Critique économique

❑ Les nouveaux ressorts de l'industrialisation dans la mondialisation : le cas du Maroc
Bernard Billaudot et Noureddine El Aoufi

❑ L'émergence d'un pôle automobile à Tanger
Nadia Benabdeljlil, Yannick Lung et Alain Piveteau

❑ *Dette : 5 000 ans d'histoire* de David Graeber : apports et limites
Bernard Billaudot

❑ L'apport d'Ibn Khaldûn à la pensée économique : essai de réévaluation critique
Albert Marouani

❑ Jean Tirole : la consécration de l'ingénierie d'entreprise
Rédouane Taouil

❑ La sociologie de Pierre Bourdieu et les sciences de gestion : un essai de synthèse
Abdellatif Zeroual

❑ Les communautés rurales dans le processus de démocratisation au Maghreb
Grigori Lazarev

❑ *Désirs de ville*, introduction
Mohammed Naciri

35

Dix-huitième année • Hiver-printemps 2017 • 50 Dh

Critique économique

Revue trimestrielle

L'équipe

Directeur

Noureddine El Aoufi

Comité de rédaction

Safae Aissaoui
Université Hassan II de Casablanca
(saf.aissaoui@gmail.com)

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

Nadia Benabdeljlil
Université Mohammed V de Rabat
(nadiab@emi.ac.ma)

Noureddine El Aoufi
Université Mohammed V de Rabat
(noureddine.elaoufi@gmail.com)

Saïd Hanchane
Ecole de Gouvernance et d'Economie de Rabat
(said.hanchane@gmail.com)

Nicolas Moumni
Université de Picardie Jules Verne, France
(nicolas.moumni@u-picardie.fr)

Redouane Taouil
Université de Grenoble Alpes, France
(taouil.redouane@upmf-greoble.fr)

Pré-presse Babel com : 0537 77 92 74

Impression Imprimerie Bidaoui

Périodicité 4 numéros par an

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

المملكة المغربية
وزارة الثقافة
Royaume du Maroc
Ministère de la Culture

Et de l'Office chérifien des phosphates

OCP

Couverture : Souad Benabdellah

N° 35 • Hiver-printemps 2017

Critique économique n° 35 • Hiver-printemps 2017

sommaire

Les nouveaux ressorts de l'industrialisation dans la mondialisation : le cas du Maroc
Bernard Billaudot et Noureddine El Aoufi 3

L'émergence d'un pôle automobile à Tanger
Nadia Benabdeljlil, Yannick Lung et Alain Piveteau 31

Dette : 5 000 ans d'histoire de David Graeber : apports et limites
Bernard Billaudot 59

L'apport d'Ibn Khaldûn à la pensée économique : essai de réévaluation critique
Albert Marouani 81

Jean Tirole : la consécration de l'ingénierie d'entreprise
Rédouane Taouil 103

La sociologie de Pierre Bourdieu et les sciences de gestion
Abdellatif Zeroual 109

Faits et arguments

Les communautés rurales dans le processus de démocratisation au Maghreb
Grigori Lazarev 129

Bonnes feuilles

Désirs de ville, introduction
Mohammed Naciri 135

Les nouveaux ressorts de l'industrialisation dans la mondialisation

Le cas du Maroc*

Résumé

Dans cet article, il est fait état de la composante théorique du programme de recherche « Made in Morocco : industrialisation et développement » initié et financé par l'Académie des Sciences et Techniques du Maroc. Elle a pour objet d'analyser les problèmes que rencontre, dans la mondialisation, un pays du Sud qui ne fait pas partie de ceux qui sont qualifiés d'émergents (parce qu'ils s'industrialisent dans ce cadre) lorsqu'il se donne pour objectif politique de réaliser un développement qui ne soit pas seulement économique, mais qui soit aussi social et humain. La prise en compte de la qualité – celle des produits, celle des processus (donc celle du travail) et celle des emplois – est la caractéristique essentielle de cette composante théorique. Le principal concept intermédiaire qu'elle comprend est celui de monde de production. Au regard des analyses classiques en terme de « made in… », il prend la place de celui de secteur.

Mots-clés : *développement, politique industrielle, institutions, régulation, conventions, marché, entreprises, qualité, innovation.*

Classification JEL : *D23, D24, D4, D61, D62, D63, E02, F63, O01, O03.*

Abstract

This article focuses on the theoretical component of the research program "Made in Morocco: Industrialization and Development" initiated and financed by the Academy of Science and Technology of Morocco. Its objective is to analyse the issues faced through globalization, by a developing country that has not been qualified as emergent beyond the economic context. In this context, qualification as 'emerging' – leads to industrialization, and also focuses on the human and social development. The consideration of quality – that of products (and hence of work) and that of jobs – is the essential feature of this theoretical component. The main intermediary concept it

Bernard Billaudot

(bernard.billaudot@wanadoo.fr)

Noureddine El Aoufi

(noureddine.elaoufi@gmail.com)

* Ce texte est issu du programme de recherche « Made in Morocco : industrialisation et développement », qui bénéficie de l'appui de l'Académie Hassan II des Sciences et Techniques.

includes is that of the production world. In view of classical analysis in terms of "made in…", it takes the sector's place.

Key Words: *Development, Industrial Policy, Institutions, Regulation, Conventions, Markets, Firms, Quality, Innovation*

JEL : *D23, D24, D4, D61, D62, D63, E02, F63, O01, O03*

On peut affirmer aujourd'hui sans risque d'être démenti que depuis le début du troisième millénaire, des milliards d'individus ont rejoint l'économie mondiale de marché en tant que travailleurs, consommateurs ou investisseurs. De fait, la part des économies non membres de l'OCDE dans la production mondiale s'est fortement accrue. D'après les projections, cette tendance doit se poursuivre. Elle représente un changement structurel d'une importance historique.

Ce redéploiement géographique fait suite à d'autres, dont le principal a été le déplacement dans l'entre-deux-guerres du centre de l'économie monde (Braudel, 1979) de l'Europe aux USA. Sa nouveauté, au regard des précédents, est qu'il ne tient pas essentiellement à la montée en puissance d'économies nationales particulières qui rattrapent celles des anciennes nations dominantes et les dépassent. On parle à juste titre de mondialisation économique : tous les pays en développement y participent à des degrés divers, tandis que les grandes entreprises qui en sont les principaux acteurs changent de forme puisqu'elles quittent le statut de firmes multinationales (période fordienne des Trente glorieuses) pour devenir des firmes transnationales (ou globales, si l'on préfère). Cette mondialisation économique a été initiée dans les années 80 par la création d'une OMC libre-échangiste et par le choix, finalement partagé, des Etats des nations développées, qui ont connu la croissance fordienne, de mettre un terme aux restrictions portant antérieurement sur les mouvements de capitaux à l'échelle internationale. C'est un fait institutionnellement acquis au début du XXI^{e} siècle, chaque Etat adaptant de gré ou de force, au Nord comme au Sud, ses propres règles de droit portant sur l'économique à cette nouvelle donne. Il s'agit d'un nouveau contexte pour l'industrialisation des pays en développement.

Il s'avère toutefois que, dans ce nouveau contexte, tous les pays du Sud, ou en développement si l'on préfère, n'ont pas enclenché le même processus de développement. En première analyse, on peut distinguer trois groupes de pays, les pays développés (du Nord), les pays dit émergents qui s'industrialisent et les autres. Le Maroc fait partie du troisième groupe, même si la croissance économique qu'il a connue depuis le choix politique, acté en 1998, de jouer le jeu de la mondialisation est sensiblement plus rapide qu'au cours de la décennie antérieure avec une forte contribution des exportations (y compris le tourisme) à la croissance. En effet, cette dernière ne s'est

pas accompagnée d'une progression du poids de l'industrie (en termes d'emploi comme de valeur ajoutée). La progression des importations (hors hydrocarbures), qui est encore plus rapide que celle des exportations, est sans nul doute à mettre en rapport avec ce constat (Piveteau, Askour et Touzani, 2013 ; Billaudot, 2005). Pour les promoteurs de la nouvelle politique engagée en 1998, l'industrialisation n'était pas un but en soi. Ce processus devait permettre un développement qui soit à la fois économique, social et humain. Le programme de recherche « Made in Morocco : industrialisation et développement » a été motivé par ce constat (1).

L'objet de cet article est de faire état de la composante théorique de ce programme. Cette dernière est le système des concepts intermédiaires qui a été retenu pour délimiter et comprendre les problèmes que rencontre un pays tel que le Maroc dans le cadre de la mondialisation lorsqu'il s'est donné un objectif ambitieux de développement. Il comprend deux parties. La première présente les bases du programme et la seconde, le système en question. La caractéristique essentielle ce dernier est qu'il prend en compte la qualité, celle des produits, celle des processus (donc celle du travail) et celle des emplois. Le concept intermédiaire qui procède de la mise en rapport de ces trois notions de qualité est celui de monde de production. Il prend la place du concept de secteur qui est central dans les analyses classiques de type *made in*… pour un pays développé.

(1) Pour une présentation détaillée de ce programme de recherche, consulter le site web : www.programmemadeinmorocco.ma.

1. Les hypothèses théoriques

Le programme en question repose, au départ, sur un objectif de développement. Il prend, ensuite, comme donnée la conjecture selon laquelle cet objectif implique la réalisation d'un processus d'industrialisation. Il procède, enfin, de la proposition argumentée selon laquelle la problématique sectorielle qui est classiquement mobilisée pour analyser positivement un tel processus dans un pays développé à l'époque de la mondialisation ne convient pas.

1.1. Un objectif de développement économique, social et humain

Le choix d'inscrire le Maroc dans une nouvelle trajectoire de développement a été acté dans la politique conduite par le gouvernement Abderrahmane Youssoufi (El Aoufi, 2002). Procédant d'une option proprement politique qualifiée « d'alternance consensuelle », cette inflexion prend pleinement acte de la mondialisation économique et du phénomène d' « émergence » des pays (Corée du Sud, Taïwan, Chine continentale, Thaïlande, etc.) qui ont contribué au déplacement relatif de la production industrielle des pays du Nord vers ceux du Sud via le développement de leurs exportations vers le Nord. Il ne s'est pas agi d'un choix pour l'« ouverture » et contre la « fermeture », mais de la recherche d'une combinaison optimale

entre les deux, c'est-à-dire d'une configuration dans laquelle l'insertion internationale soit favorable à un développement du Maroc qui ne se réduise pas à un développement économique, mais qui soit tout autant social et humain.

A la suite de François Perroux, beaucoup donnent du développement une définition normative : on doit constater un certain nombre de qualités à l'évolution que connaît un pays pour pouvoir dire que cette évolution est un développement. Une telle façon de voir doit être abandonnée pour s'en tenir à une définition positive : le développement est un processus de transformation des conditions d'existence d'une population découlant d'un changement du « milieu » d'existence de celle-ci, c'est-à-dire des normes instituées qui président aux occupations de ses membres et des objets qui sont mobilisés dans ces occupations. On peut alors parler, en termes normatifs, de développement économique, de développement social et de développement humain.

Le développement économique est relatif aux activités marchandes génératrices de revenus primaires (2). Il se traduit par une distribution d'un pouvoir de dépenser aussi bien aux ménages, dont des membres perçoivent des revenus provenant de la production marchande, qu'aux administrations qui pourront, ainsi, mettre en œuvre une production de services non marchands réalisée par des salariés, verser des prestations sociales, etc. Il est couramment mesuré par la croissance du PIB par habitant. Autrement dit, on est en présence d'un développement économique lorsque ce ratio augmente dans le temps long.

Le développement social est relatif aux droits sociaux dont tout citoyen doit disposer, droits à pouvoir s'instruire et se former pour trouver un emploi, à pouvoir bénéficier des soins de santé de base, à s'exprimer et à s'organiser lorsqu'il est salarié, etc. On est en présence d'un développement social lorsquE l'on assiste à une extension de ces droits. Un tel développement implique que les nouveaux droits soient réellement garantis par la mise en œuvre de politiques adéquates.

Le développement humain est relatif à la capacité effective de chaque citoyen de mobiliser ces droits sociaux. On est en présence d'un développement humain lorsque cette capacité effective s'accroît pour tous les membres de la nation. Autrement dit, les indicateurs de l'éducation, de la santé, du logement et de l'emploi, notamment, s'améliorent progressivement pour l'ensemble de la population (3).

Faut-il considérer que le développement économique est la condition requise pour que le développement soit social et humain, ou faut-il, au contraire, retenir que le développement doit être social et humain pour que se réalise le développement économique d'un pays tel que le Maroc ? La controverse en question est au fondement du débat politique concernant le type de développement souhaité et la façon d'y parvenir (4). Mais le critère retenu ne fait pas l'objet du débat. Il est commun à ses protagonistes.

(2) Ces revenus comprennent les impôts et autres prélèvements assis sur la production marchande et ne comprennent pas les revenus versés par les administrations publiques (salaires, prestations sociales, subventions, etc.).

(3) Une caractérisation plus précise nécessiterait de mettre en évidence ce que ces trois notions doivent à l'analyse d'Amartya Sen en termes de *capabilities* et de fonctionnements (Sen, 1999) ainsi qu'à sa critique.

(4) Dans les pays dits avancés, le débat porte aussi sur le point de savoir si la croissance économique est une condition nécessaire à la réalisation d'un développement social et humain. Et surtout si cette croissance est compatible avec l'exigence que le développement soit durable. Il semble bien que, pour le Maroc, cette interrogation ne soit pas encore d'actualité étant donnés le niveau actuel du PIB par habitant et l'importance de la population rurale.

Ce critère convient parce qu'il est partagé. D'ailleurs, quelle que soit la réponse apportée à cette question, les études réalisées ces dernières années au Maroc en termes de développement rendent manifeste l'ampleur des déficits cumulés depuis l'Indépendance dans les trois domaines (Rapport du cinquantenaire, 2006).

1.2. Le processus d'industrialisation

Le processus d'industrialisation s'entend en deux sens différents qu'il s'agit de bien distinguer, mais que l'on ne peut dissocier : un sens strict et un sens large. Le sens strict relève de la distinction classique entre l'agriculture, l'industrie et les services et d'une distinction au sein de ladite industrie entre les activités d'extraction de matières premières que l'on trouve dans le sous-sol, le BTP et l'industrie proprement dite. On est en présence d'un processus d'industrialisation, au sens strict, dans un pays lorsque la part de l'industrie augmente, en termes d'emploi ou de valeur ajoutée (à prix constants ou à prix courants). Cette augmentation signifie que l'on a assisté à la création de nouvelles branches d'activité dont la production consiste à transformer des matières premières organiques venant de l'agriculture, de l'élevage ou de la pêche ou des matières premières minérales. Le processus d'industrialisation au sens large est l'une des composantes de la modernisation d'un pays. Il se caractérise par le passage d'une production artisanale réalisée, pour l'essentiel, dans un cadre familial, à une production relevant d'une division du travail entre la conception et la fabrication des produits, ainsi qu'au sein de la fabrication, et réalisée par des salariés dans des entreprises (privées ou publiques) détachées de la famille.

Ces deux processus sont distincts l'un de l'autre, puisque l'industrialisation au sens large peut avoir lieu tout autant dans l'agriculture, l'élevage et la pêche, ainsi que dans certaines activités de service, que dans les activités de transformation de ressources primaires. Mais il semble acquis qu'ils vont l'un avec l'autre. Cette proposition est, d'abord, un constat historique à l'échelle mondiale. C'est aussi une proposition dont presque toutes les théories du développement démontrent le bien-fondé (5). Elle est prise comme une hypothèse du programme.

Le processus auquel on s'intéresse est celui qui a lieu à partir de 1998. A partir du moment où l'on est en présence d'une nouvelle impulsion politique, une trajectoire est visée pour ce processus. Cette impulsion est précisée avec l'adoption du « Plan Emergence » (Piveteau, Rougier, 2011). Celui-ci repose sur les principes généraux suivants :

– fonder le développement du système industriel sur l'impulsion externe (investissements directs étrangers, sous-traitance, franchise, etc.) ;

– capturer les opportunités offertes par la mondialisation en recentrant les incitations, notamment fiscales, sur les « métiers mondiaux » du Maroc

(5) Le point d'accord est au moins le suivant : l'industrialisation (au sens large) de l'agriculture et des services (ainsi que des activités extractives et du BTP) est, dans une large mesure, la conséquence de l'industrialisation (au sens strict), au moins en faisant abstraction de la division du monde en pays aux institutions distinctes.

(offshoring, automobile, électronique, transformation des produits de la mer, aéronautique, textile et cuir, agroalimentaire) ;

– favoriser la production destinée, directement ou indirectement, au marché mondial en essayant de s'adapter aux règles de libre-échange de l'OMC.

Quant à l'argumentaire en faveur d'une telle stratégie, il se résume pour l'essentiel en quatre points :

(i) La demande mondiale est en forte progression. Si les entreprises qui s'implantent au Maroc sont aptes à y répondre, elles vont augmenter leur production et tirer toute l'économie marocaine sur la voie d'une croissance continue.

(ii) Pour pouvoir exporter (y compris tourisme), les entreprises qui produisent au Maroc doivent être « au niveau » en termes de coût (pour l'usager-acheteur), de qualité et de délai.

(iii) Une entreprise dont la production au Maroc est destinée à l'exportation (ou à une ou plusieurs entreprises résidentes spécialisées à l'exportation) participe au développement du Maroc pour trois raisons : 1. elle est susceptible de créer des emplois dès lors que la demande mondiale à laquelle l'entreprise répond progresse ; 2. elle peut mobiliser une main-d'œuvre salariale dont la structure est, en moyenne, plus qualifiée que celle des entreprises qui produisent, directement ou indirectement, pour le marché intérieur et, en conséquence, elle génère une hausse du salaire moyen ; 3. elle acquiert la capacité d'être compétitive sur le marché intérieur face aux importations.

(iv) Une production « moderne » (industrialisée) se substitue ainsi à une production « traditionnelle » (pré-industrielle ou artisanale) qui est en tout état de cause condamnée, à terme, à disparaître.

La trajectoire visée doit donc comprendre une progression à la fois du poids de l'industrie, de la qualification moyenne des emplois et du salaire moyen (toutes charges comprises en pouvoir d'achat) allant de pair avec une augmentation de la productivité dans l'industrie. La trajectoire effectivement suivie n'a pas été la trajectoire visée, puisqu'aucune des progressions visées n'a eu lieu sur la période 1998-2013, si ce n'est celle de la productivité, mais celle-ci a été faible. Ce constat conduit immanquablement à se poser la question de savoir quelles sont les causes d'un tel écart. Il revient au même de se demander ce qui est faux dans l'argumentaire qui vient d'être rappelé puisqu'il s'est avéré invalidé par la confrontation avec les faits. Le programme « Made in Morocco » a été conçu pour répondre à ces questions.

1.3. De la nécessité d'abandonner l'approche sectorielle

Comme cela vient d'être rappelé, le « Plan émergence » relève d'une logique sectorielle. L'industrialisation du Maroc qui est visée est son industrialisation au sens strict. Et comme elle ne peut pas se faire dans toutes

les directions, il importe de faire le choix de certains secteurs au détriment d'autres. Cette logique sectorielle au plan normatif va de pair avec une approche sectorielle de l'analyse positive du processus d'industrialisation effectif ou prévisible. L'idée qui a présidé au programme « Made in Morocco » est que l'échec de la politique industrielle poursuivie, même s'il est relatif lorsqu'on prend en compte l'implantation de Renault-Dacia à Tanger et le fait que ses conséquences ne seront enregistrées que dans l'avenir, a quelque chose à voir avec cette approche et que, par conséquent, il faut en retenir une autre. La troisième « base » de ce programme est l'argumentaire en faveur de cette idée.

Les analyses *Made in…* qui ont été réalisées ont porté sur des pays développés. *Made in America* (Dertouzos, Lester et Solow, 1989) et *Made in France* (Coriat et Taddei, 1993) l'ont été à un moment où les pouvoirs publics de ces pays s'interrogent sur les conséquences de l'insertion dans le processus de mondialisation économique en cours, la principale d'entre elles étant un risque élevé de désindustrialisation. Ces travaux ont consisté à se livrer à une analyse positive du système productif national, à établir sur la base de cette analyse un diagnostic des forces et faiblesses de ce système et à tirer de ce diagnostic un certain nombre de propositions de politique économique générale et industrielle à même, d'une part, de remédier aux effets négatifs de cette insertion et, d'autre part, d'en bénéficier en privilégiant telle ou telle spécialisation sectorielle. Il s'agit d'un diagnostic « en termes de redéploiement », à la fois industriel et non industriel (au sens strict). L'approche sectorielle dont procède ce diagnostic paraît adaptée à son objet et, en particulier, au fait que les pays concernés soient des pays développés, c'est-à-dire des pays industrialisés aux deux sens du terme.

Le diagnostic est porté à partir de l'analyse des données sectorielles, en considérant alors le secteur comme un tout significatif. Sauf exception, l'analyse ne porte pas sur la différentiation intra-sectorielle des entreprises qui opèrent dans un secteur. Ce diagnostic consiste à faire état de secteurs « forts » et de secteurs « faibles », les premiers étant ceux qui résistent bien, tandis que les seconds sont ceux qui éprouvent beaucoup de difficultés à être compétitifs dans le contexte de la mondialisation. Dès lors, la portée programmatique de la recherche s'exprime avant tout en termes sectoriels : définir les secteurs qu'il convient de renforcer ou de sauver. Il faut comprendre ce que justifie une telle approche. L'hypothèse implicite est que la structure et les performances du secteur sont celles d'une « entreprise représentative » de l'ensemble des entreprises qui opèrent dans le secteur. Cela revient à identifier la compétitivité du secteur à celle de cette entreprise représentative. Dès lors que la compétitivité de l'entreprise représentative est appréciée en comparant cette dernière à ses concurrents directs, qu'il s'agisse d'entreprises domestiques ou d'entreprises étrangères, cela revient, en fin de compte, à ne pas faire de distinction entre la compétitivité du secteur à l'exportation et sa compétitivité à l'importation. Cette hypothèse est justifiée

par le fait que les produits demandés sur les marchés extérieurs ne sont pas significativement différents des produits demandés sur le marché intérieur dès lors que les échanges extérieurs (exportations et importations) se font avant tout entre pays de même niveau de développement.

Manifestement, cette hypothèse ne peut être retenue pour une économie en voie d'industrialisation comme l'est celle du Maroc. La première raison de ce rejet est son manque complet de réalisme : les entreprises d'un même secteur sont très différentes, en termes de structure productive (intensité capitalistique, taux de transformation mesuré par la part de la valeur ajoutée dans la valeur de la production, structure de la main-d'œuvre par qualifications, etc.) comme en termes de performance (taux d'exportation, salaire moyen par emploi, valeur ajoutée par emploi, taux de marge, taux de rentabilité économique). On remonte à la raison de fond lorsque l'on relie cette grande diversité au fait que, dans les secteurs marocains qui exportent, certaines entreprises sont spécialisées à l'exportation tandis que beaucoup d'autres, souvent de petite taille, n'exportent pas et que la principale explication *a priori* de cette composition interne à ces secteurs est que les produits qui sont demandés sur les marchés d'exportation (dans la mesure où il s'agit primordialement d'exportations vers les pays du Nord) ne sont pas les mêmes, au moins pour une part importante, que ceux qui sont demandés sur le marché intérieur. De plus, comme l'un des objectifs du programme de recherche est de comprendre les relations existant entre le procès d'industrialisation, d'une part, le mode de développement et le régime d'insertion internationale, de l'autre, il s'avère indispensable de ne pas confondre la compétitivité sectorielle à l'exportation et la compétitivité sectorielle sur le marché intérieur.

L'analyse doit, dès lors, porter sur les entreprises et non pas sur les secteurs. Autrement dit, le principal enjeu de l'étude de la dynamique enregistrée sur la période sous revue est de construire des classes d'équivalence en termes de contribution des entreprises au développement du pays et d'analyser les raisons pour lesquelles les entreprises relevant de la classe à « contribution très forte ou forte » ont réussi à réaliser une telle performance. Cette classe est en l'occurrence celle des entreprises qui ont enregistré une croissance rapide de leur valeur ajoutée et de leur productivité en valeur (valeur ajoutée par emploi) avec une progression de l'emploi, une élévation de la qualification des salariés (via notamment un effort de formation et l'existence de tâches de conception et de recherche-développement) et une progression des salaires à qualification donnée, sans altération de la rentabilité. Ce ne sont pas nécessairement des entreprises qui exportent la majeure partie de leur production ou qui la vendent à de telles entreprises. En tout état de cause, le constat qui s'impose pour le Maroc est que la contribution au développement économique, social et humain du pays du processus d'industrialisation s'avère insuffisante, comme l'attestent à la fois la progression très rapide des importations (hors hydrocarbures) et la faible progression du niveau

moyen de qualification de la population active salariée, comme des salaires à qualification donnée.

2. Monde de production, qualité et compétitivité

Pour appréhender la diversité des entreprises, il a été retenu d'avoir recours au concept intermédiaire de monde de production, en tant qu'il couple un mode de qualification des produits et un mode de qualification de l'emploi salarié cohérents entre eux (6). La différentiation intra-sectorielle des entreprises tient d'abord au fait qu'un secteur n'est pas homogène en termes de monde de production. Il en comprend le plus souvent plusieurs. Une entreprise se distingue d'une autre selon le monde de production auquel elle se doit d'être adaptée au titre des articles qu'elle vend sur tel marché particulier. Mais cette différentiation tient aussi, et même surtout, à la capacité des entreprises marocaines à répondre aux exigences de compétitivité propres au monde de production particulier auquel chacune d'elle se rattache. Les entreprises « à contribution très forte ou forte » sont celles qui ont répondu à ces exigences.

Dès lors, trois propositions à caractère général sont suggérées :

– La compétitivité d'une entreprise sur un marché dépend de la façon dont la qualité des produits y est instituée techniquement et socialement ; cette institution est conventionnelle ; il y a une pluralité de conventions de qualité des produits.

– La qualité des produits d'une entreprise dépend de la qualité, technique et sociale, de l'emploi salarié qui y est mobilisé via la qualité du travail effectué par ces salariés ; la qualification des emplois est tout aussi conventionnelle que celle des produits ; à chaque convention de qualification des produits correspond une convention de qualification des emplois.

– Une entreprise pour laquelle la convention de qualité des produits qui opère sur le marché sur lequel elle vend n'est pas la même que la convention de qualité qui préside à la détermination des salaires de ses salariés rencontre nécessairement un problème de compétitivité.

Ses autres propositions sont spécifiques au Maroc, et par extension aux pays en voie de développement comparables au Maroc.

– L'insertion dans la mondialisation a été un facteur d'accentuation de la diversité des entreprises implantées au Maroc et des marchés (en termes d'institution de la qualité des produits) sur lesquels elles vendent et a conduit beaucoup d'entre elles à se spécialiser sur un type de marché avec l'exigence d'y être compétitive selon des conditions propres à la convention de qualité de ce type de marché.

