'examen de la filière montre l'hétérogénéité des acteurs et la diversité de leurs postures au sein du territoire. On trouve des ateliers familiaux, de gros producteurs industriels, des coopératives elles-mêmes de types divers (industrielles et artisanales) et des unités de production travaillant de façon informelle. Certains acteurs, notamment les producteurs privés et commerçants, sont communs aux différentes filières locales, certaines structures organisationnelles (associations, interprofessions, etc.) entrecoupant quant à elles différentes provinces. Du fait de la diversité des

acteurs et intervenants et de la compatibilité variable de leurs intérêts, leurs actions sont caractérisées par la dispersion avec des visions sectorielles.

L'analyse critique de la filière à travers la chaîne de valeur montre un réel problème de partage équitable de la plus-value au sein de la filière entre le secteur amont et le secteur aval. Les intermédiaires, commerçants et détaillants finaux en Europe bénéficient de la rente territoriale au détriment des producteurs et des populations locales, qui en sont pourtant les vrais détenteurs, par un contrôle efficace des pratiques commerciales et des marges. La fragmentation verticale de la chaîne de valeur ne permet pas à beaucoup d'unités de production, essentiellement les coopératives féminines de production, d'engranger des bénéfices plus élevés, ce qui inhibent leurs capacités à adopter les technologies nécessaires à la modernisation de l'outil de production et à la démarche qualité exigée par le marché international.

L'approche filière fait ressortir également une désarticulation de ces différents segments qui contrecarre les objectifs du développement durable. L'engouement autour du seul segment « huile d'argane » entraîne la surexploitation de l'arganier, provoquant davantage de dysfonctionnements dans l'ensemble de la filière. La dégradation de l'arganeraie, estimée par les experts à 600 hectares par an, est telle que les divers emplois qui formaient jadis la cohérence du système agroforestier sont devenus antagoniques plutôt que complémentaires. Au fur et à mesure que les ressources arganières se raréfient, les tensions pour y avoir accès s'intensifient, et les conflits d'usages apparaissent eu égard au problème d'approvisionnement en fruit d'argane et son impact sur le coût de revient et le prix de vente de l'huile.

Généralement, l'approche filière est réduite à sa dimension technique et commerciale. La production est considérée comme un secteur situé en amont de la filière, dont elle est supposée intégrer la rationalité et à laquelle elle est arrimée par l'intermédiaire de quelques lieux centraux. Cette configuration organisationnelle empêche le développement d'une conscience collective et, plus concrètement, le partage des moyens et la mise en œuvre des coopérations nécessaires à la consolidation des unités de production de production et du territoire.

L'ouverture de plus en plus grande des marchés internationaux à cette production localisée replace aujourd'hui les unités de production dans leur diversité et leurs capacités d'innovation, comme dans leur rapport aux territoires, au cœur de la requalification de la filière. La capacité des acteurs de la filière à mobiliser activement les ressources spécifiques du territoire et à créer les conditions favorables à leur développement est ainsi particulièrement interrogée.

Si les acteurs de la filière ont su profiter des ressources territoriales spécifiques de la région et bénéficier de nombreuses externalités positives pour développer leurs activités, celles-ci semblent avoir été plutôt de nature passive (Nadvi et Schmitz, 1994) – liées à l'aspect localisé de la production arganière et des interdépendances normales que suscite la proximité

géographique de ces unités de production concurrentes et complémentaires sur le territoire – que liées à une stratégie collective des différents acteurs débouchant sur un système de gouvernance cohérent.

La mise à niveau de la filière suppose sa vision d'ensemble depuis les ayants droit de l'arganeraie jusqu'au consommateur final. Elle dépend des capacités de l'ensemble des acteurs (unités de production, fournisseurs, centres de recherche, pouvoirs publics, société civile etc.) à faire bon usage du savoir commun dans une stratégie évoluant progressivement d'une approche sectorielle vers une approche territoriale pour instaurer des formes novatrices de coordination verticale et/ou horizontale afin de faire de l'activité arganière une activité à très forte valeur ajoutée permettant de réduire la pauvreté et de générer un développement de genre en milieu rural tout en promouvant la protection de l'environnement. Une approche en termes de système agroalimentaire localisé, qu'il s'agit de préciser et de construire entre les divers acteurs sociaux, paraît pertinente.

Cette concentration d'AIR autour de l'huile d'argane de la région du Souss-Massa-Drâa est confrontée actuellement à un double enjeu. Le premier tient aux contraintes organisationnelles liées aux prescriptions du développement durable du fait de ses relations amont avec le secteur forestier et les ressources naturelles. Le second trouverait sa justification dans les exigences imposées par la grande distribution du fait de ses relations aval avec les consommateurs à travers la filière et qui pose, avec acuité, la question de la qualification de ces produits. Ce double enjeu positionne cette concentration d'AIR au point nodal de jonction filière-territoire.

Mettant en jeu des phénomènes de proximité avec des relations territoire-acteurs-produits, cette concentration d'AIR peut être assimilée à un SYAL. Ce SYAL, se situant au croisement entre filière et territoire, est la prémisse majeure de ce travail. Une orthogonalité filière-territoire apparaît, en effet, au niveau des filières locales croisées aux régions et semble délimiter un territoire arganier archipel. Mais le croisement entre territoire et filière ne peut jouer pleinement sans l'existence de mécanismes de gouvernance de marché et hors-marché, souvent fondés sur la confiance, qui feront que ce SYAL sera un « espace social autant qu'économique » (Holz et Houssel, 2002) et une « communauté active de régulation de décisions, permettant une intervention dans la localisation, création et répartition des ressources » (DATAR, 2002). D'où une prémisse mineure qui conditionne la première développée dans ce travail, celle de l'existence d'un lien entre action collective et activation de ce SYAL.

2.3. L'activation du système agroalimentaire localisé huile d'argane par les actions collectives

L'analyse de la filière huile d'argane à travers la chaîne de valeur (Ouraiss et Benslimane, 2007) montre que bien que le niveau de transformation du produit soit élevé à l'échelle nationale, le niveau d'exportation reste faible,

soit 1,5 % de la production. L'arganier ne représenterait que 11 % du chiffre d'affaires de la région, bien après le figuier de barbarie (57,3 %) et le palmier-dattier (19,6 %). L'huile d'argane constituerait donc un passeport « soutenable » pour l'international, son fort potentiel de développement pourrait constituer un véritable levier de croissance durable et de création d'emplois pour la région.

La demande des produits de l'arganeraie augmente sans cesse, stimulée par l'engouement rencontré par l'huile d'argane sur les marchés internationaux (Japon, Etats-Unis, Europe, Canada, etc.), ce qui suscite d'énormes convoitises à l'international. Le dépôt de la marque « Argane » par une entreprise à l'Institut national français de la propriété industrielle en 1983 ou la plantation par Israël en 1984 d'une centaine d'hectares d'arganiers dans le désert du Néguev en constituaient déjà des signes avant-coureurs (1). La fraude, les adultérations et la vente informelle des amandons et leur exportation illégale à l'étranger menacent de plus en plus les unités de production du territoire dans leurs biens communs, la réputation de l'huile d'argane et celle de son espace de vente compromettant la durabilité des activités économiques liées à la production et à la commercialisation de l'huile d'argane de la région, particulièrement dans les coopératives de production féminines.

La recherche de la durabilité du système de production local est un axe sur lequel s'est investi le Conseil régional du Souss-Massa-Drâa à travers une stratégie de valorisation de ses produits du terroir en instaurant une démarche pour la reconnaissance d'une appellation géographique protégée pour son huile d'argane. Une initiative épaulée par l'AMIGHA (Association marocaine des indications géographiques pour l'huile d'argane), une association regroupant les productrices des différentes coopératives, un collège d'industriels et des organismes de recherche ayant pour mission de faire reconnaître l'IGP huile d'argane dans le cadre de la loi 25-06 relative aux signes distinctifs d'origine et de qualité des produits agricoles et de denrées alimentaires (*Bulletin officiel* du 19 juin 2008).

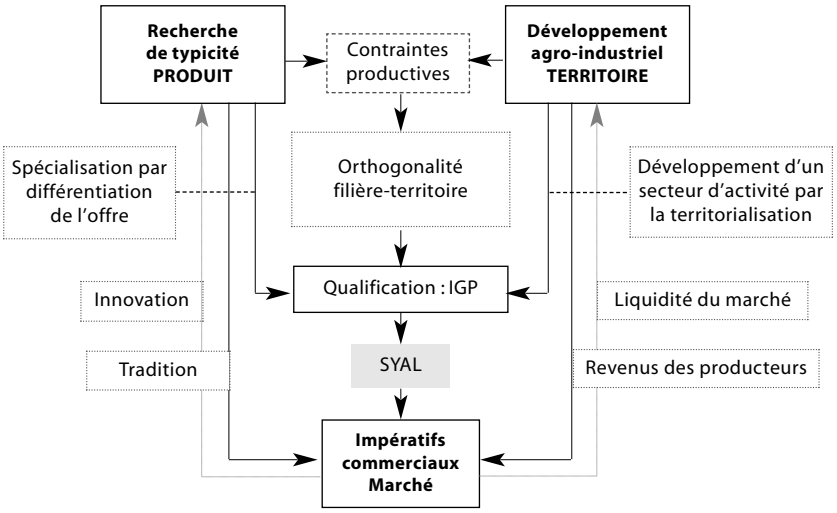
L'objectif de la démarche est de permettre de garantir aux consommateurs l'origine du produit en tant que produit mondialement reconnu et apprécié sous son étiquette d'origine en délimitant à la fois le territoire et les conditions de la production. Ce qui permettra de limiter les quantités produites, d'accroître le prix de vente et de placer, plus généralement, les producteurs dans une démarche constructive où ils s'approprient la qualité de leur produit comme un bien commun. La valeur ajoutée liée à la production et à la transformation de l'huile d'argane sera ainsi captée par la région, ce qui permettra une meilleure répartition de la valeur ajoutée dégagée entre les acteurs de la filière. Il contribuera, par ricochet, au renforcement des réseaux locaux des unités privées et coopératives de production, aboutissant, par là même, à une « approche SYAL », si du moins on la définit par une

(1) Voir les articles de la presse économique marocaine sur ce sujet : Alami M. (2005), « Le Maroc a perdu l'exclusivité de la marque « Argan »», *l'Economiste*, édition du 6 septembre ; Badi S. (2008), « Argan : le label Maroc menacé ? », *l'Economiste*, édition du 7 février.

activation de ressources spécifiques par le biais d'une action collective d'acteurs ancrés territorialement (figure 3).

Figure 3

IGP et activation des ressources spécifiques avec l'approche SYAL



Il est en effet possible d'analyser le territoire arganier comme un ensemble de SPL d'un type particulier, les terroirs. L'huile d'argane répond parfaitement à la définition de produit de terroir. Fruit de l'arganier (Argania Spinoza), c'est un produit typique du terroir dont le Maroc est le producteur de référence. La matière première n'est pas substituable. La relation au terroir a un caractère endogène car elle définit les caractéristiques du produit lui-même (*hypothèse 1*). Autant « les caractéristiques physiques (géographiques et agro-climatiques), historiques et sociales, c'est-à-dire culturelles » (Rastoin et Vissac-Charles, 1999) dénotent de ces spécificités territoriales.

Dans le cadre de ce système productif, il y aurait donc bien un lien entre le produit, sa qualité et le territoire entendu comme terroir. L'identité du produit et l'identité des unités de production qui sont établies dans le territoire sont indissociables, ce qui permet déjà à ces dernières de se prévaloir d'une rente de qualité territoriale.

Néanmoins, toute ressource spécifique ne devient un actif spécifique que si et seulement si elle est portée, activée par une dynamique collective d'acteurs à travers la construction de projets territoriaux collectifs (*hypothèse 2*). En adhérant à la théorie du bien club comme théorie de l'action collective (Buchanan, 1965) et de l'exclusion autour d'une ressource commune, tel qu'un IGP (Valceschini et Blanchemanche, 2005), on pourra avancer que l'action collective de l'AMIGHA pour la reconnaissance d'une IGP pour l'huile d'argane transformerait la ressource commune arganière

en un bien de club, réservé uniquement aux membres. La démarche IGP générerait ainsi un actif spécifique et permettrait de dissuader les outsiders animés par l'envie de se parer de l'identité du terroir afin de spéculer de la rente territoriale. Vont ainsi s'y exercer les activités d'exploitation d'externalités de réseau positive et/ou de défense contre toute menace concurrentielle (Colletis, 2007) permettant au système local de production huile d'argane de se constituer en « système agroalimentaire localisé » tablant sur des ressources spécifiques « activées ».

3. Le projet arganier et la structuration progressive des coopératives féminines de production

La cartographie du territoire arganier dans la région du Souss-Massa-Drâa indique un territoire polarisé en archipel en amont, composé de plusieurs micros bassins superposés dans la région et formant la filière de production huile d'argane sur toute son étendue. Une représentation totale de la filière selon les produits, les enchaînements des étapes d'évolution selon les segments locaux et les articulations entre les unités de production diverses pour les différents produits du territoire archipel et les acteurs locaux ainsi que les multiples coordinations qui se trament au sein de cette concentration nécessitent un travail gigantesque que seule l'élaboration d'une cartographie plus élaborée du territoire permet d'éclairer.

Dores et déjà, cependant, l'approche filière et territoire, prémisse majeure de ce travail, permet de préfigurer de l'émergence et du développement de plusieurs configurations SYAL dont l'activation dépendrait de la capacité des acteurs sociaux à mobiliser les ressources spécifiques du territoire et à les combiner avec des ressources externes. L'efficacité de cette activation est étroitement dépendante des formes d'apprentissage et de coordination territoriales entre acteurs individuels, collectifs et publics du territoire.

Afin d'éclairer certaines de ses modalités d'activation, la démarche s'intéressera plus particulièrement au projet arganier, fruit du partenariat conclu en mars 2003 entre l'Agence de développement social et l'Union européenne (PAC 2003-2010), pour voir si celui-ci peut s'inscrire dans une optique SYAL (démarche exploratoire). Le constat établi sur le terrain est, en effet, que ces coopératives féminines, objet du projet, en collaboration avec les différents partenaires institutionnels et les ONG locales et internationales, mobilisent de plus en plus des formes variées de coopération (proximité sectorielle) où l'ancrage territorial obligé par l'accès aux ressources impliquerait la mise en œuvre d'institutions dédiées (guide de bonnes pratiques, normes, la labellisation Bio ou IGP). L'objectif consisterait à voir dans quelle mesure cet ancrage territorial peut constituer une source d'avantages concurrentiels soutenables pour ces coopératives féminines dans un contexte de mondialisation de l'activité économique.

3.1. Organisation coopérative et gestion durable de l'arganeraie

Le projet arganier, « appui à l'amélioration de la situation de l'emploi de la femme rurale et gestion durable de l'arganeraie dans le Sud-ouest du Maroc », est un projet conduit conjointement par l'Agence de développement social et l'Union européenne. Il table sur une approche partenariale de gestion des ressources naturelles et de développement local visant le développement d'activités génératrices de revenus attractifs dans la production d'huile d'argane et d'autres produits au profit des femmes rurales de la région afin de faciliter leur adhésion à la préservation et à la gestion durable de l'arganeraie. Il cible sept provinces dont Essaouira, Agadir Ida Outannane, Inezgane, Aït Melloul, Chtouka Aït Baha, Tiznit et Taroudant.

Résolument inscrit dans une approche genre, de développement économique par le bas et de développement durable, le projet ambitionne une réorganisation complète de la filière huile d'argane (amont-aval) dans le sens d'un rééquilibrage des relations entre les commerçants et les femmes productrices d'huile d'argane par la création de coopératives féminines de production, leur réseautage en groupement d'intérêt économique, le renforcement de leur organisation professionnelle (alphabétisation fonctionnelle et formation transversale en gestion administrative et financière, gestion de projets et gestion de la qualité) et la consolidation de leur structure réglementaire et commerciale par la création de structures de promotion et de commercialisation.

Plus fondamentalement, la démarche du projet tente de contribuer à la préservation et à la gestion durable de l'écosystème arganier par la réalisation de programmes de recherche sur l'arganier et la sensibilisation des populations locales à la gestion durable des ressources naturelles arganières. Ces dernières ont accusé un taux de régression allant de 2 % à 3 % par an au cours de ces dernières décennies sous l'effet conjugué d'un ensemble de facteurs dont notamment une urbanisation étendue du territoire, le développement de la culture irriguée (notamment le maraîchage sous serres) ou encore le prélèvement de bois et les surpâturages dans les zones de montagne. La dégradation préoccupante de la biosphère de l'arganeraie était telle qu'elle mettrait à moyen ou long terme en péril la pérennité de cet écosystème avec pour conséquence une détérioration du niveau de vie des populations locales et l'exposition de millions de ruraux à l'exode rural ou à l'émigration.

Le projet reconnaissait ainsi que le développement des coopératives de production et le renforcement leur capacité de production et de commercialisation contribueront à élever le niveau de vie des populations locales et participeront au développement d'un modèle de croissance durable dans la région associant développement économique et protection de l'environnement. Les questions soulevées par le projet renvoient au dilemme de la « conservation par le développement » ou le « développement par la

conservation », que l'on rencontre dans la gestion communautaire des aires naturelles protégées (Tai, 2007).

Pour une brève histoire du développement des coopératives dans la région, rappelons que cette dynamique avait connu ses premiers balbutiements avec la création d'un premier groupe à vocation économique dans la région d'Agadir au début des années 90. Le succès de l'initiative avait déteint sur les régions rurales limitrophes, donnant naissance à la création de plusieurs coopératives similaires. La découverte des vertus diététiques, cosmétiques et pharmacologiques de l'arbre s'étant accompagnée d'une croissance extraordinaire de la demande internationale pour le produit, plus de quarante coopératives furent créées dans un temps record, attirant l'attention des institutions et organismes internationaux qui soutiennent les organisations actives en matière de développement local dans les pays en voie de développement. A la suite de la coopération technique allemande (GTZ) et de son encadrement des coopératives regroupées dans « l'Union des coopératives féminines d'argane » (13 coopératives), Oxfam-Québec prendra le relais pour l'encadrement de « l'Association des coopératives féminines d'argane » (30 coopératives). La création du « réseau des associations de la réserve biosphère d'argane » verra le jour. Avec le programme « appui à l'amélioration de la situation de l'emploi de la femme rurale et gestion durable de l'arganeraie dans le Sud-ouest du Maroc », le nombre des coopératives créées réalisera un saut quantitatif sans précédent. Suite au seul projet arganier, le nombre de ces coopératives passera de 38 en 2004 à 103 en 2007.