– Comme les marchés dans les pays industrialisés (notamment européens) ne sont pas du même type, en termes d'institution de la qualité des produits, que le marché intérieur (ou d'autres marchés équivalents dans les pays en voie d'industrialisation), les entreprises exportatrices de produits destinés aux

(6) Par « concept intermédiaire », on entend une catégorie d'analyse conçue dans le cadre d'une théorie dont les hypothèses de départ restent à expliquer parce qu'elles n'ont pas le statut d'hypothèses fondamentales et peuvent l'être de diverses façons. Pour le dire en d'autres termes, ces hypothèses sont des hypothèses intermédiaires, en ce sens qu'il n'y a pas, *a priori*, une seule théorie générale à même d'en démontrer le bien-fondé, sauf à indiquer que seule une théorie institutionnaliste prenant en compte la justification rationnelle des normes ou règles instituées est à même d'y parvenir (voir *infra*).

marchés des pays industrialisés ne peuvent être compétitives sur le marché intérieur marocain, tandis qu'elles rencontrent des difficultés à réaliser la qualité requise sur ces marchés externes.

– La principale raison pour laquelle les entreprises implantées au Maroc éprouvent des difficultés à exporter tient à un manque de cohérence entre le mode mondialisé de qualification des produits et le mode domestique de qualification de l'emploi salarié.

– Le choix stratégique d'une insertion dans la mondialisation principalement tournée vers les marchés externes des pays industrialisés, notamment européens, n'a pas conduit aux résultats escomptés parce qu'elle a eu pour « effet collatéral » une perte de capacité à contenir les importations, limitant ainsi le potentiel de développement économique du pays.

Dans cette seconde partie, il s'agit d'établir les propositions générales, puis d'en déduire les propositions spécifiques. L'élaboration théorique des propositions générales repose sur les concepts de qualité des produits, de qualité des emplois salariés et sur celui de monde de production qui en découle. Elle débouche sur une typologie générale des mondes de production. Celle des propositions spécifiques au Maroc repose essentiellement sur la typologie des mondes de production observables au Maroc pour la période passée en revue que l'on déduit de cette typologie générale.

2.1. De la qualité des produits

On part de l'idée, assez largement partagée aujourd'hui, de l'avènement d'un « nouveau monde industriel » (Veltz, 2000) dans lequel l'avantage compétitif est fondé, notamment, sur la dynamique d'innovation et d'apprentissage, l'incorporation des normes qualité dans le travail et dans les produits, l'ancrage territorial, la qualité de « l'architecture institutionnelle » (Aoki, 2001). Ainsi, en matière de compétitivité d'une entreprise sur un marché (ou un segment de marché), « la qualité compte ». Mais que faut-il entendre par là ? Comment comprendre la nouveauté en question, si la qualité a toujours compté dans l'établissement des relations commerciales (7) ?

Il y a deux notions de qualité d'un produit qu'il est essentiel de bien distinguer : la qualité comme norme et la qualité comme écart à une norme. Même si elles sont liées puisque la seconde présuppose la première, celle que l'innovation a en principe pour objet d'améliorer. La seconde est celle d'un spécimen d'un article dont les caractéristiques techniques ont été définies à la sortie du processus de conception ; elle est d'autant plus élevée que le risque qu'un spécimen particulier s'écarte de cette norme est faible ; on doit parler à son propos de qualité technique de fabrication. La première est celle d'un article relevant d'une sorte de produit, tous les articles relevant de ce produit (poste de nomenclature) n'ayant pas la même qualité (en ce premier sens). C'est la première qui nous intéresse. Elle est qualifiée de « qualité d'un produit commercialisé sur un marché (à qualité de fabrication donnée) ».

(7) Exemple : à partir du moment où le blé a fait l'objet de transactions commerciales, un blé de bonne qualité s'est toujours vendu plus cher qu'un blé de mauvaise qualité, quant bien même l'appréciation de ladite qualité a pu varier dans le temps.

On en propose une conceptualisation sans discuter de la façon dont cette dernière peut être défendue, plus fondamentalement, au plan théorique. La conclusion à laquelle conduit cette conceptualisation est la première proposition de base

Si l'on s'en tient à la définition standard de la compétitivité d'une entreprise sur un marché, ce qu'il est convenu d'appeler sa compétitivité-prix, la qualité n'entre pas en ligne de compte. Il y a à cela trois raisons qui tiennent aux trois hypothèses qui sont faites concernant le fonctionnement du marché sur lequel s'apprécie la compétitivité-prix :

– toutes les entreprises proposent le même produit dit homogène ;

– la liste des services rendus par ce produit à un utilisateur est déjà là et connue de tous ;

– les utilisateurs attribuent individuellement une valeur à l'utilité retirée de la disposition ou de la consommation du produit, de sorte qu'ils n'ont pas tous le même consentement à payer pour l'achat du produit en question. La conséquence de cette hypothèse est que c'est la façon dont se distribuent les consentements à payer qui fixe le prix du produit (théorie de l'équilibre partiel sur un marché avec monnaie, selon l'analyse initialement proposée par Alfred Marshall, reposant sur la théorie de la valeur utilité).

Dès lors, en retenant que chaque entreprise a sa propre fonction de production et qu'elle ne paye pas nécessairement ses inputs aux mêmes prix que ses concurrents, une entreprise est plus compétitive qu'une autre si elle a un coût de production plus faible – elle peut vendre moins cher à même taux de profit – que ce moindre coût unitaire tienne à une meilleure productivité ou à des prix d'acquisition des inputs, y compris salaires, plus faibles. Comme la règle qui s'impose, dès lors que le produit est homogène, est celle du prix unique, l'entreprise qui est plus compétitive, soit réalise un taux de profit plus élevé, soit gagne en parts de marché (sous l'hypothèse qu'en poussant sa production, son coût unitaire de production s'élève).

La qualité ne peut donc être prise en compte, de façon conséquente, qu'à la condition de sortir du cadre délimité par ces trois hypothèses.

– Ne pas s'en tenir à l'hypothèse d'un produit homogène, en distinguant la notion de produit en tant que poste d'une nomenclature des produits (on parle dans la suite à ce propos de produit-poste) et la notion de produit en tant qu'article particulier relevant d'un produit-poste (on parle dans la suite à ce propos de produit-article).

– Ne pas considérer que le problème de la qualification du produit soit préalablement réglé.

– Ne pas s'en ternir à l'idée que chaque acheteur puisse traduire en consentement à payer ce qui est à même de le satisfaire sans tenir compte de ce qu'il en est pour les autres. Autrement dit, ne pas s'en tenir à l'idée que la formation des prix des produits-articles serait gouvernée par la théorie de la valeur-utilité (même exprimée en termes de consentement à payer, expression qui présuppose la monnaie).

Il ne faut pas se contenter des deux premières conditions. La troisième est tout aussi importante puisqu'elle ouvre la possibilité que ladite formation des prix soit gouvernée autrement, notamment par les prix de production, ce qui est retenu dans les théories classique (Smith, Ricardo), marxiste (Marx, Emmanuel) et cambridgienne (Sraffa, Pasinetti). Les travaux qui procèdent à une telle complexification de la théorie standard sont peu nombreux (Karpik, 1989 ; Orléan, 1991) (8).

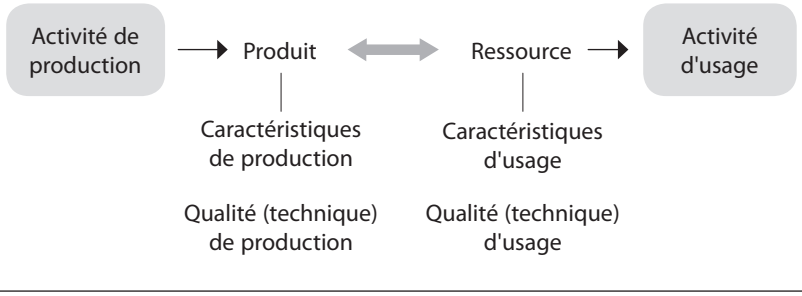
Le point de départ de la conceptualisation proposée est le double problème que pose l'établissement d'une transaction commerciale sur un marché (celle entre deux entités qui sont libres d'établir cette relation ou une autre ayant le même objet et qui doivent s'entendre sur le prix) : pour qu'une telle relation puise s'établir, il faut qu'un problème technique et un problème social aient été résolus (9). Ignorons la fonction d'intermédiaire commercial. Le problème technique a trait à l'adéquation entre le produit réalisé par le vendeur et la ressource que recherche l'acheteur et le problème social, à ce que l'un et l'autre considèrent comme un juste prix. Ces deux questions ne sont pas indépendantes l'une de l'autre. La qualité technique et la qualité sociale d'un produit sont deux entités analytiquement distinguables mais indissociables en termes d'existence. Cela signifie qu'il y a un lien entre les « bonnes raisons » de caractériser un produit de telle façon (le juste au sens de justesse) et les « bonnes raisons » justifiant qu'il soit vendu plus cher (ou moins cher) qu'un autre (le juste au sens de justice) (10).

Qualité technique : la conversion produit / ressource et ses formes

Pour appréhender la qualité technique, il faut considérer que ce que l'on appelle couramment un produit est tout à la fois un produit (entité issue d'un processus de production) et une ressource (entité mobilisée dans une autre activité, qualifiée d'activité d'usage). En toute rigueur il faut parler d'un produit/ressource. Un produit/ressource est un produit qui se convertit en ressource, et inversement (voir figure 1).

Figure 1

La conversion produit / ressource



(8) En excluant de cette complexification les analyses qui traitent l'incertitude sur la qualité, qui comprend l'asymétrie d'information sur la qualité effective entre le vendeur et l'acheteur (Stiglitz, Akerlof). En effet, l'hypothèse de nomenclature n'est pas levée.

(9) Cette distinction procède de celle, plus générale, entre « ce qui est technique » et « ce qui est social » : le technique est ce qui a trait aux relations des humains aux objets et le social ce qui a trait aux relations des humains entre eux (Billaudot, 2008).

(10) Pour une première approche de cette distinction, voir (Billaudot, Renou et Rousselière, 2008). C'est tout particulièrement à ce titre que le caractère « intermédiaire » de la conceptualisation proposée se manifeste, parce qu'il y a une diversité de conceptualisations possibles de l'exigence de justice. Celle que retient Salais (1998) en mobilisant l'apport de Sen diffère quelque peu de celle que propose Eymard-Duvernay (2004) en empruntant au modèle de la cité de Boltanski et Thévenot et aussi de celle sur laquelle débouche Billaudot (2015) sur la base d'une appropriation critique des apports de Rawls, de MacIntyre, de Sandel et de Sen.

D'un côté, un produit est défini par un ensemble de caractéristiques de production et, de l'autre, la ressource est définie par un ensemble de caractéristiques d'usage (ou de service) (11). Un produit ne peut être une ressource que si les caractéristiques de production ont été converties en caractéristiques d'usage. Et une ressource ne peut quitter le statut d'entité virtuelle et s'actualiser dans un produit que si les caractéristiques d'usage ont été converties en caractéristiques de production. Des relations commerciales ne peuvent avoir lieu que si cette conversion a été réalisée d'une façon ou d'une autre. *A priori*, il n'y a pas une seule façon de la réaliser (voir *infra*).

(11) Le terme de « services » (services rendus par la mobilisation d'un produit/ressource dans une activité) est repris de Kelvin Lancaster (1966).

Ladite conversion ne se pose pas exactement dans les mêmes termes pour un produit-poste et pour un produit-article. Pour le dire autrement, des relations commerciales portant sur des produits-articles ne peuvent avoir lieu que si deux niveaux de conversion ont été institués : une conversion qualitative pour un produit-poste et une conversion quantitative, interne à la précédente, pour un produit-article. La qualification technique d'un produit-poste se fait à l'aide d'une norme résultant de la convertibilité réciproque entre une liste de caractéristiques de production et une liste de caractéristiques d'usage en conversion réciproque.

On peut alors classer dans la nomenclature ainsi construite les produits-articles. Au second niveau, la qualification technique d'un produit-article est interne à un poste donné. Elle implique que soient attribuées à chaque article des quantifications pour les caractéristiques de la norme. Ainsi, un article se distingue d'un autre parce que ces quantifications ne sont pas les mêmes pour l'un et pour l'autre. A ces deux niveaux, il n'y a pas, *a priori*, une seule modalité sociale de conversion.

Il y a quatre formes de qualification technique des produits (postes, puis articles) parce qu'il y a quatre formes de conversion :

– la conversion extérieure à chaque producteur et chaque utilisateur. Elle est faite globalement à l'échelle du marché et s'impose à chacun ;

– la conversion par les utilisateurs (par chaque utilisateur dans le sens de la ressource vers le produit) ;

– la conversion par les producteurs (par chaque producteur dans le sens du produit vers la ressource) ;

– la conversion conjointe (par un couple producteur-utilisateur).

Concernant l'institution de la nomenclature des produits-postes, c'est la conversion extérieure qui s'est historiquement imposée (au XX^{e} siècle) et demeure encore en place au début du XXI^{e}. Dès lors, si l'on associe un marché à chaque produit-poste de la nomenclature, l'existence de diverses formes de conversion pour les produits-articles se traduit, *a priori*, par une segmentation de ce marché.

De la qualité technique à la qualité sociale : les formes d'institution du prix « juste »

Il y a lieu de s'en tenir, dans un premier temps, au niveau des produits-articles relevant d'un même produit-poste. La question de la qualité sociale est alors celle de l'institution des normes relatives à la constitution d'une échelle de grandeur des valeurs économiques des divers articles répondant à une exigence de justice : est-il juste que tel produit-article soit vendu/acheté plus cher qu'un autre ? Le lien postulé entre la qualité sociale et la qualité technique est le suivant : la qualité sociale est la hiérarchisation de la qualité technique. On passe ainsi de « tel article n'a pas la même qualité technique qu'un autre » à « tel article est d'une meilleure qualité sociale que tel autre ». Ce passage met en jeu une convention (de qualité sociale). Quelle que soit la convention qui s'impose, on considérera qu'il est juste qu'un produit-article de meilleure qualité soit vendu/acheté plus cher qu'un produit-article de moins bonne qualité.

Dès lors que l'on adopte une approche institutionnaliste historique, on ne peut s'en tenir à la proposition logique selon laquelle il y aurait autant de conventions de qualité (sociale) que de modalités de conversion. En effet, la forme d'institution de la relation commerciale change dans l'histoire. Dans les sociétés traditionnelles, une telle relation n'est autorisée que dans la mesure où elle ne se réduit pas à une simple transaction, au sens moderne du terme. Autrement dit, elle est insérée dans une relation qui déborde la transaction parce qu'elle demeure une relation de réciprocité dont la particularité est que le contre-don est réglé en argent. Ainsi, la relation compte. La modalité de conversion est du type « conversion conjointe » et la convention de qualité (sociale) est la convention traditionnelle : un article est d'une qualité d'autant plus élevée que l'artisan qui le réalise excelle dans le respect de la tradition propre à son métier. La seconde est cohérente avec la première puisque c'est l'acheteur et le vendeur qui s'entendent sur le prix en partageant cette convention.

Avec l'avènement de sociétés modernes, l'exigence de réciprocité disparaît. La relation commerciale est instituée en tant que transaction d'échange : le prix payé est considéré comme équivalent au droit de disposer du produit, et le paiement du prix convenu éteint la dette née du transfert de ce droit. La question n'est plus de savoir si le prix convenu dans la relation est juste. Elle est de savoir si la justice est respectée, d'une part, entre les producteurs, d'autre part, entre les utilisateurs. C'est alors la concurrence (entre les producteurs et/ou entre les utilisateurs) qui prime, la relation passant au second plan. Deux conventions de qualité sociale sont alors logiquement envisageables.

– La qualité sociale industrielle s'accorde à la conversion externe. La qualité (sociale) préexiste au marché. La valeur économique juste d'un article est plus élevée que celle d'un autre si le premier a un prix de production plus

élevé. En l'occurrence, cet article a un prix de production plus élevé parce que sa production mobilise plus de travail qualifié et des techniques plus performantes et plus coûteuses en conséquence.

– La qualité sociale marchande s'accorde à la convention par les utilisateurs. La qualité (sociale) est révélée par le marché. La valeur économique juste d'un article est plus élevée que celle d'un autre si le premier a une valeur de marché plus élevée, c'est-à-dire s'il peut être vendu plus cher en raison des consentements à payer des utilisateurs.

Avec l'avènement au XX^{e} siècle de la production/consommation de masse dans les pays avancés, la convention qui s'est imposée dans la grande majorité des branches d'activité a été la convention industrielle (ce qui explique pourquoi les nomenclatures soient construites sur la base d'une conversion externe). Le grand changement qui est intervenu après la rupture de 1974 est le basculement de la convention industrielle à la convention marchande. Cette convention est celle qui est largement dominante dans le cours de la mondialisation économique.

Certes, on voit apparaître au tournant du XXI^{e} siècle, dans les pays avancés d'abord, des transactions commerciales dans lesquelles la relation retrouve ou prend une place ; tout particulièrement pour des produits dédiés, avec la présence et l'implication du client dès la conception du produit par le fournisseur, mais pas seulement puisque la relation prend aussi de l'importance lorsque le producteur est inventif (ex. : Apple). Pour autant, on ne peut faire état de l'actualisation des conventions de qualité (sociale) qui s'accordent avec la conversion conjointe et avec la conversion par les producteurs, c'est-à-dire la convention partenariale et la convention inventive (12).

– La convention partenariale : l'échelle est la capacité du producteur à concevoir, avec l'utilisateur, un produit/ressource qui réponde bien à la demande du second et que le premier puisse fabriquer en conformité avec le « concept » issu de la phase de conception, capacité qui est reconnue dans la relation.

– La convention inventive : l'échelle est la façon dont l'invention, contenue dans le produit-article mis sur le marché par le producteur, sans viser un utilisateur particulier est appréciée par les utilisateurs en tant que la ressource dont ils peuvent disposer leur permet une nouvelle activité.

On est seulement en présence, d'une part, d'une hybridation de la convention marchande par la convention partenariale qui conduit à faire état de l'actualisation d'une convention marchande-partenariale, d'autre part, d'une hybridation de la convention industrielle par la convention inventive qui conduit à faire état de l'actualisation d'une convention industrielle-inventive.

Il est maintenant possible de passer au niveau du marché des biens et services dans son ensemble. En s'en tenant au contexte institutionnel dans lequel la relation commerciale est instituée comme transaction d'échange

(12) Les termes proposés dans cet article sont différents de ceux employés par les auteurs cités. Salais et Storper, (1993) retiennent « interpersonnel » et « immatériel » pour qualifier les mondes de production qui relèvent de ces deux conventions. Quant à Eymard-Duvernay (2004), il ne retient comme nouvelle convention émergente que la convention de réseau, parce que son analyse ne prend pas en compte la façon dont Knight traite de la réduction de l'incertitude radicale du risque.

réglée par la concurrence, il s'avère que ce qui vaut pour les produits-articles au sein d'un poste vaut entre produits-postes. La convention de qualité (sociale) a le statut de convention d'équivalence, en ce sens qu'elle règle l'exigence d'équivalence propre à l'échange (13). Toutefois, tous les marchés ne sont pas nécessairement gouvernés par une seule et même convention de qualité sociale. On se trouve dans un contexte de crise et non pas « en régime » lorsque tel est le cas.

(13) La théorie néoclassique de la formation des prix correspond au cas particulier où la qualité marchande est instituée partout et la théorie des prix de production au cas particulier où il s'agit de la qualité industrielle.

Les formes d'institution des marchés

S'il y a plusieurs conventions qui opèrent à l'échelle d'un marché, ce marché est segmenté. Lorsque l'on parle de la « qualité d'un produit sur un marché », le marché en question est un marché-segment. Le « marché d'un produit » n'est donc pas nécessairement un marché gouverné par la convention marchande.

Aux cinq conventions de qualité qui ont été définies (la convention traditionnelle, la convention industrielle, la convention marchande, la convention partenariale et la convention inventive) correspondent cinq formes pures d'institution du « marché d'un produit ». On a vu ce qu'il en est pour les formes hybrides qui procèdent de la convention marchande-partenariale et de la convention industrielle-inventive. En ce qui concerne la forme associée à la convention traditionnelle, celle-ci n'est plus actualisée dans les sociétés modernes ou en voie de modernisation ; pour autant, elle ne disparait pas complètement. Elle perdure sous une forme hybride qualifiée de forme domestique, procédant d'une convention domestique. Il s'agit d'une hybridation de la forme traditionnelle par le fond commun de la forme marchande et de la forme industrielle. Cela est précisé plus loin pour le cas du Maroc.

La compétitivité d'une entreprise sur un marché

La compétitivité d'une entreprise est une catégorie associée aux produits. Elle s'entend sur un marché-segment particulier et pour un produit-article particulier vendu sur ce marché-segment (voir figure 2). Si l'entreprise vend le même produit-article sur deux marchés-segments différents, sa compétitivité ne sera pas la même sur les deux.

Pour chaque marché-segment, deux situations se présentent alors :

– Soit l'entreprise connaît son marché (ce qu'est un article de « bonne » ou de « mauvaise » qualité,) et elle s'y adapte. Dès lors, elle est dite compétitive sur ce marché pour tel article si le coût complet de production de cet article (14) est égal ou inférieur à son juste prix (son prix normal justifié par sa qualité). Ainsi, une entreprise peut être compétitive aussi bien en vendant des produits-articles situés au bas de l'échelle de qualité que des produits-articles situés en haut de cette échelle. Elle n'est pas compétitive si son coût complet est supérieur au juste prix, puisque, pour pouvoir le vendre normalement, elle doit le vendre au juste prix, et qu'en conséquence

(14) Ce coût complet pour l'entreprise est celui qui comprend une rémunération normale du capital en argent avancé dans l'entreprise pour faire la production considérée (capitaux propres plus endettement) ; autrement dit, ce coût complet est le prix de vente qui permet à l'entreprise de réaliser un taux de profit normal.

sa rentabilité est inférieure à la rentabilité normale. Sauf à sous-payer les emplois salariés (voir *infra*).

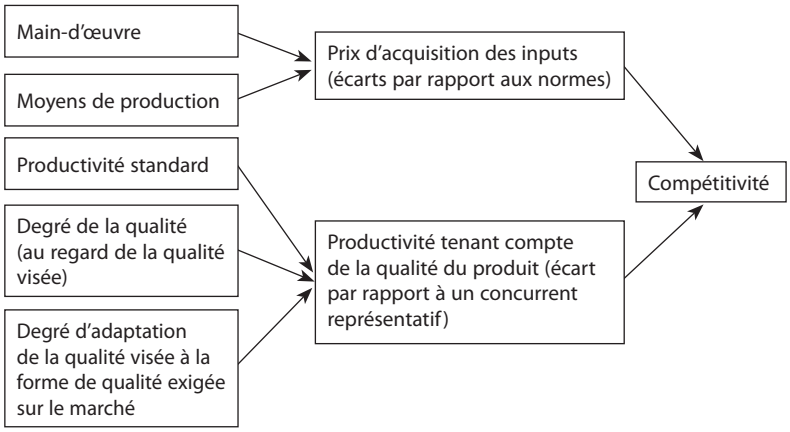
– Soit l'entreprise ne connaît pas la forme du marché ou n'arrive pas à s'y adapter. Certes, le constat est le même : les coûts unitaires de production (complets) des articles sont supérieurs à leurs justes prix. Mais dans ce cas, ce n'est pas parce que l'obtention de la qualité exigée est, pour elle, plus coûteuse que pour ses concurrents, mais parce que la qualité technique de ses articles n'est pas adaptée.

Les formes du marché d'un produit

Forme du marché (en termes d'institution de la qualité des produits-articles sur ce marché)		**Forme de la conversion (institution de la qualité technique)**	**Forme de la qualité sociale (institution d'une échelle juste)**	
			La relation commerciale comme transaction d'échange	**La relation commerciale comme relation de réciprocité**
Formes pures	Traditionnelle	Conjointe		Degré de conformité à la tradition
	Industrielle	Extérieure	Antérieure au fonctionnement du marché (prix de production)	
	Marchande	Par les utilisateurs	Révélée par le marché (prix de marché découlant des consentements à payer)	
	Réseau partenarial	Conjointe		Degré de performance de la relation partenariale
	Réseau inventif	Par les producteurs		Degré de nouveauté de l'invention
Formes observables (composites)	Domestique	Mixte de « conjointe », d'« extérieure » et de « par les utilisateurs »	Mixte de « degré de conformité à la tradition », de « prix de production » et de « prix de marché »	
	Industrielle (dominante)	Extérieure	Prix de production	
	Marchande (dominante)	Par les utilisateurs	Prix de marché (consentement à payer agrégé révélé par le marché)	
	Industrielle intégrant du réseau inventif	Mixte d'« extérieure » et de « par les producteurs »	Mixte de « prix de production » et de « degré de nouveauté de l'invention »	
	Marchande intégrant du réseau partenarial	Mixte de « par les Utilisateurs » et de « conjointe »	Mixte de « prix de marché » et de « degré de performance de la relation partenariale »	

Figure 2

Les déterminants de la compétitivité d'une entreprise



2.2. De la qualité des emplois

La seconde proposition repose sur l'existence d'une liaison : la qualité des produits d'une entreprise dépend de la qualité, technique et sociale, de l'emploi salarié qui y est mobilisé *via* la qualité du travail effectué. Il revient au même de dire qu'à chaque forme de qualité des produits correspond une forme de qualité de l'emploi salarié. Dès lors, une entreprise qui ne satisfait pas à cette exigence de cohérence a peu de chances d'être compétitive sur le marché considéré. L'élaboration théorique de cette proposition doit commencer par l'analyse de la qualification de l'emploi salarié. Le lien entre la qualité de l'emploi salarié et la qualité des produits *via* la qualité du travail est analysé au point suivant portant sur le concept de monde de production.

En établissant une relation salariale avec un employeur, le salarié cède à ce dernier, un temps et dans certaines conditions, le droit de disposer de sa capacité à s'activer ; le produit de cette activité appartient à l'employeur ; il reçoit de l'employeur en contrepartie un salaire en argent ou en nature. Comme la relation commerciale, la relation salariale est déjà présente dans les sociétés traditionnelles sous diverses formes instituées (personnel de service des familles, apprentis dans un métier, serviteurs de l'Etat, etc.). Toutes relèvent de la réciprocité, en ce sens que la relation n'est pas soumise à l'exigence d'équivalence entre le droit cédé et le salaire (le contre-don n'a pas à être équivalent au don). On est en présence d'une relation d'emploi traditionnelle. Avec l'avènement des sociétés modernes, la forme d'institution change dans la mesure où le produit de l'activité du salarié est avant tout destiné à être vendu. La relation salariale devient une transaction impersonnelle relevant de l'échange, c'est-à-dire soumise à l'exigence d'équivalence.

Comme pour la relation commerciale, la relation salariale ne peut s'établir que si l'emploi salarié a été techniquement et socialement qualifié.

Qualité technique de l'emploi salarié : la conversion entre qualification acquise et qualification requise

D'un côté, l'emploi salarié est celui d'un salarié qui a acquis une certaine qualification, ce qu'on doit appeler la qualité technique du salarié. De l'autre, l'emploi salarié est l'emploi auquel le salarié est affecté et qui exige une certaine qualification (ou compétence) (15). Cette qualification requise est la qualité technique de l'emploi occupé. Une transaction salariale ne peut d'abord s'établir que si une conversion a été réalisée entre la qualification acquise par le salarié et la qualification requise par l'employeur. On est encore en présence d'une incertitude radicale. La solution est le recours à une convention de conversion. Et l'on retrouve aussi, comme pour les produits, deux niveaux distincts, le niveau des classes d'emploi salarié par qualification et le niveau relatif à chaque emploi salarié. Ces deux niveaux sont indissociables, ce qui signifie que la modalité de conversion y est la même.

Il existe quatre formes logiquement possibles de conversion :

– la conversion extérieure aux employeurs et aux salariés pris individuellement (qualification technique « industrielle » à laquelle a été associé le sens courant du terme « qualification » en tant qu'elle est extérieure à l'entreprise) ;

– la conversion par les employeurs, qui se fait des qualifications requises aux qualifications acquises (qualification technique « marchande » pour laquelle on ne parle plus de qualification, mais de compétence) ;

– la conversion par les salariés, qui se fait des qualifications acquises aux qualifications requises (qualification technique fondée sur la « capacité inventive » du salarié, son aptitude à innover, et pour laquelle on préfère aussi parler de compétence) ;

– la conversion conjointe par un couple constitué par un salarié et un employeur (qualification technique « partenariale »).

A ces quatre formes modernes s'ajoute une forme hybride, dite domestique, procédant de l'hybridation de la forme traditionnelle, forme qui relève aussi de la conversion conjointe, mais en référence à un métier codifié de façon traditionnelle.

Qualité sociale de l'emploi salarié : les formes de fixation de salaires justes

La qualité sociale de l'emploi salarié concerne la question du juste salaire. Cette qualité ne peut être pensée indépendamment de sa qualité technique dans la mesure où le salaire « juste » va être défini en se référant à la qualification technique. Mais, comme telle, cette dernière n'est pas hiérarchisée. Ainsi, comme pour les produits, la qualité sociale est la hiérarchisation de la qualité technique. La justice concerne d'abord l'échelle

(15) Comme le terme « qualification » a acquis un premier sens associé à la forme « industrielle » de l'emploi salarié (voir *infra*), le terme de compétence permet de capter le sens que prend le terme « qualification » dans des formes d'emploi salarié qui ne sont plus « industrielles », à commencer par la forme « marchande » pour laquelle c'est l'employeur qui fait la conversion, en prenant en compte des aspects de la qualification requise qui sont spécifiques à l'entreprise en raison des connaissances tacites qui y sont mobilisées. Beaucoup considèrent alors que « compétence » permet de capter ces aspects spécifiques.

interne à une classe de qualification, puis l'échelle entre les classes de qualification, le même principe de justice opérant à ces deux niveaux.

Comme c'est le cas pour la qualification des produits, les formes pures d'institution d'une telle échelle qui ont été actualisées dans les sociétés modernes sont celles pour lesquelles la justice en question procède du fait que la transaction est un échange soumis à la contrainte d'équivalence et non pas une relation en réciprocité. L'exigence de justice est donc entre les salariés comme entre les employeurs. C'est une justice concurrentielle. Cette justice s'accorde à la conversion extérieure et à la conversion marchande. Ces formes pures sont la forme industrielle et la forme marchande.

La forme « industrielle » hiérarchise la qualification technique procédant de la conversion extérieure. La qualité préexiste au marché du travail. Elle consiste à normaliser les niveaux de rémunérations des emplois salariés par classes en fonction des efforts respectifs qu'il faut fournir pour acquérir les qualifications techniques des diverses classes (en termes de durée d'étude ou de formation) et les niveaux de rémunération au sein d'une classe, en retenant des critères de différentiation objectifs (extérieurs à tel salarié et tel employeur) concernant le fait que tous les salariés d'une même classe n'ont pas précisément la même qualification (ancienneté, assiduité, rendement, etc.). Pour cette forme, il n'y a pas d'individualisation des salaires Les grilles de rémunération des conventions collectives de branche relèvent de cette forme industrielle (16).

(16) Ainsi que les grilles internes aux grandes entreprises au titre de ce que Piore et Doeringer (1971) appellent un « marché interne ».

La forme « marchande » hiérarchise la qualification technique procédant de la conversion par les employeurs. La qualité sociale de l'emploi salarié est révélée par le marché du travail. Le juste salaire (moyen) d'une classe est l'expression de ce que les employeurs agrégés sont disposés à payer. De même au sein d'une classe, en laissant place à une individualisation des salaires.

Toutefois, ces formes modernes n'ont pas fait totalement disparaître la forme traditionnelle qui hiérarchise la qualification technique traditionnelle (l'employé qu'il est juste de payer plus cher qu'un autre est celui qui exécute un meilleur travail en termes de conformité à la tradition). Si cette forme ne perdure pas comme telle, elle se transforme en une forme hybride « domestique ». Cette forme d'emploi salarial se caractérise avant tout par le fait que l'employeur connaît (ou connaît quelqu'un qui connaît) personnellement ceux qu'il décide d'embaucher, cette connaissance personnelle relevant du contexte de vie hors entreprise.

La forme dominante qui s'impose au XX^{e} siècle après la Seconde Guerre mondiale est la forme « industrielle » avec les conventions collectives. Un basculement s'opère à partir des années quatre-vingt de la convention « industrielle » vers la convention « marchande ». De plus, les formes de qualification associées à la conversion partenariale et la conversion inventive voient le jour. Ce sont des hybridations de la convention marchande et de la convention industrielle. Les formes pures qui permettent de comprendre ces formes hybrides sont encore virtuelles (17).

(17) La forme partenariale

2.3. Les mondes de production

L'élaboration théorique mettant en jeu le concept de monde de production se déduit de ce qui vient d'être dit concernant la qualité des produits et la qualité des emplois salariés. Un monde de production implique le couplage cohérent d'une forme de qualification des produits et d'une forme de qualification des emplois, cette cohérence signifiant que la même convention opère des deux côtés. A un monde de production se trouve associée une entreprise représentative, la caractéristique de cette entreprise étant d'être cohérente. Ce qu'il faut comprendre est que la compétitivité d'une entreprise tient à son degré de cohérence. Or, une telle cohérence n'a rien de naturel (18). Pour autant, une telle exigence de cohérence n'est fondée que s'il existe un lien entre la qualité d'un produit et la qualité des emplois salariés qui concourent à la réalisation de ce produit, à la fois au plan technique et au plan social. Ce lien est celui qui est postulé en qualifiant la médiation constitutive de ce lien de qualité du travail.

Le lien entre la qualité technique de l'emploi salarié et la qualité technique du produit : la qualité du travail

La qualité technique de production d'un produit-article (à qualité de fabrication donnée) dépend à la fois des moyens de production fixes (équipements, etc.) et circulants (matières premières, autres approvisionnements dits intermédiaires) et de la qualité du travail du collectif de salariés. Il revient au même de parler de qualité du travail que de qualité d'un processus de production, étant entendu qu'un processus est distinct des procédés qui sont mis en œuvre dans ce processus. Mais que faut-il entendre par qualité du travail ? Il s'agit d'une médiation entre la qualité technique du produit et la qualité technique de l'emploi salarié de l'entreprise. Comme tel, le travail consiste à mobiliser des connaissances, codifiées ou tacites, la codification pouvant être privée (propre à l'entreprise) ou publique. Par définition, et quelle que soit la convention de qualification en vigueur, un emploi salarié de telle qualité technique est un emploi tel que la personne qui l'occupe a la capacité de mobiliser un ensemble de connaissances qui change avec ladite qualité (sans hiérarchisation). Par cette médiation, la qualité technique d'un produit dépend donc de la qualité technique de l'emploi de l'entreprise.

De la cohérence au niveau social : une condition de la compétitivité

Au niveau social, le juste prix s'accorde au juste salaire lorsque la même convention opère des deux côtés. C'est cet accord qui donne tout son sens à la proposition selon laquelle un monde de production est cohérent. On le constate pour chaque convention de qualité et donc pour chaque monde de production.

va de pair avec la qualification technique procédant de la conversion conjointe partenariale. L'échelle de grandeur des salaires n'est plus associée au degré d'excellence dans la maîtrise des savoir-faire traditionnels mais au degré d'excellence dans la maîtrise des blocs de savoirs qui sont constitutifs du patrimoine propre de l'entreprise et de celui du (ou des) réseau (x) dans laquelle elle s'inscrit, que ces savoirs soient techniques ou sociaux (ex. : les connaissances tacites accumulées en matière de coordination entre les divers segments de la division du travail dans l'entreprise et dans le réseau). Ce degré d'excellence est apprécié pour chaque salarié dans la relation. La forme inventive va de pair avec la qualification technique procédant de la conversion par les salariés (de la qualification acquise à la qualification requise). Cette conversion est d'abord faite avant que la relation d'emploi du salarié concerné ne soit nouée, et elle est, ensuite, consolidée ou infirmée dans l'emploi. L'échelle de grandeur des salaires repose sur le principe selon lequel ce qui compte et doit se payer (la qualification qui a une valeur économique) est la capacité du salarié à innover (ou inventer).

(18) La principale critique qu'il y a lieu de faire à la théorie conventionnaliste aussi bien des « mondes de production » (Salais et Storper, 1993) que de l'entreprise (Eymard-Duvernay, 2004) est de considérer que cette cohérence est toujours acquise.

– Pour la convention et le monde de production « industriel », le juste prix est le prix de production et le juste salaire celui qui est déterminé à partir de critères objectifs extérieurs aux parties prenantes à la relation salariale. On constate sans difficulté que le prix de production s'accorde à ce juste salaire. En effet, du côté de la qualité du produit, on a vu qu'un produit-article de meilleure qualité est un article qui correspond à une norme de qualification technique fixée extérieurement au producteur ou à l'utilisateur et que l'obtention de cette norme implique un prix de production plus élevé quel que soit le producteur. Toutes choses égales par ailleurs, cela veut dire que l'emploi salarié global est, en moyenne, mieux rémunéré. Or, du côté de la qualité de l'emploi, on a vu qu'un emploi salarié de meilleure qualité est un emploi qui est considéré comme tel au regard de critères objectifs, le principal d'entre eux étant la classe de qualification (ouvrier spécialisé, ouvrier qualifié, technicien ou ingénieur). En conséquence, un emploi global plus qualifié est celui pour lequel le salaire moyen normé est plus élevé, l'échelle des salaires étant celle qui vient d'être indiquée. L'accord postulé est donc acquis. Pour le dire en d'autres termes, une entreprise dont les salaires sont fixés sur la base de la convention « industrielle » et qui vend ses produits sur un marché pour lequel la convention de qualité des produits est aussi la convention « industrielle » n'a pas de problème de compétitivité si elle a un coût salarial par tête plus élevé parce que cela signifie qu'elle réalise des produits de meilleure qualité et qu'elle peut les vendre plus cher.

– Pour la convention et le monde de production « marchand », le juste prix est le prix de marché et le juste salaire, le salaire de marché. Le même accord se constate, puisque le consentement à payer de l'employeur dépend du prix auquel il vend ses produits et qu'un produit de meilleure qualité se vend plus cher.

Il en va de même pour les autres conventions de qualité (traditionnelle, inventive et partenariale) et les mondes de production qui leur correspondent. Et aussi pour la convention « domestique » et le monde « domestique » qui lui est associé.

Des mondes purs aux mondes complexes observables

Les mondes de production observables sont complexes. Ils combinent plusieurs mondes purs. Mais l'un d'eux est dominant. Un monde complexe demeure cohérent dans la mesure où la convention de qualification dominante est la même du côté des produits et du côté des emplois. On peut alors qualifier un monde complexe par sa dominante. Un monde complexe « marchand » est, par exemple, un monde dans lequel certaines caractéristiques de la norme du produit-poste sont fixées de l'extérieur et dans lequel la qualification des emplois fait encore jouer un rôle à l'ancienneté, ce monde complexe étant alors quelque peu « industriel ». Une exception à cette règle : le monde domestique ne peut être considéré simplement comme un monde à dominante traditionnelle parce qu'il est observable dans des pays et à des

époques où les transactions commerciales et salariales relèvent de l'échange. C'est à ce titre que le monde de production domestique se distingue tout à fait du monde de production partenarial, bien que l'un et l'autre procèdent d'une conversion conjointe (19).

(19) Si l'expression « monde de production » est reprise de Salais et Storper (1993), la dénomination « domestique » est reprise de la théorie développée par Boltanski et Thévenot (1991). Celle-ci postule que les formes d'organisation humaines observables dans un contexte démocratique peuvent s'analyser en se référant à un modèle d'organisation qualifié de cité. Toute cité comprend des « grands » et des « petits », les « grands » étant ceux qui investissent pour faire en sorte que le bien supérieur commun soit disponible pour tous. D'une cité à l'autre, ce bien supérieur commun n'est pas le même. Cette théorie des « grandeurs » peut être mobilisée pour démontrer le bien-fondé des hypothèses intermédiaires du programme de recherche « Made in Morocco ». Elle pose, toutefois, comme d'ailleurs la théorie des « mondes de production » de Salais et Storper, un problème de taille : ne pas capter la grande distinction historique entre le traditionnel et le moderne.

2.4. Les mondes de production observables au Maroc

Les mondes de production observables sont des mondes composites. Ceux qui sont observables au Maroc ont cette caractéristique.

Des mondes de production composites

Le Maroc n'est plus une société traditionnelle. Mais ce n'est pas encore une société moderne achevée comparable à celle des pays avancés. Il s'agit d'une société « en voie de modernisation ». En retenant que l'entreprise est une entité moderne, cette modernisation n'a pas seulement tenu aux investissements directs étrangers, c'est-à-dire à la présence d'entreprises « étrangères ». Des entreprises « marocaines », qualifiées comme telles en raison de la nationalité de leurs propriétaires et dirigeants, y ont vu le jour, même avant l'étape du Protectorat. Pour la période en revue (1998-2012), il est évident que l'on ne peut en rester à la vieille hypothèse dualiste qu'il y aurait, d'un côté, un monde de production traditionnel et, de l'autre, un monde de production moderne. D'ailleurs, cette hypothèse n'intègre pas le fait qu'il n'y a pas un seul monde de production moderne, mais au moins deux, le monde industriel et le monde marchand. Comme tel, le monde de production traditionnel n'existe plus. A s'en tenir aux entreprises dites « marocaines », l'hybridation de ce monde qui a eu lieu s'est faite tantôt en intégrant des caractéristiques du monde industriel, tantôt en intégrant des caractéristiques du monde marchand ou même les deux à la fois. Ces entreprises représentent la part essentielle du tissu économique marocain et même des industries de transformation, non seulement en nombre, mais aussi en termes d'emploi ou de valeur ajoutée. La formation d'un monde de production composite observable ne se comprend qu'historiquement. Il est le résultat d'une histoire faite d'hybridations successives dont l'impulsion a pu être d'origine interne ou externe.

En matière de mondes de production observables dans le cours de la mondialisation, ce qui caractérise un pays comme le Maroc ne tient pas principalement à la présence d'entreprises dont l'existence et le développement procèdent d'investissements étrangers. Les mondes de production composites, pour lesquels la demande émane des pays industrialisés, ont en commun que la norme salariale, qui prévaut pour déterminer à la fois les coûts de production dont découle la compétitivité de ces entreprises et les justes prix quelle que soit la convention en vigueur, est celle d'un pays en voie d'industrialisation. La compétitivité des entreprises de ce dernier ne s'apprécie pas au regard de celle des entreprises des pays industrialisés. Ces

dernières sont disqualifiées dès lors que les premières atteignent un niveau suffisant de productivité, c'est-à-dire se sont montrées capables de répondre à la norme de qualité internationale, quitte à se spécialiser dans le bas de gamme pour chaque produit-poste.. La seconde est ignorée lorsqu'on en reste à l'approche standard de la compétitivité. Les marchés à l'exportation que représentent les pays avancés pour les pays en développement sont des marchés sur lesquels les conventions de qualité des produits ne sont pas les mêmes que celles qui se forment sur le marché intérieur.

Le principal problème que l'on rencontre, dans ce contexte est la possibilité même de faire état de mondes de production observables, dès lors qu'un monde de production composite est cohérent. Il y a de grandes chances que les entreprises implantées au Maroc manquent de cohérence, qu'elles soient marocaines ou étrangères. En effet, les conventions de qualification de l'emploi sont nationales, tandis que les conventions de qualification des produits sont mondiales pour les produits d'exportation, et elles tendent à se mondialiser sur certains segments du marché intérieur. Ainsi les mondes de production dits « observables » doivent être considérés comme des catégories de référence servant à prendre la mesure des manques de cohérence des entreprises réellement existantes.

Tout ce qui précède conduit à retenir que le premier des mondes de production à même de faire partie de la typologie observable au Maroc est le monde domestique et que nombre d'entreprises marocaines en relèvent sans incohérence marquée. Une entreprise de ce monde combine un système de relations de travail fondées sur le paternalisme, la dépendance et le clientélisme, une préférence pour le profit à court terme et la rentabilité immédiate et un objectif d'effort et d'implication imposé aux salariés. En le qualifiant de « domestique », on prend en compte le fait qu'en matière de management et de gestion des ressources humaines la valeur qui sous-tend les conventions qui gouvernent les pratiques est le lien paternaliste au sens familial du terme. Selon une enquête sur l'entreprise marocaine réalisée à la fin des années 90 (El Aoufi, 2000), un nombre important d'entreprises « marocaines » relèvent de ce monde (20).

La transformation qui s'est opérée au Maroc ne s'est pas limitée à l'hybridation de la forme traditionnelle conduisant au monde de production domestique. Surtout dans l'industrie, il y a tout lieu de retenir l'hypothèse que des entreprises « marocaines », souvent en relation avec la nécessité de s'adapter aux exigences de clients étrangers (y compris implantés au Maroc), relèvent (au moins du côté de la qualification des produits) de façon dominante des mondes de production proprement modernes que sont le monde industriel et le monde marchand, et même de ces nouveaux mondes composites qui ont vu le jour au tournant du XXI[e] siècle dans les pays industrialisés, le monde industriel-inventif et le monde marchand-partenarial (insertion de l'entreprise dans un réseau impliquant une coopération entre client et fournisseur). Quant aux entreprises étrangères implantées au Maroc,

(20) On fait référence ici à une intuition de Paul Pascon (1977) relative à « la nature composite de la société marocaine » qui n'est pas loin de la conceptualisation utilisée tout au long de la présente analyse.

tout laisse à penser qu'elles relèvent de l'un ou l'autre de ces quatre mondes de production.

Les spécificités marocaines : spécialisation et incohérence

La typologie retenue comprend au total cinq mondes de production composites. On ne peut déduire de la façon dont ils ont été construits (logiquement et historiquement) que les entreprises qui répondent à la demande intérieure relèveraient du monde domestique et que celles qui exportent vers les pays industrialisés relèveraient des autres… Le critère distinctif – la convention constitutive de la qualité (produit-travail-emploi) – n'est pas le taux d'ouverture à l'exportation. Il n'en reste pas moins que cela conduit à une spécialisation des entreprises, avec de nombreuses d'entre elles qui ne vendent que sur le marché intérieur.

Ceci étant, le principal intérêt de l'analyse qui vient d'être avancée est de comprendre, au double sens du terme, les situations qui se caractérisent, pour une entreprise, par un manque plus ou moins marqué de cohérence, au sens qui a été défini, c'est-à-dire une discordance entre la qualité du travail qui découle de la qualité de l'emploi salarié, d'une part, et la qualité du travail exigée par la qualité des produits visée, d'autre part. Autrement dit, cette discordance signifie que la qualité des produits effectivement obtenue n'est pas à la hauteur de celle qui est visée. Elle se traduit par un manque de productivité au regard de celle des concurrents implantés dans d'autres pays en développement (y compris les pays d'Europe de l'Est), manque qui ne peut être compensé, en termes de compétitivité, que par des salaires plus bas. Ce manque peut avoir diverses causes, la principale étant que le type d'offre d'emplois au Maroc et la nature « sous-fordienne » de la relation salariale (El Aoufi, 1992) ne permettent pas d'obtenir la qualité du travail exigée, déjà si le monde de production imposé par la demande est à dominante industrielle ou à dominante marchande, a fortiori s'il est marchand-partenarial ou industriel-inventif avec insertion dans un réseau. En l'occurrence, le type d'offre d'emplois en question n'est pas celui qui correspond à la qualité du travail recherchée, mais celle qui est dictée (i) par la forme de la relation salariale dite « sous-fordienne » parce qu'elle n'intègre pas la convention de productivité fordienne (forte intensité du travail), qui n'est pas remise en cause par le basculement de la convention « industrielle » vers la convention « marchande » de qualification des emplois, et (ii) par ce que sont les qualifications acquises par les demandeurs d'un emploi. On met ainsi le doigt sur ce qui est couramment qualifié de manque de formations professionnelles adaptées, en laissant entendre que ce manque est à mettre au compte du système éducatif. On doit prendre en compte le caractère systémique de ce manque : il est la contrepartie des conventions de qualité en place, c'est-à-dire de la place encore tenue par la convention « domestique ».

Quant à la proposition relative à la forte progression des importations (hors hydrocarbures) qui a conduit à une contribution négative des échanges

extérieurs en biens et services à la croissance de l'économie marocaine, elle est la conséquence logique des trois premières. L'abaissement des droits de douanes à l'importation, consécutif aux accords de libre-échange conclus avec l'UE et le Etats-Unis, n'en est pas la principale cause.

Conclusion

Les propositions spécifiques au Maroc donnent une liste de causes pour lesquelles le processus d'industrialisation et le développement observés n'ont pas été ceux qui étaient visés par la politique économique comprenant le « Plan émergence ». Elles sont dans une large mesure alternatives à l'argumentaire justifiant cette politique. En effet, ce dernier repose sur l'idée que la compétitivité à l'exportation et la compétitivité à l'importation seraient une seule et même chose ; or ces propositions disent le contraire. La composante empirique du programme « Made in Morocco » a pour objet, non seulement de tester le bien-fondé de ces propositions, mais aussi de hiérarchiser les causes en question (21). Cette hiérarchisation consiste d'abord à savoir si l'écart constaté tient principalement au fait que les entreprises marocaines sont gérées sans bien connaître les caractéristiques, en termes de mondes de production, des marchés sur lesquels elles vendent leurs produits, ou au fait que, connaissant ces caractéristiques, elles n'arrivent pas à satisfaire aux exigences qui sont celles du monde de production concerné, quel que soit le niveau visé dans l'échelle de qualité propre à ce monde. Et ensuite à savoir si cette difficulté à satisfaire lesdites exigences tient ou non à un manque de cohérence interne entre le mode de qualification des produits et le mode de qualification des emplois, étant entendu que cette absence de cohérence conduit à ce que les produits soient considérés par les clients comme relevant du bas de cette échelle (en étant payés en conséquence).

(21) Cette composante empirique comprend des études sectorielles, l'exploitation d'une enquête propre au programme et des monographies.

A supposer que ces propositions soient corroborées en mettant en évidence que le manque de cohérence interne est la principale cause, cela a des implications normatives. On ne peut attendre que les problèmes rencontrés par le Maroc à atteindre l'objectif fixé dans le cadre de « l'alternance consensuelle » soient résolus en limitant le champ de la politique économique à garantir, par delà les changements qui ont lieu à la tête de l'Etat en raison des résultats enregistrés sur le « marché politique », à la fois la stabilité du taux de change de la monnaie nationale dans un panier de monnaies étrangères *via* une politique monétaire orthodoxe et la pérennité des droits de propriété privés, notamment ceux acquis par les investisseurs étrangers. En espérant qu'une telle politique suffise à la multiplication d'initiatives entrepreneuriales privées sur le sol marocain. Une politique industrielle, comprenant un volet relatif à l'éducation et la formation professionnelle, s'avère nécessaire. Et cette politique ne peut être une politique sectorielle. Elle est avant tout à vocation transversale en misant sur un renforcement de ce qu'il est courant de qualifier de capital humain.

Le actuel de la mondialisation, que la pensée académique dominante conduit à qualifier de mondialisation du marché économique sans mondialisation du marché politique, est peu porteur, dans les faits si ce n'est dans les discours, pour les pays du troisième monde, d'une telle politique. Il est courant de considérer que l'avenir comprend des possibles et que le passage du temps se traduit par la sélection de l'un de ces possibles. Henri Bergson invite à rejeter cette dualité du « possible » et du « réalisé » parce qu'il n'existe pas d'« armoire des possibles » et à lui substituer celle du « virtuel » et de « l'actuel », le second étant toujours le résultat d'actions collectives motivées par le premier. En ce sens, le régime d'industrialisation, qui est visé par cette politique, ne pourra voir le jour que si des forces sociales se fixent comme projet de l'actualiser, au Maroc mais aussi ailleurs. Si cette actualisation n'est pas portée par la dynamique actuelle de la mondialisation, elle peut l'être par les réactions qu'elle provoque et la transformation de la révolte en « évolution créatrice ».

Références

Aoki M. (2001), *Towards a Comparative Institutional Analysis*, The MIT Press, Cambridge, Massachussetts.

Arendt H. (1983), *Condition de l'homme moderne*, Calmann-Lévy, coll. « Pocket Agora », Paris.

Billaudot B. (2005), « La dynamique macro-économique de l'économie marocaine (1986-2003) », *Critique économique*, n° 15, hiver-printemps.

Billaudot B. (2015), *Société, économie et civilisation*, Document soumis à éditeur.

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

Billaudot B. et El Aoufi N. (2012), « Développement économique : l'impératif de l'industrialisation », Document de travail 1/2012 (consultable sur le site web : www.programmemadeinmorocco.ma).

Billaudot B., Renou Y., Rousseliere D. (2008), « La qualité des produits dans la coordination marchande », Note de travail, LEPII-Grenoble.

Boltanski L. et Thévenot L. (1991), *De la justification*, Gallimard, Paris.

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

Braudel F. (1979), *Civilisation matérielle, économie et capitalisme (XV^e-XVIII^e siècles)*, Paris, Armand Colin, 3 volumes.

Coriat B., Taddei D. (1993), *Made in France : l'industrie française dans la compétition mondiale*, Ed. Le Livre de Poche, Paris.

Dertouzos M., Lester R., Solow R. (1989), *Made in USA. Regaining Productive Edge*, MIT Press.

Dumont L. (1977), *Homo Aequalis*, Gallimard, Paris.

El Aoufi N. (2009), « Théorie de la régulation : la perspective oubliée du développement », *Revue de la régulation*, juin.

El Aoufi N., Herzenni A., Bensaid M. (2005), « Croissance économique et développement humain », *50 ans de développement humain au Maroc et perspectives pour 2025*.

El Aoufi N. (2002), « Les réformes économiques en perspective : de Abdellah

Ibrahim à Abderrahmane Youssoufi », *Critique économique*, n° 8, été-automne.

El Aoufi N. dir. (2000), *l'Entreprise côté usine : les configurations sociales de l'entreprise marocaine*, Editions du GERRHE, Rabat.

El Aoufi N. (1992), *la Régulation du rapport salarial au Maroc*, Editions de la Faculté des sciences juridiques, économiques et sociales, Rabat, 2 vol.

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

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

Karpik L. (1989), « L'économie de la qualité », *Revue française de sociologie*, vol. 30, n° 30-2, avril-juin, p. 187-210.

Krugman P.R. (1991), *Geography and Trade*, MIT Press.

Lancaster K.J. (1966), « A New Approach to Consumer Theory », *Journal of Political Economy*, vol. 74, No. 2 (Apr., 1966), p. 132-157.