Le tableau suivant retrace l'évolution du nombre de coopératives créées suite au projet arganier et celui des femmes adhérentes.

Tableau 1

Evolution du nombre de coopératives et du nombre d'adhérentes (ADS, 2007)

	2004	2005	2006	2007
Nombre de coopératives	38	66	86	103
Coopératives artisanales	31	58	75	79
Coopératives semi-mécanisées	7	8	11	24
Nombre d'adhérentes	1 372	2 562	3 386	3 974

Toutefois, malgré les efforts de développement consentis par les différents partenaires de développement (Etat, ONG nationales et internationales), le diagnostic du secteur coopératif arganier dans la région relève encore de nombreux dysfonctionnements. Au niveau de l'approvisionnement en matière première, les coopératives féminines rencontrent une forte concurrence des collecteurs primaires qui achètent les amandons pour spéculer sur leur revente aux producteurs industriels intervenant notamment dans les produits cosmétiques à haute valeur ajoutée. Au niveau de la

production, les coopératives connaissent, d'une manière générale, un vrai déficit au niveau organisationnel dû principalement au manque de formation et à l'analphabétisme des femmes adhérentes. Le taux d'analphabétisme avoisine les 75 % au niveau de cette tranche de la population. Au niveau de la promotion et de la commercialisation et malgré la progression des structures dédiées de 2 à 5 entre 2004 et 2007, seules 46 coopératives y adhèrent. Plus fondamentalement, les coopératives féminines se caractérisent par un manque des moyens de production et de financement nécessaires pour mettre en œuvre une démarche qualité de plus en plus exigée par les marchés porteurs, notamment à l'export. 42 coopératives sont opérationnelles en 2007 dont 32 sont certifiées production biologique. Fondamentalement, ces coopératives sont confrontées à un marché mal structuré où le privé domine et où la concurrence des producteurs informels mettent en péril la durabilité de leurs activités.

De fait, malgré un chiffre d'affaires en progression constante, le problème est bien aujourd'hui celui de la viabilité technico-économique et financière de ces coopératives. L'absence de réseaux bien structurés entre celles-ci hypothèque leur avenir. Il importerait donc de faire évoluer l'organisation de ces coopératives vers une spécialisation productive en passant des coopératives de collecte, de dépulpage et de concassage des fruits à des coopératives de trituration et de filtrage et enfin à des coopératives d'emballage et de commercialisation. C'est à ce prix seulement qu'elles peuvent bénéficier des importantes externalités de réseau positives liées à l'aspect localisé de la production arganière et de se défendre contre les diverses menaces concurrentielles qui les guettent. Une telle approche constituera un moyen efficace pour contrôler la production d'huile d'argane depuis la forêt jusqu'à la mise en bouteille et initiera un modèle de développement agro-alimentaire conçu sur la mise en valeur des ressources locales de la région (produits, savoir, compétences, institutions, etc.) plus respectueux de l'environnement et plus attentif à la qualité du produit et aux nouveaux enjeux de la nouvelle dynamique de développement locale.

3.2. De l'émergence et de la structuration des coopératives féminines de production d'huile d'argane

Le système agroalimentaire huile d'argane dans la région du Souss-Massa-Drâa comprend des acteurs dont le niveau du lien au territoire est variable. Statutairement organisations territoriales dont la localisation est fortement irréversible, les coopératives féminines créent du territoire (et de l'emploi), ce qui explique tout l'intérêt de développer entre celles des règles d'évolution endogènes communes, en d'autres termes, d'inscrire ces coopératives féminines dans un modèle organisationnel de type SYAL.

Le processus de production agroalimentaire propre à ces coopératives susciterait en toute logique une construction territoriale. A la suite du projet arganier, les modalités de coordination entre les acteurs ont d'ores et déjà

charpenté deux principaux dispositifs de structuration d'un SYAL en émergence : des structures de coopération entre producteurs (GIE) et une structure de gouvernance territoriale (ANCA).

Le tableau suivant éclaire les deux dispositifs mis en place suite au projet arganier qui initient, en toute vraisemblance, les mécanismes d'initiation d'une approche SYAL.

Tableau 2

Structuration du système agroalimentaire localisé arganier par l'approche filière (ADS, 2007)

Statut et mission	**Organisation de la filière**				
Association Promotion et défense d'intérêts	**ANCA Association Nationale des Coopératives Arganières**				
Groupement Promotion et commerce	GIE Argan TAROUDANT	GIE Argan TARGANINE	GIE Argan VITARGAN	GIE TIZARGANE	U.C.F.A.
Coopératives de production	**6**	**6**	**6**	**6**	**22**
Adhérentes	**331**	**239**	**338**	**255**	**986**

Le premier chantier, que nous appelons « action collective structurelle », est représenté par le regroupement des coopératives féminines en association de producteurs, groupement d'intérêt économique (GIE) ayant pour mission de briser leur isolement vis-à-vis de l'extérieur et de développer leurs synergies (achats groupés ; collaboration à l'export et sur le marché marocain ; formation du personnel, etc.). Cette action collective structurelle s'apparente à la constitution de groupe qui est la dimension de l'action collective répondant aux problèmes liés à la taille et au phénomène de passager clandestin élaboré par le père fondateur du paradigme de l'action collective, M. Olson (1971). Le second chantier, que nous appelons « action collective fonctionnelle », vise la promotion et la défense des intérêts des coopératives productrices par la construction d'une ressource territorialisée en relation avec la qualité (guide de bonnes pratiques de fabrication, certification Bio, dépôt de marques, indication IGP). Cette action renvoie à la gestion des ressources communes développée par le courant de la « propriété commune », en particulier par E. Ostrom (1990).

Avec la création de GIE, les coopératives féminines pouvaient se regrouper, par exemple, pour l'achat en gros de matières premières ou pour la vente groupée de leurs produits, ce qui a eu pour effet de minimiser leurs frais de transport, de réaliser des économies d'échelle et d'éviter les déséquilibres entre offreurs et demandeurs au sein du marché. Ce type

d'organisation leur a permis, en outre, de bénéficier d'une grande souplesse et d'une liberté de fonctionnement tout en bénéficiant de l'accès à un certain nombre de biens communs matériels (équipements, infrastructures), utilisables de manière individuelle ou collective, immatériels (information, innovation, marché), de la production de biens communs (organisations fédératives, réseaux, normes de qualité de produits, etc.) et de leur gestion (par la mise en place de systèmes de règles, de droits et de devoirs partagés, etc.). Les multiples coopérations qui s'y nouent permettent des échanges formels et informels d'information qui renforcent au niveau local le phénomène de convergence entre ces coopératives féminines de production. La consolidation des capacités techniques et stratégiques de ces organisations de coopération entre producteurs et leur capacité de mobilisation de l'action collective constitueraient donc un enjeu central pour l'avenir de ces coopératives féminines de production.

En outre, l'édition du *Guide des bonnes pratiques de fabrication de l'huile d'argane* par l'Unité de gestion du projet arganier a été un de ces moments forts qui ont permis à l'ensemble de ces coopératives de se rendre compte de ce qui les unit et de prendre conscience de leurs éléments identitaires et traditionnels. La collaboration de l'Unité de gestion du projet arganier avec la Région du Souss-Massa-Drâa et la profession à l'élaboration d'un cahier des charges et la constitution de l'AMIGHA augurent d'une reconnaissance IGP huile d'argane pour ces coopératives. Une discrimination par la qualité, résultante d'un ancrage spatial, constituerait pour ces coopératives un moyen de différencier leurs produits, d'améliorer leurs revenus et de développer un réel sentiment d'appartenance et de dépendance mutuelle (maintien des populations en zone rurale, gestion durable des ressources, conservation de la biodiversité, etc.). Il contribuera, par ricochet, au renforcement de ces réseaux locaux d'unités coopératives de production, aboutissant, par là même, à une « approche SYAL », si du moins on la définit par une activation de ressources spécifiques par le biais d'une action collective d'acteurs ancrés territorialement.

L'approche SYAL apparaît comme un outil privilégié pour ces coopératives afin de faire face à la concurrence et aux problématiques de développement durable. Or, les accords collectifs pour l'élaboration d'une convention de qualité prennent beaucoup de temps et les suivis de qualité exigent des investissements additionnels lourds. Les travaux sur les coûts montrent que, dans le cas des signes qualité d'origine, les coûts de transaction sont plus élevés que les coûts de production (Barjolle et Chappuis, 1999). Les organisations (interprofessions ou coopératives) au sein desquelles s'élabore la construction de la qualité peuvent jouer à ce niveau un rôle central dans sa gouvernance car elles peuvent réduire les coûts de transaction en permettant à ces coopératives féminines de réagir sur le marché comme « entreprise unique » (Barjolle, 2001). *In fine*, la réduction de l'incertitude et des coûts de transaction résultant de l'adoption de principes communs

par l'ensemble de ces coopératives renforcera la confiance dans le système et leur permettra de bénéficier des externalités de réseau associées à une plus grande liquidité du marché.

Il est certain que le processus d'activation des avantages passifs en avantages actifs par la qualification propre à ce SYAL sera long et difficile. La labellisation du produit peut s'étaler sur plusieurs années car il faut certifier toute la chaîne de production, de la culture des plantes à la fabrication du produit. Les formes de l'appropriation individuelle ou collective qu'elle suscitera impliqueront, *ipso facto*, la mise en place de dispositifs d'exclusion et donc des conflits, d'autant plus que cette action collective concerne la gestion d'une ressource très localisée (problèmes de gestion des biens collectifs). L'histoire violente de la gestion de l'arganier, de l'eau et des terres dans la région le prouve à plus d'un titre. Il n'en demeure pas moins que ces conflits inéluctables sont également l'occasion de la construction sociale de règles et de structures organisationnelles nouvelles grâce aux négociations qu'ils suscitent et aux processus d'apprentissage collectif qui y sont associés. Du fait de l'importance du produit pour l'identité locale, mais aussi pour le devenir de l'espace arganier, une nouvelle stratégie de réappropriation par les acteurs locaux des ressources à gérer en commun s'avère plus qu'essentielle.

Plus fondamentalement, l'initiation de ce processus général d'émulation préfigure pour les acteurs sociaux un rapport nouveau, que ce soit par l'ouverture de la tradition, de l'histoire et des pratiques pensées comme héritage de temps immémoriaux à des usages économiques ou techniques nouveaux, ou par la construction du territoire destiné à la promotion commerciale du produit et à la défense des savoir-faire artisanaux. Dans cette position d'habilitation, les acteurs doivent s'adapter, négocier de nouveaux mécanismes de fonctionnement et surtout imaginer de nouvelles manières de reproduction de leur système social, technique et économique. La réussite de leur démarche dépendra de leur capacité à adhérer collectivement à un projet innovant (Marchesnay, 2001), à se doter d'organisations et d'institutions formelles et informelles et à maintenir une spécificité organisationnelle et institutionnelle.

Actuellement, la qualification de l'huile d'argane est en train de se faire en empruntant la voie des produits du terroir, ce qui participe à la construction de l'identité et de la notoriété locale ou régionale. Elle s'opère, d'abord, sur le registre du développement durable, en définissant le territoire arganier comme un paysage emblématique nécessaire à la conservation et au maintien d'un écosystème fondamental à la conservation des sols et comme bouclier contre l'érosion éolienne. Parallèlement, la promotion de l'huile d'argane comme produit de terroir suit la voie de la construction historique de son ancrage géographique au travers de la reconnaissance d'un label IGP huile d'argane. La mise en lumière de ses vertus cosmétiques, pharmacologiques et diététiques est le fruit des travaux de recherches des

universités et les instituts de recherches nationaux (IAV Hassan II et faculté des Sciences d'Agadir, INRA et faculté des Sciences de Rabat, Centre de recherche forestière de Marrakech). Sa valorisation économique se fait par les marchés, les boutiques spécialisées et la promotion des produits du terroir grâce à l'essor de l'agro-tourisme. Une gamme de produits et services est vendue par les coopératives féminines aux touristes (dégustation, gîtes, restauration, organisation de visites touristiques dans les coopératives, etc.) formant une sorte de « paniers de biens et services » (Mollard, 2001 ; Pecqueur, 2001) et participant de plus en plus à l'émergence d'images territoriales cohérentes et attractives de la région.

Conclusion

L'étude du cas permet de revenir sur une expérience de différenciation des produits du terroir par la qualité comme base de construction des conditions de compétitivité et le « lieu » ou le « bassin de la production » comme domaine de définition d'une production localisée et différenciée (Rastoin, 1998 ; Wilkinson, 1997). La concentration d'AIR autour de l'huile d'argane de la région du Souss-Massa-Drâa, établie sur un territoire en archipel, se présente bien comme un ensemble de SPL d'un type particulier : les terroirs.

L'approche territoriale nécessaire pour délimiter, caractériser et comprendre les articulations entre territoire, acteurs, produit et savoir-faire ne permettait pas au départ de trancher définitivement. Par contre, l'approche par l'action collective permet d'éclairer l'assertion de départ. Toute ressource spécifique ne devient actif spécifique que si et seulement si elle est portée, activée par une dynamique collective d'acteurs. Les structures organisationnelles, type AMIGHA par exemple ou de type GIE et ANCA comme dans le cas du projet arganier, qui agissent comme interface entre logique locale et logique extraterritoriale, constituent les véritables acteurs d'activation de ces SYAL en créant une « atmosphère » structurante d'une véritable efficacité collective.

Au bout du compte, on pourra aboutir à moyen ou long terme dans la région à la structuration de SYAL constitués d'unités intégrées de production privées et/ou de coopératives s'organisant autour d'institutions territoriales complémentaires et contribuant à la mise en pratique d'une forme de développement territorial durable via une stratégie de différenciation des produits par la qualité. Une lecture exhaustive des formes organisationnelles propres à chaque système productif et des cadres institutionnels qui les accompagneront permettra de mieux scruter ces formes localisées de production qui peuvent prendre des configurations plus complexes surtout que le territoire produit plusieurs biens et services. Il sera alors possible d'opérer un changement d'échelle dans les programmes d'appui publics et extérieurs à l'agro-industrie dans cette région : d'une aide individualisé ou

s'adressant à des groupements de producteurs, comme c'est le cas dans le projet arganier actuellement, à un renforcement des dynamiques de ces systèmes locaux de production par l'introduction de formes institutionnelles spécifiques de régulation favorisant leur autonomie financière.

La littérature sur les SYAL insiste sur la dimension centrale de la mise en place des conditions-cadres favorables à leur organisation et à l'importance de la dynamisation des institutions permettant d'encourager et d'entretenir les diverses modalités de constitution de ces « traditions productives » territorialisées à la base d'externalités d'agglomération et de rendements croissants dans les bassins de production. Cela amène à identifier deux points centraux susceptibles d'éclairer toute politique publique accompagnant cette réorganisation territoriale autour de l'huile d'argane dans la région s'articulant autour de la nécessité du renforcement des organisations locales pour améliorer la capacité d'action collective des unités de production privées et des coopératives de la région et de la mise en place de mesures réelles pour compenser les processus d'exclusion qui accompagneront la mise en place de l'indication géographique protégée. D'où le rôle important des structures d'interface : instituts de formation, agences de développement, autorités locales, institutions financières, «*and so on*» (Amin et Thrift, 1993) dont l'intermédiation, tablant sur la proximité et la confiance, apparaît comme un requis à la construction d'un système productif local autonome, en d'autres termes capable de s'ouvrir sur son environnement pour valoriser ses ressources propres et en capter de nouvelles tout en conservant sa propre cohérence qui lui permet de maintenir son avantage concurrentiel (Grosjean, 2002).

Références

Agence de développement social (2007), Programme d'appui à l'amélioration de la situation de l'emploi de la femme rurale et gestion durable de l'arganeraie dans le Sud-ouest du Maroc, *Projet Arganier*, *Rapport annuel,* Unité de gestion du projet.

Amin A. et Thrift N. (1993), « Globalization, Institutional Thickness and Local Prospects », *Revue d'économie régionale et urbaine*, n° 3.

Barjolle D., (2001), « Confrontation marchande des produits artisanaux et construction sociale de la qualité », colloque « Produits filière et territoire », Toulouse, CNRS.

Barjolle D, Chappius J.M. (1999), « Produits typiques dans des zones défavorisées et coordination des acteurs de filières : une approche par la théorie des coûts de transaction », colloque SFER, 14-15 avril.

Berard L., Marchenay PH. (2004), *les Produits de terroir. Entre cultures et règlement*, CNRS Editions, Paris.

Blogowski A., Lagrange L., Valceschini E. (2005), « Au nom de la qualité, quelle(s) qualité(s) demain, pour quelle(s) demande(s) ? », *in Actes du colloque SFER*, Ed. ENITA Clermont.

Buchanan J.M. (1965), « An Economic Theory of Clubs », *Economica*, New Series, vol. 32, Issue 125, feb.

CIRAD/SAR (1996), « Systèmes agroalimentaires localisés : organisations, innovations et développement local », *in* Muchnik J., Requier-Desjardins D., Sautier D., Touzard J.M., *Economies et sociétés*, série Systèmes agroalimentaires, n° 29, 2007.

Colletis G. (2007), « Développement local, proximité et rencontres productives : le cas des dynamiques de développement de la région toulousaine », colloque de l'ASRDLF, « Les dynamiques territoriales : débat et enjeux entre les différentes approches disciplinaires », Grenoble Chambéry, juillet.

DATAR (2002), « Systèmes productifs locaux, recomposition des territoires, environnement-entreprises-territoires », *Actes* de la journée organisée à la Cité des sciences et de l'industrie de la Villette, 28-29-30 janvier.

De Sainte-Marie C. (1996), « Spécification des produits et appropriation juridique. Enjeux autour des dénominations locales », *in* Casabianca F. & Valceschini E. (éd.), *la Qualité dans l'agroalimentaire : émergence d'un champ de recherches*, Rapport final AIP, *Construction sociale de la qualité*, Paris, INRA-SAD.

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

Fischler C. (2001), *l'Homnivore*, éd. Odile Jacob, Paris.