Maris B. (2015), *Et si on aimait la France*, Paris, Grasset.

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

Orlean A. (1991), « Logique walrasienne et incertitude qualitative : des travaux d'Akerloff et Stiglitz aux conventions de qualité », *Economies et sociétés*, série « Œconomia », PE n° 14, janvier, p. 137-160.

Pascon P. (1977), *le Haouz de Marrakech*, CURS-Rabat/CNRS-Paris/IAV-Rabat, 2 vol.

Piore M.J., Doeringer P. (1971), *Internal Labor Markets and Manpower Adjustment*, New York : D.C. Heath and Company.

Piveteau A., Askour K., Touzani H. (2013), « Les trajectoires d'industrialisation au Maroc : une mise en perspective historique », Document de travail 2/2013 (consultable sur le site web : www.programmemadeinmorocco.ma)

Piveteau A., Rougier (2011), « Le retour en trompe-l'œil de la politique industrielle. L'expert, l'Etat et l'économie politique locale », revue *Tiers-Monde*, n° 288, octobre-décembre.

Ramses (2015), *le Défi des émergents* (sous la direction de T. de Montbrial et P. Moreau Defarges), IFRI, Dunod, Paris (2015).

Royaume du Maroc (2005), *Rapport du Cinquantenaire*, Rabat.

Salais R. (1998), « A la recherche du fondement conventionnel des institutions », *in* Salais R., Chatel E. et Rivaud-Danset D. (dir.), *Institutions et conventions*, Paris, Editions de l'EHESS.

Salais R. et Storper M. (1993), *les Mondes de production*, Editions de l'EHESS, Paris.

Schapiro C. and Stiglitz J.E. (1984), « Equilibrium Unemployment as a Worker Discipline Device », *American Economic Review*, 74 (3), 433-444.

Sen A. (2009), *The Idea of Justice*, Pinguin Books Ltd, London.

Sen A. (1999), *le Nouveau modèle économique : développement, justice, liberté*, Odile Jacob, Paris.

Todd E. et Le Bras H. (2013), *le Mystère français*, Seuil, Paris.

Veltz P. (2000), *le Nouveau monde industriel*, Gallimard, Paris.

L'émergence d'un pôle automobile à Tanger

Résumé

Le présent papier retrace la formation récente d'un pôle automobile dans la région de Tanger, impulsée par l'implantation de Renault, et ses difficultés, à partir d'une enquête menée par une équipe de recherche franco-marocaine au cours des dernières années. Il précise les conditions de la décision de localisation du constructeur français,au croisement de sa stratégie d'internationalisation et de la politique d'industrialisation du nord du pays par le gouvernement marocain. Il étudie l'impact de cette implantation sur les fournisseurs automobiles et l'emploi local, ce qui souligne les limites rencontrées aujourd'hui en termes de développement industriel. En effet, à ce jour,il s'agit plus d'une agglomération d'activités liées à l'arrivée du constructeur que d'un véritable complexe industriel intégré.

Une première partie retrace l'évolution de la politique industrielle au Maroc, depuis le Plan Émergence jusqu'au Plan d'accélération industrielle privilégiant une approche en termes d'écosystèmes. La seconde partie précise la place de Tanger dans la stratégie d'approvisionnement du marché européen par Renault avec les modèles de la gamme Entry, gamme dérivée du succès de la Logan. La troisième partie s'attache aux fournisseurs de rang 1 de Renault et met en évidence la faiblesse du tissu équipementier, l'approvisionnement se faisant pour l'essentiel à l'étranger. La quatrième partie précise la montée rapide en compétences des salariés de l'automobile marocains, tout en soulignant les difficultés rencontrées par les entreprises dans la gestion de l'emploi. Enfin, la conclusion discute les perspectives de formation d'un véritable complexe automobile dans le nord du Maroc.

Mots-clés : *développement régional, industrie automobile, industrialisation, Maroc, Renault, Tanger, zone franche.*

Classification JEL : *F23, L52, L62, O14, R11, R23.*

Nadia Benabdeljlil
Université Mohammed V de Rabat

Yannick Lung
Université de Bordeaux, GRETHA, UMR CNRS.

Alain Piveteau
IRD, PRODIG, UMR CNRS.

Travaux de recherche réalisés dans le cadre d'une convention de coopération entre le CNRST (Maroc) et le CNRS (France) et dans le cadre du programme de recherche « Made in Morocco » appuyé par l'Académie Hassan II des sciences et des techniques du Maroc et auquel contribue l'IRD. Nous tenons à remercier l'ensemble de ces organismes de recherche ainsi que Nadia Bounya, Christophe Carrincazeaux et Jean-Bernard Layan qui ont participé aux enquêtes et à l'analyse.

Introduction

Le Maroc n'entre ni dans la catégorie des pays mûrs ni dans celle des pays émergents devenus centraux dans la dynamique des marchés de l'automobile et dans la restructuration de son industrie. Si les perspectives de croissance des ventes de véhicules neufs et des parts de marché au Maroc et en Afrique du Nord sont parfois évoquées pour mettre en contexte l'implantation de

Renault à Tanger, elles sont loin d'expliquer la stratégie du groupe dans le pays et ses effets structurants sur la trajectoire du secteur automobile marocain. Jusqu'à l'arrivée du constructeur en 2011, ce secteur est organisé pour la première monte (en dehors de la réparation et du remplacement) autour de deux branches : le montage de véhicules par la Somaca (1) à Casablanca et son parc de fournisseurs, d'un côté, la fabrication de pièces et d'équipements pour les constructeurs internationaux installés en Europe, de l'autre.

(1) La Société marocaine de construction automobile a été créée en 1959.

L'implantation de Renault près de Tanger est décidée en 2007. Elle est le fruit, en premier lieu, de la stratégie adoptée par le constructeur français de déploiement d'une gamme Entry qui connaît un fort succès sur le marché européen. La réussite de la plateforme Logan est alors confrontée aux capacités de production limitées de l'usine roumaine de Pitesti. Le constructeur recherche un nouveau site industriel. Bien que le marché marocain soit de faible volume, peu attractif et susceptible d'être satisfait par la Somaca, le choix de Tanger finit par s'imposer. La première pierre du plus vaste projet *greenfield* du groupe Renault-Nissan depuis celui au Brésil en 1995 est posée à Melloussa, près de Tanger, en juin 2010 (2). Initialement, il s'agit d'un projet de l'Alliance avec deux usines : l'une pour Renault, l'autre pour Nissan. Les conséquences de la crise financière de 2008 vont conduire à geler l'investissement du constructeur japonais dont les capacités de production des usines britannique et espagnole suffisent sur un marché automobile européen entré dans une longue stagnation. Mais pour Renault, l'usine de Tanger reste importante. Les ventes de la gamme Entry, commercialisée sous la marque Dacia en Europe, continuent de progresser. Le Maroc devient une base d'exportation vers ces marchés avec le lancement de nouveaux modèles, un monospace (Lodgy) et une fourgonnette (Dokker), dont la production démarre à Tanger en juillet 2011.

(2) Le montant total de l'investissement de 1,6 milliard d'euros donne l'ampleur du projet. L'usine est entièrement *greenfield,* à l'exception de 5 lignes de presse et de 2 lignes de découpe qui restaient inutilisées dans d'autres usines du groupe.

Pourtant, la structure productive du pays et sa réalité industrielle l'apparentent à une économie en développement peu susceptible, il y a quelques années encore, d'intégrer le (re)déploiement spatial de l'industrie automobile. Le processus d'industrialisation y est fragile, irrégulier et peu soutenu. Entre 1980 et 2011, le PIB de l'économie marocaine progresse en moyenne de 4,18 %, celui de l'industrie manufacturière de 2,88 % pour tomber à 2,56 % sur les cinq dernières années de la période. L'économie marocaine affiche donc un PIB industriel faible, d'environ 14 % en 2014, et en baisse (Piveteau *et al.*, 2014) ; une tendance lourde que l'Etat marocain tente de contrecarrer depuis la toute fin des années 90 par une série de réformes institutionnelles et d'actions stratégiques en direction des entreprises. A partir de 2005, le Maroc se dote d'une stratégie industrielle qui vise explicitement l'amélioration de la compétitivité à l'exportation des industries et l'attraction des investissements directs étrangers (IDE). Le premier Programme d'émergence industrielle (2005-2009) du gouvernement Driss Jettou, suivi du Pacte national pour l'émergence industrielle (2009-

2015) puis de l'actuel Plan d'accélération industrielle (2014-2020) traduisent une même impulsion d'ensemble qui adosse l'objectif d'industrialisation et d'amélioration de la compétitivité de l'industrie aux exigences des marchés extérieurs (Billaudot, 2014). La stratégie d'émergence industrielle (3) forme l'arrière-plan incitatif à l'installation du constructeur français, auquel le gouvernement marocain propose des arguments très attractifs pour l'amener à se localiser dans le nord du Maroc, à moins de trente kilomètres du territoire espagnol. Mais ces programmes industriels peinent, jusqu'à présent, à modifier en profondeur la structure de l'économie marocaine marquée par la grande faiblesse de l'emploi manufacturier dans la population active (environ 5 % jusqu'en 2012) et par un taux de salariat de seulement 44 % (2010) (4). L'environnement productif et institutionnel dans lequel parvient à émerger le pôle automobile de Tanger se distingue clairement de celui de la Roumanie de 1999 lorsque Renault rachetait, dans une économie dotée d'une base industrielle ancienne et autonome (Bourdin *et al.*, 2009), l'usine d'Etat Dacia pour y construire la Logan, premier modèle de la gamme Entry.

Le présent article propose de caractériser les conditions d'émergence du pôle automobile à Tanger autour de l'arrivée du constructeur français (5) en s'intéressant à la façon dont interagissent localement la stratégie du constructeur, celles des fournisseurs et celle de l'Etat marocain. Depuis les années 2000, ce dernier a placé l'industrie automobile, entre autres domaines de nouvelles spécialisations, au cœur d'une stratégie de diversification misant sur le développement de secteurs exportateurs à plus haute valeur ajoutée. Si pour le gouvernement marocain le développement d'activités manufacturières dans le secteur automobile doit répondre en premier lieu au problème d'emplois devenu depuis 1983 et la mise en œuvre des Programmes d'ajustement structurel (PAS) un problème social et politique récurrent (El Aoufi, 2008), il réfère aussi à une industrie dont les effets d'entraînement sur l'économie en général sont réputés décisifs pour le développement industriel et économique (Breuil et Bastide, 2003). Les réflexions qui suivent participent donc des débats en cours sur l'industrialisation de l'économie marocaine qui cherche à sortir d'une spécialisation productive simple, caractéristique d'activités anciennes comme la confection ou l'agroalimentaire, pour aller vers des composants plus complexes, des tâches de montage vers la production de modèles, de l'exécution aux activités de recherche et de développement.

On verra que si l'émergence du pôle tangérois a pu s'appuyer sur la présence locale et préalable d'équipementiers de rang international, elle est surtout le produit d'une synchronisation nouvelle entre la stratégie dominante du constructeur, celles des fournisseurs et celle de l'Etat marocain. Les dispositifs d'appui et d'accompagnement publics jouent ici un rôle d'autant plus important que le « chef de file », Renault, ne vient chercher au Maroc ni ressources naturelles, ni marchés prometteurs. Le constructeur s'est en effet déporté spatialement d'un centre roumain doublement saturé, aux

(3) On regroupe sous cette expression unique les trois Programme, Pacte et Plan d'émergence ou d'accélération industrielle qui, depuis 2005, traduisent l'impulsion donnée par les pouvoirs politiques centraux à l'industrie au Maroc.

(4) Cf. Piveteau *et al.*, 2014.

(5) Les commentaires et analyses qui suivent reposent sur une observation « longitudinale » du projet du groupe Renault depuis son annonce.
2008 : entretiens auprès de fournisseurs localisés dans la région de Tanger ;
2009 : entretiens exploratoires auprès d'acteurs institutionnels marocains (le chef du service de l'automobile au ministère du Commerce et de l'Industrie, le président de l'Association marocaine pour l'industrie et le commerce de l'automobile (Amica), le responsable du Bureau d'intégration locale à la Somaca, le responsable des achats à la Somaca ; le responsable de l'Agence spéciale Tanger Méditerranée (TMSA) ;
2010 : entretiens exploratoires auprès d'équipementiers déjà en place à Tanger ;
2011 : premiers entretiens à Renault Tanger (directeur des achats, directeur financier) et avec des équipementiers à Tanger ;
2012 : enquête auprès de la quasi-totalité des équipementiers historiques de la Somaca ;
2013 à 2015 : enquête auprès de la quasi-totalité des équipementiers de rang 1 de Renault et auprès des équipes dirigeantes de Renault au Maroc.

plans productif et salarial, pour trouver de nouveaux gains de compétitivité nécessaires au développement de ses produits d'entrée de gamme et au maintien de sa position de monopole sur ce segment. Le Maroc, et plus spécifiquement Tanger et la façade ouest-atlantique jusqu'à Casablanca, sont pour Renault un nouvel espace de production. Face à cette opportunité, le Maroc a cherché à coller au plus près des mouvements du constructeur et de ses fournisseurs en s'accommodant d'une configuration postfordiste qui offre, comme ce fut le cas pour le Mexique et son modèle exportateur des *maquiladoras*, une place productive et industrielle à des économies en développement, voire un rôle inédit dans des modèles d'innovation fondé, comme dans le cas de la gamme Entry, sur la rusticité et la frugalité (Julien, Lung et Midler, 2012). Mais la question de la transformation de cette opportunité productive en véritable levier du développement industriel reste posée. Elle suppose, dans un premier temps, que se déploie au sein de la branche automobile une logique de *clustering*, source d'externalités locales aussi bien technologiques que de formation, avant de déverser plus largement au sein des autres industries. Cette configuration favorable, encore lointaine, semble pouvoir s'appuyer prochainement sur l'arrivée de nouveaux constructeurs, tel Peugeot, attirés par les changements en cours au Maroc.

Dans une première partie, nous situons l'arrivée de Renault dans la trajectoire industrielle du Maroc. Nous revenons dans la deuxième partie sur la place du site de Tanger dans la stratégie de Renault. La troisième partie traite de la formation du réseau de fournisseurs autour du constructeur et propose une mise en perspective des compromis locaux qui, à chaque étape du projet, ont donné une issue opérationnelle à des intérêts parfois contradictoires. La quatrième partie aborde la gestion des compétences et de l'emploi au sein du pôle automobile tangérois.

1. L'automobile dans la stratégie industrielle du Maroc

Au moment où Renault prend la décision d'investir au Maroc, le pays se positionne au-dessus des pays à revenu intermédiaire faible et en dessous des autres pays d'Afrique du Nord au vu de la valeur ajoutée du secteur industriel par tête. La stratégie d'émergence qui se dessine au début des années 2000 vise l'élaboration d'une politique industrielle volontariste de promotion et d'attraction d'investissements directs étrangers. Il s'agit d'accélérer l'insertion de l'économie marocaine sur les marchés internationaux par le développement d'une industrie d'exportation et de sortir la croissance économique de sa dépendance à l'égard de la production agricole et du marché immobilier.

1.1. De la production d'espaces…

Le Programme d'émergence industrielle (2005-2009), fondé pour partie sur les recommandations du cabinet international McKinsey, succède aux programmes de libéralisation et d'ouverture du début des années 80, puis aux réformes institutionnelles et nouveaux arrangements entre l'Etat et la sphère des intérêts privés amorcés par le gouvernement de l'alternance (6).

La stratégie industrielle renoue avec un principe de promotion de quelques secteurs-clés considérés, dans le cas présent, pour leur fort potentiel de développement sur les marchés extérieurs. En plus d'une approche transversale de la modernisation compétitive du tissu productif existant (amélioration de l'environnement des affaires, fonds de mise à niveau des entreprises, soutien aux acteurs en croissance et aides à la restructuration des activités en difficulté), la stratégie se décline en contrats d'engagement signés entre l'Etat et les représentants de secteurs ou filières considérés, après expertise, comme les moteurs d'une croissance tirée par l'exportation. Parmi les sept métiers mondiaux du Maroc (MMM) qui devaient représenter 70 % de la croissance industrielle en 2015, l'automobile figure en bonne place, avec l'industrie électronique, en tant que secteur-cible d'une sous-traitance industrielle accélérée au sein de « Maquiladoras Méditerranée » (Programme Emergence 2005) (7). Il s'agit donc de développer des zones franches à la frontière de l'Europe en s'appuyant sur une offre foncière attractive, à l'image du rôle que sera finalement amené à jouer Tanger Free Zone (TFZ) créée en 1999 à l'entrée de la ville, et des dispositifs fiscaux incitatifs. Le littoral est doté de différents pôles de croissance extravertie, espaces d'accueil des IDE au sein desquels les décideurs tentent d'organiser l'agglomération de divers segments de la production manufacturière européenne intensifs en emplois. Un plan national de développement des infrastructures doit permettre d'innerver ces nouveaux espaces de production : sous-traitance industrielle au nord, service et offshoring sur l'axe Casablanca-Rabat et agroalimentaire dans la région d'Agadir.

Le développement de la branche automobile n'est alors envisagé qu'à travers la dynamisation d'un sourcing *low cost* en composants, auprès des sites d'assemblages situés en Espagne, au Portugal et en France. En pratique, l'arrivée précipitée de Renault bouscule cette approche ciblant, dans une première séquence, les fournisseurs de rang 1 et de rang 2, avant d'envisager l'installation d'un constructeur (8). Le gouvernement du Maroc ajuste en conséquence son dispositif d'attraction fondé sur la mise à disposition d'infrastructures de standard international et un ensemble d'aides directes. Le port en eau profonde Tanger Med I, situé à Ksar Al Majaz à 22 kilomètres de la ville du détroit et mis en service en 2007, offre déjà une base essentielle pour l'exportation de véhicules. La boucle logistique depuis l'usine de Tanger est réalisée par une liaison ferroviaire dédiée qui assure des navettes quotidiennes et, dans une moindre mesure, par l'autoroute.

(6) « L'alternance », mars 1998, désigne l'arrivée à la tête du gouvernement du Premier secrétaire de l'Union socialiste des forces populaires, Abderrahmane El Youssoufi, nommé par Hassan II après la victoire de l'USFP aux élections législatives de 1997. L'expérience prend fin en 2002 avec la nomination de Driss Jettou à la Primature, dont le parcours d'industriel puis de ministre, hors des partis politiques, lui vaut le qualificatif de « technocrate ».

(7) En novembre 2005, il s'agit de l'*offshoring*, l'automobile, l'aéronautique, l'électronique, l'agro-alimentaire, les produits de la mer et l'artisanat industriel (ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie, 2005), auxquels sera ajouté le textile-habillement (ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie, 2006) sous la pression de l'Association marocaine des industries du textile et de l'habillement (Amith).

(8) Entretien du 5 décembre 2014, T. Bennis, président du collège industrie de l'Amica et PDG de la filiale Snop.

A Tanger Med, Renault exploite son propre terminal portuaire. Outre ces atouts infrastructurels et logistiques, le fait de produire à plus de 90 % pour les marchés extérieurs permet au constructeur français installé en zone franche de bénéficier d'une exonération totale de l'impôt sur les sociétés (IS) pendant les cinq premières années, plafonné par la suite à 8,75 %, puis d'allègements de la TVA. L'aide à l'investissement est tout aussi décisive. Le fonds étatique Hassan II subventionne le projet à hauteur de 200 millions d'euros sous la forme d'un prêt d'intérêt bonifié à la société Renault. Trois banques nationales s'engagent également dans le financement du projet à hauteur de 105 millions d'euros. Outre le don exceptionnel de 300 hectares de terrain pour la construction de l'usine, la mise à disposition d'un centre de formation neuf près de la nouvelle usine (9) et des aides directes à l'embauche (cf. *infra*), la contribution de l'Etat marocain est évaluée à près de 150 millions d'euros (10). Par ailleurs, la Caisse de dépôt et de gestion (CDG) marocaine qui détient 49 % des 240 millions de fonds propres de l'usine de Tanger (51 % d'apports financiers par Renault, soit 122,4 millions) verse une prime d'investissement de 60 millions d'euros lorsque le partenaire japonais Nissan se retire du projet. Des investisseurs privés marocains s'engagent pour 240 millions d'euros.

Le contrat de programme 2009-2015 du Pacte national pour l'émergence industrielle prolonge la logique de coordination et de contractualisation des actions de l'Etat et des opérateurs économiques (11) (Royaume du Maroc, 2008). Chaque secteur-cible bénéficie d'un cadre fiscal et d'un système d'aide incitatif, d'un programme de formation spécifique, d'un dispositif de promotion à l'international et du développement ou de la création de plateformes industrielles intégrées. Le développement de parcs industriels de nouvelle génération, dits « P2i », puis de six agropoles, donne lieu à la démultiplication d'une offre foncière industrielle dédiée ou généraliste. Le ciblage sectoriel demeure inchangé. Mais il s'agit d'innerver de façon volontariste l'espace national de pôles industriels au-delà du seul littoral. A l'horizon 2015, 250 000 emplois industriels doivent être créés et le PIB doit augmenter de 50 milliards de dirhams. Dans ce cadre général d'action publique, le développement de l'activité automobile est envisagé sur les deux fronts, constructeurs et fournisseurs, dans une logique maintenue d'attraction des capitaux extérieurs. L'installation d'un second constructeur majeur au Maroc est clairement fixée comme objectif (Royaume du Maroc, 2008 : 22). Deux plateformes bénéficiant du statut de zone franche sont projetées à Tanger (Tanger Automotive City près de l'usine Renault avec 300 hectaes prévus à terme) et à Kénitra (Kenitra Automotive City devenu Atlantic Free Zone – AFZ – avec également 300 hectares) pour un total de 30 000 emplois annoncés pour 2015.

(9) Institut de formation aux métiers de l'industrie de l'automobile (IFMIA). L'investissement initial s'élève à 11 millions d'euros.

(10) 15 % du montant de l'investissement, plafonné à 30 millions de dirhams ; 30 % des coûts professionnels de construction, limités à 180 euros/m² ; 15 % des coûts d'équipement pour l'investissement en machines.

(11) Le contrat de programme est conclu entre l'Etat, la Confédération générale des entreprises du Maroc (CGEM) et le Groupement professionnel des banques du Maroc.

1.2. … aux espaces de production

Dix années après le lancement de la stratégie d'émergence industrielle, les résultats ne sont pas à la hauteur des objectifs fixés. L'industrie n'a créé que 75 000 emplois, et le ratio PIB industriel / PIB est loin d'atteindre celui des économies émergentes. Si l'automobile, premier poste d'exportation du pays depuis 2013 devant les phosphates, reste perçue comme une réelle réussite industrielle avec l'implantation de Renault et, dans ce mouvement, celle de nombreux équipementiers internationaux, les secteurs traditionnels n'ont pas suivi. Au plan macro-économique, l'industrie s'est atrophiée en dépit de réelles percées dans quelques « métiers mondiaux », laissant intact le constat général et originel d'un manque de compétitivité de l'industrie marocaine sur les marchés extérieurs. Cela provoque d'ailleurs un questionnement critique de la stratégie d'ouverture du pays, en particulier des accords de libre-échange, de la part des représentants du patronat marocain (12).

Le très récent Plan d'accélération industrielle s'inscrit dans cette nouvelle configuration critique. La référence à l'émergence dans les deux premiers programmes laisse dorénavant place aux écosystèmes industriels performants (13). La politique industrielle s'affiche dorénavant comme un outil au service de la constitution de chaînes de valeur complètes. Il ne s'agit plus de produire des pièces à l'image d'une sous-traitance simple, mais des modules plus importants d'un produit final afin d'intégrer sur place davantage de valeur ajoutée. L'Etat s'engage directement dans la coordination et l'animation de ces écosystèmes. Les mesures incitatives habituelles sont renforcées avec, en premier lieu, la mise en place d'un nouveau Fonds industriel de développement de 20 milliards de dirhams, une offre foncière montée à 1 000 hectares, la construction de produits financiers dédiés et le développement de la formation. En matière d'emplois, l'objectif pour 2020 est d'en créer 500 000 dans l'industrie, dont la moitié par les IDE. Accroître l'intégration locale d'une production industrielle toujours tournée vers l'exportation devient l'enjeu majeur de la politique industrielle. L'ouverture économique et les accords de libre-échange, certains en cours de négociation, ne sont pas remis en cause. Mais un principe de compensation et de transferts de technologie, à l'image des règles d'offset pratiquées par les grands émergents, associé à une logique dite de substitution aux importations, s'applique aux négociations avec les investisseurs internationaux. Les écosystèmes doivent ainsi permettre de produire et d'assembler localement les pièces qui aujourd'hui encore sont importées. En développant la coopération entres des acteurs concurrents, il s'agit d'accroître significativement les volumes pour favoriser *in fine* de nouveaux investissements au Maroc et diminuer le contenu en importations dans les produits exportés. Les écosystèmes peuvent être formés autour d'une entreprise leader, d'un constructeur présent ou non localement, ou de la fabrication de modules.

(12) La publication de l'étude commanditée par la CGEM, « Les leviers de la compétitivité des entreprises marocaines », le 28 mars 2014, avant les Assises de l'industrie marocaine et la présentation par le nouveau ministre de l'Industrie de son Plan d'accélération industrielle a donné à voir cette tension.

(13) D'où la dénomination du Plan d'accélération industrielle 2014-2020 : « D'émergence aux écosystèmes performants » (ministère de l'Industrie 2014).

C'est le cas dans l'automobile où les premiers écosystèmes ont été négociés avec l'Amica. Ils concernent quatre modules : l'intérieur-siège, le métal-emboutissage, les batteries et le câblage ; 90 000 emplois sont annoncés d'ici 2020. Par un surprenant retour des choses, l'approche revient à développer le sourcing local autour d'équipementiers de rang 1 et de rang 2 en accompagnant l'implantation de nouveaux investisseurs internationaux, chaînons manquants des écosystèmes concernés, au moment ou le second constructeur français, après Renault, s'implante à Kénitra.

2. Le site de Tanger dans la stratégie globale de Renault

La stratégie d'internationalisation de Renault repose sur trois piliers : l'Alliance avec Nissan, l'acquisition de marques complémentaires (Dacia, Samsung et Lada) et le développement de la gamme Entry. C'est principalement par rapport à cette gamme Entry que le site de Tanger est positionné en tant que source d'approvisionnement du marché européen.

2.1. La gamme Entry, une réussite non programmée

Composée aujourd'hui de cinq modèles de véhicule (Logan, Sandero, Duster, Lodgy et Dokker) (14) commercialisés selon les pays sous les marques Dacia ou Renault, la gamme Entry représente 40 % de la production du groupe Renault-Dacia-Samsung en 2013, près de la moitié des ventes de voitures particulières au niveau mondial.

(14) A partir de 2012, une nouvelle version de la Logan et de la Sandero a été progressivement introduite.

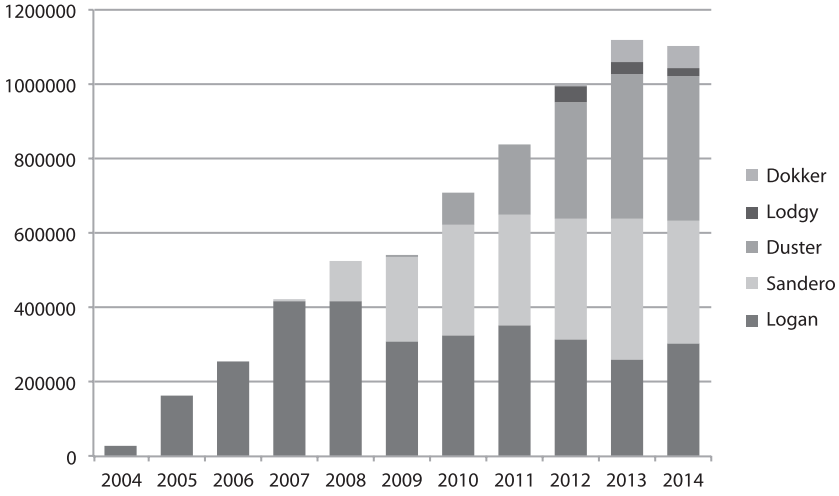
L'origine de cette gamme tient au pari engagé en 1999 par le PDG de Renault (15), Louis Schweitzer, de fabriquer une voiture à 5 000 euros, bien en deçà du premier prix des voitures neuves d'entrée de gamme à l'époque. Le rachat du constructeur roumain Dacia a donné une opportunité à la concrétisation de ce projet en proposant une marque spécifique (Dacia) pour ce produit simplifié, très éloigné de la gamme Renault assez classique à l'époque (les « voitures à vivre ») ainsi qu'un site industriel intégré à Pitesti ayant pour mission de fabriquer la voiture avec un coût de production réduit permettant d'atteindre la cible.

(15) Sur l'historique du projet Logan, cf. Jullien, Lung, Midler (2012).

Initialement, les marchés visés étaient les pays d'Europe centrale et orientale qui rejoignaient l'Union européenne avec une échelle de l'ordre de 180 000 véhicules par an. La réussite de ce pari industriel a dépassé les attentes : le succès de la Logan a été immédiat sur le marché européen, pas sur celui des pays d'Europe de l'Est mais sur les marchés traditionnels (y compris l'Allemagne), révélant une demande latente d'un véhicule neuf à un prix plus réduit, substitut à l'achat d'un véhicule d'occasion. La Logan se déclinait initialement en quatre types de carrosserie : une berline tri-corps, un break (MCV) qui a connu un grand succès, un van (utilitaire) et un pick-up. Mais c'est une gamme complète de véhicules qui a progressivement été construite.

En effet, les véhicules de la gamme de Renault conçus pour le marché européen rencontraient des difficultés commerciales dans les implantations internationales du constructeur français, notamment au Brésil où le marché des voitures bon marché (*carros populares*) est important (Norberto, Uri, 2000). Le groupe a saisi l'opportunité d'un accueil favorable de la Logan pour dériver un nouveau produit, la Sandero (carrosserie bi-corps), mieux adapté aux attentes locales du marché où les berlines tri-corps comme la Logan sont généralement mal accueillies (la première version de la Logan ayant en plus un design assez austère pour minimiser les coûts). L'étendue de la gamme Entry s'est encore élargie avec l'apparition en 2009 d'un modèle de type « tout terrain », le Duster, dont le succès a été aussi immédiat en Europe que dans les pays émergents. La gamme a été complétée en 2012 avec une version monospace qui a fait le succès de Renault dans les années 90 (Espace, Scenic, Twingo), la Lodgy, ainsi qu'une version « ludospace » - fourgonnette à usage domestique ou professionnel, le Dokker. Tanger est le centre mondial d'industrialisation de ces deux modèles, le Lodgy étant aussi produit dans l'usine de l'Alliance à Chennai en Inde (Tamil Nadu).

Evolution de la production de la gamme Entry



Source : Renault.

En une dizaine d'années, la gamme Entry initiée en 2004 depuis la Roumanie atteint un volume annuel de plus de 1,1 million de véhicules, ce qui réduit les coûts du fait des économies d'échelle importantes. Ces véhicules sont vendus avec une marge bénéficiaire confortable (bien supérieure aux autres produits du groupe), aucun de ses concurrents n'ayant réussi à offrir des produits équivalents. Duster, Logan et Sandero sont respectivement les

1er, 3e et 4e modèles les plus vendus (sous les marques Renault ou Dacia) par le groupe Renault en 2014.

2.2. Le déploiement international de la gamme Entry

Fort d'un avantage compétitif prix significatif par rapport aux concurrents incapables de proposer des produits équivalents, Renault a progressivement déployé sa gamme Entry qui est au cœur de sa stratégie de conquête de marchés dans les pays émergents ou d'exportation vers le marché européen. Ces produits constituent l'essentiel de la production des usines du groupe de Renault en dehors de l'Europe : en Amérique du Sud, notamment au Brésil et, à une plus faible échelle, en Colombie (16) ; en Russie où, en dehors de l'usine Avtoframos de Moscou, un plan ambitieux concerne le site de Togliatti où l'usine d'Avtovaz doit produire des dérivés de la Logan commercialisés sous la marque Lada ; en Asie, avec difficultés en Iran et, plus récemment, dans l'usine de l'Alliance en Inde où le Duster connaît, dans une version conduite à droite, un réel succès ; même en Afrique du Sud dans un site de Nissan. Seule la Turquie n'est pas concernée, jouant un rôle particulier dans la stratégie euro-méditerranéenne de Renault (Layan, Lung, 2007). Il faudrait ajouter l'usine de Oued Tlelat près d'Oran en Algérie dont la production de 25 000 véhicules (Symbol, adapté de la Logan) a débuté en 2014 et doit à terme permettre d'assembler jusqu'à 75 000 véhicules par an pour le marché local, ce qui porte à neuf le nombre de pays où sont produits des modèles de la gamme Entry. Il y a peu d'équivalent dans le déploiement d'une gamme à l'échelle des quatre continents dans l'industrie automobile.

(16) L'Argentine continue d'assembler uniquement des modèles Renault pour le MERCOSUR (cf. Lung, 2010).

La Roumanie occupe une place centrale dans ce déploiement mondial. D'une part, un centre d'ingénierie important a été mis en place, le Renault Technologie Roumanie. Avec 2 300 ingénieurs et techniciens, trois sites, il prend progressivement le relais du Technocentre de Renault à Saint-Quentin en Yvelines pour coordonner la conception, l'industrialisation et le test des nouveaux modèles associés de la gamme Entry. L'usine de Pitesti, quant à elle, est le plus grand site industriel du groupe avec plus de 11 000 salariés, auquel s'ajoutent les effectifs des fournisseurs présents. Des pièces de fonderie, des éléments de carrosserie ou des organes mécaniques (moteurs, boîte de vitesses, trains, essieux) y sont fabriqués pour un assemblage local ou une expédition vers les différentes usines du groupe. Non seulement l'usine roumaine assemble encore près du tiers de la production mondiale de cette plateforme, mais elle exporte de nombreux composants, y compris des voitures en pièces détachées (CKD) qui seront assemblées dans d'autres usines, notamment les sites de montage à faible volume n'ayant pas d'atelier d'emboutissage. Révélant l'importance de cette activité d'approvisionnement des usines assemblant la gamme Entry à travers le monde, la plateforme logistique de Pitesti (ILN) représente à elle seule la moitié de l'activité

mondiale des plateformes logistiques de Renault à travers le monde (1,9 million de m^3 sur un total de 3,87 en 2013).

L'usine de Pitesti a notamment pour vocation d'alimenter le marché européen. Or, le succès de la Logan et de ses dérivées a rapidement buté sur les limites des capacités de production de ce site, ce qui a incité Renault à chercher une base industrielle complémentaire pour exporter vers l'Europe : le Maroc.

Tableau 1

La production de la gamme Entry en 2013

Usine	Pitesti	Casablanca	Tanger	Moscou	Togliatti	Chennai*	Téhéran**	Curitiba	Envigado	Rosslyn ***	Total monde
Pays	Roumanie	Maroc		Russie		Inde	Iran	Brésil	Colombie	Afr. du Sud	
Logan	109 572	14 271		51 901	Pour mémoire projet avec Lada		30 133	41 276	13 475		260 628
Sandero	113 827	47 129	10 095	46 974				131 343	19 654	6 401	375 423
Duster	119 814			88 847		67 998		77 094	37 544		391 297
Lodgy			34 254								34 254
Dokker			56 705								56 705
Total Entry	343 213	61 400	101 054	187 722		67 998	30 133	249 713	70 673	6 401	1 118 307
Autres modèles		5 145		7 390		12 346	3 274	42 528	3 991		74 674
Effectif	10 955	1 442	5 218	4 126		nc	nc	5 000	1 554	nc	

* Usine de l'Alliance Nissan-Renault – ** Production de Iran Khodro et Pars Khodro – *** Usine Nissan

Source : Atlas Renault, 2014.

2.3. Le Maroc, nouvelle base d'exportation de la gamme Entry vers l'Europe

Après le non-renouvellement en 2003 de la convention entre Fiat (qui produisait à Casablanca la Fiat Uno) et l'Etat marocain, Renault rachète la participation publique (38 %) dans le capital de la Somaca, dans le cadre d'un second appel d'offres portant sur la privatisation de l'usine. Ce rachat et le succès de la gamme Entry ont permis de relancer l'activité industrielle. Après avoir introduit l'assemblage de la Logan dès 2005, l'exportation de véhicules vers l'Europe (France, Espagne notamment) trois ans plus tard donne satisfaction en termes de qualité du produit. La vocation exportatrice du Maroc est confirmée, ce qui permet une croissance significative du volume d'activité pour ce site qui se limitait depuis plusieurs années au montage de quelque 20 000 véhicules par an (Maâninou, 2009).

Tableau 2

La production de Logan et Sandero par la Somaca

Année	Logan	Sandero	Total Entry
2005	3 826		3 826
2006	13 101		13 101
2007	18 904		18 904
2008	20 590		20 590
2009	18 758	4 291	23 049
2010	15 484	6 701	22 185
2011	14 210	26 606	40 816
2012	18 373	28 072	46 445
2013	14 271	47 129	61 400
2014	24 249	29 085	53 334

Source : Renault

Mais dans la zone industrielle de Casablanca, l'usine de la Somaca n'offre qu'une perspective limitée de croissance du volume de production. La stratégie de Renault converge alors avec le lancement de la stratégie Émergence du Maroc avec la construction d'une deuxième usine de l'Alliance Renault-Nissan après celle de Chennai en Inde. Si la stagnation, voire le recul du marché automobile européen après la crise de 2008 conduit au gel de l'investissement du constructeur japonais, le succès commercial de la gamme Entry sur le marché européen ne ralentit pas le projet du constructeur français. Une usine d'assemblage d'une capacité de 360 000 véhicules par an (un volume équivalent à celui de l'usine roumaine) est édifiée, site originellement destiné à la production de deux nouveaux modèles de la gamme : le monospace (Lodgy) et la version camionnette (Dokker). Or, le monospace ne rencontre pas le succès espéré sur le marché européen, ce qui conduit Renault à y assembler le nouveau modèle Sandero.

Tableau 3

La production de l'usine de Tanger

Modèle	2012	2013	2014	2015 (*prévision*)
Lodgy	41 442	34 254	25 679	
Dokker	6 493	56 705	56 030	
Sandero II		10 095	96 801	
Total	**47 935**	**101 054**	**178 510**	**240 000**

Source : Renault.

Si la conjoncture défavorable du marché automobile européen (en dépression prolongée) et les difficultés commerciales du Lodgy affectent l'activité du site de Tanger, cette nouvelle usine n'en reste pas moins un succès industriel dans la mesure où les performances en termes de coût et de qualité répondent aux exigences, alors qu'il s'agit à la fois d'une nouvelle unité et du lancement de deux nouveaux modèles qui n'avaient pas été industrialisés à Pitesti, comme il en est l'usage. Faiblement robotisée, à l'image de l'usine roumaine, l'organisation du process de production repose en premier ressort sur les avantages d'une main-d'œuvre qualifiée, de niveau Bac, et de faible coût. Seul l'emboutissage est entièrement automatisé, à l'exception de la sortie de lignes où des postes manuels ont été réintroduits. Des contrôles supplémentaires de qualité ont été mis en place sur les chaînes afin d'atteindre les plus hauts standards du groupe. Ce surcoût de précaution placerait l'usine de Tanger à 10 % ou 15 % en deçà de la performance de sites comparables (17), mais il signale également les marges de progression encore accessibles. La réactivité des personnels recrutés localement et du tissu de fournisseurs en développement ont certainement contribué à cette réussite.

(17) Entretien avec Paul Carvalho, directeur du site Renault Tanger, *l'Usine nouvelle*, 16 juin 2014, http://www.usinenouvelle.com/article/les-defis-de-l-usine-renault-tanger-gagner-en-performance-et-accroitre-fortement-le-sourcing-au-maroc-selon-paul-carvalho-directeur-du-site.N267968.

3. Le site de Tanger dans les stratégies des fournisseurs

Le rôle des fournisseurs, aussi bien dans la conception que dans la production d'un véhicule de la gamme Entry, est déterminant. Par exemple, 80 % de la valeur d'une Logan provient des équipementiers. Au Maroc, conformément à ce qui s'est passé dans d'autres pays comme la Roumanie ou l'Inde, la stratégie globale du constructeur, centrée sur la maîtrise des coûts et la production cette fois-ci d'une gamme de produits de plus en plus diversifiée, est orientée, dans une première séquence, vers la construction de solutions d'approvisionnement auprès de fournisseurs déjà présents au Maroc. Dès l'origine du projet, devant la faible densité de ces fournisseurs locaux, Renault envisage la possibilité de faire venir sur place ses équipementiers. Très rapidement, la logique d'attractivité l'emporte sur la logique de montée en compétences des producteurs installés localement, à l'opposé des attentes initiales du gouvernement marocain. Tant pour l'État marocain que pour le constructeur, ce compromis productif semble être le seul à pouvoir répondre efficacement aux exigences de délais, de qualité et de coûts de la production d'un véhicule Entry et à contribuer à l'engagement pris devant la partie marocaine d'un taux d'approvisionnement local de 40 %, voire de le monter entre 55 et 60 %. Aujourd'hui, sur les 1 800 pièces d'un véhicule produit dans l'usine de Tanger, près de la moitié est fabriquée localement. Mais le *sourcing* marocain est encore loin d'égaler la performance du site roumain de 80 %. Un tel niveau d'approvisionnement local exige des transferts de technologie dans des domaines comme la mécanique et la fonderie, notamment la production d'organes comme les moteurs et les boîtes de vitesses.

3.1. Un pôle tangérois issu de la logique d'internationalisation des équipementiers

Lorsque Renault arrive au Maroc, l'industrie automobile repose sur deux types d'activité (18). Le premier concerne la Société marocaine de construction automobile à Casablanca qui monte localement en CKD des voitures particulières sous les marques Fiat et Simca et des véhicules utilitaires légers depuis 1963. Privatisée au début des années 2000, elle est détenue cinq années plus tard par Renault (80 %). Après le Kangoo, la Berlingo et le Partner, l'usine assemble alors la Logan puis, à partir de 2009, la Sandero. Un parc de fournisseurs se met en place dans la durée. Formé à l'origine par des producteurs locaux protégés par une loi de valorisation à 40 % en 1970, puis par une loi d'intégration-compensation (19) en 1982, il est complété, à la suite des ouvertures commerciales et du Plan Emergence 2005-2009, par l'arrivée d'équipementiers internationaux.

Le deuxième type d'activité, plus récent et indépendant de ce processus long, concerne la sous-traitance pour les sites d'assemblage européens. Depuis le début des années 2000, elle se développe activement autour de Tanger. Située à moins de trois jours de transport de 28 sites d'assemblage européens, Tanger Free Zone (TFZ) renforce les atouts géo-économiques d'un lieu devenu attractif par le redéploiement d'équipementiers cherchant à élargir leur portefeuille clients en s'internationalisant (Frigant, 2004). Ce sont principalement des activités de câblage ou encore de confection coiffes de siège, très intensives en main-d'œuvre peu qualifiée, qui ont alimenté ce mouvement vers la partie septentrionale du Maroc. La venue de firmes leaders tels que Yazaki ou Lear a permis d'enclencher un processus d'agglomération d'activités utiles aux unités de câblage telle que la fabrication de composants, de connecteurs plastiques ou de gaines, des activités de maintenance d'équipements et de sous-traitance de volume assurant la gestion de l'incertitude marchande (Layan, Lung, 2009 : 140). Aucun partenariat local ou joint-ventures avec des PME locales ne sont développés, les entreprises à capitaux étrangers privilégiant une logique de *greenfield* (Maâninou, 2009).

Dans cette configuration où la constitution d'un pôle d'équipementiers préexiste à l'arrivée du constructeur, la logique du *follow sourcing* va pourtant s'imposer et conduire une troisième génération d'équipementiers à s'implanter dans le sillage du constructeur français à l'appui de projets eux-aussi le plus souvent *greenfield*. Cette dynamique d'ensemble provoque un net accroissement des activités automobiles dans le pays. Entre 2000 et 2014, le nombre d'entreprises a été multiplié par 6 (y compris le segment poids lourds) (20), tandis que le nombre d'emplois passe de 20 000 à 75 000 et que les exportations de produits automobiles atteignent plus de 40 milliards de dirhams en 2014. Après Casablanca et Tanger, un troisième pôle de fournisseurs se développe à Kénitra. Le secteur automobile représente

(18) On ne tient pas compte ici des activités de réparation et de la production de pièces pour ce marché.

(19) Cette loi visait à décourager l'importation de certaines pièces détachées par l'instauration de droits de douane très élevés et à inciter l'industrie de montage à s'approvisionner auprès de fournisseurs locaux. Le taux d'intégration a été fixé à 60 % minimum pour le montage de véhicules particuliers.

(20) D'après le site du ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique : http://www.emergence.gov.ma/MMM/Automobile/Pages/AnnuaireAutomobile.aspx.

aujourd'hui un tissu industriel de plus de 150 entreprises (jusqu'à 200 selon les sources et les critères retenus), réparties sur ces trois principales régions industrielles : Tanger (43 %), Casablanca (39 %) et Kénitra (7 %) (ministère de l'Economie et des Finances, 2015).

Tableau 4

Liste des fournisseurs de rang 1 de Renault Tanger, 2015

Fournisseur*	Lieu	Rang (gamme Entry - Maroc)	Capital majoritaire	Produits fabriqués	Effectif (année)	Part Renault Tanger, Somaca **	Début des activités au Maroc
ANTOLIN	TFZ (Tanger)	1	Espagne	Pare-soleil, panneau de porte, pavillon, coiffes	780 (2014)	D	2005
BAMESA	TFZ (Tanger)	1, 2, 3	Espagne	Logistique feuille de métal, emboutissage et découpe de l'acier à titre exceptionnel	20 (2014)	D	2012
CAPELEM	Mohammedia	1	France	Systèmes d'essuyage pour Renault Tanger	150 (2015)	NR	2003
Denso Thermal Systems	TFZ (Tanger)	1	Japon	Systèmes d'air conditionné	140 (2015)	A	2010
DLCM-MGM	Casablanca-Bouskoura	2	France	Injection plastique	27 (2012)	NR	2006
FAURECIA	Kénitra	1, 2	France	Sièges et coiffes	1090 (2012)	B	2008
GMD Métal	TFZ (Tanger)	1	France	Pièces métal (transformation du métal)	250 (2013)	A	2011
GMD Plastique	TFZ (Tanger)	1	France	Pièces plastique (grille d'auvent panneau de porte, bouclier système, etc.)	320 (2014)	A	2011
INERGY automotiv System	TFZ (Tanger)	1	France	Systèmes à carburant et réservoir en plastique ; pièces plastiques extérieures	55 (2013)	A	2010
LEONI	Casablanca, Bouskoura, Berrechid	1	Allemagne	Appareillage électrique (accessoires, fils et cordons électrique)	6000 (2014)	/	1971
MITSUBA	Mohammedia	1	Japon	Moteurs de vitres électriques, rétroviseurs	/	/	2010
Reydel	Tétouan	1	USA	Assemblage pièces plastiques cockpit (autre client), planche de bord, panneaux de porte, autres pièces	140 (2012)	A	2012
SAINT-GOBAIN	AFZ (Kénitra)	1	France	Verre (pare-brise)	100 (2014)	A	2012
SEALYNK	TFZ (Tanger)	1	France	Transformation du caoutchouc (joints d'étanchéité)	276 (2013)	A	2008

Fournisseur*	Lieu	Rang (gamme Entry - Maroc)	Capital majoritaire	Produits fabriqués	Effectif (année)	Part Renault Tanger, Somaca **	Début des activités au Maroc
SNOP	TFZ (Tanger)	1,2	France	Pièces métal (transformation du métal)	410 (2015)	A	2011
SOCAFIX	Casablanca-Nouaceur		Maroc	Accessoires, fixation (présentoirs), transformation du fil de fer	365 (2012)	D	2000
STANDARD PROFIL	TFZ (Tanger)	1	Turquie	Systèmes d'étanchéité	650 (2015)	D	2007
SUMITOMO Electric	TFZ (Tanger)	1	Japon	Câbles	3980 (2013)	/	2001
TAKATA	TFZ (Tanger)	1	Japon	Fabrication de volants de direction, airbags	285 (2012)	C	2010
TREROC-TREVES	TFZ (Tanger)	1,2	France	Textiles mousse (sièges, coiffes de sièges, isolement acoustique et thermique, moussage par injection)	543 (2013)	A	2004
TUYAUTO	Casablanca	1	Maroc	Echappements silencieux et petites pièces métalliques	115 (2014)	A	1960
VALEO	TFZ (Tanger)	1	France	Systèmes d'éclairage	100 (2013)	A	2011
VIZA	TFZ (Tanger)	1,2	Espagne	Armature métallique	250 (2013)	A	2011
YAZAKI	TFZ (Tanger)	1	Japon	Câbles	3900 (2014)	C	2001

* Les fournisseurs signalés par une trame grise n'ont pas pu faire l'objet d'une enquête.
* Poids de projets Entry (Renault Tanger et Somaca) dans le CA de l'entreprise : (A)>70% ; (B) [41%-70%] ; (C) [20%-40%] ; D<20%.

Depuis son implantation, Renault occupe une place-pivot dans la recomposition du parc d'équipementiers automobiles à Tanger. En 2015 on dénombre 24 fournisseurs de rang 1 livrant quotidiennement l'usine Renault-Tanger depuis, principalement, les zones franches proches, Tanger et Kénitra (tableau 3) (21). L'approvisionnement de ces usines en composants et matières se fait presque exclusivement depuis l'étranger, les fournisseurs de rang 2 et 3 étant peu présents au Maroc. A ce jour, si ce n'est l'implantation d'une vingtaine de nouveaux fournisseurs de rang 1 autour du constructeur, les effets induits localement concernent les entreprises de services (sécurité, transports, maintenance, commerce, etc.) et les achats indirects (comme les huiles et autres consommables, y compris la papeterie). Le statut d'extra-territorialité pour Renault comme pour la plupart de ses fournisseurs qui sont en zone franche ne favorise pas un développement rapide de l'approvisionnement local, même si le mouvement d'implantation de fournisseurs de rang 1 se poursuit avec, par exemple, la construction

(21) La liste des fournisseurs de rang 1 du tableau 4 provient des enquêtes et travaux réalisés en 2014 et 2015. La direction de Renault-Tanger n'a pas confirmé cette liste et communique sur 29 fournisseurs de rang 1 et 30 de rang 2 (cf. déclaration de J. Prost, avril 2015, usine.nouvelle.com)

d'une usine de fabrication de conduits en plastique et caoutchouc à El Jadida par le groupe français MGi Coutier qui prévoit dès 2016 de livrer depuis le Maroc certains articles que le groupe produit aujourd'hui en Roumanie (22). D'autres cas, encore rares comme celui de Dolidol, fabricant marocain de matelas produisant depuis peu de la mousse pour le fournisseur Treroc, illustrent la possibilité d'une montée en gamme graduelle des entreprises locales.

(22) Cf. http://www.usinenouvelle.com/article/mgi-coutier-debut-2016-une-usine-de-conduits-au-maroc-pour-servir-renault-tanger.N358739.

3.2. La mise en échec d'une stratégie de montée en qualité des équipementiers marocains

Le réseau client-fournisseurs qui se met en place au nord du pays est une adaptation locale d'un modèle industriel relativement flexible. La contrainte des coûts logistiques exige qu'une part significative de l'approvisionnement se fasse localement, entre 30 % et 40 % de la masse des composants dans le projet Logan (Julien, Lung et Midler, 2012). Mais les modalités concrètes d'application de cette contrainte varient d'un pays à l'autre en fonction du degré de densité du tissu des fournisseurs, des conditions fiscales et réglementaires d'accueil des investissements étrangers et de la capacité des établissements intégrant le réseau à gérer le risque financier et technique du lancement d'un nouveau composant. L'enjeu pour Renault est double : s'assurer que les fournisseurs ne feront pas défaut et garantir un approvisionnement au prix le plus faible possible.

Force est de constater que l'équation n'a pas pu être résolue par les fournisseurs à capitaux marocains. Renault a dans un premier temps recherché des partenaires locaux, tout comme il s'est impliqué directement auprès d'équipementiers « aguerris » dans le montage d'usines nouvelles. Un programme d'aide à la mise à niveau des équipementiers marocains a été monté conjointement par le ministère du Commerce et de l'Industrie, les représentants des équipementiers marocains et le constructeur français. Ce programme visait à identifier les fournisseurs potentiels de l'usine de Tanger et à les accompagner jusqu'à la maîtrise de certains standards internationaux de qualité (certifications ISO) et de compétitivité. Au sein de la Somaca, un bureau d'intégration locale est mis en place (achats, logistique, ingénierie), chargé de repérer parmi les fournisseurs habituels de la société les plus forts potentiels pour Renault Tanger afin de les accompagner dans l'amélioration de leur performance technologique. La cellule travaille aussi les possibilités de partenariat entre fournisseurs locaux et internationaux. Trois projets de co-entreprise (joint-venture) ont été amorcés sans parvenir à terme (23). Renault a donc tenté de construire sur place une partie de son réseau d'approvisionnement en cherchant à amener au niveau de compétence technologique requis les acteurs locaux au plus fort potentiel. Sans réel succès puisque sur l'ensemble des équipementiers de rang 1, seuls deux sont à capitaux marocains.

(23) GMD avec Ifplast, St-Gobain avec Induver, Eberspacher (allemand) avec Tuyauto.

Une des explications données pointe le choix, contesté par certains industriels locaux, du cabinet Renault Consulting, filiale de Renault. Imposé aux fournisseurs audités, il a donné lieu à des critiques, tant au sujet de la valeur ajoutée au processus que des méthodes d'audit qualifiées parfois d'intrusives, ou de son coût. Des résistances politiques se sont manifestées dans le panel des acteurs locaux (24). Certains d'entre eux ont remis en cause le principe même d'une mise à niveau technologique et organisationnelle gouvernée par le donneur d'ordre et sa filiale plutôt que par une agence nationale comme l'Agence nationale pour la promotion des petites et moyennes entreprises (ANPME). D'autres encore ont souligné les défaillances de consultants peu à même d'aider efficacement les entreprises locales à résoudre les problèmes techniques les plus pointus de la mise à niveau.