Grosjean N. (2002), *Globalisation et autonomie des systèmes de production territoriaux*, IRER/EDES, Neuchâtel.

Holz J.M., Houssel J.P. (2002), *l'Industrie dans la nouvelle économie mondiale*, PUF, coll. Major, Paris.

M'hirit O., Benzyane M., Benchekroun F., Elyousfi S., Bendaanoun M. (1998), *l'Arganier : une espèce fruitière-forestière à usages multiples*, Edition Mardaga, Maroc.

Marchesnay M. (2001), « Les PME de terroir : entre « clio » et « géo » stratégies », *Entreprise et Histoire*, n° 28.

Mollard A. (2001), « Qualité et développement territorial : une grille d'analyse théorique à partir de la rente », *Economie rurale*, n° 263, mai-juin.

Muchnik J. (2002), « Les systèmes agroalimenataires localisés : intérêt, approche, interrogations », exposé introductif au Colloque international sur les SYAL, 16-18 octobre, Montpellier.

Nadvi K., Schmitz H. (1994), *Industrial Clusters in Less Developed Countries : Review of Experiences and Research Agenda*, Discussion paper n° 339, Institute of Development Studies, Brighton.

North D. (1986), « The New Institutional Economics », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, n° 142.

Olson M. (1971), *Logic of Collective Action*, Harvard University Press (traduction française : *Logique de l'action collective*, préface de Raymond Boudon, PUF, 1978 (2e éd. 1987).

Ostrom E. (1990), *Governing the Commons : the Evolution of Institutions for Collective Action*, Cambridge University Press.

Ouraiss M., Benslimane A. (2007), « L'arganier, produit de terroir et développement local », Actes du colloque international « L'arganier : levier du développement humain du milieu rural marocain », Rabat, synthèse communication coordonnée par Z. Charrouf.

Pecqueur B. (1996), « Processus cognitifs et construction des territoires économiques », *in* Pecqueur B. dir., *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, L'Harmattan, Paris.

Pecqueur B. (2001), « Qualité et développement territorial : l'hypothèse du panier de biens et de services territorialisés », *Economie rurale*, n° 261, janvier-février.

Rastoin, J.L. (1998), « Analyse de système et analyse de filières », *in* V. Dimier-Vallet *et al.*, *Système, marchés et filières agroalimentaires*, ENSA, Montpellier.

Rastoin J.L., Vissac C.V. (1999), « Le groupe stratégique des PME de terroir », *Revue internationale PME*, vol. 12, n°1-2.

Requier-Desjardins D., Boucher F., Cerdan C. (2003), « Globalisation, Competitive Advantages and the Evolution of Production Systems : Rural Food Processing and Localized Agri-food Systems », *in Latin-American Countries, Entrepreneurship and Regional Development*, London, vol. 15-1, janvier.

Requier-Desjardins D. (2007), « L'évolution du débat sur les SYAL : le regard d'un économiste », colloque ASRDLF, « Les dynamiques territoriales : débats et enjeux entre les différentes approches disciplinaires », Grenoble Chambéry, juillet.

Requier-Desjardins D., Rodriguez-Borray (2004), « Evaluation environnementale de l'agro-industrie de la panela en Colombie : une mesure de son impact et des effets des innovations technologiques », Rapport scientifique annexé au rapport final d'exécution de l'Action ECOS franco-colombienne, 97 PCF07, janvier.

Schmitz H., Nadvi K. (1999), « Clustering and industrialization : Introduction », *World Development*, Special Issue : Industrial cluster in developing countries, September, 27.

Tai Hsing-sc. (2007), « Development through conservation : an institutional analysis of indigenous community-based conservation in Taiwan », *World Development*, n° 35.

Thévenot L. (1986), « Les investissements de forme », *in* L. Thévenot (éd.), *Conventions économiques*, Cahiers du Centre d'Etude de l'Emploi, Paris.

Valceschini E., Blanchemanche S. (2005), La certification de conformité de produit sur les marchés agroalimentaires : différenciation ou normalisation ? *Notes et études économiques*, n° 24, décembre.

Wilkinson J. (1997), « A New Paradigm for Economica Analysis ? Recent Convergencies, in French Social Science and Exploration of the Convention Theory Approach with a Consideration of its Application to the Analysis of the Agrifood System », *Economy and Society*, volume 26, August.

Marché des permis d'émission négociables en présence d'un paramètre écologique

Angel Ndour
Centre de recherche en économie et management (CREM), université de Caen, (angel.ndour@unicaen.fr)

Résumé
Depuis Hahn (1984), le système des permis d'émission négociables a été intensivement étudié. Une firme peut avoir un pouvoir de marché et imposer un prix d'équilibre des permis d'émission. Ce prix peut être très élevé, de telle sorte que certaines firmes refusent d'obéir à la réglementation. Le régulateur peut contrôler les firmes en se basant sur leur niveau de violation mais aussi sur les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement. Dans cette étude, nous démontrons qu'en présence d'un paramètre écologique (mesuré par les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement), en concurrence pure et parfaite, la demande en permis augmente de même que le prix d'équilibre.
Dans le cadre d'un pouvoir de marché, la firme monopole/monopsone augmente/baisse ses revenus lorsqu'elle respecte la réglementation.

Mots-clés : *Compliance, monitoring, enforcement, ecological parameter, emission licenses*

Subject Classification : *Environmental economics*

JEL Classification : *Q52, L51, Q28*

1. Introduction

L'imperfection d'un système de marché des permis peut avoir des conséquences non négligeables sur le bien-être de la société. Hahn (1984) explore l'émergence d'un pouvoir de marché en cas de non efficience de l'allocation initiale. Il démontre que les coûts d'abattement totaux ne sont minimaux que si le nombre de permis attribués à la firme dominante est exactement égal à celui qu'elle choisirait à l'équilibre. De plus, Misolek et Elder (1987) montrent que les firmes détenant un pouvoir de marché fixent le prix des permis à leur avantage. Poursuivant les travaux de Hahn, Egteren et Weber (1996) montrent que le pouvoir de marché peut affecter le choix de la violation de la réglementation.

En outre, malgré cette défaillance due à la présence d'un pouvoir de marché, il peut y avoir une violation de la réglementation. Ainsi, selon la concurrence qui existe dans le marché des permis d'émission, des firmes

peuvent violer la réglementation. Une firme viole la réglementation lorsque son niveau d'émission est supérieur à sa dotation en permis. Malik (1990) et Keeler (1991) sont les premiers à étudier les conséquences de la violation de la réglementation sur l'efficacité du marché des permis d'émission. Malik (2002) prolonge cette étude en analysant l'effet de la violation de la réglementation sur le bien-être en présence d'un pouvoir de marché.

Une question importante porte sur le système de surveillance de la réglementation dans ce type de marché. Chavez et Stranlund (2003) examinent l'effet de la surveillance de la réglementation en présence d'un pouvoir de marché. Ils démontrent que l'effort de contrôler et également les coûts de contrôle affectent le choix du régulateur dans l'allocation des permis. Garvie et Keeler (1994) étudient le choix d'un paramètre de surveillance dans le cas des normes d'émission et d'un budget limité. Ils supposent que la probabilité de contrôle est une variable aléatoire qui ne dépend pas des firmes. Mais ils n'incluent pas le fait qu'elle peut être stimulée par un événement externe. Stranlund et Dhanda 1999) achèvent cette étude dans le cas du marché des permis d'émission.

Dans ce papier, nous nous situons dans le prolongement du modèle de Malik (1990, 2002) et EgterenetWeber (1996). Nous développons son modèle en y ajoutant des paramètres de contrôle introduits dans le modèle de Garvie et Keeler (1994). Selon Malik, la probabilité d'être contrôlé dépend de l'ampleur des violations d'une firme. Suivant Malik (2002), nous supposons ici que l'ampleur des violations d'une firme peut être un signal pour que le régulateur la suspecte, mais nous présentons également une autre hypothèse selon laquelle le régulateur peut surveiller les firmes en observant les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement, Malik (1990). Plus précisément, ceci revient à supposer que les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement peuvent être dramatiques et qu'ils sont susceptibles de pousser le régulateur à faire ses audits. Puis, comme dans le cas des violations croissantes, la probabilité de contrôle augmente.

Le but du papier est d'examiner l'efficacité du marché des permis d'émission lorsque le paramètre écologique change. En d'autres termes, nous fournissons une réponse à la question suivante : que se passera-t-il sur le marché des permis d'émission lorsque les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement augmentent ?

La réponse à cette question dépend de la structure du marché : (i) en concurrence pure et parfaite, une augmentation du paramètre écologique entraîne une augmentation de la demande en permis et une élévation du prix des permis d'équilibre ; (ii) avec un pouvoir de marché monopole/ monopsone, l'augmentation des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement entraîne une baisse des revenus de la firme dominante lorsqu'elle fraude et est monopole. En revanche, lorsque la firme dominante est monopsone, le fait de respecter de la réglementation entraîne une baisse de ses revenus. En ce qui concerne les firmes dominées, qu'elles

fraudent ou pas, leurs dépenses dues au marché des permis s'élèvent avec l'augmentation des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement.

Cet article est organisé comme suit : la prochaine section explique le modèle, alors que la troisième étudie les variables d'équilibre des firmes. La quatrième section analyse l'effet du paramètre écologique sur le prix des permis dans le cas de la concurrence parfaite. La cinquième section examine l'effet du paramètre écologique dans le cas d'un pouvoir de marché. La dernière section conclut le papier.

2. Modèle de base

Nous considérons le même modèle que Malik (2002). Nous supposons qu'on a N firmes émettant un polluant homogène e_i. Les firmes sont soumises à un système de réglementation en vigueur. Elles peuvent choisir de respecter ou non la réglementation. Le régulateur peut encourager le respect de la réglementation en imposant des coûts de pénalité en cas d'insoumission. Le nombre de permis détenus par une firme i est noté l_i. En accord avec Malik (2002), la pénalité encourue $F(v_i)$ dépend de l'ampleur des violations $v_i = e_i - l_i$ (c'est-à-dire la différence entre le niveau d'émission et le nombre de permis détenus par une firme i).

Comme le contrôle d'une entreprise s'avère incertain, en conformité avec Malik (1990) et Franckx (2004), nous supposons que la probabilité d'être contrôlé β_i, dépend de l'ampleur des violations v_i.

De plus, nous reprenons l'idée de Malik en 1990 : « Le fait d'auditer une firme dépend de plusieurs facteurs, incluant le nombre de permis détenus par cette firme et une estimation des niveaux d'émission. La capacité de l'autorité centrale à faire une telle estimation et sa précision dépendent de la nature de la pollution, ses effets sur la qualité de l'environnement et ses caractéristiques sur le processus de production. » Malik réduit ces hypothèses et prend en compte le fait que la probabilité β_i d'être audité dépende des violations de la firme $v_i = e_i - l_i$.

Sans perte de généralité, supposons que l'autorité réglementaire observe les violations des firmes et les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement. Les effets de cette pollution sur la qualité de l'environnement peuvent être résumés dans un paramètre θ, de telle sorte que la probabilité de contrôle ne dépend plus uniquement des violations mais aussi de θ, $\beta_i = \beta_i(v_i, \theta)$.

La fonction β_i est strictement croissante et concave en fonction des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement θ_i, $\frac{\partial \beta_i}{\partial \theta_i} > 0$ et $\frac{\partial^2 \beta_i}{\partial \theta^2} \leq 0$. Comme β_i est une probabilité, elle varie entre 0 et 1.

En plus, en absence d'effets sur la qualité de l'environnement $\theta = 0$, ou de violations $v_i = 0$, on peut toujours être contrôlé $\beta_i = \beta_i(v_i, 0) \geq 0$, $\beta_i = \beta_i(0, \theta_i) \geq 0$. Par ailleurs, avec des effets sur la qualité de l'environnement

nuls et des violations nuls $\theta_i =$ et $v_i = 0$, on est certain de ne pas être contrôlé $\beta_i = \beta_i(0, 0) = 0$. La fonction de pénalité espérée $S_i(v_i, \theta_i, \phi_i) = \beta_i(v_i,\theta_i)F(v_i)$ est strictement croissante et convexe (la pénalité augmente très vite) lorsque les violations sont positives, $v_i > 0$, et $S_i(v_i,\theta) = 0$ lorsque $v_i = 0$. Cette fonction de pénalité espérée est strictement croissante et concave en fonction de θ (car la probabilité de contrôle est concave en fonction de θ, $\frac{\partial S_i}{\partial \theta} > 0$ et $\frac{\partial^2 S_i}{\partial \theta^2} < 0$. Nous supposons que la pénalité marginale espérée est croissante $\frac{\partial^2 S_i (v_i,\theta_i)}{\partial v_i \partial \theta_i} \geq 0$ la pénalité espérée marginale est croissante en fonction de θ.

3. L'équilibre des firmes dominées

Dans cette section, nous supposons que les firmes $i = 2, ...N$ sont des *price taker*. Nous étudions le problème de maximisation de ces firmes, et nous analysons l'effet du paramètre écologique sur l'équilibre de ces firmes.

Chaque firme i maximise son profit :

$$\underset{e_i, l_i}{Max}\ \pi_i = B_i(e_i) + \mathrm{P}(l_i^0 - l_i) - S_i(v_i,\theta) \quad (1)$$

Sous la contrainte $l_i - e_i \leq 0$ (2)

π_i est le profit de la firme i et B_i mesurent le bénéfice généré par les émissions de la firme. Cette fonction est supposée croître et concave en fonction de e_i (Malik, 2002). P est le prix des permis, et l_i^0 est la dotation initiale de la firme i ($\sum l_i^0 = \bar{L}$, la dotation initiale totale en permis).

En accord avec Egteren et Weber (1996), une firme i ($i = 2.....N$) viole la réglementation si le prix P est strictement supérieur à la pénalité espérée $S_i(v_i,\theta)$, $\mathrm{P} > S_i(v_i,\theta)$.

Avec le problème de maximisation, les valeurs des variables d'équilibre sont :

$$e_i^* = \left[\frac{\partial B_i}{\partial e_i}\right]^{-1} (P)$$

$$v_i^* = \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1} (P,\ \theta, \emptyset_i)$$

$$l_i^* = e_i^*(P) - \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1} (P,\ \theta, \emptyset_i)$$

Egteren et Weber (1996) ont étudié l'effet de la variation de la dotation initiale de la firme dominante sur les paramètres d'équilibre : dotation en permis l_i, niveau de pollution e_i et ampleur des violations v_i. Nous ferons pareil pour le paramètre écologique.

Nous remarquons que le niveau d'émission d'équilibre des firmes e_i^*est indépendant des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement θ. Le niveau d'émission dépend uniquement du prix des permis P. En effet, lorsque le régulateur attribue une distribution initiale en permis totale $\bar{L}$, cette distribution des permis tient compte des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement. Donc, la firme ne tient pas compte des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement, c'est le rôle joué par le régulateur au moment de la distribution initiale des permis.

Cependant, la dotation en permis des firmes et l'ampleur des violations dépendent des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement. Une analyse des dérivées des variables d'équilibre en fonction de θ nous permet d'examiner l'effet du paramètre écologique.

Tableau 1
Statique comparative

$\frac{\partial e_i^*}{\partial \theta} = \frac{\partial \left[\frac{\partial B_i}{\partial e_i}\right]^{-1}(P)}{\partial \theta} = 0$	Car cette fonction de dépend pas de θ
$\frac{\partial v_i^*}{\partial \theta} = \frac{\partial \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1}(P,\ \theta,\ \emptyset_i)}{\partial \theta} \leq 0$	Car la fonction S_i est convexe
$\frac{\partial l_i^*}{\partial \theta} = \frac{\partial e_i^*(P)}{\partial \theta} = \frac{\partial \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1}(P,\ \theta,\ \emptyset_i)}{\partial \theta} \geq 0$	A cause des deux hypothèses ci-dessus

L'accroissement des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement fait baisser les violations et augmente la dotation en permis des firmes. Plus le polluant est toxique, moins les firmes violeront la réglementation en augmentant la dotation en permis.

En absence de fraude $l_i = e_i$, l'accroissement du paramètre écologique n'aura aucun effet sur le marché des permis. Le paramètre écologique agit sur le marché des permis via la fonction de pénalité espérée (exemple : $\frac{\partial l_i^*}{\partial \theta} = \frac{\partial e_i^*(P)}{\partial \theta} - \frac{\partial \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1}(P,\ \theta,\ \emptyset_i)}{\partial \theta}$)

La proposition suivante résume l'effet du paramètre écologique sur les variables d'équilibre des firmes.

Proposition 1. Lorsque le paramètre écologique croît, les firmes augmentent leurs dotations en permis et baissent le montant de leurs violations. En d'autres termes : $\frac{\partial v_i^*}{\partial \theta} \leq 0$ et $\frac{\partial l_i^*}{\partial \theta} \geq 0$.

Cette proposition analyse l'effet direct du paramètre écologique. Il apparaît que l'augmentation de la valeur du paramètre écologique (ou un polluant plus toxique) conduit à un accroissement de la dotation en permis des firmes. Mais étant donné que le nombre de permis achetés ou vendus détermine le prix d'équilibre, le prix des permis variera enfin. Donc, le paramètre écologique a un effet indirect sur le prix des permis.

Dans les deux sections suivantes, nous analyserons successivement l'effet du paramètre écologique sur le marché des permis (marché en concurrence pure et parfaite et pouvoir de marché).

4. Marché en concurrence pure et parfaite

En concurrence pure et parfaite, les firmes n'ont aucune influence sur le prix des permis ni sur le nombre de permis qu'elles seront en mesure d'acheter. Elle sont *price taker* et considèrent le prix comme une donnée. Nous montrons que l'accroissement des effets de la pollution peut avoir des conséquences sur le marché des permis.

Nous supposons que les $N-1$ firmes (les firmes $i = 2....N$) sont des acheteuses de permis et peuvent frauder. N'ayant aucune information sur le prix, elles se comportent comme si elles étaient en concurrence pure et parfaite.

Proposition 2. En concurrence pure et parfaite, l'accroissement du paramètre écologique augmente le prix des permis.

Preuve : Soit $l_i^*(P, \theta) = e_i^*(P) - \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1} (P, \theta)$ la demande en permis de la firme i et soit l_{θ_1} et L_{θ_2} les demandes agrégées des firmes pour des effets de la pollution sur l'environnement respectives θ_1 et θ_2.

$$L_{\theta_1}(P_1, \theta_1) = \sum \left[e_i^*(P) - \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1} (P_1, \theta_1) \right] = \bar{L}$$

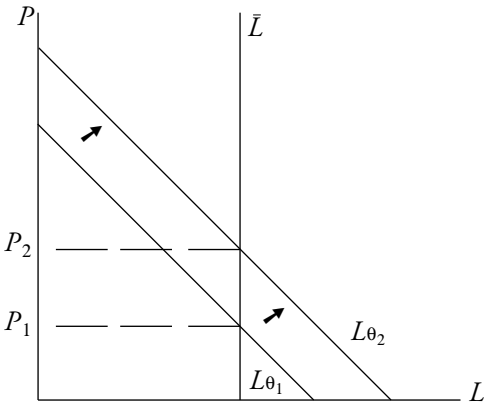
$$L_{\theta_2}(P_2, \theta_2) = \sum \left[e_i^*(P) - \left[\frac{\partial S_i}{\partial v_i}\right]^{-1} (P_2, \theta_2) \right] = \bar{L}$$

Si $\theta_1 < \theta_2$, comme la fonction de demande est croissante en θ alors $L_{\theta_1}(P_1, \theta_1) < L_{\theta_2}(P_2, \theta_2)$: lorsque θ augmente, la demande totale en permis augmente. Par conséquent, nous avons la même relation pour les prix : $P_1 < P_2$.

Avec une offre constante en permis et une demande strictement décroissante en fonction du prix, nous pouvons représenter graphiquement une variation du paramètre θ. En effet, la demande totale en permis augmente lorsque le paramètre écologique varie (augmente). Donc, pour que le marché soit en équilibre, le prix des permis doit augmenter. Ceci est illustré en analysant le graphique suivant.

Graphique 1

L'équilibre du marché des permis suite à l'accroissement du paramètre θ



Le graphique ci-dessus illustre la variation du prix des permis lorsque le paramètre écologique augmente. En effet, l'élévation du paramètre écologique permet aux firmes d'accroître leur demande. L'excès de demande entraîne une augmentation du prix d'équilibre.

Que se passerait-il ensuite, dans le cas d'un pouvoir de marché ?

5. Pouvoir de marché

Une firme a un pouvoir de marché si elle a la capacité d'influencer le prix d'équilibre. Hahn (1984) montre que la dotation initiale peut être inefficiente, et une firme peut bénéficier de cette opportunité en manipulant le prix d'équilibre.

Lorsque la firme dominante est vendeuse, elle agit comme un monopole, et lorsqu'elle est acheteuse, elle agit comme un monopsone.

Nous supposons dans cette section que les firmes $i = 2.....N$ sont des firmes dominées et acheteuses nettes en permis, et la firme 1 est une firme dominante qui agit soit comme un monopole soit comme un monopsone.

La firme dominante a une influence sur le prix d'équilibre. Ainsi, la condition d'équilibre sur le marché implique que la demande totale en permis est égale à l'offre en permis ($\sum_{i=2}^{N} l_i(P) = \bar{L} - l_1$). Donc, on peut écrire l'expression du prix des permis : $P = P(\bar{L} - l_1)$.

Par ailleurs, nous supposons que la firme dominante a un pouvoir de marché suffisant de telle sorte que la firme vendeuse monopole (acheteuse monopsone) ne change pas immédiatement sa stratégie vendeuse (respectivement acheteuse) lorsque le prix baisse (respectivement augmente). De plus, $(l^0_1 - l_1) > 0$ veut dire que la firme dominante est monopole ($(l^0_1 - l_1) < 0$: la firme dominante est monopsone).

La firme dominante maximise son profit :

$$\underset{e_1, l_1}{Maximise}\ B_1(e_1) + P(\bar{L} - l_1) \cdot (l_1^0 - l_1) - S(v_1, \theta)$$

Sous contrainte : $e_1 - l_1 \geq 0$

Les conditions de premier ordre donnent :

$$B_1'(e_1) - S'(v_1, \theta) - \lambda = 0$$
$$-P'(l_1^0 - l_1) - P + S'(v_1, \theta) - \lambda = 0$$
$$\lambda \cdot (e_1 - l_1) = 0$$
$$\lambda \geq 0,\ (e_1 - l_1) \geq 0$$

Toujours en accord avec Egteren and Weber (1996), la firme dominante fraude si $P > S'(0, \theta) - P'(l_1^0 - l_1)$.

Les conditions de premier ordre permettent d'avoir :
$B_1'(e_1) - P'(l_1^0 - l_1) + P$.

En passant à la dérivée totale de cette expression, nous pouvons déduire la variation de la dotation en permis en fonction du paramètre écologique :

$$P''(l_1^0 - l_1) - 2\frac{\partial l_i}{\partial \theta} P' = 0$$

En supposant les mêmes hypothèses que Egteren et Weber (1996) sur la fonction de prix P, $P' < 0$ et $P'' \geq 0$ (1), nous avons :

$\frac{\partial l_1}{\partial \theta} = \frac{-P''(l_1^0 - l_1)}{2P'} \geq 0$. Si la firme dominante est monopole c'est-à-dire $(l_1^0 - l_1) > 0$, alors les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement font augmenter la dotation en permis.

$\frac{\partial l_1}{\partial \theta} = \frac{-P''(l_1^0 - l_1)}{2P'} \leq 0$. Si la firme dominante est monopsone, c'est-à-dire $(l_1^0 - l_1) > 0$, alors les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement font baisser sa dotation en permis.

Si la firme dominante est une firme monopsone $(l_1^0 - l_1) < 0$, alors les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement font augmenter sa dotation en permis.

En étudiant la variation des revenus de la firme dominante par rapport à la variation de θ, nous avons la proposition suivante :

Proposition 3. En cas de pouvoir de marché, l'accroissement du paramètre écologique fait baisser les revenus (issus de marché) de la firme dominante monopole (monopsone), lorsque celle-ci fraude (respecte la réglementation).

Corollaire 1 : lorsque la firme dominante monopole (monopsone) respecte la réglementation (fraude), ses revenus peuvent augmenter en présence du paramètre écologique.

Parallèlement, l'accroissement du paramètre écologique fait augmenter les dépenses, dues au marché des permis, des firmes dominées, qu'elles violent ou non la réglementation.

Preuve : les revenus de la firme dominante se calculent en faisant : $R_1 = P(L - l_1) \cdot (l_1^0 - l_1) - S(v_1, \theta)$.

(1) Ces propriétés sur la fonction de prix viennent du fait que $B_i(e_i)$ est strictement concave. Des fonctions de demande linéaires sont telles que $P'' = 0$.

Calculons la variation des revenus suite à la variation de θ:

$$\frac{\partial R_1}{\partial \theta} = -P'\frac{\partial l_1}{\partial \theta}\cdot(l_1^0 - l_1) - P\frac{\partial l_1}{\partial \theta} - S_1'\cdot\left(-\frac{\partial l_1}{\partial \theta}\right) - \frac{\partial S_1}{\partial \theta}$$

$$\frac{\partial R_1}{\partial \theta} = -\left[P'\frac{\partial l_1}{\partial \theta}\cdot(l_1^0 - l_1) + P\frac{\partial l_1}{\partial \theta} - S_1'\frac{\partial l_1}{\partial \theta} + \frac{\partial S_1}{\partial \theta}\right]$$

$$\frac{\partial R_1}{\partial \theta} = -\left[\frac{\partial l_1}{\partial \theta}\ (P'\cdot(l_1^0 - l_1) + P - S_1') + \frac{\partial S_1}{\partial \theta}\right]$$

Si $P > S' - P'\cdot(l_1^0 - l_1) \Rightarrow P > S'(0,\theta) - P'\cdot(l_1^0 - l_1)$(2), alors $\frac{\partial R_1}{\partial \theta} < 0$.

(2) Cette inégalité est croissante car S′ est croissante en fonction de v_i. Et donc, $S'(v_i, \theta) > S'(0, \theta)$ quel que soit $v_i > 0$.

Lorsque la firme dominante monopole viole la réglementation alors ses revenus baissent avec l'augmentation des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement.

En revanche, pour une firme dominante monopsone comme $\frac{\partial l_1}{\partial \theta} \leq 0$,

si $P < S'(0,\theta) - P'\cdot(l_1^0 - l_1)$de plus $\Rightarrow P < S' - P'\cdot(l_1^0 - l_1)$, alors $\frac{\partial R_1}{\partial \theta} < 0$.

Lorsque la firme monopsone respecte la réglementation alors ses revenus baissent.

Une firme dominée dépense :

$$R_i = -P\cdot(l_i^0 - l_i) - S_i(v_i,\theta)$$

$$\frac{\partial R_i}{\partial \theta} = -\left(\frac{\partial P}{\partial \theta}(l_i^0 - l_i) - P\frac{\partial l_i}{\partial \theta} - S_i'\frac{\partial l_i}{\partial \theta}\right) + \frac{\partial S_i}{\partial \theta} > 0$$

Cette expression est positive, que la firme fraude ou pas.

La dépense en permis des "preneurs de prix" augmente.

En présence d'un paramètre écologique, la dépense en permis des firmes dominées augmente, qu'elles respectent ou non la réglementation. Par ailleurs, lorsque la firme dominante fraude, ses revenus baissent. Lorsqu'elle respecte la réglementation, ses revenus peuvent augmenter. En effet, lorsque la firme dominante fraude, le prix des permis est très élevé, et il est supérieur au revenu marginal. En outre, un revenu marginal inférieur au prix fait baisser les revenus totaux.

L'augmentation des effets de la pollution sur l'environnement élève la probabilité de contrôle pour toutes les firmes. Ainsi, si la firme monopole fraude, elle risque de se faire attraper. Donc, l'augmentation de ses revenus ne peut se faire que lorsqu'elle respecte la réglementation.

Pour une firme monopsone, l'augmentation des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement augmente le prix des permis donc atténue son pouvoir de monopole. La seule façon de faire augmenter ses revenus issus du marché est de violer la réglementation.

Pour les firmes dominées, l'augmentation des effets de la pollution entraîne une augmentation de la probabilité de contrôle et du prix des permis.

Par conséquent, les dépenses pour l'environnement fluctuant de manière positive en fonction de ces deux paramètres, elles ne peuvent qu'augmenter.

6. Conclusion

Après le problème de la distribution initiale des permis qui peut entraîner un pouvoir de marché, l'observance de la réglementation devient un problème crucial. Cette observance de la réglementation permet d'atteindre le but du régulateur (la pollution ne doit pas dépasser le nombre total de permis d'émission $\bar{L}$ fixé par le régulateur au début). En effet, la violation de la réglementation peut atteindre un degré tel que la politique environnementale soit inefficace. Cet article traite le problème de la fraude en présence d'un paramètre écologique.

En concurrence pure et parfaite, lorsque les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement augmentent, le prix des permis augmente. Cependant, dans le cas d'un pouvoir de marché, l'augmentation des effets de la pollution sur la qualité de l'environnement peut avoir des conséquences négatives sur la firme dominante lorsque celle-ci fraude. En effet, la firme monopole doit respecter la réglementation pour accroître ses revenus issus de la pollution, tandis que la firme monopsone doit frauder pour espérer une augmentation de ses revenus.

En ce qui concerne les firmes dominées, celles-ci voient leurs dépenses augmentées qu'elles fraudent ou pas.

Les distorsions au niveau des profits des firmes peuvent avoir des conséquences non négligeables sur le marché des permis. Nous avons démontré que ces distorsions des profits entre firmes dominantes et dominées peuvent s'accroître en présence de certains paramètres, dont les effets de la pollution sur la qualité de l'environnement.

Références

Chavez Carlos A., Stranlund John K. (2003), « Enforcing Transferable Permit Systems in the Presence of Market Power », *Environmental and Resource Economics,* 25, p. 65-78.

Cohen M. (1998), « Monitoring and Enforcement of Environmental Policy. Forthcoming in Tietenberg and Folmer », Henk Folmer and Tom Tietenberg, *The International Yearbook of Environmental and Resource Economics 1999-2000*, volume III, Edward Elgar Publishers.

Egteren Henry Van and Weber Marian (1996), « Marketable Permits, Market power and cheating », *Journal of Environmental Economics and Management*, 30, p. 161-173.

Franckx Laurent (2002), « The Use of Ambient Inspections in Environmental Monitoring and Enforcement. When the Inspection

Agency Cannot Commit Itself to Announced Inspection Probabilities », *Journal of Environmental Economics and Management*, 43, p. 72-91.

Hahn Robert W. (1984), « Market Power and Transferable Property Rights », *The Quarterly Journal of Economics*.

Hahn Robert W., Hester Gordon (1989), « Marketable permits : Lessons for Theory and Practice », *Ecology Law Quarterly*, 16, p. 36.

Keeler Andrew G. (1991), « Noncompliant Firms in Transferable Discharge Permit Markets : Some Extensions », *Journal of Environmental Economics and Management*, 21, p. 180-189.

Keeler Andrew G., Garvie Devon (1994), « Incomplete Enforcement with Endogenous Regulatory Choice », *Journal of Public Economics*, 55, p. 141-162.

Nagurney Anna, Dhanda K. (2000), « Marketable Pollution Permits in Oligopolist Markets with Transaction Costs », *Environment Energy and Natural Resources*, 48, n° 3, p. 424-435.

Malik Arun S. (1992), « Enforcement costs and the Choice of Policy Instruments for Controlling Pollution », *Economic Inquiry*, 30, p. 714-721.

Malik Arun S. (2002), « Further Results on Permit Markets with Market Power and Cheating », *Journal of Environmental Economics and Management*, 44, p. 371.

Malik Arun S. (1990), « Markets for Pollution Control when Firms are Noncompliant », *Journal of Environmental Economics and Management,* 18, p. 97-106.

Malik Arun S. (1993), « Self-reporting and the Design of Policies for Regulating Stochastic Pollution », *Journal of Environmental Economics and Management*, 24, p. 241-257.

Stavins Robert N. (1995), « Transaction Costs and Tradeable Permits », *Journal of Environmental Economics and Management,* 29, p. 133-148.

Stranlund John K., Dhanda K. (1999) « Endogenous Monitoring and Enforcement of a Transferable Emissions Permit System », *Journal of Environmental Economics and Management,* 38, p. 267-282.

The Sibling Size Impact on the Investment in Child Quality : Evidence for France

Rhonya Adli
CREM, Université de Caen.

Ahmed Louichi
CREM, Université de Caen.

Nadia Tamouh
Conseil supérieur de l'enseignement, Maroc
(tamouh@cse.ma)

Abstract

This study explores the nexus between the family size and the child investment in the form of school expenditures. This work is based on the quantity-quality Becker's model who borrowed the neoclassic model of the individuel consumer choice. Using French crosssectional data, we estimate the child's school expenditures, initially by the ordinary least squares method. We follow, thereafter, the two stages Heckman's procedure in order to correct the selection bias. As previous studies, we underline on the one hand, that the impact of the size is negative. On the other hand, we show the incidence of other determinants that exert a stronger influence on the school expenditures devoted to the child.

Keywords : *family, sibling, school expenditures, child, Heckman.*

Jel classification : *D1, I2.*

Résumé

Cette étude souligne le lien entre la taille de la famille et les dépenses scolaires réservées à l'enfant. Ce travail est basé sur le model quantité quality *de Becker qui a emprunté le modèle néoclassique du choix individuel du consommateur. A l'aide des données transversales françaises, nous estimons les dépenses scolaires réservées à l'enfant, d'abord, par la méthode des moindres carrés ordinaires. Nous suivrons par la suite la procédure d'estimation de Heckman à deux étapes dont le but est de corriger le biais de sélection. En accord avec les études antérieures, nous soulignons, d'une part, que l'impact de la taille est négatif ; d'autre part, nous exhibons l'incidence d'autres facteurs qui entrent en jeu et exercent une influence plus forte sur les dépenses scolaires consacrées à l'enfant.*

Mots-clés : *famille, fratrie, dépenses scolaires, enfant, Heckman.*

Jel-classification : *D1, I2.*

Introduction

The family is a social institution characterized by its crucial role in the production and the children's education. This institution becomes a

fundamental entity able to take a major decisions which can influence the expected effects of public policies. The economic family analysis is made possible due to the developments of the concepts of human capital, human time allocation, household production function and the design of the family as a unit of decision-making. The multidisciplinary research has granted a particular role to the family background such as parents'education, parents' age, occupational category, fertility, type of neighborhood (Haverman and Wolfe, 1995), in child investment. The greatest investments in the human capital of child come from small families. Indeed, the households which project to invest strongly in their children have smaller families.

The theoretical works (Becker, 1960, 1965, 1974, 1977 ; Becker and Lewis, 1973) show an opposite relation between the number of children within the family and child investment. As regards use of resources, these two variables enter in conflict since the resources devoted to each child reduces when the number of children increases. Indeed, the parents carry out an arbitration in matter of fertility and efforts of education while determining the optimal allocation of their investments in human capital, i.e their children while hoping to increase their productivity and thus their future income.

Our analysis is interested in the investment in the human capital in terms of school expenditures devoted to the child. This analysis is interesting because of the importance of human capital in the economic growth in the long run : the future qualification of workers depends on the current investment in the children. In addition, the inheritance of poverty from one generation to another persists as long as the children's schooling is related negatively to the size of the family. Countries like France which want to maintain economic growth must bet on investment in human capital.

The objective of this paper is to examine the impact of sibling size on the investment in the children in the form of school expenditures. This study uses two different approaches. In the first approach, we present the various determinants of the school expenditures devoted to the child by using the ordinary least squares. In the second, we correct the bias of selection by the method of Heckman to show the effect of some factors on investment of the parents in terms of expenditures. This work is spread over three parts. The first part is reserved to the theoretical framework of Becker which is central to the economic theory of the family. The second part is devoted to the data used in our study. The last part is dedicated to the presentation of the results of the econometric study.

Theoretical Background

The micrœconomic theory of the consumer constitutes the conceptual origin and the result of the economic theory of the family. Becker (1960) is the first to use these economic analysis instruments in order to explain

demographic problems. His model is based on two principal assumptions. First, the parents are supposed to determine the number of children at the beginning without the possibility of modifying their choice. Second, the children are regarded as *durable economic goods*, able to increase the utility of the parents.