(24) Les entreprises critiques face à ce choix étaient présentes au Maroc avant la venue de Renault.

Sur un tout autre plan, pour entrer sous la contrainte générale de coût qu'il se fixe, le constructeur reporte une partie du coût de l'investissement et de la prise de risque associés aux nouveaux produits sur les équipementiers. Cette stratégie produit inévitablement de la sélection en opérant comme une barrière à l'entrée. Sans même évoquer le coût de l'opportunité d'un investissement industriel dans une économie où les plus forts taux de retour concernent l'immobilier (25), les fournisseurs locaux marocains, contrairement aux équipementiers mondiaux, ont moins de possibilités de compensation ou de négociation que des équipementiers mondiaux partenaires de Renault dans d'autres régions. « Il serait intéressant de questionner les fournisseurs de pièces de rechange sur les raisons de la non-intégration de Renault. Il n'y a pas de volonté de devenir fournisseur de première monte » déclare un directeur d'une entreprise équipementière lors d'un entretien (mars 2010). Cette capacité à retrouver des équilibres financiers au sein d'un réseau mondial a d'ailleurs été déterminante pour les fournisseurs récemment installés à Tanger lorsque les volumes annoncés n'ont pas été atteints.

(25) Argument invoqué par certains industriels questionnés sur les raisons de la faible présence d'industriels marocains dans le réseau Renault.

Sur l'opportunité de sélectionner des équipementiers locaux, les approches ont parfois divergé entre le directeur des achats de la structure tangéroise et le niveau plus central de Renault en France, décisionnaire en dernier ressort. Cette négociation au sein même du groupe et ce processus de tâtonnement soulignent l'importance de la structuration du réseau de fournisseurs pour la réussite du projet et le rôle toujours décisif du constructeur. L'échec du rapprochement voulu par Renault entre GMD Plastique et Ifplast, fournisseur traditionnel de la Somaca installé à Bouskoura, en rend compte. Renault a souhaité rapprocher les deux équipementiers. Mais un accord de co-traitance n'ayant pu être trouvé, Renault n'a pas retenu le producteur local dans son panel de fournisseurs.

L'intégration locale de fournisseurs marocains est un processus long qui nécessite un accompagnement continu. Depuis trois ans, Renault s'est engagé dans la mise à niveau d'un fournisseur de batteries afin, notamment,

de sourcer l'approvisionnement des batteries au Maroc. Elles proviennent actuellement d'Espagne. C'est à ce jour un des rares cas d'accompagnement du constructeur à la montée en compétences d'une entreprise marocaine pour l'intégrer dans le panel.

Quant à l'État marocain, il paraît avoir été relativement absent de ces négociations, ce qui laisse penser que, dans sa relation avec Renault et dans l'accord général passé avec le constructeur, la création d'emplois a été placée devant l'intégration locale des fournisseurs marocains.

3.3. Le *follow sourcing* comme compromis stratégique pour accroître le taux et la vitesse de l'intégration locale

Le taux d'intégration locale des composants varie en fonction des modèles produits. Elle concerne les composants les plus volumineux, difficilement transportables et ceux dont l'assemblage des différentes variantes doit être en phase avec le film des modèles assemblés sur les lignes du constructeur, comme les produits suivants : la planche de bord, l'assemblage des sièges, les boucliers, le pavillon, le système d'échappement, le chauffage/climatisation (HVAC). Dans le cas du projet tangérois, l'approvisionnement repose sur la capacité du constructeur à convaincre ses équipementiers habituels à venir s'installer sur place. Le poids du donneur d'ordre est donc déterminant dans la décision des fournisseurs de rang 1 et illustre le rôle central de la firme leader dans la structuration du réseau de fournisseurs. Le coût relatif de la main-d'œuvre joue bien évidemment dans le même sens ainsi que le mode d'organisation de la production. La production en séquence, les incidences sur la chaîne logistique de la mise en place de flux synchrones pour répondre à une plus grande variété de modèles puis, en termes de qualité, un besoin d'interactions et d'ajustements réguliers entre les partenaires des différents projets incitent au montage de nouvelles usines d'équipementiers au Maroc.

Il faut cependant souligner que, faute de trouver des fournisseurs locaux ou des firmes multinationales proposant des prix compétitifs, l'usine de Renault à Tanger présente la particularité d'intégrer le pré-assemblage de composants ou de modules habituellement externalisés dans les standards de l'industrie automobile mondiale. La préparation du cockpit, l'assemblage des sièges, du châssis et de l'échappement ont ainsi été ré-internalisés et sont assurés par le constructeur français lui-même.

En 2011, le réseau Renault-fournisseurs comptait 18 équipementiers de rang 1, dont 16 équipementiers mondiaux et 2 à capitaux marocains. La plupart des projets d'investissement étaient en *greenfield* à l'inverse de cinq fournisseurs installés en zone franche depuis 1998 : les câbleurs comme Yazaki ou Lear et les producteurs de coiffes de siège comme Faurecia et Treves.

En 2014, le réseau local s'est étoffé. Il compte 24 équipementiers de premier rang toujours situés à proximité du constructeur et dont

l'investissement reste principalement *greenfield*. Cette densification du réseau de fournisseurs traduit la volonté du constructeur d'accroître l'approvisionnement local.

Les formes d'implication de chaque équipementier, leurs choix stratégiques, leur performance et leurs limites dépendent étroitement du degré de dépendance au donneur d'ordre. La variété des situations, notamment en termes d'investissement et de recours au *carry over*, renvoie aux représentations que chaque fournisseur se fait de l'avenir du site marocain. Des traits généraux se dégagent de l'observation. La plupart des technologies auxquelles ont recours les fournisseurs installés sur site restent relativement peu complexes, à l'exception de quelques activités comme l'injection plastique. La faible automatisation des process (on peut là aussi noter un retrait par rapport aux normes internationale du secteur) permet de bénéficier pleinement d'un coût de la main-d'œuvre relativement bas des opérateurs directs.

On peut distinguer trois cas de figure au sein desquels la relation client-fournisseur se déploie de façon singulière sans pour autant s'y conformer en totalité.

Une première catégorie de fournisseurs, la plus importante quantitativement, regroupe ceux qui ont suivi leur client principal et s'inscrivent dans une interdépendance élevée avec le donneur d'ordre qui absorbe la quasi-totalité de leur production, destinée aux usines Renault de Tanger, Casablanca (Somaca), voire d'autres usines du groupe en Europe ou dans le monde. C'est le cas par exemple du groupe GMD (Plastique et Métal) qui accompagne pour la première fois un de ses clients à l'étranger, avec un investissement *greenfield* de plus de 30 millions d'euros. En satisfaisant à la contrainte de proximité géographique qu'impose la livraison régulière de pièces volumineuses, le groupe accroît ses chances d'obtenir des marchés essentiels pour son développement. Cependant, rien n'est pour autant garanti, et le fournisseur doit parvenir à répondre chaque année aux exigences chiffrées de gain de productivité du donneur d'ordre : GMD Métal qui livre 1,2 million de pièces chaque mois à l'usine de Melloussa a été dimensionné pour un plan de charge de 700 véhicules par jour. En mai 2013, la montée effective en charge n'était que de 400 véhicules par jour. La faiblesse des volumes, doublée de la perte d'un marché sur la Sandero accordé au concurrent direct SNOP présent sur la zone, a accru la tension avec le donneur d'ordre (26). En compensation, GMD s'est vu accordé la production de composants à destination de l'Inde. Le *carry over*, très largement pratiqué dans le cas de GMD Plastique, apparaît dès lors comme une réponse donnée au report du risque sur l'équipementier. Il reste à préciser que l'ensemble des négociations dans le cas présenté se font en France et non sur place. Les équilibres négociés s'établissent donc à l'échelle des groupes, en dehors du Maroc.

Une deuxième catégorie de fournisseurs combine un même type d'installation, à proximité du donneur d'ordre, avec une stratégie affirmée

(26) Initialement, l'usine de Tanger devait produire deux nouveaux modèles de la gamme Entry : un monospace (Lodgy) et une fourgonnette (Dokker). Le Lodgy ne rencontrera pas le succès espéré, laissant les capacités de production de l'usine de Tanger et des fournisseurs au Maroc inemployées. En contrepartie, le succès du Duster produit en Roumanie, mais buttant sur les capacités limitées des chaînes roumaines, a conduit à transférer une partie de la production de la Sandero vers Tanger sur une deuxième ligne de montage.

d'accès à d'autres marchés. C'est le cas de SNOP, usine d'emboutissage et d'assemblage installée sur TFZ, qui produit par exemple des composants de caisses, des éléments d'encadrement de portes ou autres traverses de supports de planche de bord. Fournisseur traditionnel de Renault, l'entreprise a été sollicitée par le constructeur dès 2006 et, depuis, « livre le monde entier » dans le cadre du système « ILN » (International Logistic Network) : les pièces produites vont notamment à Renault Valladolid, dans le pourtour méditerranéen et en Afrique, mais aussi dans les usines de Renault au Brésil, notamment pour la Logan. Ce système permet à Renault de ne pas démultiplier les outils qui sont à sa charge. La société Viza, qui produit des armatures métalliques, a également été contactée puis retenue par Renault en 2010 alors qu'elle était fournisseur en rang 2. La crise en Europe a modifié la stratégie du groupe fondée dès lors sur une montée en compétences et la recherche de nouveaux marchés porteurs. Renault-Tanger s'est fortement impliqué auprès de l'équipementier lors de la mise en œuvre de son projet sur Tanger. Le groupe Takata, implanté au Japon, aux USA, en Roumanie, en Asie et en Tunisie, a lui aussi profité de l'opportunité du projet de Renault pour se rapprocher du marché espagnol. Mais il a surtout cherché à limiter la prise de risque initiale tant qu'il n'y a qu'un seul constructeur au Maroc. Seul un tiers des machines de l'usine de Tanger sont neuves.

Un troisième cas de figure correspond aux fournisseurs déjà installés au Maroc, dont certains ont bénéficié de l'arrivée de Renault pour développer leurs activités. Treroc, par exemple, est une filiale du groupe français Treves, installée à Tanger depuis 2004, qui produit des coiffes, des appuie-tête et des isolants thermiques. Petit atelier de confection de 30 employés, de rang 2 ou 3 pour une clientèle essentiellement intra-groupe, le fournisseur s'est vu propulsé vers le rang 1 après avoir remporté une mise en concurrence avec les principaux fournisseurs du domaine tels que Lear, Faurecia ou Antolin. L'équipementier français Faurecia, installé à Kénitra depuis 2008, a quant à lui diversifié sa production pour le nouveau client. Le site, qui produisait des coiffes de siège pour l'export, est passé également à la fabrication de mousse et d'appui-tête. La PME marocaine Tuyauto, fournisseur de systèmes d'échappement de la Somaca, a certes perdu en valeur ajoutée puisqu'elle ne livre plus que les silencieux d'échappement à Renault-Tanger, mais elle a vécu une véritable montée en compétences avec la maîtrise d'une nouvelle activité pour elle, la production de pièces métalliques embouties de petite taille qu'elle livre dorénavant à Renault (27). Par contre, d'autres fournisseurs marocains sont « perdants ». C'est le cas notamment de Induver, fournisseur traditionnel de pare-brise de la Somaca, sorti du panel des équipementiers de Renault-Tanger après le démarrage de la seconde ligne de production au profit de Saint-Gobain qui s'installe à Kénitra en 2014 (28), maîtrisant l'évolution technique des pare-brise sur les nouveaux modèles de la gamme Entry (passage des pare-brise plats aux pare-brise bombés) et qui a besoin de volumes pour réussir son implantation au Maroc.

(27) Le cas a été décrit dans N. Benabdeljlil (2013).

(28) C'est aussi le cas de Promaghreb qui livrait les sièges en synchrone pour la Somaca à Casablanca et dont le volume d'activité a fortement diminué avec l'internalisation de l'assemblage des sièges à l'usine de Tanger.

Le taux d'intégration pour l'ensemble des fournisseurs de rang 1 est très faible bien que la firme leader incite à développer l'approvisionnement local. Globalement, les entretiens auprès des fournisseurs de rang 1 conduisent à estimer leur taux d'approvisionnement à l'extérieur du Maroc à plus de 90 % en valeur. Dans la très grande majorité des cas, la fonction achat pour les matières et composants n'est pas implantée au Maroc. La maîtrise de l'approvisionnement est externe. Elle relève de la stratégie du groupe et du constructeur. En 2013, Treroc est un des rares fournisseurs de Renault à se démarquer. Sur la cinquantaine de ses fournisseurs, le quart se trouve au Maroc. Selon le responsable des achats (mai 2013), « prendre des fournisseurs locaux, c'était une stratégie pour livrer Renault-Tanger » à l'exception de pièces très spécifiques comme les tapis de sol pour lesquelles Renault impose la provenance. « Renault demande à nos commerciaux de faire travailler des fournisseurs locaux ; on nous demande notre taux d'intégration locale. En 2014 on sera à 45 % d'intégration locale. »

Cette volonté d'augmenter le taux d'approvisionnement local correspond aux attentes de la politique publique marocaine récemment reformulée à travers de nouveaux dispositifs d'appui au secteur automobile, les écosystèmes (nouveau Plan d'accélération industrielle 2014-2020). Conçus à un niveau désagrégé (cf. *supra*), ces dispositifs associent l'ensemble des fournisseurs concernés pour engager une démarche stratégique : il s'agit de cibler les nouvelles activités à attirer sur le sol marocain, à travers des investissements étrangers, pour densifier le tissu industriel en renforçant la cohérence de ces écosystèmes autour d'entreprises « locomotives » (ministère de l'Economie et des Finances, 2015, p. 27).

4. La rapide montée en compétences des salariés de l'automobile

Avec le développement du tissu de fournisseurs au Maroc, la croissance rapide impulsée par l'implantation de Renault dans la région de Tanger pose la question de la montée en compétences des salariés de l'industrie automobile.

4.1. Une région de faible tradition industrielle

Jusqu'à une période récente et à l'exception des activités de confection, le nord du Maroc était resté à l'écart des quelques tentatives d'industrialisation principalement concentrées autour de la capitale économique, Casablanca. L'isolement politique du Nord et la faiblesse des infrastructures de transport maintenaient cette région dans une orientation rurale et d'économie de contrebande. Qui plus est, le système éducatif marocain est longtemps resté peu orienté vers la formation aux métiers de l'industrie.

Dans ce contexte, le développement rapide et polarisé d'une activité industrielle implique un fort mouvement de mobilité de la main-d'œuvre,

notamment depuis le centre et le sud du pays, avec tous les problèmes d'urbanisation et de logement que cela engendre. Si des flux migratoires importants peuvent subvenir pour le travail non qualifié compte tenu des réserves de main-d'œuvre, le problème se pose avec plus d'acuité pour le travail qualifié et d'encadrement, ce qui provoque des dynamiques salariales nettement différenciées entre les deux catégories d'emplois.

Avec l'ouverture économique et le développement rapide des zones franches, les entreprises exportatrices localisées à Tanger, notamment à partir de l'ouverture de TFZ en 1999, avaient déjà été confrontées à ces tensions et à des comportements de captation de main-d'œuvre formée par les nouveaux arrivants dès les années 2000. Une enquête réalisée en 2008 sur la région tangéroise auprès des fournisseurs automobiles (principalement autour du câblage et du textile) avait identifié ces problèmes et la crainte des firmes installées devant l'arrivée de Renault (Layan, Lung, 2009).

En effet, la venue du constructeur français faisait franchir un saut dans les besoins en main-d'œuvre pour l'automobile : 5 000 emplois pour Renault et de 20 à 30 000 pour les fournisseurs, en grande partie dans la région de Tanger (29). Les tensions étant déjà fortes (sur les métiers de techniciens notamment), le projet industriel de Renault risquait d'aggraver ces tensions sur le marché du travail.

En effet, si la localisation au Maroc répond à une recherche de réduction des coûts de la main-d'œuvre (particulièrement cruciale pour le programme Entry), les risques d'un rattrapage salarial trop rapide diminuant cet avantage comparatif sont importants. La concurrence entre les entreprises automobiles (constructeur et fournisseurs) pour attirer la main-d'œuvre est susceptible d'entraîner une dérive salariale inflationniste pour Renault. Ce risque existe également chez les fournisseurs d'autant plus que leurs coûts locaux sont essentiellement des coûts salariaux, particulièrement élevés pour la main-d'œuvre qualifiée. Les entretiens réalisés lors de l'enquête suggèrent que les ingénieurs marocains, déplacés depuis Casablanca ou rapatriés depuis l'Europe, ont pu négocier des rémunérations relativement élevées pour accepter de venir à Tanger. Enfin, dans ce contexte d'urbanisation rapide, le coût du logement s'avère important, pesant sur les demandes salariales ou favorisant la colocation entre travailleurs célibataires, donc mobiles. Or, le temps de formation d'un salarié de l'automobile génère des coûts, et les entreprises souhaitent *a priori* retenir les compétences qu'elles ont développées à travers cette formation.

Dans un tel contexte, le challenge était important pour la politique RH de Renault. Son ambition était de recruter des opérateurs avec un niveau bac+2 (30) afin de les former à une pratique de la qualité correspondant aux standards internationaux, de remplacer le plus rapidement possible l'encadrement moyen et supérieur initié par des étrangers expatriés par des cadres et ingénieurs marocains et d'éviter une inflation salariale tout en partageant cet objectif avec ses fournisseurs localisés à Tanger.

(29) L'emploi qualifié dans l'automobile au Maroc a évolué à un rythme de près de 16 % par an entre 2008 et 2012, passant de 38 795 à 70 000 postes, soit une création additionnelle de plus de 31 000 emplois (ministère des Finances, 2015, p. 22).

(30) Les opérateurs sont actuellement embauchés à Renault-Tanger avec le niveau bac.

4.2. Les efforts pour développer les compétences industrielles

Au niveau des fonctions d'encadrement, une partie du personnel a été transférée depuis l'usine de la Somaca à Casablanca vers Tanger (environ 350 personnes), mais pour les opérateurs, l'embauche a été massive. Elle s'est effectuée à l'échelle nationale. Renault a organisé une campagne de recrutement avec trois caravanes qui ont sillonné les routes du Maroc durant plusieurs mois et a bénéficié de l'aide de l'Agence nationale pour l'emploi des cadres (ANAPEC), agence qui propose un contrat d'embauche avec des conditions attractives pour le constructeur.

Le soutien important de l'Etat marocain a porté non seulement sur le recrutement mais aussi sur la formation du personnel. Le gouvernement a ainsi construit et financé deux centres de formation (IFMIA) à Tanger : l'un aux portes de l'usine de Renault et l'autre au sein de la zone franche (Tanger Free Zone) où sont localisés 14 des 24 fournisseurs de Renault. Deux autres ont été mis en service à Casablanca et Kénitra (31). Tout opérateur passe par une formation, notamment par une école de dextérité pour préparer son adaptation au poste de travail ; le temps nécessaire à la formation d'un opérateur est estimé à trois ou quatre semaines. L'aide financière de l'Etat à cette formation est significative : elle correspond à 20 % des coûts de la formation. En outre, des accords ont été conclus avec les universités marocaines pour la formation des ingénieurs et techniciens. L'IFMIA de Tanger accueille aussi l'école interne de management de Renault.

(31) Réalisés dans le cadre de partenariats public-privé et financés à 100 % par l'Etat marocain.

Des formations internes ont ainsi été organisées sur le site et par un séjour dans des sites étrangers du groupe Renault pour accélérer le transfert de compétences, notamment sur l'usine de Dacia en Roumanie ainsi qu'au Techno-centre de Renault à Guyancourt (France) pour les ingénieurs et les cadres. Dans un contexte de forte concurrence entre les entreprises pour la main-d'œuvre à Tanger, Renault s'efforce de stabiliser le personnel à travers des avantages en termes de protection sociale et de perspectives de trajectoires professionnelles valorisantes.

Les fournisseurs de Renault s'inscrivent dans la même politique d'emploi en matière salariale, d'incitations, de recrutement privilégié de cadres et ingénieurs marocains et de formation. Leurs salariés participent aux programmes de formation, utilisent les équipements proposés par l'IFMIA (co-géré par Renault) et bénéficient de séjours de formation sur les autres sites industriels de leur groupe.

Globalement, cette politique a donné des résultats positifs : les responsables interrogés, chez le constructeur ou chez les fournisseurs, considèrent que le niveau général de recrutement des opérateurs est satisfaisant (baccalauréat ou équivalent), que les salariés développent rapidement les compétences attendues (en témoigne le déclin rapide du nombre d'expatriés au profit d'un encadrement marocain) en s'adaptant rapidement aux méthodes de production et de contrôle de qualité tels que les 5S ou le *lean manufacturing*.

L'absence d'expérience du travail industriel ne semble pas un handicap majeur, mais le contexte de tensions sur le marché du travail conduit à des difficultés importantes sur les métiers qualifiés (technicien de maintenance, régleur par exemple) et à un taux de *turn over* qui reste élevé compte tenu des opportunités d'emplois dans une autre entreprise. Régulièrement, des *gentlemen agreements* sont conclus entre les firmes installées pour limiter les risques d'inflation salariale, mais l'arrivée d'un nouvel entrant se traduit régulièrement par des remises en cause. Ainsi, Renault lui-même n'a pas hésité au démarrage de l'usine de Tanger à puiser dans le potentiel du tissu équipementier local.

Après une période de montée en cadence, il s'agit aujourd'hui pour le constructeur de trouver un régime stable où il puisse adapter ses effectifs aux variations du marché. Cette recherche de flexibilité pourrait conduire à une structuration duale de sa main-d'œuvre : d'une part, un personnel permanent que le constructeur français tente de fidéliser et, d'autre part, une main-d'œuvre contractuelle temporaire qui permettrait d'adapter le volume de l'emploi à la production. Les possibilités d'emploi contractuel étant réduites compte tenu de la législation sur les contrats à durée déterminée au Maroc, il reste à trouver une solution pérenne. Fin 2015, l'usine de Renault a introduit une troisième équipe (de nuit) : sur les 4 600 salariés, près de 40 % étaient des travailleurs intérimaires, ce qui accroît l'instabilité du personnel (6 % de départ par mois) (32). On retrouve ce problème chez certains fournisseurs où la moitié des opérateurs sont des intérimaires.

(32) *Source* : entretien avec la direction de l'usine Renault-Tanger (novembre 2015).

Conclusion

L'émergence d'un *cluster* automobile dans la région de Tanger est incontestable, mais c'est actuellement une version faible du *cluster* au sens où il s'agit d'une agglomération d'activités industrielles liées à l'automobile, activités exportatrices puisque incluses dans une zone franche pour la plupart d'entre elles. Le renforcement des interdépendances sectorielles qui caractériserait un *cluster*, au sens d'un complexe intégré caractérisant un véritable développement économique, est encore en pointillé, et les effets de débordement (*spillover*) technologiques restent limités du fait de la faiblesse des interactions entre les firmes.

La croissance rapide des activités automobiles sur Tanger soulève cependant des tensions, notamment sur le plan de la disponibilité de la main-d'œuvre qualifiée et de risques d'inflation salariale. Ceci conduit à un desserrement des nouvelles localisations dans les villes environnantes avec des implantations comme celles de Yazaki à Kénitra ou à Meknès pour alimenter l'usine de Renault. Cette tendance à la diffusion de l'industrie automobile sur l'ensemble du nord du Maroc va être renforcée par l'ouverture prévue du site de Peugeot PSA à Kénitra (usine d'assemblage et usine de moteurs dans l'Atlantic Free Zone) en 2019. D'autres constructeurs, notamment Ford et

VW (pour lesquels la presse annonce régulièrement une décision imminente de localisation d'une troisième usine d'assemblage au Maroc) ont mis en place une stratégie d'exploration systématique d'approvisionnements auprès de fournisseurs présents dans la région, en localisant un bureau d'achats à Tanger.

L'augmentation du volume des achats de composants par les deux constructeurs français présents au Maroc et par d'autres firmes européennes pour approvisionner leurs usines d'assemblage en Espagne ou en Europe pourrait permettre de franchir le seuil d'économie d'échelle autorisant des investissements plus conséquents, favorisant un saut technologique et une densification du tissu industriel. Ce passage d'une phase d'agglomération d'activités à une phase d'intégration au sein d'un véritable complexe automobile au Maroc marquerait une nouvelle étape.

Au-delà de la décision attendue mais incertaine de l'assemblage éventuel de la voiture de la gamme sub-Entry de Renault à Tanger pour alimenter le marché européen (la Kwid qui connaît un démarrage foudroyant en Inde), l'avenir de l'industrie automobile au Maroc se joue à travers la diversification des constructeurs présents plutôt que dans la dépendance aux décisions d'un seul constructeur. Quant aux effets sur l'industrialisation de l'économie marocaine, ils dépendront de la plus ou moins grande articulation de cette industrie exportatrice avec le tissu économique local, de son impact sur le progrès technique et la compétitivité des entreprises marocaines présentes sur les marchés intérieurs.

Références

Benabdeljlil N. (2013), « Apprendre dans un réseau : le cas inédit d'un fournisseur automobile marocain », *Gérer et comprendre*, n° 112, juin, p. 55-65.

Billaudot B. (2014), « Trois hypothèses sur l'industrialisation au Maroc », *Bulletin d'information de l'Académie Hassan II des sciences et techniques*, Rabat, p. 54-60.

Boudin S., Le Thiec A. et Elissalde B. (2009), « Le changement spatial dans l'industrie automobile en Europe centrale et orientale : entre effets d'héritage, cycles de vie et transition », *Géocarrefour*, vol. 84/3, p. 193-204.

Breuil J.M. et Bastide S. (2003), « L'accès à l'automobile dans les pays émergents », *Réalités industrielles*, novembre, 2003, p. 57-62.

El Aoufi N. et Bensaïd M. (2008), « Les jeunes et l'emploi : chômage et employabilité au Maroc », *Critique économique*, Rabat, 127 p.

Frigant V. (2014), « Une comparaison de la fragmentation internationale des chaînes d'approvisionnement automobiles allemande et française », *Revue de la régulation* [en ligne], 15|1er semestre / Spring 2014, mis en ligne le 25 juin 2014, consulté le 13 janvier 2016. URL : http://regulation.revues.org/10676

Jullien B., Lung Y. et Midler C. (2012), *l'Epopée Logan : nouvelles trajectoires pour l'innovation*, Dunod, Paris, 288 p.

Layan J.B. et Lung Y. (2007), « Les nouvelles configurations de l'espace automobile méditerranéen », *Région et développement*, n° 25, p. 157-176.

Layan J.B. et Lung Y. (2009), « Les trajectoires de l'industrie automobile au Maroc et en Tunisie : une analyse comparative », *in* Mezouaghi M. (dir.), *les Localisations industrielles au Maghreb : attractivité, agglomération et territoires*, coll. Hommes et Sociétés, Paris, IRMC-Karthala, p. 127-148.

Lung Y. (2010), « Mercosur's Place in Carmakers' Internationalization Strategies», *Actes du GERPISA*, n° 42, p. 41-54.

Maâninou A. (2009), « Evolution récente et avenir de l'industrie automobile au Maroc », *Critique économique,* n° 24, Printemps-été, p. 157-176.