The basic model is based naturally on the assumption that the decisions taken in this field are rational. The analysis pursued by Becker (1960) is formulated in terms of the utility. He aims at explaining the variations of the behaviors following change in constraints. He dœs not resort to an explanation basing on modifications of tastes and preferences. Those are supposed to be stables.

Each family seeks to obtain a maximum of wellbeing or utility, by using the resources of which it lays out while trying to distribute them in order to satisfy its various needs or desires. Formally, the function of utility family U_p is defined as follow :

$$U_p = U_p\,(N,\ Q,\ Z)$$

where
N : number of children,
Q : quality of each child,
Z : household consumption in other goods.

The educational load explicitly and implicitly incorporates the Becker [2] time allocation theory according to which *Z*, *N*, *Q* are not obtained directly by the means of purchase on a market but "are produced" by the family according to a homogeneous function of production of the form :

$$C = N.Q = f\,(t_c, x_c)$$

t_c indicates the total time devoted by the parents to their children ;
x_c represents the quantity of goods devoted to the children.

Since to educate a child is an intensive activity in time and money, Becker distinguishes the money-income from the real-income of the family (to take into account the resources of time).

The constraint of the total income is given by :

$$I = N.Q\,\pi c + Z\pi z$$

where *I* represents the full income of the household, πc indicates the cost of $C = N.Q$ and πz is the opportunity cost of *Z*.

The maximization of the utility function under constraint yields :

$$UM_N = \lambda Q\pi = \lambda P_n;\ UM_Q = \lambda N\pi = \lambda P_Q;\ UM_Z = \lambda\pi_Z = \lambda P_Z$$

where the *UM*'s are the marginal utilities and the *P* 's are marginal costs or *shadow prices* of respectively *N*, *Q* and *Z*, while λ is the marginal utility of the income.

These conditions imply that the *shadow price* of the number of children is a function of the quality and vice versa. Thus, the *shadow price* of the number of a child (i.e to have a child moreover, with a constant quality for each child) is all the more expensive since quality is higher. In the same way, the *shadow price* of quality (i.e the cost of a rise of a unit of quality, with constant quantities) is all the more important that the quantity is higher. In other words, the increase in the quality of each child supposes a proportional cost to the number of children in the family.

Becker emphasized that the increase in income is accompanied by a decrease in demand for children, and this for the following reasons :

• *A price effect :* as from the moment when the potential wages increase on the labour market, the cost of the child increases by generating "an opportunity cost" characterized by the renouncement of having a wage activity (i.e. the price of time that parents devote to rearing their children). Thus, a rise of the standard of living leads to a drop of the number of children.

• *A substitution effect of the quantity by quality :* when the wage increases, the parents make a choice between having more children (request correlated positively with the wages), or to have less children with a better quality.

As regards use of the family resources, both dimensions of the quality-quantity enter in conflict. The reason is that the reserved resources to each child decrease when the number of children increases for the total resources of a given household (Blake, 1981, in the United States ; Knodel and Wongsith, 1991, in Thailand ; Montgomery and *al.*, in Ghana and in Côte d'Ivoire ; Razafindratsima, 2000, in Antananarivo). However other factors influence the well-being of the children and exceed (or escape) control of the parents, such as the genetics endowment or subsidies of State. But the efforts carried out by the parents remain more important. Thus, children of a large family would undergo a cost of the sibling related to the dilution of the resources (monetary, temporal and material) of the household (Birdsall, 1980, in Colombia). In general, the arbitration between quality and quantity results from the parental choice of fertility and educational efforts.

However, the impact of the sibling size remains ambiguous. In Kenya, Gomes (1984) observed that family size is positively correlated with the number of years of the studies carried out. Recently, Buchmann (2000), on this same country, highlighted no negative impact of this variable on the probability of the schooling. Chernichovsky (1985) underlined that in the rural background of Botswana, the number of children aged between 7 and 14 years is correlated positively with school success. This empirical work diverges from those who corroborate the theory of Becker (Blake, 1981), Knodel and Wongsith (1991), Razafindratsima (2000) and those who lead to different results such a positive correlation or the absence of correlation (Gomes, 1981), Buchmann (2000), and Chernichovsky (1985).

This empirical study allows us to emphasize that this relation is negative in France. Moreover we introduce several explanatory variables describing the family environment to identify the effect of the size on child investment. The use of these qualitative variables enables us to better determine this effect by the means of the OLS model and the Heckman model.

Data Description

The data used in this study are the outcome of national survey "Efforts of education of the families in Metropolitan France (1991-1992)" (in abbreviated "éducation"), financed by INSEE (National Institute of Statistics and Economic Studies) and conceived in collaboration with the INED (National Institute of Demographic Studies). The survey was carried out among 5266 households, having for the base of the survey the Census of population of 1990. This survey describes the set of expenditures and investments granted by the households for the education of their children. The households concerned had at least one child aged between 2 and 25 years for whom they were providing an education whether or not they were living at home. The data collection took place in May-June 1992, in order to draw up an assessment of the school year 1991-1992.

This "education" survey is a completely new operation in France, it is the first time we have had essential information on the educational behavior of families. This survey seeks to answer two objectives :

1. To describe the whole efforts granted by the families for the education of their children. The survey provides detailed information on the expenditures, the time spent to follow the schooling of the children, the relationships with establishments and teachers, the choice of the establishments and its motivations, the attitude with respect to the extracurricular activities, the sharing of education tasks among fathers and mothers, the comparable efforts between girls and boys, the elder and the junior, and the families expectation with respect to teaching.

2. To compare the educational behaviors of the foreign families or of foreign origin with those of the families of French origin. From this point of view, the sample of the foreign families or of foreign origin was over represented in order to bring answers the following questions :

• What are the attitudes of families of foreign origin regarding the educational system ?

• Do they remain in isolation or have they integrated ?

The richness of this data obliges us to select among these various variables those which appear relevant to us for our econometric study. One also has other significant information, such as the activity carried on by the members of the household. One of the strong points of this investigation is the availability of information of an economic nature which constitutes a major tool for an improved empirical analysis.

Econometric Approach

The empirical study uses two different approaches. The first approach studies the various determinants of the school expenditures devoted to the child by using the ordinary least squares.

Then, we correct the bias of selection by the method of Heckman to show the effect of some factors on the investment of the parents in terms of school expenditures.

The Ordinary Least Squares

This section presents the various determinants of expenditure devoted to child A by specifying the relationship between family size and school expenditures reserved to child A (1), as well as other factors which could exert an influence on the expenditures in a general way. The estimation technique taken into account until now is the ordinary least squares. To simplify, let us take the linear model of regression for a sample of size N = 4937 which is written in the following way :

(1) Child A is the pilot child.

$$Idescola = \beta_0 + \beta_1 CycEtEnf + \beta_2 TypResid + \beta_3 TypHabita + \beta_4 ordA + \beta_5 age + \beta_6 DipElvs + \beta_7 cspat + \beta_8 csmat + \beta_9 Nenf + \beta_{10} NenfScol + \beta_{11} niscola + \beta_{12} detota + \beta_{13} origine + \beta_{14} sex + \beta_{15} \text{couple} + \varepsilon$$

With $\varepsilon \sim N(0, \sum = \sigma I)$

where I is the unit matrix.

We explain the dependent variable Idescola, logarithm of the school expenditures devoted to child A, by a linear model, according to the explanatory variables (CycEtEnf,..., sex) and of a random error ε supposed IID normal.

In the model, β_0 corresponds to the constant. In spite of the consideration of several explanatory variables, the model remains a reducing approximation because of the ignorance of the totaly of the determining causes.

The estimated equation gives :

$$\widehat{Idescola} = 6.005 + 0.437\,CycEtEnf + 0.034\,TypResid - 0.041\,TypHabita - 0.024\,ordA - 0.078\,Nenf - 0.010\,NenfScol + 0.011\,age + 0.000\,DipElvs - 0.004\,cspat - 0.004\,csmat - 0.008\,niscola + 0.000\,detota - 0.003\,origine - 0.021\,sex - 0.061\,couple$$

The principal problem consists in :

– estimate the cœffcients by using the survey Effort of Education ;
– evaluate the precision and the goodness of these estimators ;
– measure the explanatory power of the model ;
– evaluate globally and individually the influence of the explanatory variables in the model ;
– evaluate the quality of the model (confidence interval).

Estimation of the Child's School Expenditures

The results were obtained by the ordinary least squares regression, controlling a number of factors which can influence school expenditures devoted to child A. Table 1 (see appendices) indicates the estimates obtained with one regression by OLS on the French data. When they have a significant influence, cycle of study of the children (CycEtFnf), age (age), type of residence (TypResid), total expenditures for child A (detota), school level of child A (niscola), occupational category of the father (scpat), of the mother (csmat) affect positively the school expenditures of child A. The number of children (Nenf), type of habitat (TypHabita) and the order of child A (ordA) have a negative influence on the schooling expenditures of child A.

The examination of the estimates shows that the most of the cœffcients of regression are statistically significant and have the expected effect, which leads us to conclude the following findings :

• The results of regression tend to confirm the existence of a cost related to family size which is reflected by the fact that the number of children is related negatively to school expenditures of the child. We can observe that the effect of size is more significant that the effect of birth order.

• We observe here the negative role of child's birth order on school expenditures. Similarly, the expenditures are higher as the birth order is less important (to be the eldest one is better than to be the youngest).

• The higher the school level is, the more the school expenditures are greater. It is possible that this effect reflects a phenomenon of increasing the cost of superior studies.

• The positive cœffcient of the occupational category of the mother and father makes it possible to think that the membership of an occupational category of the parents exerts an important positive effect on their decisions on school expenditures. The expenditures are even higher if the home is economically well-endowed. That means that the membership of social and economic category explains the levels of the school expenditures. We observe that father's occupational category has an impact more marked than that of the mother.

• Concerning the positive role of the household education (DipElvs), this result indicates that the best educated households do not devote more financial resources.

• The positive cœffcient of age makes it possible to think that the household age exerts a positive influence on the decisions of expenditures. The more the household advances in the age, the more it decides to devote more financial means.

• Similar results are observed when one considers the variable of the children's education level of the sibling (cycEtEnf). The cœffcient is better, and indicates that the school levels have a significant positive impact on the expenditures of child A. In other words, the cycle of studies of the children gives an idea on the school expenditures of child A.

• We were also interested in the type of residence (rural or urban). The results of the model of OLS show clearly the positive effect that exerts this variable on the expenditures. That enables us to reveal the existence of a positive relation to the type of residence : to reside in Paris generates school expenditures greater than to reside in a rural zone.

• Our statistical analysis allows us to understand the effect of the taking into account of type of habitat (TypHabita) on expenditures. The negative cœffcient of the habitat type means that housing influences the evolution of school expenditures. We can conclude that to live in a house generates greater expenditures for the households.

These results accredit the idea according to which the decisions of school expenditures are influenced by different factors and confirm certain aspects of reality. Nevertheless, these results must be interpreted carefully. On the one hand, certain significant variables which affect the decisions of school expenditures are excluded from the analysis. On the other hand, the impact of public policies was not taken into account for lack of information.

Heckman Procedure and Bias Correction

Not taken into account of the bias selection results in a biased estimate of the parameters of interest. This bias results from the use of the selected samples in a non random way during the estimate of the behavioral relationships, like bias due to "omitted variables". To correct the bias, Heckman proposes a simple and consistent method to estimate these models, by using a bivariate model for the selection equation and a OLS to estimate the behavior equation with the selected sample. The procedure proceeds in two-step :

$$Y_{1\,i} = X_{1\,i}\beta_1 + U_{1\,i} \qquad (1a)$$

$$Y_{2\mathbf{i}} = \mathrm{X}_{2\,i}\beta_2 + U_{2\,i} \qquad (1b)$$

where $\begin{pmatrix} U_{1i} \\ U_{2i} \end{pmatrix} \sim N_2\left(\begin{pmatrix} 0 \\ 0 \end{pmatrix}\begin{pmatrix} \sigma_{11} & \rho\sqrt{\rho_{11}\rho_{12}} \\ \rho\sqrt{\sigma_{11}\sigma_{12}} & \sigma_{22} \end{pmatrix}\right)$

with $\mathrm{X}_{1\,i}$ the vector of explanatory variables (csmat, cspat,. . .) and β_1 the vector of cœffcients to be estimated. $\mathrm{U}_{1\,i}$ represents the residues. The first equation (or substantial equation) models the school expenditures devoted to the child, and the second equation (or selection equation) models the matrimonial situation of the family. $\mathrm{X}_{2\,i}$ is a vector of exogenous variables, β_2 a vector of parameters to be estimated by the ordinary least square, and $\mathrm{U}_{2\,i}$ the term of error.

There are therefore two processes which can be described by these two connected equations. This relation will be explained by a non-null correlation between the error terms of the two equations. If such a correlation exists, we cannot consider the substantial equation without taking into account the selection process.

The general idea is to eliminate selection bias for individuals having the same selection effect for two consecutive periods. The main objective consists of demonstrating the incidence of selection effect on the parameters estimated in the school expenditures equation of the child. Insofar as only school expenditures were reserved for the child care are observed, that introduced a selection bias into the available observations for the second equation. This one is due to the existence of differences between the single-parent families and the families made up of two parents : the family type affects the school expenditures devoted to the child. It is therefore necessary to compare these groups in order to highlight these differences. Generally, one uses a probit model, because the normality of the errors is a fundamental assumption in the procedure of Heckman.

In this case the dependent variable is a dummy variable indicating the matrimonial situation (1 for the families with two parents and 0 for the single-parent families). In the Probit model, we estimate the effects of these variables on the decision to be in state 1. However, these effects do not even have any interest for themselves, because these variables are present in the sample, and consequently the control of their effects in the analysis of the school expenditures does not cause any problem. What we wish to know, is the effect of the non measurable individual characteristics and impact of the matrimonial status. But information on the effect of these not measured characteristics is not available in the cœffcients of the explanatory variables. However, this information is available in the residuals of the Probit analysis. If one removes the effects of the known factors on the dependent variable, the variation of it will be due, only, with the influence of the unknown factors.

In the Heckman procedure, the residuals of the selection equation are used in order to build a factor of control of the selection bias noted λ. This last is a measurement which summarizes, condenses and reflects all the not measured characteristics of the matrimonial status. The value of λ is calculated for each individual, then added to the whole of data like an additional variable. In the second step of the procedure, we carry out an analysis in which the effect of the matrimonial status on school expenditures devoted to the child is estimated by an OLS regression. In this substantial analysis, we use λ, like a factor control of selection bias. The factor λ is also employed like additional independent variable in the regression. Its cœffcient estimated in the substantial equation, captures the share of the effects of non measurable characteristics and thus reflects their impact on the dependent variable. The other predictors in the equation are exempted from these effects, consequently, the analysis of regression produces unbiased cœffcients.

Results and Discussion

After this brief overview on the modeling of the school expenditures by using the Heckman procedure to correct the selection bias, we present now the results of our model.

Firstly, we underline that the degree of significance of the inverse of Mills ratio indicates that the substantial equation is not independent on the selection equation. The school expenditures devoted to the child is related to the matrimonial status. Table 3 (see appendices) is the transcription of the results found by the procedure of Heckman carried out on the sample of 4937 individuals.

The analysis of the determinants of school expenditures has interesting results. We note that the children's number in the sibling affects the level of investment expenditures. The estimated cœffcient is negative and significant, which indicates the existence of a cost related to the family size. This result clearly illustrates the dilution of the resources among a large number of children.

With regard to the child's birth order, we want to highlight its negative impact on investment expenditures devoted to the child. The birth rank is also discriminant with a stronger probability of receiving less pecuniary investment when one is the youngest. In this case, it is better to be older than youngest. This effect is negligible, but it remains less significant than the impact of the size.

Our statistical and econometric analysis allows us to understand the incidence of the occupational category of the mother and father on the evolution of the school expenditures. The positive cœffcient indicates that the membership at the occupational category of the parents influences in a positive way their decisions of expenditures. We also note that the occupational category of the mother has an impact less marked than that of the father. The decision-making process of each of the parents as regards school expenditures is not the same. Mothers and the fathers invest differently in the school expenditures reserved for the child. We observe as well that the investment in terms of school expenditures is more significant when the household is well endowed economically.

The analysis conducted here confirms that the school expenditures devoted to the child grow with the children's education level of the sibling (cycEtEnf). The child's school level seems therefore to play specifically an important role in the school expenditures reserved for the child. This link reveals that school expenditures are relatively higher when the educational achievement is more significant. It is possible that this effect reflects a phenomenon of increasing the superior studies which require more financial means.

As envisaged, we note that the total expenditure reserved for the child is positively correlated with the total investment intended for them. We

can conclude that a considerable part of the total expenditure is devoted to the children's school.

We are also interested in the type of habitat. OLS results shows a significant and negative effect whereas the estimate results after the correction of bias shows clearly the null impact that this variable exerts on the school expenditures reserved to the child. This brings us to reveal that the habitat type has a null influence on the evolution of the school expenditures. Living in a house does not generate school expenditures greater than living in an apartment.

Table 2 clearly illustrates the assumption of the dilution of the resources since the number of children in school is related in a negative way to the school expenditures of child A. The impact of the variable (NenfScol) was null by the OLS while in the Heckmam model becomes negative and significant at level of 10 %. Thus, there is an implicit advantage to have few brothers and sisters with provided education for better success.

The influence of the ethnic origin has no significant effect on the school expenditures for the child by OLS method. The absence of significance of the variable "origine" results to selection bais. The Heckman estimates are statistically significant where the latter show that from foreign origin has an impact on school expenditures, which constitute a handicap in itself for the school achievement. That means to say that the child from a French family will have more success than a child of foreign origin.

The positif cœffcient of the variable "niscola" makes it possible to think that the higher the school level is, the more school expenditures are significant. That probably reflects a phenomenon of increase in higher studies which require more financial resources.

We discuss now the variable "age" of the household members. The cœffcient is significant, and indicates that age has a positive and significant impact on schooling of the children. This leads us to deduce that the more we advance in the age, the more we attach great importance to school success. In other words, children who have the older parents benefit from them.

The examination of the cœffcient relating to the place of residence shows globally positive impact on the child's school expenditures. This indicator highlights the fact that living in an urban zone or in a rural zone does count for much in school expenditures. We can deduce that a living in an urban environment generates more school expenditures than one living in a rural environment.

We are also interested in the incidence of the level of the household education on the child investment. The cœffcients of the parameters corresponding to the school expenditures are nonsignificant, the educated households exert no influence on child investment. We can note also that the variable (sex) does not have any influence on the school expenditures. The parents do not make a discrimination between girl and boy.

Conclusion

This study is made possible by the availability of the survey "Effort of Education of the families" which is suffciently rich to allow reliable estimates. The objective of this study is twofold. The first goal consists in presenting the different determinants which affect school expenditures devoted to the child, by employing the Ordinary Least Squares. The second goal consists in correcting the selection bias, by using the Heckman model. The results of the regression analysis based on data by cross-section relating to 4937 households in order to verify the robustness of the principal results. The results of this analysis confirm that a series of factors affect the school expenditures decisions. These factors include the effects of the family size, which contribute to reduce the child's school expenditures. The membership in a social category, more educated parents help to maintain the expenditures devoted to the child. We focused on the relationship between the explanatory variables (place of residence and habitat type) and the expenditures for the child which plays a major role in the explanation of the expenditures.

The results of the selection bias find an the impact of some factors on the parents total investment in terms of expenditure. Our analysis highlights the cost of siblings related to the opposite relation between the expenditures and the family size. Just as the impact of the birth rank on the total expenditures, which is in favor of the elder child compared to the younger. Moreover, the membership in a favored occupational category helps to maintain expenditures devoted to the child. Other determinants play a significant role in the explanation of the expenditure such as the type of habitat or the expenditure reserved for children's education.

Appendix

Table 1

Estimation Results : OLS

Variable	Cœfficient	(Std. Err.)
Nenf	– 0.08018**	(0.02025)
TypResid	0.03326**	(0.01070)
DipElvS	0.00016	(0.00075)
OrdA	– 0.02438**	(0.00550)
TypHabita	– 0.04072**	(0.01415)
Detota	0.00015**	(0.00000)
NenfScol	– 0.01045	(0.02366)
Niscola	– 0.00855**	(0.00185)
Sex	– 0.02145	(0.04503)
CycEtEnf	0.43753**	(0.02035)
Cspat	– 0.00365**	(0.00102)
Csmat	– 0.00362**	(0.00080)
Origine	– 0.00268	(0.00174)
Age	0.01070**	(0.00208)
Couple	– 0.06109	(0.04478)
Intercept	6.00480**	(0.11015)
N	4937	
R^2	0.53507	
F (15,4921)	377.55779	

Significance levels : * : 10 % ** : 5 % *** : 1 %

Table 2

Estimation Results : Heckman

Variable	Cœfficient	(Std. Err.)
Equation 1 : ldescola		
Nenf	– 0.06263***	(0.02356)
TypResid	0.04702***	(0.01308)
DipElvS	– 0.00054	(0.00086)
OrdA	– 0.03272***	(0.00705)
Niscola	– 0.00798	(0.00214)
TypHabita	0.02017	(0.02597)
detota	0.00014***	(0.00000)
NenfScol	– 0.06285*	(0.03208)
Sex	– 0.02586	(0.05100)
CycEtEnf	0.52315***	(0.03181)
Csmat	– 0.00396***	(0.00090)
Cspat	– 0.00619***	(0.00137)
Origine	– 0.00366*	(0.00200)
Age	0.00672**	(0.00272)
Intercept	6.13673***	(0.13782)
Equation 2 : couple		
Nenf	– 0.06011	(0.03707)
DipElvS	0.00144	(0.00136)
OrdA	– 0.05158***	(0.01530)
TypHabita	– 0.24528***	(0.02455)
Detota	0.00002**	(0.00001)
NenfScol	0.32025***	(0.04692)
Sex	– 0.07225	(0.08683)
CycEtEnf	– 0.29201***	(0.03854)
Csmat	0.00200	(0.00156)
Cspat	0.01024***	(0.00200)
Origine	0.00371	(0.00322)
Niscola	– 0.00163	(0.00325)
age	0.01658***	(0.00395)
TypResid	– 0.07401***	(0.02043)
OrdEnf	0.17806***	(0.02127)
Intercept	0.70470***	(0.20478)
Equation 3 : mills		
Lambda	– 0.77308***	(0.28036)
N	4937	
Log-likelihood	.	
$\chi^2(28)$	4685.09108	

Significance levels : * : 10 % ** : 5 % *** : 1 %

Table 3

Description of the Variables

Variable	Description
Nenf	Children's number from 2 to 25
Csmat	Mother's socioprofessional category
Cspat	Father's socioprofessional category
NenfScol	Number of children from 2 to 25 in the school system
OrdA	Individual sequence number of child A
Typhabita	Type of habitat in the vicinity of housing
TypResid	Type of urban unit
CycEtEnf	Cycle of studies of the children in the field of the investigation
DipElvS	The highest diploma obtained by the various members of the household (Ens. Sup.)
Sex	Sex of the various members of the household
Couple	Type of family
Descola	Expenses connected to the schooling of the child A
Idescola	Logarithm of the expenses connected to the schooling of the child A
Detota	Dépense totale pour l'enfant A
Idetota	logarithm of the total expenditure for child A
Niscola	School level of child A
OrdEnf	Individual sequence number of the children
Age	Age of the various members of the household
Origine	Nationality of the various members of the household

Table 4

The School Expenditures Devoted to Child A (Idescola) According to the Matrimonial Situation

Idescola / Couple	Freq	Percent	Cum	Min	Max	Mean	σ
0 single-parent	4395	89.02	89.02	2.70805	10.46596	7.439705	1.240234
1 biparental	542	10.98	100.00	2.302585	11.54346	7.271862	1.406939
Total	4395	100.00					

The single-parent families devote more school expenditures to the child A than some biparental families.

References

Becker G. (1960), « An Economic Analyse of Fertility », *in Demographique and Economic Change in Developed Countries*, Princeton University Press.

Becker G. (1965), « A Theory of Allocation Time », *Economic journal*, 75 : 493-517.

Becker G. (1974), « A Theory of Social Interactions », *Journal of Political Economy*, 82 : 1063-1094.

Becker G. (1977), *A Treatise on the Family*, Havard University Press, 1991.

Becker G. and Lewis G. (1973), « On the Interaction Between the Quality and Quantity of Children », *Journal of Political Economy*, 81(2) : 279-288.

Blake J. (1981), « Family Size and the Quality of Children », *Demography*, 18(4) : 421-442.

Buchmann C. (2000), « Family Structure, Parental Perceptions and Child Labor in Kenya : What Factors Determine who is Enrolledin School ? », *Social Forces*, 78(4) : 1349-1379.

Chernichovsky D. (1985), « Socioeconomic and Demographic Aspects of School Enrollment and Attendance in Rural Botswana », *Economic Development and Cultural Change*, 33(2) : 319-332.

Davidson R. and MacKinnon D. J. (1993), *Estimation and Inference in Econometrics*, Oxford University Press, New York, NY.

Gomes M. (1984), Family Size and Educational Attainment in Kenya, *Population and Development Review*, 10(4) : 647-660.

Hausman J. and Wise D. (1978), « A Conditional Probit Model for Qualitative Choice : Discrete Decision Recognizing Interdependence and Heterogenous Preferences », *Econometrica*, 46 : 403-426.

Haverman R. and Wolfe B. (1995), « Determinants of Children's Attainment. Review of Methods and Findings », *Journal of Economic Literature*, 33(4) : 1829-1878.

Heckman J. (1974), « Shadow Prices, Market Wages, and Labor Supply », *Econometrica*, 42 : 679-694.

Heckman J. (1976), « The Common Structure of Statistical Models of Truncation, Sample Selection, and Limited Dependant Variables and a Simple Estimator for Such Models », *Annal of Economic and Social Measurement*, 5 : 475-492.

Heckman J. (1978), « Dummy Endogenous Variables in Simultaneous Equation System ». *Econometrica*, 46 : 931-951.

Heckman J. (1979), « Sample Selection Bias as a Specification Error », *Econometrica*, 47 : 153-161.

Hensher D. and Johnson L. (1981), « Applied Discrete-Choice Modelling », *Halsted*, New York.

Johnson N. and Kotz S. (1970), *Continous Univariate Distributions*, 1.

Knodel J. and Wongsith M. (1991), « Family Size and Children's Education in Thailand : Evidence From a National Sample », *Demography*, 28(1) : 119-131.

Maddala G. (1983), *Limited Dependent and Qualitative Variables in Econometrics*, London.

Manski C. and McFadden D. (1981), *Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, MIT Press, Cambridge, Mass.

McFadden D. (1974), « Conditional Logit Analysis of Qualitative Choice Behavior », *in* P. Zarembka ed., *Frontiers in Econometrics*, pages 105-142. Academic, New york.

McFadden D. (1981), *Econometrics Models of Probabilistic Choice, in Structural Analysis of Discrete Data with Econometric Applications*, Manski C. and McFadden D.,eds., pages 198-272, MIT Press, Cambridge, Mass.

Razafindratsima N. (2000), « Demande d'éducation et taille de la famille dans l'agglomération d'antananarivo », *Revue d'économie du développement*, 4 : 105-134.

Schultz T. (1990), « Testing the Neoclassical Model of Family Labor Suply and Fertility », *Journal of Human Ressources*, 25 :599-631.

Gouvernementalité, savoir politique et historicité

A propos de l'article de N. El Aoufi « Le rôle des croyances dans le développement économique, arguments pour une recherche ». C*ritique économique*, n° 24, printemps-été 2009, p. 3-33

Grigori Lazarev
(g.lazarev@agora.it)

Ces réflexions sont parties de la lecture particulièrement stimulante de l'article de Noureddine El Aoufi, « Le rôle des croyances dans le développement économique, arguments pour une recherche». La seconde partie du titre invitait à un débat. Le contenu de l'article, éblouissant de savoir et d'intuitions novatrices, a su, avec élégance, en poser les questionnements de fond. Cet article enchaîne plusieurs thématiques, et il trouve sa conclusion dans la reconnaissance, par l'auteur, du concept de *gouvernementalité* comme point d'inflexion pertinent pour comprendre les dynamiques du développement économique, aussi bien dans la diachronie que dans la diversité des situations culturelles.

L'article de N. El Aoufi se propose d'entrer, en se situant sur le plan des valeurs, des croyances et des institutions, dans le débat entretenu depuis des décennies sur les raisons du retard économique des sociétés en développement et sur les facteurs de rationalité qui freinent leur capacité à entrer dans l'efficacité de l'économie de marché. Passant en revue avec brio les diverses théories explicatives, il en arrive aux approches les plus récentes, celles des théories évolutionnistes et néo-institutionnalistes qui « s'efforcent 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 » (et, sous-entendu, des autres sociétés en développement retardataires).

Montrant la relation entre développement et « croyances rationnelles », l'auteur avance l'idée d'une rationalité économique dans l'Islam dont Ibn Khaldûn donne une expression universaliste, en se situant dans une perspective « à la fois institutionnaliste et historiciste ». Chemin faisant, il démontre le caractère réductionniste des thèses qui attribuent à l'éthique musulmane les raisons du retard économique. Se situant dans l'approche khaldunnienne, l'auteur avance l'idée que les retards, les blocages ou les déclins

trouvent une explication universelle (et non pas spécifiquement « musulmane ») dans les changements historiques qui affectent la « *gouvernementalité* », entendant par là la capacité des institutions à gérer la chose publique et le comportement des acteurs lorsqu'elles créent ou subissent des contraintes nouvelles. « La perspective proposée par Ibn Khaldûn est plus essentialiste dans la mesure où elle a trait aux formes d'exercice du pouvoir et aux dispositifs de la domination. » Il termine en se référant au concept foucaldien de « biopouvoir » qui suggère le « gouvernement des corps par le biais et le dispositif du gouvernement des âmes », comprenant par cette métaphore, et en suivant Foucault, le gouvernement des besoins et des comportements des populations gouvernées.

Mon intérêt a été interpellé par le concept de *gouvernementalité.* Poursuivant les observations de l'auteur sur Ibn Khaldûn, je me suis demandé dans quelle mesure sa perception se reflétait dans les savoirs politiques et dans quelle mesure son application rendait compte de certaines périodes du développement économique. En quelque sorte, quel pouvait être le reflet du concept dans l'histoire, ou encore, quelle était son historicité ? Mes réflexions n'ont souhaité que poursuivre les arguments de l'auteur pour une recherche sur cette approche renouvelée de la théorie économique.

Ma première réflexion s'est tournée vers Al-Farabi. Cet auteur du X^e^ siècle (870-950) a écrit de nombreux ouvrages qui ont durablement marqué la pensée philosophique du monde musulman et, indirectement, du Moyen-Age chrétien, au point qu'Ibn Rushd et Maïmonide l'appelaient le « second maître », après Aristote. La lecture d'Al-Farabi a été longtemps fragmentaire car ses textes, qui témoignent d'un développement progressif de sa pensée, n'ont été connus que par étapes. On doit à Muhsin Mahdi, un chercheur qui a passé trente ans de sa vie à étudier les textes de ce penseur, d'en avoir fait une synthèse qui permet de mieux comprendre le sens composite de sa pensée et tout particulièrement la signification de la lecture croisée de ses ouvrages les plus importants et longtemps mal compris : *l'Enumération des sciences, le Livre de la religion, le Régime politique* et *la Cité vertueuse* (1).

La pensée d'Al-Farabi est la première, dans le monde musulman, à relever le défi d'une interprétation intelligible de l'ordre fondé sur la prophétie, la révélation et la loi divine en y associant la rationalité des deux sources premières de l'enquête philosophique, Platon et Aristote. Al-Farabi « a fait revivre la philosophie politique platonicienne et l'a élevée au statut de discipline permettant d'étudier l'instauration des religions révélées et les sociétés fondées sur celles-ci (2) ». Cette pensée pose la problématique des rapports entre foi et raison, ce qui l'opposera à El-Rhazi – de la même façon qu'elle opposera Thomas d'Aquin à Saint Augustin lorsque, trois siècles plus tard, le premier reprendra le même questionnement à partir d'Aristote et d'Ibn Rushd.

(1) Muhsin Mahdi (2000), *la Fondation de la philosophie politique en Islam, la cité vertueuse,* éd. Albin Michel, Paris, (édition originale en anglais, 2000).

(2) Muhsin Madhi, p. 12.

La réflexion d'Al-Farabi est fondamentale pour comprendre Ibn Khaldûn dans la mesure où, avec un long temps d'avance, elle rencontre pleinement ses intuitions sur la raison, le savoir et le rôle du politique. J'ai choisi deux paragraphes de commentaires d'Al-Farabi, selon Muhsin Mahdi, pour montrer les chemins de cette rencontre :

> « A la différence des autres animaux, l'homme ne devient pas parfait grâce aux seuls principes naturels présents en lui ; et à la différence des êtres divins, l'homme n'est pas éternellement parfait, mais il doit réaliser sa perfection au moyen de l'activité rationnelle qui découle de la compréhension, de la délibération et d'un choix effectué parmi les alternatives proposées par la raison. La présence initiale du pouvoir de connaissance rationnelle et du choix qui lui est lié est la perfection première ou naturelle de l'homme, perfection dont il est doté à sa naissance et qu'il n'a pas choisie. Au-delà, la raison et le choix existent chez l'être humain pour qu'il réalise, grâce à eux, son but ou l'ultime perfection possible de sa nature. *Le bonheur est le bien désiré pour lui-même, il n'est jamais désiré pour réaliser autre chose et, au-delà, il n'existe rien de plus grand qu'un être humain puisse réaliser.* » (Al-Farabi*, la Cité vertueuse, in* Muhsin Mahdi, p. 176, *Commentaires de la Cité vertueuse.*)
>
> « La description de l'univers, de l'âme, du corps et de la cité – cette cosmologie, psychologie, physiologie et présentation structurelle de ce que nous appelons le système politique – est partie intégrante d'une science politique pratique et non pas d'une physique ou d'une métaphysique théoriques. Elle est basée sur l'affirmation d'une certaine correspondance ou similarité entre la structure de l'univers comme un tout et l'âme humaine, le corps humain et la cité, entre ce qui est par nature seulement et ce qui est par nature et volonté à la fois. La première impression qui se dégage est que la cité doit être organisée selon un mode analogue à l'univers. Mais l'univers auquel la cité doit correspondre est lui-même connu et décrit par la science politique, par la science de la cité et semble entièrement politique ou politisé : les parties de l'univers gouvernent ou sont gouvernées, le supérieur gouverne l'inférieur et l'inférieur dessert le supérieur. » (Muhsin Mahdi, p. 168, C*ommentaires de l'Enumération des sciences.)*

Pour Al-Farabi, la science politique est une science pratique qui est partie de la philosophie. Elle a pour objet d'établir les règles qui permettent l'exercice du *métier royal vertueux*. La nouveauté, par rapport à *L'éthique à Nicomaque,* est qu'elle s'intéresse aux opinions et aux idées que les êtres humains se font de l'univers, de l'âme, du corps et de la cité. La loi fondamentale est apportée par la révélation, mais la jurisprudence est nécessaire pour adapter le jugement aux problèmes de la cité. Le fondateur de la cité – Al-Farabi y voit les fondateurs des religions révélées – possède les qualités du roi vertueux. La cité vertueuse d'Al-Farabi est aussi, ce qui la différentie des régimes sans révélation, celle de la communauté des croyants. Les successeurs du fondateur sont des hommes qui n'ont pas nécessairement les qualités du roi vertueux. Le régime démocratique n'est pas la cité vertueuse mais en son absence, c'est ce régime qui permet le mieux le développement d'une relative liberté philosophique. C'est là que Al-Farabi

introduit la dimension de l'Histoire. Il montre, comme le fait Ibn Khaldûn avec d'autres arguments, que les régimes politiques non vertueux et corrompus conduisent au déclin de la cité. Sa réflexion philosophique l'amène, comme Ibn Khaldûn – mais aussi comme Aristote – à une vision cyclique de l'Histoire (3).

La référence que nous avons souhaité faire à Al-Farabi nous semble entrer pleinement dans l'argumentaire de N. El Aoufi. Elle pourrait en effet apporter au débat le témoignage d'une longue continuité de la pensée en Islam sur la *gouvernementalité,* la science politique d'Al-Farabi n'étant pas autre chose qu'une description intuitive du rôle des croyances et des institutions dans le gouvernement des hommes.