Ministère de l'Economie et des Finances, Direction des études et des prévisions financières (2015), *le Secteur automobile au Maroc : vers un meilleur positionnement dans la chaîne de valeur mondiale*, mars, 27 p.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie (2005), « Programme « Emergence » : une politique volontariste et ciblée au service de l'essor de l'économie nationale », Présentation par M. Salah Eddine Mezouar, ministre de l'Economie de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie, Casablanca, 23 novembre 2005, 50 p.

Ministère de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie (2006), « Programme « Emergence » : une politique volontariste et ciblée au service de l'essor de l'économie nationale », Présentation par M. Salah Eddine Mezouar, ministre de l'Economie de l'Industrie, du Commerce et de la Mise à niveau de l'économie, Casablanca, 9 mai 2006, 63 p.

Ministère de l'Industrie, du Commerce, de l'Investissement et de l'Economie numérique (2014), « D'Emergence aux écosystèmes performants 2014-2020 : Mise en œuvre du plan d'accélération industrielle », Présentation par M. Moulay Hafid Elalamy, 2 septembre 2014, 37 p.

Norberto E. et Uri D. (2000), « La révolution des petites cylindrées : le marché nouveau des « voitures populaires » au Brésil », Actes du GERPISA, n° 29, p. 22-40.

Office des changes (2013), Département des statistiques des échanges extérieurs, « L'industrie automobile au Maroc : performance à l'export », décembre, 9 p.

Piveteau A. et Rougier E. (2011), « Le retour en trompe l'œil de la politique industrielle : l'expert, l'État et l'économie politique locale », Revue *Tiers monde*, n° 208, octobre-décembre.

Piveteau A., Askour K. et Touzani H. (2013), « Les trajectoires d'industrialisation au Maroc : une mise en perspective historique », Document de travail 2, Programme « Made in Morocco », Rabat, 52 p.

Royaume du Maroc (2008), *Pacte national pour l'émergence industrielle : contrat de programme 2009-2015*, 90 p.

Dette : 5 000 ans d'histoire de David Graeber

Apports et limites

Bernard Billaudot
CREG-UPMF-Grenoble

Au lecteur qui s'en tiendrait à l'introduction et à la conclusion de *Dette : 5000 ans d'histoire* de David Graeber, cet ouvrage pourrait paraître simplement comme un plaidoyer en faveur de l'annulation de la dette des Etats des pays en développement et plus généralement de tous les débiteurs qui sont dans l'incapacité manifeste de rembourser ce qu'ils doivent à leurs créanciers (1). Ce plaidoyer consiste à remettre en cause ce principe, unanimement considéré comme sacré, selon lequel nous devons payer nos dettes. Selon l'analyse développée dans cet ouvrage, « ce principe a été démasqué comme un mensonge. En fait, nous n'avons pas « tous » à payer nos dettes. Seulement certains d'entre nous. Rien ne serait plus bénéfique que d'effacer entièrement l'ardoise pour tout le monde, de rompre avec notre morale coutumière et prendre un nouveau départ […]. Et le premier pas de ce voyage est d'admettre que, en règle générale, comme nul n'a le droit de nous dire ce que nous valons, nul n'a le droit de nous dire ce que nous devons (p. 477-478). » La thèse défendue est, en effet, qu'« une dette est la perversion d'une promesse. C'est une promesse doublement corrompue par les mathématiques et la violence » (p. 478).

On ne peut manquer d'attribuer le succès de librairie de cet ouvrage à l'actualité de cette thèse ainsi qu'à cette composante du libéralisme ambiant, clairement détachée du libéralisme économique classique, pour qui « la liberté (la vraie) est la capacité à faire de vraies promesses » (p. 478) (2). Nous verrons dans la suite que cette thèse est contestable parce qu'elle consiste à attribuer à la relation d'endettement (le fait pour une personne physique ou morale de reconnaître devoir une somme d'argent à une autre pour telle ou telle raison, notamment la mise à disposition d'argent par la seconde à la première) des tares qui doivent l'être aux rapports sociaux dans lesquels sont prises les personnes qui s'endettent parce que ce sont ces autres rapports qui les conduisent à s'endetter (quand bien même l'existence de ces autres rapports tient à la présence de la monnaie). Si l'ouvrage de Graeber se limitait au plaidoyer reposant sur cette thèse, il n'y aurait pas lieu de le prendre en considération comme un apport scientifique à même de faire date ; le succès en question serait un feu de paille sans lendemain pour tous ceux qui ne se retrouvent pas dans l'anarchisme libertaire. Or, cet ouvrage est avant tout

(1) Cet ouvrage a été publié en 2011 sous le titre *Debt : the first 5000 years*. La traduction française a été publiée en 2013.

(2) A noter que l'idée selon laquelle « nul n'a le droit de nous dire ce que nous valons » est une idée qui est constitutive de l'anarchisme en tant que doctrine politique, ce qui s'accorde avec la déclaration de David Graeber selon laquelle il est anarchiste.

une réflexion foisonnante autour de la question : qu'est-ce qu'une dette ? Son intérêt est moins dans la réponse qui est apportée en fin de compte à cette question que dans l'analyse en profondeur du lien entre dette et monnaie qui s'avère nécessaire pour y répondre. On est en présence d'une analyse strictement positive de ce lien, c'est-à-dire d'une analyse de « ce qui est (a été) » en la matière au cours des 5 000 ans de cette histoire de l'humanité qui fait suite à une longue préhistoire dont on ne sait pas grand-chose. Cette analyse ne doit rien à l'anarchisme de Graeber concernant « ce qui devrait être », si ce n'est sa motivation. L'objet de cet article est de présenter une critique interne de cette analyse, à même de mettre en évidence son apport et ses limites (3) (4).

Pour ce faire, le problème rencontré est que l'ouvrage est écrit au fil de la plume, à charge pour le lecteur de saisir la logique qui préside au plan retenu et au passage d'un chapitre à l'autre. L'auteur procède par touches successives sans rappels ni résumés. De plus, comme cela est courant de l'autre côté de l'Atlantique, l'auteur mêle en permanence des considérations d'ordre théorique portant sur les deux catégories en question – la dette et la monnaie – à la présentation de faits les concernant. Dès lors, on a du mal à savoir si ces faits sont présentés pour faire voir que la conceptualisation proposée permet de les comprendre ou si, au contraire, les propositions théoriques qui sont avancées ont seulement le statut de conjectures induites de l'observation de ces faits. En conséquence, même si la critique interne qui est développée dans cet article repose sur de nombreuses citations, elle procède d'une compréhension particulière du propos de l'auteur. Ce n'est pas la seule possible. Ainsi cette lecture diffère, sur certains points non négligeables, de celle réalisée par David Cayla pour la *Revue de la Régulation* (5).

Il n'en reste pas moins que les chapitres successifs se décomposent en deux blocs assez distincts l'un de l'autre. Ce partage procède d'une grille de lecture institutionnaliste qui m'est propre. Elle consiste à distinguer la monnaie en tant qu'institution d'un instrument monétaire quel qu'il soit et l'instrument monétaire lui-même dont la nature change dans l'histoire – cette distinction n'est pas faite (ou explicitée) par Graeber (6). Les sept premiers chapitres traitent avant tout de la dette en lien avec la monnaie comme institution. Ce premier bloc est d'ordre théorique. Il débouche sur une conceptualisation de la monnaie (en tant qu'institution) tout à fait originale. Les chapitres 8 à 12 présentent les étapes successives de l'histoire de la dette en lien avec celle de l'instrument monétaire, succession qui tient au fait que cet instrument est de façon dominante soit virtuel (un signe de crédit qui est en même temps une reconnaissance de dette), soit métallique (des pièces d'or ou d'argent).

La critique interne de la conceptualisation du couple « dette-monnaie » est d'abord présentée (I). On passe ensuite à celle de l'histoire du couple « dette-instrument monétaire » que nous raconte Graeber (II).

(3) Une version « courte » de l'analyse développée dans cet article a été publiée dans la revue *l'Economie politique* (n° 70, avril 2016). Je tiens à remercier Sandra Moatti, rédactrice en chef de cette revue, pour ses nombreuses remarques pertinentes portant sur une première version et l'effort de clarification jugé nécessaire auquel elle a participé activement.

(4) Rappelons qu'une critique interne consiste à savoir si l'on peut faire siennes les propositions de l'auteur ou s'il convient au contraire de les considérer comme fausses ou insuffisantes en raison de failles logiques dans leur élaboration. Une critique externe consiste, à l'opposé, à mobiliser une autre analyse du même objet pour révéler de telles erreurs ou insuffisances *via* une comparaison entre les deux. Puisqu'il s'agit d'une critique interne, les seuls auteurs cités dans cet article sont ceux que Graeber cite dans son ouvrage (sauf exception).

(5) (Cayla, 2015). Je laisse au lecteur du présent article le soin de procéder à cette comparaison.

(6) On ne peut considérer que Graeber serait un institutionnaliste. Cela se manifeste tout particulièrement par le fait qu'il ne mobilise pas le concept de droit de disposition, en retenant que la monnaie sert à acheter des humains ou des objets, alors que, pour un institutionnaliste qui s'inspire de Commons, ce qui est acquis par

1. Une conceptualisation originale du couple « dette-monnaie » dont la dernière étape ne peut être retenue

Pour rendre compte du chemin suivi par Graeber pour élaborer la conceptualisation originale du couple « dette-monnaie » à laquelle il parvient, le plus simple est de faire état d'une succession de propositions dont il défend le bien-fondé, même s'il s'agit d'un subterfuge dans la mesure où ces propositions forment un tout tel que l'on ne peut dire que, dans la succession retenue, chacune se déduit logiquement des précédentes (sans faire intervenir les suivantes). J'en ai retenu finalement six :

1. le pays du troc d'Adam Smith est un mythe ;
2. il existe trois grands principes moraux susceptibles de fonder les relations économiques : le communisme, la hiérarchie et l'échange ;
3. dette et monnaie sont inséparables, mais la dette en question est précisément l'obligation de payer une certaine somme et non la dette au sens d'obligation morale de rendre ;
4. on ne doit pas comprendre la monnaie à partir d'une dette primordiale ;
5. les dettes d'une certaine somme sont diverses et beaucoup procèdent de la violence ;
6. l'histoire est celle du passage d'économies humaines à monnaies sociales à des économies monétaires dans lesquelles la monnaie est avant tout un moyen d'acheter ou d'échanger des objets et des humains.

l'acheteur est le droit de disposer dans certaines conditions de l'être humain (esclave, serf, péon ou salarié) ou de l'objet. Cette limite de l'apport de Graeber n'est pas, toutefois, celle qui est mise en avant dans cet article.

Le pays du troc d'Adam Smith est un mythe

La première proposition que défend Graeber est qu'il n'a jamais existé de pays dans lequel les relations économiques, entendues comme celles qui assurent la circulation des moyens de subsistance des humains du producteur au consommateur, étaient des échanges simples couramment qualifiés de trocs et qu'en conséquence, l'histoire que nous raconte Adam Smith dans *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations* est un mythe. Cette proposition, qui va à l'encontre de ce qui est à la base de l'économie politique classique (Smith, Ricardo) et de la science économique néoclassique (Menger, Jevons, Walras), n'a rien d'original aujourd'hui (7).

Chacun sait que cette histoire s'est imposée comme la façon convenue de comprendre la monnaie. A juste titre, Graeber nous dit : « Cette histoire est devenue, aux yeux de la plupart des gens, du simple bon sens. Nous l'enseignons aux enfants dans les manuels scolaires et les musées. Tout le monde la connaît. « Autrefois on faisait du troc. C'était difficile. Donc on a inventé la monnaie. Et plus tard il y a eu le développement de la banque et du crédit. » […] Cette histoire est partout. C'est le mythe fondateur de nos relations économiques. Elle s'est ancrée si profondément dans le sens commun, même en des lieux comme Madagascar, que la plupart des

(7) Sans s'écarter de la problématique du choix rationnel, certains développements récents en science économique retiennent que le marché faiseur de prix des classiques et des néoclassiques n'est qu'une forme de marché, au même titre que le marché politique ou le marché matrimonial, et que l'existence de ce « marché économique » présuppose la monnaie et les droits de propriété – voir notamment Guesnerie, 2006. La proposition selon laquelle « la monnaie précède l'économie de marché et la fonde, et non l'inverse » (Aglietta et Orléan, 1982), n'est donc plus défendue seulement par des économistes hétérodoxes. David Graeber semble l'ignorer, comme d'ailleurs Steve Keen dans *l'Imposture économique* (2014). Mais tel n'est pas son propos.

habitants de la planète seraient incapables d'imaginer une autre explication possible pour la création de la monnaie (p. 38-39). »

A l'appui de la dénonciation de ce mythe, Graeber fait état des travaux d'ethnologues qui permettent d'affirmer que le troc n'a « pratiquement jamais existé entre des habitants d'un même village. Généralement il a lieu entre des étrangers, voire des ennemis » (p. 40). Ainsi, une société fondée sur le troc « ne pourrait être qu'une société où chacun est à deux doigts de prendre à la gorge tous les autres ; et où, néanmoins, il suspendrait son geste, prêt à frapper, mais ne frappant jamais vraiment, pour toujours » (p. 44). Autrement dit, « le troc est ce que l'on fait avec ceux auxquels on n'est pas uni par des liens d'hospitalité (ni de parenté ni d'autre chose) » (p. 44). En matière de circulation des biens entre individus au sein d'une tribu ou d'un village (8), la forme courante est le don impliquant une dette de celui qui reçoit vis-à-vis de celui qui a donné. Alors, « chacun se contente de garder en tête qui doit quoi à qui » (p. 48).

(8) Les biens en question sont des biens et des services au sens des comptables nationaux.

Si la monnaie ne procède pas d'un troc interne à un groupement d'humains, c'est-à-dire d'échanges simples de biens de subsistance entre ses membres, la conclusion logique de cette proposition est que la monnaie procède d'autre chose. Mais de quoi ? En tout état de cause, la question cruciale est alors celle de savoir si ce que doit celui qui a bénéficié d'un don doit être équivalent à ce qu'il a reçu ; autrement dit, celle de savoir s'il doit « une certaine somme » et, si tel est le cas, en quelle unité de compte est évaluée cette somme. Les propositions suivantes sont celles que Graeber retient en réponse à cette question.

Il existe trois grands principes moraux susceptibles de fonder les relations économiques : le communisme, la hiérarchie et l'échange

Comme on peut le constater à propos de la proposition précédente, David Graeber ne remet pas en cause le point de vue, partagé à la fois par quasiment tous les économistes et par beaucoup d'anthropologues, selon lequel, dans n'importe quelle forme de vivre-ensemble des humains, on est en présence de relations économiques (9). Et il n'éprouve pas le besoin de préciser que la définition qu'il retient à leur sujet procède de la compréhension dite substantielle de l'économie en général (ce qui a trait aux conditions matérielles d'existence ou encore à la subsistance de l'homme) et non de sa définition formelle (néoclassique) qui conduit à dire que les relations économiques sont celles dans lesquelles s'exprime la rationalité consistant pour un individu à économiser pour retirer la plus grande satisfaction possible des biens dont il peut finalement disposer.

(9) On ne discute pas de cette proposition dans cet article.

La question à laquelle conduit le rejet du mythe de « la monnaie qui procède des relations économiques en facilitant les échanges au regard du troc » invite à se demander quels sont, en toute généralité, les possibles fondements moraux de ces relations ; autrement dit, quels sont les grands

principes moraux susceptibles de fonder les relations économiques. Pour Graeber, ces principes sont au nombre de trois : le communisme, la hiérarchie et l'échange. Ils sont à même de se combiner, en étant « tous trois à l'œuvre dans toutes les sociétés humaines » (p. 115). Il est intéressant de constater que la triade de Graeber n'est pas celle que propose Karl Polanyi à propos de ce qu'il appelle les formes ou principes d'intégration économique susceptibles de présider à l'institutionnalisation de l'économie (au sens substantiel), à savoir, la réciprocité, la redistribution et l'échange (10). Cette différence est liée au fait que l'on est en présence, d'un côté, de principes qui ont à voir avec « ce qui est bien » (opposé à « ce qui est mal ») et, de l'autre, de principes qui est à voir avec « ce qui est juste » (opposé à « ce qui est injuste »). Si l'on associe le communisme à la répartition, ce qui a disparu dans la triade de Graeber au regard de celle de Polanyi est la réciprocité. Notre auteur retient que « la réciprocité est notre moyen principal d'imaginer la justice » (p. 139). Il ne peut donc s'agir d'un principe moral. D'ailleurs, la réciprocité ne peut en être un parce qu'« une dose de réciprocité est détectable dans toutes les situations » (p. 140), c'est-à-dire quel que soit le principe moral, dans la mesure où le communisme, la hiérarchie et l'échange peuvent être justifiés en termes de réciprocité. Mais comment ces trois principes sont-ils précisément définis par notre auteur ?

(10) Voir Polanyi, 1975.

Le communisme. Graeber écarte le « communisme mythique » défini comme un vivre-ensemble des humains dans lequel ces derniers détiennent tout en commun. Il a en vue le « communisme fondamental », celui qui est « au fondement de toute sociabilité humaine » (p. 118). Est à classer sous la rubrique de ce communisme « tout rapport humain fondé sur le principe « de chacun selon ses capacités à chacun selon ses besoins » » (p. 115). Il se manifeste notamment par la coopération, la convivialité et le partage. Ainsi, le moyen le plus sûr de savoir que l'on est en présence de relations communistes est le suivant : « non seulement personne ne compte, mais l'idée même de compter paraîtrait blessante ou extravagante » (p. 121) (11). Ce principe joue entre des gens qui ne se considèrent pas comme des ennemis. « Le communisme n'est donc fondé ni sur l'échange ni sur la réciprocité – sauf au sens où il suppose des attentes ou des responsabilités mutuelles » (p. 125).

(11) Graeber donne l'exemple suivant : « Si une canalisation est rompue et que celui qui la répare dit « Passe-moi la clé anglaise », son collègue ne répondra pas, en général : « Et qu'est-ce que j'aurai en échange ? » (p. 117). »

L'échange. Pour Graeber, c'est « une logique morale d'un type fondamentalement différent ». En effet, « l'échange a pour seul ressort l'équivalence. C'est un aller-retour entre deux parties dont chacune donne autant qu'elle reçoit » (p. 125). En retenant cette définition, Graeber considère que la relation dite de réciprocité dont parle Marcel Mauss, celle qui implique, pour celui qui reçoit un don, d'accepter ce don et de rendre par un contre-don, est à même de relever de ce principe moral – il parle dans ce cas d'un « échange de dons » (p. 143) –, mais ce peut être aussi de la hiérarchie (voir *infra*). En ce sens l'échange ne se réduit pas à l'échange de biens matériels : « on peut parler d'échange d'arguments (dans une

querelle), de coups ou même de tirs » (p. 125). Dans tout échange, il y a de la compétition. Mais « l'échange suppose l'égalité formelle – ou du moins sa possibilité [entre les participants à la relation] » (p. 132). Cela s'applique tout particulièrement à l'échange commercial, celui pour lequel celui qui achète un objet paye en argent (en monnaie, si on préfère), le prix convenu étant considéré comme celui que le vendeur paiera pour l'achat d'un objet jugé équivalent. La relation est alors impersonnelle ; le jeu consiste seulement à discuter du prix ; c'est un jeu purement économique. Il n'en va pas de même s'agissant notamment de l'« échange de dons », dans « une société divisée en fines gradations de statut et de dignité » (p. 129). Ce principe pose d'énormes problèmes aux deux parties lorsque « l'écart est trop marqué » (p. 130). Tout particulièrement dans les groupements humains dotés d'un roi.

La hiérarchie. Pour Graeber, « les relations explicitement hiérarchiques – c'est-à-dire celles qu'entretiennent au moins deux parties dont l'une est tenue pour supérieure à l'autre – ne reposent absolument pas sur la réciprocité. On a du mal à le voir parce qu'elles sont souvent justifiées par des formules « réciproques » (« les paysans fournissent l'alimentation et les seigneurs la protection »), mais leur principe opératoire est diamétralement opposé. En pratique, la hiérarchie fonctionne comme une logique du précédent. […] Partout où les lignes de supériorité et d'infériorité sont clairement tracées et acceptées par toutes les parties comme cadre de leurs relations et où les rapports sont assez suivis pour qu'il ne s'agisse plus d'une simple question de force arbitraire, on constate que les relations sont régulées par un tissu d'habitudes et de coutumes (p. 133-134). » Dans ces relations, il ne vient à personne l'idée de comparer ce que donne le supérieur à ce que donne l'inférieur : « ce qui est donné par les uns et par les autres est jugé de qualité fondamentalement différente ; mettre les comptes en équilibre [comme lorsque le principe d'échange opère] est tout à fait inconcevable » (p. 137). Les relations dites de clientélisme relèvent principalement de la hiérarchie, quand bien même « ceux qui les étudient s'obstinent à tenter de les couler dans le langage de l'échange et de la dette » (p. 145).

Ces trois principes ne sont pas des idéals-types (au sens de Wéber), qui permettraient de caractériser des types de société différents. C'est le passage d'une modalité à une autre qui compte à ce titre, à commencer quand l'aide mutuelle glisse vers l'inégalité. Ainsi, « un contrat de travail est, officiellement, un libre contrat entre égaux – mais c'est un accord entre égaux par lequel les deux signataires conviennent que, une fois que l'un d'eux aura passé sa carte dans la pointeuse, ils ne seront plus égaux » (p. 146). Pour Graeber, la compréhension de la dette et de la monnaie relève d'un tel passage. Il nous dit, en effet : « Cet accord entre égaux pour ne plus être égaux (du moins pour un temps) me paraît avoir une importance cruciale. C'est l'essence même de ce que nous appelons une « dette » (p. 147). »

Dette et monnaie sont inséparables, mais la dette en question est précisément l'obligation de payer une certaine somme et non la dette au sens d'obligation morale de rendre

Dans le chapitre introductif de son ouvrage (chap. 1), David Graeber part de la proposition très souvent admise, notamment par « toutes le grandes traditions religieuses », que « toutes les relations humaines impliquent une dette » (p. 21) (12). Son point de vue sur cette idée est traité dans le cadre de l'analyse de la proposition suivante (n° 4). Pour lui, la dette dont il est alors question est une « obligation morale de rendre ». Ce n'est pas « une obligation de payer une certaine somme » (p. 22). Cette distinction est pour lui essentielle, parce que la confusion entre les deux – considérer l'obligation de payer (ou rendre) une certaine somme comme étant une obligation morale – conduit à dire que celui qui n'est pas capable de réaliser ce paiement apurant sa dette commet une faute, qu'il est coupable. Ce ne peut donc être le créancier. Aussi notre auteur réserve-t-il l'emploi du terme « dette » à la notion précise qu'est l'obligation de payer une certaine somme. Tel est le sens retenu pour la dette dont il est question à la fin de l'analyse de la proposition précédente. Ce que nous connaissons dans notre société est la dette en tant qu'obligation de payer une certaine somme d'argent (au sens de monnaie). Elle ne voit le jour qu'après (ou avec) l'institution de la monnaie. La catégorie que Graeber appelle une dette est plus générale, puisque l'unité dans laquelle est mesurée la somme due peut être quelconque (métal argent, tête de bétail, femme, esclave, etc.).

(12) Autrement dit, celle selon laquelle « la dette est tout, la substance même de toutes les relations humaines » (p. 255).

On peut regretter que Graeber n'ait pas approfondi l'analyse de cette distinction, qui repose sur le fait que la dette (au sens d'obligation de payer une certaine somme) est une obligation instituée et non une forme particulière de l'obligation morale de rendre. Cette distinction demeure implicite dans son propos, puisqu'il ne qualifie pas l'obligation de régler une certaine somme d'obligation instituée. Cela l'aurait amené à traiter du rapport entre ce qui est juste (ou injuste) et ce qui est bien (ou mal). En effet, une obligation instituée est justifiée en termes de justice, tandis qu'une activité personnelle, comme celle qui consiste à rendre à qui l'on doit, est justifiée en termes moraux. On peut supposer que, pour lui, il n'y a pas de rapport à établir entre les deux, parce que ce qui est juste (ou injuste) est relatif aux règles instituées dans la société, qu'il s'agisse de coutumes, de conventions communes ou de règles de droit, et que les institutions en place sont, comme le retiennent tout particulièrement Marx, Bourdieu et Foucault, le produit d'un rapport de force, celui de l'exercice par les dominants de la violence physique ou symbolique ; autrement dit, il retient, sans le dire explicitement, que la justification des institutions sociétales ne met pas en jeu une conception du bien, en supposant ainsi une « antériorité du juste sur le bien ». Or, s'il est indéniable que, dans tout groupement humain dans lequel il existe des groupes sociaux aux intérêts divergents, les

institutions en place procèdent de rapports de force entre ces groupes, cela n'implique pas que ces divers groupes ne partagent pas une idée commune concernant la façon de justifier les normes-règles sociétales qui sont constitutives de ces institutions, c'est-à-dire un certain mode de justification fondé sur une conception du juste qui va de pair avec une conception du bien, le recours à ce mode assurant leur légitimité, condition indispensable pour qu'elles aient des chances d'être suivies. De fait, ce « commun » n'est pas contradictoire à ces divergences d'intérêts lorsque le mode en question laisse place à une pluralité de grammaires de justification, le jeu des rapports de force en question portant alors sur les poids à accorder à telle ou telle de ces grammaires (ex : la place accordée à la liberté individuelle ou au collectif, dans le cadre d'un accord sur l'idée que la justice impose le respect de l'égalité en droit et de l'égalité des chances). Ce mode de justification ne peut être le recours à la violence. On est donc conduit à retenir qu'une « antériorité du juste sur le bien » est une expression vide de sens, au même titre que l'expression « le droit du plus fort ».

Toujours est-il que Graeber a tout à fait raison de nous dire que cette confusion traverse l'histoire jusqu'à nos jours. A-t-il aussi raison de dire : « L'histoire montre que le meilleur moyen de justifier des relations fondées sur la violence, de les faire passer pour morales, est de les encadrer en termes de dette – cela crée aussitôt l'illusion que c'est la victime qui commet un méfait » (p. 11) ? La réponse à cette question est donnée dans la suite. Ce dont on est assuré est que « à la différence de toutes les autres formes d'obligation, une dette est précisément quantifiable. C'est ce qui permet aux dettes de devenir simples, froides, impersonnelles – et tout cela leur permet de devenir transférables » (p. 22). Le lien que notre auteur établit entre la dette et la monnaie en découle : la quantification précise de la dette « nécessite la monnaie […]. Ce n'est pas seulement que la monnaie rend possible la dette : la monnaie et la dette entrent en scène exactement au même moment (p. 30). » Autant dire que la compréhension de l'essence de la monnaie se confond avec celle de la dette.

On retrouve alors la conclusion de la proposition précédente : « Une dette est quelque chose de très particulier et elle naît de situations très particulières. Elle nécessite d'abord une relation entre deux personnes qui ne se considèrent pas comme des êtres de type fondamentalement différent, qui sont des égales au moins potentielles, qui sont des égales réelles sur les plans vraiment importants, et qui ne sont pas actuellement sur un pied d'égalité – mais pour lesquelles il y a moyen de rééquilibrer les choses (p. 147). » Dès lors, « une dette non remboursable par essence, ça n'existe pas. S'il n'y avait aucun moyen de rétablir l'équilibre, nous ne parlerions pas de dette » (p. 147). « *Tant que la dette n'est pas remboursée, c'est la logique de la hiérarchie qui s'applique […]. Une dette n'est donc qu'un échange qui n'est pas allé jusqu'au bout* » (p. 148) (13).