Une autre réflexion nous a été suggérée par la lecture que N. El Aoufi a faite de la thèse de A. Greif, cette lecture ayant croisé celle que j'ai faite d'un article de R. Boyer sur « Les institutions marchandes au Moyen-Age, historiens et économistes face à l'émergence de l'économie de marché (4) ». N. El Aoufi montre que l'approche de Greif apporte une nouveauté certaine dans l'analyse, en prenant en compte les valeurs, les croyances et les pratiques sociales. Mais il montre aussi que cette approche débouche sur une conclusion réductionniste, ramenant finalement le débat à l'opposition entre deux modes de rationalité.

R. Boyer a repris ce débat dans une longue analyse des travaux de A. Greif (5). Il rappelle, tout d'abord, que cet auteur s'est proposé de rapprocher les évolutions historiques de la théorie économique et qu'il entend, à cet effet, intégrer à son approche les apports des sciences cognitives et de la sociologie. A. Greif attribue ainsi aux motivations des acteurs et à leurs représentations (normes, croyances, valeurs) une place déterminante dans l'émergence des institutions qui encadrent l'émergence de l'économie de marché. Pour rendre compte de la mise en place des organisations et des institutions de l'économie marchande, A. Greif fait appel à la théorie des jeux. La modélisation qu'il propose se fonde sur quatre études de cas (les commerçants maghribi, les guildes de marchands de l'Europe du Nord, le système génois et les cours de justice locales en Angleterre). Ses analyses montrent que des *régularité de comportements, associées à un système de croyance et de valeurs,* débouche sur la création d'une référence institutionnelle (6). Son analyse retrouve, notons-le au passage, celle que fait Foucault des pratiques créatrices de la gouvernementalité.

R. Boyer reconnaît un apport certain de A. Greif dans sa tentative d'introduire la théorie des jeux pour renouveler une analyse économique qui doute de la pertinence de la théorie de l'équilibre général. Ceci étant, il démontre que les simplifications auxquelles l'auteur est conduit pour élaborer ses modèles le conduisent, malgré lui, à introduire des postulats sur les comportements rationnels qu'il prédétermine en grande partie. Cette application de la théorie des jeux rend plus ou moins compte de situations à un moment donné. Mais elle ne parvient pas à saisir les dynamiques des

(3) La place d'Al-Farabi dans la pensée philosophique arabe est remarquablement située par l'exposé que fait Marwan Rashed des *Débuts de la philosophie moderne (VII^e^-IX^e^ siècles*, publié dans l'ouvrage collectif, *les Grecs, les Arabes et nous, Enquête sur l'islamophobie savante,* Paris, Fayard, 2009.

(4) Robert Boyer, « Les institutions marchandes au Moyen-Age. Historiens et économistes face à l'émergence de l'économie de marché », *Annales, Histoire, Sciences sociales*, 64^e^ année, n° 3, mai-juin 2009. R. Boyer a été associé à la revue *Critique économique*, voir n° 23, entretien avec N. El Aoufi.

(5) Avner Greif (2006), *Institutions and the Path to Modern Economy: Lessons from Medieval Trade,* Cambridge, Cambridge University Press.

(6) A. Greif définit l'institution comme étant « un ensemble de facteurs sociaux qui, conjointement, engendrent une régularité de comportements. Chaque composante de ce système est sociale au sens où elle résulte de l'action humaine, qu'elle ne repose pas sur des facteurs physiques et qu'elle est exogène pour chaque individu dont elle influence les comportements ».

évolutions historiques. Sans nier l'importance théorique de cette approche, C. Boyer en montre l'extrême difficulté, et il remet l'interprétation historique au cœur du débat. Pour pouvoir un jour modéliser les jeux d'acteurs dans la durée historique, le chemin est encore long. Il passe très certainement, et ce serait là la nouveauté qui nous ramène à l'article de N. El Aoufi, par une connaissance bien meilleure de la causalité des émergences économiques, des processus de changement et du rôle des comportements, des croyances et des institutions dans ces processus.

La référence à M. Foucault m'a également interpelé, et je me suis demandé, après N. El Aoufi, comment le concept de *bio pouvoir* pouvait apporter de nouvelles pistes de recherche. M. Foucault, entre autres questionnements de sa foisonnante pensée, a introduit quelques concepts nouveaux dans la réflexion sur l'économie politique. On lui doit le concept de gouvernementalité, celui de *biopouvoir* et de *biopolitique,* des concepts clés que N. El Aoufi reprend dans son analyse. L'approche de M. Foucault est sous-tendue par la conviction d'une relation essentielle, que N. El Aoufi retrouve dans Ibn Khaldun, entre pouvoir et savoir – et que l'on retrouve aussi dans le définition du roi vertueux d'Al-Farabi :

> « Il n'y a pas de relations de pouvoir sans constitution corrélative d'un champ de savoir, ni de savoir qui ne suppose et ne constitue en même temps des relations de pouvoir... Ces rapports de "pouvoir-savoir" ne sont donc pas à analyser à partir d'un sujet de connaissance qui serait libre ou non par rapport au système de pouvoir ; mais il faut considérer au contraire que le sujet qui connaît, les objets, sont autant d'effets de ces implications fondamentales du pouvoir-savoir. » (M. Foucault, *Il faut défendre la société,* 1975.)

Le concept de gouvernementalité se réfère au gouvernement, non pas en tant qu'institution, mais en tant qu'activité « qui consiste à régir la conduite des hommes dans un cadre et des instruments étatiques (7) ». M. Foucault développe ce concept en s'attachant à des périodes de l'histoire qui ont connu une mutation de la gouvernementalité, en réponse à des besoins ou des émergences sociales qui ont appelé une évolution des pratiques de gouvernement. Ses démonstrations ne valent que pour chaque époque considérée, chacune se référant au vécu des valeurs de ce moment. L'un des premiers terrains de l'investigation historique de M. Foucault se situe à la charnière des XVII^{e} et XVIII^{e} siècles en Europe, Son interrogation questionne le passage d'une gouvernementalité régie par la « raison d'Etat » (maximisation de la richesse de l'Etat, capacité de défense et de police, relations protectionnistes et mercantilistes avec les autres nations, population nombreuse) à une gouvernementalité construite autour du libéralisme. Ce dernier concept, pour M. Foucault, n'est « ni une théorie, ni une idéologie mais une pratique, une manière de faire qui se régule de façon continue… Le libéralisme est traversé par un principe : on gouverne toujours trop (8) ». Son analyse le conduit à mettre en évidence les pratiques qui se façonnent pour rendre effectifs des compromis qui peuvent, ou non,

(7) Michel Foucault (2004), *Naissance de la biopolitique, Cours au Collège de France, 1978-1979,* Paris, Gallimard.

(8) Michel Foucault, *op.cit.*

être consolidés par la loi. Poursuivant la même analyse à l'époque contemporaine, M. Foucault oppose l'approche de l'économie sociale de marché de l'Allemagne d'après-guerre (soutenue, notamment, par des accords sociaux avec les syndicats et par une protection sociale) au néolibéralisme de l'Ecole de Chicago qui, en réaction à un interventionnisme de l'Etat en continuité avec le New Deal et l'effort de guerre, privilégie la rationalité du marché, y faisant entrer des champs non économiques comme, en particulier, ceux de la santé ou de la famille (9).

Le glissement vers les notions de biopolitique et de biopouvoir prennent en considération les devoirs de la gouvernementalité vis-à-vis de besoins sans expression économique des gouvernés comme la santé, l'alimentation, la sécurité. Cette préoccupation devient de plus en plus importante avec la montée du libéralisme. M. Foucault l'analyse en montrant les réponses insuffisantes apportées au problème de l'approvisionnement en grain et à la prévention des famines par le contrôle du prix du grain, défendu par les mercantilistes, les réponses interventionnistes et étatiques des physiocrates, les réponses par l'ouverture sur le marché des économistes anglais et français. Cette problématique entre dans le champ de la biopolitique (10). Replacé dans l'histoire, le concept de biopolitique est d'un intérêt majeur. L'étude des systèmes de gouvernance peut en effet mettre en évidence les pratiques de gouvernementalité selon qu'elles mettent ou non les besoins "de vie" des gouvernés avant (ou dans) la raison d'Etat (11). Le cas de Rome montre, par exemple, que la prise en compte des besoins des citoyens de l'*Urbs* doit être assurée par l'Etat pour des raisons de stabilité du pouvoir. L'Etat assure avec l'*anone*, la distribution des grains, et, pour ce faire, il assume non seulement le coût d'une administration mais il exerce aussi un monopole ou un contrôle du commerce des grains, de leur entreposage, de la panification. Le biopouvoir se confond avec la raison d'Etat.

Mais il est d'autres exemples qui incitent à une autre réflexion. En terre d'Islam, on ne peut manquer de trouver une manifestation essentielle du biopouvoir dans le système de croyance. L'aumône légale est une obligation fondamentale de la religion, elle est imposée comme un mécanisme de redistribution au sein de la communauté étatique de l'Umma. Ce principe de biopouvoir marquera durablement les systèmes de gouvernance. Vivifiée dans l'institution des habbous, elle illustrera, en particulier pendant toute la période médiévale, une pratique de biopolitique tournée vers le partage avec les plus pauvres, avec les malades (12). Mohamed Naciri, dans un article récent, rappelle que Moulay Ismail eut une telle intuition de biopolitique en construisant, à Meknès, de vastes entrepôts dans lesquels il stockait une partie des grains d'une bonne année pour assurer les soudures lors des famines. Cette notion de biopouvoir est, on le voit, très riche. Elle nous invite à de nouveaux regards critiques sur les pratiques de la gouvernementalité dans l'histoire.

(9) Le déficit de protection sociale qui en a résulté est illustré par l'extension de la pauvreté aux Etas-Unis et par l'absence de couverture sociale. Le combat mené par Barack Obama pour faire passer une loi sur la couverture de santé a montré la force de l'enracinement, dans les valeurs américaines, d'un rejet de l'Etat au bénéfice des règles du marché. Le compromis final a dû associer la protection sanitaire à une insertion dans les mécanismes des assurances privées et non pas, comme en Europe, à une institution de l'Etat.

(10) Ces notions de biopolitique avancées par M. Foucault ont suscité de multiples débats, certaines thèses défendant la nécessité d'une destruction de l'Etat, par exemple Antonio Negri et Michae Hardt, d'autres se situant davantage dans la ligne foucaldienne. On en trouve une discussion dans les articles parus dans la revue *Labyrinthe,* n° 22, 2005, qui consacre un numéro spécial à la biopolitique d'après Michel Foucault.

(11) Un cas extrême d'opposition entre la raison d'Etat et les besoins d'une biopolitique nous est donné par la Corée du Nord qui, privilégiant son armée, son armement et le niveau de vie de la classe dirigeante, a accepté que des famines provoquent la mort d'un nombre considérable de ses citoyens.

(12) L'Europe chrétienne n'eut pas de tels

Les références de N. El Aoufi à Ibn Khaldûn m'ont conduit à me reposer une question, que je me pose depuis longtemps, sur l'historicité des thèses khaldunniennes. Se référant à la *Muqqadima,* il s'attache à montrer les invariants qui donnent une universalité aux interprétations proposées par Ibn Khaldûn pour comprendre le rôle majeur de l'Etat dans les trajectoires conduisant à l'*umran,* à la civilisation. Ce propos est entièrement justifié par l'approche théorique de N. El Aoufi. Non seulement, il lui permet de montrer la richesse du corpus des réflexions politiques nées en terre d'Islam, mais il lui permet aussi de rejeter, j'espère définitivement, le couple causal de l'incapacité économique et de l'éthique islamique, ou encore celui des rapports personnels favorables à la compétition dans les marchés *versus* les rapports communautaires inhibiteurs des sociétés musulmanes. Sa lecture remet les institutions et les croyances au centre du débat sur le développement économique ou sur ses blocages et son déclin. En somme, avec le renfort d'Ibn Khaldûn, N. El Aoufi replace l'histoire sociale au cœur de la réflexion sur le développement économique.

Il n'en reste pas moins que des questions se posent sur l'adéquation du modèle décrit dans la *Muqqadima* et les faits sociaux qu'Ibn Khaldûn développe dans son analyse de l'histoire des peuples du Maghreb, dans cette *Histoire des Berbères* qui, après la nouvelle traduction de A. Cheddadi, redeviendra le corps principal du *Livre des exemples.* Schématiquement, le modèle d'Ibn Khaldûn se fonde sur cette force de cohésion sociale qu'il désigne comme *l'assabiya.* Celle-ci permet à une tribu, conduite par un leadership fort, de fédérer des peuples ou tribus nomades, de parvenir au pouvoir étatique puis de connaître un déclin, au fur et à mesure de l'influence destructrice de la richesse et de la dégradation de l'esprit de corps et de la morale. La lecture de l'Histoire, telle qu'elle nous est restituée, par Ibn Khaldûn nous montre cependant que, paradoxalement, la seule épopée tribale correspondant parfaitement à son modèle est celle dont il partage une certaine contemporanéité, celle des Mérinides. Toutes les autres, hormis l'exception de quelques petites principautés, principalement zénètes, montrent qu'un autre facteur fut déterminant dans l'ascension vers l'Etat, celui du leadership religieux autour duquel les tribus se sont fédérées. De plus, hors du Maghreb, le monde musulman ne connaît, à l'époque d'Ibn Khaldûn, aucune situation étatique dont les fondements aient une origine tribale. La règle y est celle du prince, doté ou non d'une légitimité de sang, mais désigné par les prétoriens. Ce constat n'enlève rien aux réflexions sur le rôle de l'Etat, auquel N. El Aoufi attribue, justement, une valeur théorique cardinale. Mais elle invite à des lectures alternatives de l'Histoire et à un certain tamisage du corpus du *Livre des exemples.*

Une rapide énumération peut illustrer ce propos. Les principautés kharédjites du VIII[e] siècle furent sans nul doute constituées par des agrégations tribales, mais autour de leaders portés par la mobilisation religieuse. Les Rostémides de Tahert, soutenus principalement par les tribus

mécanismes de solidarité à partir de l'impôt religieux. La dîme servait surtout à l'entretien du clergé. Le soutien social, et notamment les hôpitaux, entrait dans les fonctions d'organisations charitables qui dépendaient des dons.

Hawwara, en sont l'exemple de pointe. La mobilisation fatimide s'est certes faite autour de la geste des Ketama, mais à partir du leadership religieux d'un *da'i* agissant au nom du prétendant chiite. Les tribus arabes d'Espagne ne trouvèrent une unité étatique qu'autour du dernier survivant des Omeyades, qui tirait son prestige de l'héritage califien. La geste almoravide, qui fédéra les nomades Sanhaja du Sahara atlantique, fut conduite par Ibn Yacine, un réformateur religieux. Celle des Almohades rassembla les tribus de l'Atlas autour d'un autre réformateur, Ibn Tumert. L'histoire se poursuivit au Maroc (13) après les temps d'Ibn Khaldun. Les armées saâdiennes furent constituées par une mouvance de tribus arabo-berbères du Souss, conduites par un leader qui deviendra le premier souverain chérifien. Les prétendants qui s'opposeront aux Saâdiens furent tous des leaders religieux. Le pouvoir alaouite s'est également fondé sur la précellence religieuse de son fondateur. Son opposition, sur la route du pouvoir, fut celle des tribus du Moyen-Atlas, conduites par la zawya de Dila. La grande contestation tribale au pouvoir alaouite au XIX^e^ siècle sera celle des tribus de l'Atlas guidées par la zawya d'Amhawch. L'exception est celle des tribus dites zénètes, dont les grandes destinées politiques se sont conformées au modèle de *l'assabiya* fédératrice d'Ibn Khaldûn, qu'il s'agisse des Maghrawa, des Abdelwahides, des Mérinides. L'intercession religieuse ne semble pas avoir joué un rôle déterminant comme dans les autres situations. Ce qui n'a pas empêché les souverains mérinides de prendre le titre de Commandeur des croyants. Il serait intéressant de comprendre les raisons de ces exceptions.

(13) A partir du XVI^e^ siècle, cette histoire change de sens dans les autres pays du Maghreb, du fait de l'expansion du pouvoir ottoman – ce qui n'exclura pas de multiples surgissements tribaux autour de leaders religieux, comme par exemple celui de la *Senussiya,* en Cyrénaïque.

La lecture d'Ibn Khaldûn nous invite ainsi à approfondir notre réflexion sur les mécanismes sociaux et politiques de l'émergence de l'Etat. Elle invite à une appréciation renouvelée du rapport entre le fait tribal et la croyance, portée par des leaders religieux, dans le fait politique. L'Islam lui-même est à cette image. Les récits d'Al Sîra (14) ne nous montrent-ils pas une progressive coagulation des tribus du Hedjaz autour du message de Muhammad ainsi qu'une édification de la première communauté – pré-étatique puis étatique – à partir d'une fédération tribale ?

(14) Mahmud Hussein (2005 et 2007), *Al Sîra, le Prophète de l'Islam raconté par ses compagnons,* 2 volumes, coll. « Pluriel », Hachette, Paris.

D'autres questions peuvent être soulevées sur les rapports que les sociétés musulmanes ont entretenus avec le développement économique. Je souhaiterais faire deux notations, l'une à propos de la stabilité politique, l'autre à propos de l'accumulation des richesses.

Le rapport entre développement économique et stabilité politique est une question qui interpelle, au premier chef, le concept de *gouvernementalité.* La stabilité politique est, en grande partie, liée à la transmission du pouvoir. Le droit de l'Islam n'a jamais fixé de règles de succession. Il postulait que le califat devait revenir à des hommes de bien dont la légitimité était reconnue par la *bay'a.* Les deux premiers califes furent choisis selon cette règle. Avec les deux suivants fut introduite la notion d'un califat associé au lignage du Prophète, Uthman, parent par la branche des Ummaya, et

Ali, de la famille proche du Prophète. Se prévalant de l'héritage de Uthman, les Ummaya, pourtant longtemps adversaires de Muhammad, surent capter le pouvoir califien au bénéfice des Qoraichites. Les Abbassides firent revenir le pouvoir dans la parentèle proche du Prophète. La légitimité de fait revenait à un membre de la lignée, mais sans que les règles aient fixé un ordre de succession.

L'histoire politique des dynasties montre que la transmission du pouvoir s'accompagnait d'une lutte féroce entre les prétendants, ce que l'histoire du Maroc illustre abondamment. Les grands souverains durent, presque tous, se battre contre des frères, des oncles ou même des fils. A partir des Abbassides, ce furent surtout les prétoriens qui nommaient le calife ou faisaient émerger un prétendant. La légitimité du souverain se fondait sur un double principe, celui de l'appartenance à la lignée et celui de la *bay'a* qui maintenait la fiction d'une reconnaissance par les notables. L'histoire des Alaouites donne des exemples répétés de factions en faveur de prétendants élus par les choix des *guich* arabes

P. Veine, se demandant *Qu'est-ce qu'un empereur romain ?* (15), montre que la transmission du pouvoir impérial à Rome connut les mêmes soubresauts politiques dans une majorité de successions. Le rôle des prétoriens y fut semblable à celui des armées mercenaires des Abbassides, à celui des Janissaires de l'empire ottoman, à celui des *guich* sous les Alaouites. La fiction politique, à Rome, était celle d'une légitimité sénatoriale, ou de lignage de l'empereur et celle d'une intronisation par le Sénat, une légitimité équivalente à celle de la *bay'a.* La succession commençait, dans un nombre de cas considérable, par le meurtre de l'empereur (en quatre siècles, les deux tiers des empereurs sont morts de mort violente). P. Veyne démontre cependant que cette fiction ne posait pas de ruptures significatives dans la société dont la stabilité était assurée, non pas par la personne de l'empereur mais par le respect d'une *fonction,* garante de l'ordre. Les conflits de succession n'entraînaient généralement pas de guerre civile. Cette problématique n'intéressait que les détenteurs d'un pouvoir, et, en premier lieu, les chefs de l'armée. Cet auteur oppose ce mode de transmission du pouvoir à celui qui fut très tôt instauré en Europe, celui de la transmission héréditaire selon un ordre de succession bien défini, au sein d'une famille considérée comme propriétaire du trône – alors que dans l'Islam, il est propriété de l'Umma. Ce qui n'évita pas quelques guerres de succession, comme entre la France et l'Espagne au XVII[e] siècle.

Creusant le concept de *gouvernementalité,* ne serait-il pas fécond de s'interroger sur les effets que le mode de transmission du pouvoir dans les pays d'Islam eut sur la stabilité politique et sur le développement économique ? Quel pouvait être le coût économique des conflits de succession ? Leur impact social était-il socialement limité dans la mesure où ils n'étaient généralement pas associés à des guerres civiles ? Les guerres entre les prétendants ne favorisaient-elles pas les autonomies périphériques,

(15) Paul Veyne (2005), *l'Empire gréco-latin,* le Seuil, Paris. L'analogie entre le césarisme et le califat a été suggérée par G. Dagron (1996), *Empereurs et prêtres, étude sur le césaropapisme byzantin,* Paris. Cette argumentation se fonde aussi sur une étude de N. Vatin et G. Veinstein (2003), *le Sérail ébranlé, essai sur les morts, dépositions et avènements des sultans ottomans,* Paris.

ou, dans certains cas, ne leur donnaient-elles pas une légitimité en associant des tribus dissidentes à des conflits autour du pouvoir central ?

Une autre question qui interpelle le concept *gouvernementalité* sur le plan de l'économie concerne l'accumulation des richesses. Dans les premiers temps de l'Islam, la première institution économique fut celle du *diwan al 'ata*', le registre des pensions, créé en 641. L'intérêt de ce registre est qu'il ignorait les hiérarchies tribales traditionnelles et, au contraire reconnaissait une nouvelle hiérarchie de l'Umma, selon la précellence dans la geste de l'Islam. Hichem Djaït (16) en donne un tableau très documenté. La conquête musulmane de l'Orient byzantin et perse apporta une énorme richesse aux conquérants et modifia rapidement la structure de la richesse. En quelques années, l'impôt légal et le cinquième du butin rapportèrent au trésor public, le *bit el mal,* des ressources considérables. L'enrichissement soudain des chefs de guerre, des gouverneurs, des combattants de la foi relégua à une place modeste les revenus du commerce des villes du Hedjaz. Les pôles de l'économie se fixèrent en Syrie, en Irak et en Egypte. A l'image des villes-centres – Damas, Al-Hira, Bagdad – les chefs-lieux des provinces devinrent des foyers de demande pour des articles de luxe, le clientélisme participant aussi, bien que plus indirectement, à cette demande. La possession de fiefs terriens, inconnue dans l'Arabie ancienne, fut à l'origine d'une nouvelle source de richesses et d'une stratification durable de la société musulmane.

(16) Hichem Djaït (1989), *la Grande discorde, religion et politique dans l'Islam des origines,* Editions CERES Tunis, Gallimard. En premier lieu, venaient les *muhaajirun* et les *ansar* qui avaient participé à la bataille de Badr, puis les émigrés en Ethiopie et ceux qui avaient participé à la bataille d'Uhud, puis les émigrés à Médine avant la conquête de la Mecque, enfin les convertis avant la conquête de la Mecque.

Rome connut une dynamique économique semblable quand ses conquêtes lui apportèrent les richesses du butin, celles des terres accaparées, celles de l'impôt. La société de l'*Urbs*, mais aussi celles des capitales périphériques, virent se développer une économie statique fondée, non pas sur la création de richesses mais sur la distribution clientéliste d'une partie des ressources de l'Etat ainsi que sur celle d'une consommation somptuaire ou de prestige. La distribution gratuite des grains par l'institution de *l'anone,* les coûteux jeux du cirque, les constructions monumentales à la gloire de leurs promoteurs caractérisèrent une économie fondée sur la prédation. Les historiens avancent l'idée que cette économie, pilotée par l'Etat, fut une des raisons du faible développement économique du centre de l'empire, les richesses provenant des périphéries, notamment celles qui produisaient les céréales, l'Egypte et le Maghreb oriental. Un parallèle intéressant peut être fait avec l'Espagne, après sa conquête du Nouveau Monde. L'afflux de l'or et de l'argent furent cause d'un blocage certain du développement économique de ce pays, en même temps qu'une cause d'inflation. Ce furent les périphéries, Gênes, Venise, les villes flamandes qui surent valoriser l'afflux des ressources monétaires.

Le monde musulman connut une évolution semblable, avec la place centrale de l'Etat, ou de ses représentations périphériques, dans la répartition des richesses. Le miracle économique fut probablement dû aux effets sur

l'offre de la demande impulsée par l'Etat. Cette demande eut très certainement un impact sur le développement de la production de biens mais aussi et, peut-être surtout, sur le commerce. L'émergence du commerce dans une économie orientée, au départ, par des demandes centralisées fut vraisemblablement le fait majeur de l'économie du monde musulman jusqu'au tournant des XIVe-XVe siècles.

On est en effet frappé de constater que le commerce connut une remarquable stabilité, en dépit des multiples crises qui affectèrent le pouvoir central. A la différence de l'Europe, fragmentée en une pluralité d'espaces économiques, le monde musulman fit l'expérience d'une remarquable unité à une échelle qui n'avait pas existé depuis l'apogée de l'Empire romain. De l'Espagne à la Perse, de la Mer noire au sud du Sahara, on se référait à une même croyance, on partageait une même langue de communication (en Europe, le latin n'était accessible qu'aux clercs), on respectait les mêmes fondamentaux juridiques énoncés par la *sharia*. Les géographes arabes, qui forment une chaîne ininterrompue de transmetteurs de la connaissance du monde musulman du IXe au XIVe siècles, n'étaient pas des scientifiques mais des auxiliaires des marchands. Les descriptions qu'ils donnent des *iqlim* du monde islamique négligent la diversité des systèmes politiques (17). Dans les ouvrages de Al-Bekri ou d'Al-Idrissi, l'Egypte fatimide n'a pas un statut différent des terres abbassides ou omeyades d'Espagne, pas plus que de celles des principautés berbères du Maghreb. Le monde musulman est un. Les marchands, à leur tour, furent les vecteurs de l'innovation, impulsant la diffusion des produits et des innovations technologiques. Le commerce à longue distance projeta les marchands musulmans aux marches lointaines du monde islamique, vers l'Asie, vers l'Afrique subsaharienne, vers les côtes de l'Afrique orientale, vers Barcelone, Constantinople et Gênes, contribuant notamment à l'expansion de l'Islam en Afrique, en Indonésie et en Malaisie.

L'essor et la longue stabilité du commerce démontrent que « l'éthique islamique », loin d'avoir été un frein, a accompagné une dynamique économique dans la longue durée, et, semble-t-il, avec beaucoup plus d'efficacité que dans les pays européens. L'interrogation demeure celle sur laquelle s'interroge l'article de N. El Aoufi : quelles furent les raisons du renversement de cette dynamique ? De nouvelles pistes doivent sans nul doute être explorées. En premier lieu, on devrait bien comprendre les raisons du dynamisme commercial du monde musulman pendant plusieurs siècles et, en particulier, saisir les rapports qui se sont institués entre les pouvoirs centraux et les réseaux économiques. Quel était en fait le degré de liberté des marchands par rapport aux pratiques politiques des Etats ? Le caractère "communautaire" de leurs relations personnelles, qui a été avancé en regard des relations "impersonnelles" des marchands européens, ne semble pas avoir été un facteur de blocage, au contraire. On peut, en revanche s'interroger sur la liberté dont jouissaient les marchands, de part et d'autre. En Europe, le commerce s'est développé dans des villes marchandes qui échappaient

(17) L'une des grandes raisons avancées par de nombreux historiens, pour expliquer le "manque de rationalité économique de l'Islam" trouve sa place dans la "rigidification du *fiqh*", de la gestion juridique des affaires de la cité au travers de l'interprétation littérale de la loi islamique. On notera, à cet égard, que ce tournant philosophique se fit au Xe siècle, lorsque Al Muttawakil redonna la priorité aux juristes, mettant fin aux débats sur "*l'ijtihad*", qui avaient agité la pensée philosophique depuis Al-Farabi. Bien qu'imposant des interprétations restrictives, cette pratique de la gouvernementalité ne fut pas un obstacle réel à l'essor du commerce des pays musulmans au cours des siècles qui suivirent. On remarque également, que les réflexions sur les rapports entre foi et raison ne s'interrompirent pas pour autant, comme le montre la chaîne de pensée d'Al-Farabi à Ibn Sina, Ibn Rushd, Maimonide, Ibn Khaldûn et à beaucoup d'autres moins souvent cités.

à l'organisation contraignante de la féodalité. Dans les pays musulmans, il semble que ces contraintes aient été bien moins fortes. Le mode de gouvernance des Etats semble avoir respecté une certaine autonomie du système commercial, dont il avait besoin. L'Etat avait sa logique interne, celle du maintien au pouvoir, celle de l'entretien d'une armée et celle de la collecte de l'impôt. Cette logique semble s'être accommodée d'une relative indépendance du système commercial (18). N'y a-t-il pas là une fructueuse piste de recherche (19) ?

La question de l'inversion de la tendance trouve très probablement des explications dans les faits historiques qui ont, comme le suggère N. El Aoufi, altéré les pratiques de la gouvernementalité. Les faits historiques sont multiples, et il serait fécond de les hiérarchiser pour en reconnaître le rôle dans ce changement de pratiques. La conquête mongole de Bagdad et le déplacement du centre de l'Islam vers l'empire ottoman eurent certainement des effets majeurs. En Méditerranée, le commerce fut durablement affecté par la piraterie et par l'économie de la rançon liée aux prises d'esclaves par les "barbaresques". L'ouverture de l'Europe sur l'Atlantique, la conquête du Nouveau monde et le commerce atlantique avec l'Afrique eurent les impacts bien connus. Quels en furent les effets dans les pratiques de la gouvernementalité des pays musulmans ? La prédominance du modèle ottoman, y compris au Maroc avec les Saâdiens qui adoptèrent ce modèle, doit être analysée en termes de rapports du pouvoir avec les réseaux commerciaux mais aussi en termes d'éthique de la classe dirigeante. On constate au Maroc, par exemple, une intervention croissante de l'Etat dans certaines fonctions économiques. Les sucreries saâdiennes étaient des entreprises d'Etat, en grande partie associées à la main-d'œuvre servile. Des monopoles étatiques furent créés pour gérer le commerce des peaux, des grains et d'autres produits, les ressources de la douane devinrent une composante importante des revenus de l'Etat. L'Etat entreprit également de s'approprier, par étapes, les revenus des habbous. La conquête de Tombouctou par Mansur ed-Dahbi est emblématique d'un nouveau rapport avec les réseaux commerciaux transsahariens. Dans une déclaration rapportée par le *Nozhet al Hadi,* ce souverain explique les raisons de son entreprise par l'intérêt pour l'Etat de s'approprier les sources de l'or et des produits de l'Afrique. Autant de constats qui interpellent la recherche sur la pratique économique de la gouvernementalité.

Un autre retour à l'Histoire et surtout une compréhension de la vision et des pratiques des acteurs à chaque période de l'Histoire – et selon la perception et les valeurs qu'en ont alors ces acteurs – semblent conforter les suggestions de N. El Aoufi pour une approche contextuelle de la gouvernementalité. Un commentaire de P. Veyne sur Foucault nous suggère la remarque avec laquelle nous concluons cette note de commentaires. « La connaissance historique, son rôle, si elle veut pousser jusqu'à son terme

(18) L'institution des habbous illustre, pendant la période médiévale, une des formes de l'autonomie des villes (et donc des marchands et des corporations qui en animaient l'activité). Elle met en évidence la capacité des villes à assurer, en dehors de l'Etat, les services publics, hôpitaux, entretien des mosquées, des fontaines, secours aux pauvres. Dans un article ancien (« Aspects du capitalisme agraire avant le Protectorat », *Annuaire de l'Afrique du Nord*, 1965), je m'interrogeais sur les obstacles qui s'opposaient à une accumulation durable des terres et des richesses au sein de la classe makhzénienne. Je rappelais le caractère viager des fortunes associées au pouvoir politique. J'y opposais les permanences des fortunes commerciales qui, bien que souvent mises en question par les conflits politiques, se maintinrent dans l'histoire et s'affirmèrent durablement au XIX^{e} siècle.

(19) On peut, sur ce sujet revenir à Foucault. Celui-ci définit le "libéralisme" comme une pratique de la gouvernementalité qui voit la "raison d'Etat" s'accommoder, en Europe, à partir du XVIII^{e} siècle, d'une régulation pour "moins d'Etat" et pour une plus

ses analyses d'une époque donnée, doit parvenir, au-delà de la société ou de la mentalité, aux vérités générales dans lesquelles les esprits de cette époque étaient, à leur insu, enfermés comme les poissons dans un bocal (20). »

grande autonomie des acteurs qui assurent mieux certaines fonctions. Ce libéralisme s'oppose au colbertisme qui fut l'expression majeure de l'économie pilotée par l'Etat. Foucault en montre le surgissement en Angleterre avec la participation des gouvernés aux processus parlementaires. Il n'y avait pas de parlementarisme dans les pays musulmans (il n'y en avait nulle part à cette époque – sauf dans quelques villes marchandes de l'Europe), mais on peut s'interroger sur les rapports d'acceptabilité réciproque qui semblent s'être instaurés, pendant les temps médiévaux de l'Islam, entre les pouvoirs centraux et les sphères marchandes.

(20) Paul Veyne, *Foucault, sa pensée, sa personne,* Albin Michel, coll. « Bibliothèque des idées », Paris, 2008.

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.

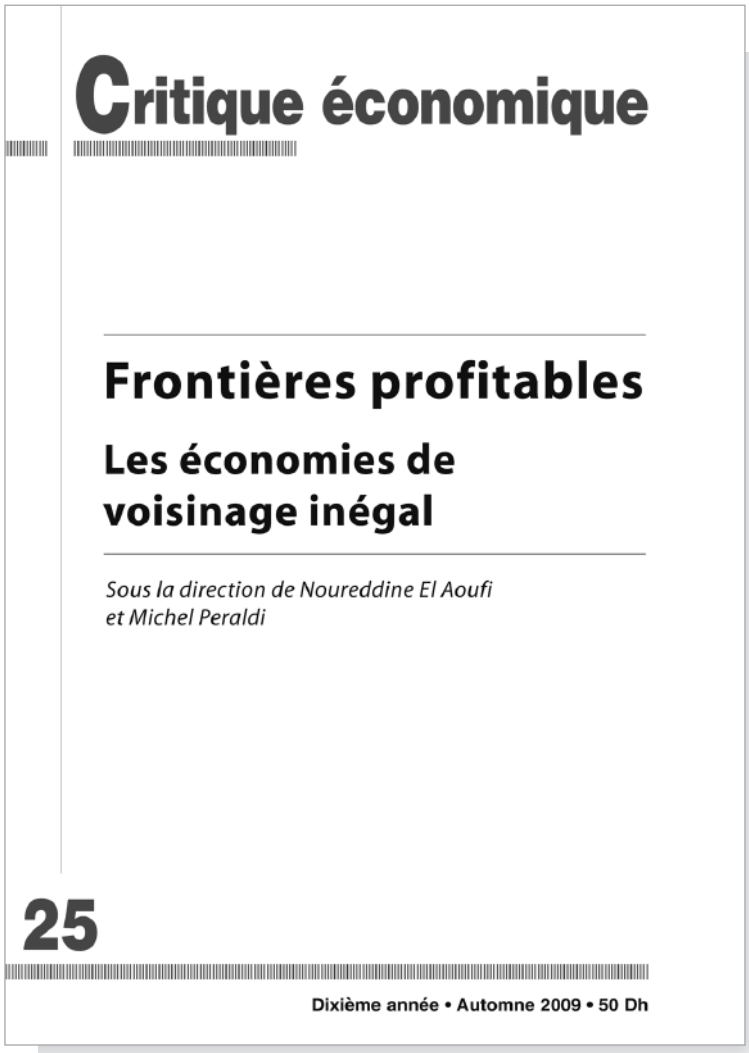
Soumission

– 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 ..... 500 Dh
Etranger ..... 100 €
Tous frais d'envoi compris.
Compte bancaire n° 011 810 00000 921 000 60201 86
BMCE Bank, Agence Rabat-Hassan

Dossier de presse 55/1999
N° Dépôt légal 51/2000
ISSN 1114-2790



Rédaction
1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc
GSM : (212) (0) 661 22 72 21
e-mail : elaoufi@menara.ma

Abonnement
Babel Com : 24, avenue de France, Agdal, Rabat, Maroc • tél. : (212) (0) 537 77 92 74
e-mail : babel.come@gmail.com