(13) Souligné par moi.

Tous ceux qui font la confusion que dénonce Graeber retiennent que toute interaction humaine peut être comprise comme une forme d'échange. Pour lui, « le postulat est faux. Toutes les interactions humaines ne sont pas des formes d'échange. Seules certaines le sont. L'échange incite à une conception particulière des rapports humains. Parce qu'il implique l'égalité, mais aussi la séparation. C'est précisément quand l'argent change de main, quand la dette disparaît, que l'égalité est restaurée et que les deux parties peuvent se quitter et n'avoir plus aucun rapport entre elles. La dette, c'est ce qui se passe dans l'entre deux : quand les deux parties ne peuvent pas encore se séparer, parce qu'elles ne sont pas encore égales (p. 149). »

Que penser de la compréhension de toute dette ainsi proposée ? Parler à son propos d'« un échange qui n'a pas été jusqu'au bout » est une expression pour le moins ambiguë, dans la mesure où, étant donnée la façon dont l'échange a été défini, elle peut laisser entendre que la relation dont naît une dette (au sens d'une obligation de rendre une certaine somme) serait à la fois une relation économique (au sens substantiel) et une relation dont le principe moral fondateur est l'échange. Or, comme on le voit dans l'analyse de la cinquième proposition, ce n'est pas le cas pour presque aucune des dettes (d'une certaine somme) lorsque la monnaie (au singulier) n'existe pas encore, c'est-à-dire lorsque n'a pas encore été institué un instrument qui sert à la fois d'unité de compte et de moyen de règlement des dettes. Reste que la première conclusion que Graeber tire de cette distinction est que l'on ne peut comprendre la monnaie à partir d'une dette primordiale.

On ne doit pas comprendre la monnaie à partir d'une dette primordiale (la dette de vie)

Comme les précédentes, cette quatrième proposition est relative à la monnaie en tant qu'institution d'un instrument qui sert à la fois à évaluer certaines dettes (la somme en question est une somme de monnaie) et à régler les dettes ainsi monétisées, en laissant de côté la nature particulière de l'instrument. On ne se préoccupe pas du point de savoir si cet instrument est nécessairement, ou non, une reconnaissance de dette (14).

Cette proposition est relative à la « théorie de la dette primordiale » développée initialement en France par les chercheurs (économistes, anthropologues, historiens) réunis autour de Michel Aglietta et André Orléan, puis de Bruno Théret (15). Graeber cite notamment ce dernier : « A l'origine de la monnaie, il y a une « relation de représentation […], représentation qui fait de la naissance à la vie un endettement originel de tout homme à l'égard des puissances du tout cosmique dont l'humanité est issue […]. On a assisté à l'émergence de pouvoirs temporels souverains dont la légitimité réside dans leur capacité à représenter le tout cosmique originel. Et ce sont ces pouvoirs qui inventent la monnaie comme moyen de règlement des dettes

(14) Le point de vue de Graeber concernant la « théorie monétaire du crédit », celle qui consiste à voir la monnaie comme un crédit et à dire qu'une pièce de monnaie émise par l'Etat est une reconnaissance de dette de l'Etat, n'est présenté et discuté que dans la section II.

(15) Voir Aglietta et Orléan, 1998 et 2002, et Théret, 2008.

(cité p. 74).» Pour Graeber, on est en présence d'une théorie étatique de la monnaie dès lors que «ces pouvoirs sont «l'Etat» (p. 75)».

Notre auteur reconnaît «qu'il y a dans cette approche quelque chose de très convaincant (p. 79)», puisqu'elle exclut qu'«un système d'équivalences précises puisse naître de la plupart des formes d'échange de dons (p. 78)», c'est-à-dire que la monnaie ait une origine économique (au sens substantiel). Mais il n'en considère pas moins que les théoriciens de la dette primordiale ont «inventé un mythe», un mythe inverse de celui du troc, dans la mesure où la monnaie est alors conçue comme un adjuvant de l'Etat plutôt que du marché.

Son argumentation est la suivante. «Si le roi n'a fait que prendre en charge l'administration de la dette primordiale que nous devons tous à la société de nous avoir créés, cela explique clairement pourquoi l'Etat se sent en droit de nous faire payer des impôts. Les impôts ne sont qu'une mesure de notre dette à l'égard de la société qui nous a faits. Mais cela n'explique pas vraiment comment une telle «dette de vie» absolue peut être convertie en monnaie, celle-ci étant par définition un moyen de mesurer et de comparer la valeur de choses différentes […]. Comment passons-nous de la dette absolue que nous devons à Dieu aux dettes spécifiques que nous devons à nos cousins, ou au patron du bar? (p. 76).» D'autant que, pour Théret, on ne peut jamais se libérer sur terre de la dette primordiale, son remboursement intégral y étant hors de portée. Finalement, Graeber reconnaît sans problème que «nous devons bien aux autres tout ce que nous sommes». Mais il ajoute que «s'il nous fallait imaginer ce que nous leur devons comme une dette, elle ne pourrait qu'être infinie». Or «une dette est, par définition, quelque chose que nous pouvons imaginer rembourser (p. 79)». On ne peut donc penser la dette primordiale comme une dette, au sens d'une obligation de rendre une certaine somme et, en conséquence, rattacher la monnaie à cette dette primordiale. Les théoriciens qui établissent ce lien ne font que décrire un mythe. De plus, il y a lieu d'exclure que les impôts dus à l'Etat par les membres de cet Etat soient à l'origine de la monnaie, puisque les premiers impôts ont été des tributs payés par les cités sujettes ou encore les habitants des provinces conquises, les impôts en question dans la théorie de la dette primordiale n'étant apparus que bien après (dans l'Antiquité, il n'y en a pas en Perse et à Rome).

On ne peut contester cette argumentation dès lors que l'on a bien à l'esprit que les diverses dettes que la monnaie sert à évaluer et à régler sont des obligations de payer une certaine somme (voir proposition suivante). Du moins, si on ne s'arrête pas à discuter certaines expressions pour le moins ambiguës, comme celle qui consiste à dire que la monnaie est un moyen de comparer la valeur de choses différentes, puisqu'elle peut laisser entendre que la réparation d'un coup ou d'une atteinte à l'honneur, un esclave, un service rendu ou une paire de chaussures auraient une «valeur» qui peut être pensée avant l'institution de la monnaie.

Les dettes d'une certaine somme sont diverses, et beaucoup procèdent de la violence

L'un des principaux apports de l'ouvrage de Graeber est de rendre compte de tous les travaux d'anthropologues qui ont clairement mis en évidence que, dans les formes de vie des humains entre eux qu'ils étudient, il existe des dettes d'une certaine somme mais qu'elles ne procèdent pas de relations économiques, c'est-à-dire de la mise à disposition par Paul à Jean d'un objet ordinaire nécessaire à la subsistance de Jean (une paire de chaussure, une pelle, etc.). Les dettes en question sont diverses. D'ailleurs, ces dettes ne sont pas nécessairement réglées en utilisant l'objet en lequel elles ont été évaluées, par exemple lorsqu'un préjudice causé par Joseph à Henri donne lieu à l'évaluation par un juge local d'une dette de dix peaux de martre (ce que Joseph doit payer à Henri pour le préjudice en question et rétablir ainsi l'équilibre entre les deux – le préjudice est oublié) et que Joseph la règle en peaux d'écureuil parce que c'est ce dont il dispose. De plus, on peut régler une dette avec une créance, c'est-à-dire une reconnaissance de dette dont on dispose, ce papier circulant ainsi de main en main jusqu'à ce qu'un détenteur exige de l'émetteur qu'il règle sa dette. Cela implique seulement que l'on ait confiance en ce dernier, c'est-à-dire qu'il soit reconnu comme ayant la capacité de régler sa dette.

Parmi toutes ces dettes figurent les dettes de guerre (ce que doit le vainqueur au vaincu), les dettes d'honneur (ce que doit celui qui a porté atteinte à l'honneur d'un autre), les dettes de sang (ce que l'on doit pour un crime) et les dettes dans les temples (ce que l'on doit faire comme offrandes selon les prescriptions des prêtres), sans oublier celles qui naissent du blé reçu pendant une famine ou du manque de quoi acquitter l'impôt qui est comblé en empruntant à un autre. Beaucoup d'entre elles procèdent de la violence.

Ainsi, les esclaves capturés lors d'une guerre ou livrés au vainqueur par le groupement qui a été défait pour sceller la paix sont attribués à certains membres du groupement qui a gagné la guerre. Puis se fait jour la pratique, pour celui qui reçoit un esclave, de le céder à un autre en échange d'une reconnaissance de dette (d'une certaine somme). De même pour celui qui reçoit une femme (celle qui lui est attribuée au sein du groupement). Un lien s'établit ainsi entre esclave, femme et dette.

Graeber constate une concomitance entre l'entrée en scène de la monnaie, le retrait des femmes de la vie publique et la montée du patriarcat. A juste titre, il souligne que ceux qui ont peu de moyens sont conduit à s'endetter pour satisfaire à certaines obligations, tout particulièrement celles d'offrir des sacrifices dans les temples, de payer des amendes et des impôts ou de payer la dot pour le mariage d'une fille, et que cet endettement conduit souvent au péonage ou à l'esclavage (16). Il a raison de dire que cette incapacité est vécue comme une perte d'honneur (et considérée comme telle par les autres), notamment le *pater familias*, parce qu'il se montre incapable de protéger

(16) Le péon est un membre de la société, le plus souvent un paysan, qui a emprunté à un créancier (un voisin riche ou un usurier fortuné de la ville) et qui, se trouvant dans l'incapacité d'apurer son prêt (payer les intérêts et rembourser le principal), doit se mettre au service de son créancier jusqu'à ce que le travail qu'il a fourni ait été considéré comme équivalent à ce qu'il devait.

ses filles de la prostitution (dont le développement, constate l'auteur, a été permis par la monnaie). Mais on ne peut en induire une relation de cause à effet, d'autant que notre auteur constate que, si le voile s'est imposé dans certaines sociétés de l'époque, il ne s'est pas imposé dans d'autres.

On peut donner raison à Graeber sur le fait que certaines relations fondées sur la violence (physique) ont été justifiées par celui qui a exercé cette violence en avançant que l'autre a commis un méfait, qu'il est en dette vis-à-vis de lui et qu'il est dans l'obligation morale de régler sa dette (en raison de la confusion courante analysée ci-dessus). De même concernant le fait que le recours à l'institution d'une monnaie permet d'évaluer la dette de façon impersonnelle, c'est-à-dire en effaçant les caractéristiques propres à cette dette tenant au contexte de sa naissance et aux personnalités de celui qui doit et de celui à qui l'on doit. Mais l'obligation de rembourser la dette n'est pas constitutive de l'institution « monnaie », elle fait partie des normes-règles qui sont constitutives de l'institution de la relation qui conduit à la reconnaissance d'une dette, qu'il s'agisse d'une relation interne à un groupement ou d'une relation entre groupements. Cela n'exclut pas que l'origine de la monnaie ait à voir avec la violence, si on s'entend pour dire qu'elle n'a pas eu une seule origine (17). Mais ce qui n'est pas logiquement fondé est de prétendre que le couple « monnaie-dette » a été institué dans le but de faire passer des relations fondées sur la violence pour des relations morales.

(17) A noter que le lien entre violence et monnaie que postule David Graeber diffère nettement de celui qui l'est par Michel Aglietta et André Orléan dans *la Violence de la monnaie*, en se fondant sur la mimésis d'appropriation de René Girard (Aglietta et Orléan, 1982).

L'histoire des formes de vivre-ensemble des humains est celle du passage d'économies humaines à monnaies sociales à des économies monétaires dans lesquelles la monnaie est avant tout un moyen d'acheter ou d'échanger des objets et des humains

La thèse que défend finalement Graeber concernant la façon de comprendre l'avènement de la monnaie commerciale, celle de l'institution d'un instrument dont la principale fonction est d'être un moyen d'acheter ou d'échanger des objets ou des humains, est la suivante. Il a d'abord existé des groupements à « économie humaine », c'est-à-dire des groupements d'humains dotés d'une économie dans laquelle « ce qui paraît vraiment important au sujet des êtres humains, c'est que chacun d'eux constitue un nœud unique de relations avec les autres – donc chacun ne peut être considéré comme l'équivalent exact de quelque chose d'autre ou de quelqu'un d'autre. Dans une économie humaine, la monnaie n'est pas un moyen d'acheter ou d'échanger des humains, mais un moyen de dire combien c'est impossible (p. 255). » On a ensuite assisté, au sein de ces groupements, à une transformation analysée comme un effondrement parce qu'elle a consisté à faire des humains des objets d'échange, puis à faire de l'échange le fondement moral des relations économiques au détriment du communisme ou de la hiérarchie, mais sans supprimer cette dernière à

l'échelle sociétale puisque « si l'esclavage officiel a été éliminé, la possibilité d'aliéner sa liberté [contre de l'argent] demeure (tous ceux qui travaillent huit heures par jour peuvent l'attester) (p. 258) ».

Pour construire ce concept d'« économie humaine » qui lui est propre, Graeber s'approprie la thèse défendue par Philippe Rospabé concernant la « monnaie primitive », celle selon laquelle celle-ci « n'était pas, à l'origine, un moyen de payer des dettes, quelles qu'elles fussent. C'était une façon de reconnaître l'existence de dettes impossibles à rembourser (p. 161). » Notre auteur préfère parler à ce sujet de « monnaies sociales », le pluriel signifiant à la fois que d'un groupement à l'autre l'institution et l'instrument diffèrent et qu'au sein d'un groupement particulier il peut exister plusieurs instruments. « Souvent, les monnaies de ce genre ne servent jamais à acheter ni vendre quoi que ce soit. On les utilise en réalité pour créer, maintenir et réorganiser autrement des relations entre des personnes : arranger les mariages, établir la paternité des enfants, éviter les vendettas, consoler les endeuillés lors des funérailles, demander pardon en cas de crime, négocier des traités, acquérir des partisans (p. 159-160). » « La monnaie est avant tout une façon de reconnaitre que l'on doit quelque chose de beaucoup plus précieux que la monnaie (p. 164). » En raison de la façon dont Graeber définit l'honneur, il peut nous dire que, dans une « économie humaine », la monnaie mesure l'honneur. On en a une confirmation dans le fait que les instruments de ces monnaies sociales font partie « des matériaux utilisés pour donner forme à l'apparence physique des gens, pour leur donner une allure sérieuse, présentable, séduisante et digne aux yeux de leurs semblables. C'était ce qui transformait un corps nu en être social convenable […]. Des objets essentiellement utilisés comme ornements de la personne : perles, coquillages, plumes, dents de chien ou de baleine, or et argent […] (p. 178). »

La transformation qui sonne le glas des économies humaines s'explique par le lien que Graeber établit entre honneur et esclavage. Il propose de voir l'honneur comme un supplément de dignité qui ne se comprend que comme l'opposé de l'avilissement, ce qui est la condition de l'esclave : « Si l'honneur de quelqu'un repose en dernière analyse sur sa capacité à extraire l'honneur des autres […], la valeur d'un esclave est celle de l'honneur qu'on lui a pris (p. 214). » Cette transformation-effondrement est donc la suivante : « De mesure de l'honneur, la monnaie s'est donc transformée en mesure de tout ce que l'honneur n'était pas » (p. 231). »

Cette dernière proposition n'est pas acceptable. Si l'institution monétaire est celle d'un instrument qui sert à la fois à évaluer toutes les dettes d'une certaine somme et à les régler, il paraît tout à fait discutable de considérer que les monnaies sociales des « économies humaines » relèveraient d'une telle institution. Mais ce n'est pas la raison pour laquelle on doit mettre cette proposition de côté. Cette raison est de considérer que les relations au sein des groupements humains qui ont existé avant l'avènement de l'institution monétaire seraient des relations exemptes de violence, à la différence des

relations conduites en monnaie qui, pour Graeber, « ont en commun la violence ». L'économie humaine de Graeber a tout d'un état contrefactuel (au même titre que l'état de nature de Rousseau ou l'économie de troc de Smith). Finalement un mythe en remplace un autre.

Une conclusion d'étape : l'ignorance par Graeber de l'ambivalence de la monnaie

Ce mythe découle d'une illusion. Cette illusion est propre aux économies monétaires. Pour Graeber, il paraît indiscutable que toute relation commerciale (achat/vente d'un bien ou d'un service) relèverait de l'échange, au sens où il le définit. D'ailleurs, cette « évidence » est très largement partagée, y compris par Karl Polanyi. Or, l'institution monétaire a rendu possible, dans une relation de don (appelant un contre-don), le règlement du contre-don en argent, et, dans ce cas, une telle relation ne se distingue pas, apparemment, d'une relation gouvernée par le principe moral de l'échange (l'exigence d'équivalence entre le bien ou service cédé par le vendeur et le prix payé par l'acheteur). L'illusion consistant à réduire toute relation commerciale à un échange naît de cette absence de différence exotérique. Cette illusion conduit logiquement Graeber à considérer que, dans les groupements sans monnaie qui ont précédé les groupements avec monnaie, le don (appelant un contre-don) entre des personnes relevant du même niveau de la hiérarchie sociale est aussi une relation relevant de ce principe. Ainsi, à la question cruciale de savoir si, dans les économies humaines, ce que doit celui qui a bénéficié d'un don doit être équivalent à ce qu'il a reçu, sa réponse est oui.

Cette réponse n'est pas celle que retiennent à la fois Marcel Mauss et Karl Polanyi. Pour ces derniers, cette relation relève de la réciprocité. Ce que nous disent à juste titre ces auteurs est que, dans la relation de don (appelant un contre-don) interne à un groupement sans monnaie, ce qui est dû par celui qui reçoit (le contre-don ultérieur) n'est pas fixé par les participants à la relation – cela est évident lorsque cette relation participe d'une circularité, c'est-à-dire lorsque Pierre donne à Paul, qui donne à Henri, qui donne à Pierre. Le contre-don dépend essentiellement des qualités de ceux qui établissent la relation. Le contre-don n'est donc pas « une certaine somme ». Par conséquent, ce type de relation ne nécessite pas l'existence d'une institution monétaire, si ce n'est une unité de compte auquel se réfère celui qui rend pour se conformer aux coutumes en la matière. Le point commun essentiel à retenir de leurs analyses respectives est finalement que le contre-don n'éteint pas la dette ; il ne rétablit pas l'équilibre. Cela rend tout à fait possible que la relation de don (appelant un contre-don) s'accorde à la hiérarchie (au sens de Graeber) et procède de la violence. Encore convient-il de bien s'entendre sur le sens à donner à « le contre-don n'éteint pas la dette ». Ce sens est précisément le suivant : la réalisation du contre-don ne

met pas fin à la relation, comme c'est le cas lorsque la relation relève de l'échange en rétablissant l'équilibre. Dans ce cas, en effet, le règlement de la dette met fin à la relation.

L'avènement de la monnaie n'a donc pas eu seulement les conséquences que retient Graeber en parlant à leur sujet d'un « effondrement ». La conception qui s'impose est que l'institution monétaire est ambivalente. Elle conduit tout autant à un tel effondrement qu'à la possibilité de l'échange qui éteint la dette (au sens de « met fin à la relation en rétablissant l'équilibre ») et, avec cette extinction, la reproduction de relations relevant de la hiérarchie. La monnaie est aussi un instrument de l'individuation à l'échelle de l'histoire, qui va de pair avec l'avènement de la liberté moderne (cette Liberté des Modernes qui se distingue de la Liberté des Anciens).

Comme la distinction entre l'institution monétaire et l'instrument institué est strictement analytique et non existentielle (il n'existe pas d'institution sans instrument), il y a lieu de voir si l'histoire de l'instrument que raconte Graeber conduit, ou non, à confirmer cette critique.

2. Une histoire discutable de l'instrument monétaire

L'essentiel de l'analyse de Graeber sur les 5 000 ans d'histoire de l'instrument monétaire (chapitres 8 à 12) est contenu dans cette citation de Geoffrey W. Gardiner : « Le lingot est l'accessoire de la guerre, pas du commerce pacifique (18). » En effet, il part du constat empirique que deux types d'instrument monétaire ont été institués au cours de cette histoire, en coexistant à certaines périodes : le signe de crédit (ou reconnaissance de dette) et la pièce faite en métal précieux ; ou encore, la monnaie virtuelle et la monnaie métallique. La proposition qu'il induit de l'observation des faits concernant cet instrument en mobilisant sa grille de compréhension de l'institution monétaire (voir I, ci-dessus) est alors la suivante : à une période durant laquelle la monnaie est principalement une monnaie virtuelle succède une période pour laquelle il s'agit de la monnaie métallique. Les périodes à monnaie virtuelle se caractérisent par une gestion sociale et politique de la dette, gestion incluant des remises généralisées de dettes, tandis que, dans les périodes à monnaie métallique, la monnaie est pensée comme étant détachée de la dette, ce qui a comme conséquence qu'il paraît inconcevable de ne pas payer ce que l'on doit. Cette alternance est aussi celle que l'on constate concernant le degré de violence sociale (au sein des groupements humains comme entre groupements) : « le lingot prédomine surtout dans les périodes de violence généralisée (p. 261) ».

(18) En exergue du chapitre 8 qui a pour titre « Crédit contre lingot. Les cycles de l'histoire ».

De la distinction entre les deux instruments

Pour Graeber, « une dette est, par définition, un document archivé et une relation de confiance. En revanche, celui qui accepte de l'or ou de l'argent

en échange d'une marchandise n'a besoin de faire confiance qu'à l'exactitude de la balance, à la qualité du métal et à la probabilité qu'un autre sera prêt à l'accepter (p. 261).» Dès lors, l'usage de la monnaie virtuelle se limite à des ensembles regroupant des personnes qui se connaissent, tandis que celui des pièces s'impose dans les relations commerciales avec les étrangers, tout particulièrement pour le commerce international en ne comptant alors que pour leur poids de métal précieux. La monnaie métallique n'a pas d'histoire. Elle simplifie la transaction. Son usage est donc privilégié «dans un monde où la guerre et la menace de la violence existent partout». D'autant que l'intérêt de simplifier la transaction est tout particulièrement évident «quand on les mène avec des soldats (p. 262)».

Cette façon de distinguer les deux types d'instrument est contradictoire avec la proposition théorique énoncée au chapitre 3 selon laquelle «une pièce de monnaie est bel et bien une reconnaissance de dette (p. 59)». Si ce n'est avec celle qui est énoncée au début du chapitre 4: «Le débat entre ceux qui perçoivent la monnaie comme une marchandise et ceux qui voient en elle une reconnaissance de dette n'a toujours pas été tranché. Est-elle l'une ou l'autre? A présent, la réponse devrait être évidente: elle est les deux à la fois (p. 92).»

La perplexité dans laquelle le lecteur est plongé à la lecture de ces énoncés contradictoires a pour origine l'absence de distinction analytique entre la monnaie-institution et la monnaie-instrument. En effet, celle-ci conduit logiquement à formuler l'hypothèse qu'une pièce de monnaie est une reconnaissance de dette, dès lors que l'on comprend la monnaie à partir de la notion de dette (d'une certaine somme). Par contre, il n'y a aucune raison pour que, si l'on comprend la monnaie-institution de cette façon, la monnaie-instrument soit une reconnaissance de dette. Certes les pièces émises par «un certain Henry, qui avait un commerce à Stony Stratford dans le Burkinghamshire (p. 93)», lorsqu'il achète ou paye ses serviteurs sont bien une reconnaissance de dette, puisque ce sont des droits acquis à acheter dans sa boutique. Mais ces pièces n'ont pas le statut des pièces frappées par l'Etat, dont il a le monopole d'émission et qui sont la monnaie-instrument légale (celles avec lesquelles ont compte les dettes d'une certaine somme et on les règle). Comme celles d'Henry, ces pièces sont bien mises en circulation lorsque l'Etat dépense, mais ce dernier ne dit pas «avec ces pièces vous pourrez venir acheter dans mon magasin» ou même «vous pourrez payer vos impôts ou vos amendes». Leur pouvoir libératoire est général (19).

(19 A noter que, avant l'institution de la monnaie, il est arrivé que l'Etat remette des droits (sous la forme de pièces) à prélever dans les réserves qu'il a constituées en ayant procédé à des prélèvements en nature sur ses sujets. Ces pièces sont bien émises par l'Etat en ayant le statut de reconnaissance de dette, mais elles ne servent pas à se libérer de n'importe quelle dette (d'une certaine somme).

Une succession d'alternances: le passé a une structure

La proposition compréhensive de Graeber concernant l'histoire de la monnaie-instrument est précisément la suivante: «Les moments d'opportunité historique – ceux où un changement sérieux est possible – suivent une structure distincte, et même cyclique, qui est depuis longtemps beaucoup plus coordonnée sur l'ensemble de l'espace géographique que nous

l'aurions imaginé. Le passé a une structure, et ce n'est qu'en la comprenant que nous pourrons commencer à nous faire une idée des opportunités historiques qui s'offrent à nous aujourd'hui (p. 260). »

Selon la structure postulée, les âges successifs auraient été (20) :

– un premier âge à monnaie virtuelle de crédit, dont l'apparition a lieu en Mésopotamie dans le cadre des temples sumériens ;

– l'« âge axial » (800 av. J.C. à 600 ap. J.C.) avec l'invention et la diffusion de la monnaie métallique (les pièces de monnaie émises par l'Etat) ;

– le « Moyen-âge » (600-1450) qui se caractérise par « le retour, dans toute l'Eurasie, de diverses formes de monnaie de crédit (p. 307) » et donc par un retour du balancier vers la domination de la monnaie de crédit ;

– l'« âge des grands empires capitalistes » (1450-1971) qui, selon le processus cyclique qui se poursuit, est un âge à monnaie métallique ;

– enfin le « début d'une ère encore indéterminée » (1971-?), période qui débute le 15 août 1971, date à laquelle « le président des Etats-Unis Richard Nixon fit savoir que les dollars détenus à l'étranger ne seraient plus convertibles en or : il éliminait ainsi le dernier vestige de l'étalon-or international (p. 440) (21) ».

(20) Les expressions retenues pour désigner les quatre périodes qui ont suivi le premier âge sont les titres des quatre derniers chapitres de l'ouvrage de Graeber.

La façon de penser l'histoire en question comprend un premier apport essentiel : contrairement à ce qui est couramment retenu, la monnaie-institution n'est pas née avec la monnaie métallique émise par l'Etat. On est en présence d'une institution monétaire antérieurement : l'équivalence généralisée des dettes d'une certaine somme a été inventée dans l'organisation sociale qu'était le temple sumérien. Et l'on assistait à l'époque à des remises de dettes, c'est-à-dire à l'effacement des soldes négatifs que certains membres de cette organisation n'arrivaient pas à apurer. Il n'en reste pas moins que « dans ce parcours, un événement domine tous les autres : l'invention des pièces de monnaie. Il s'avère qu'elles sont apparues indépendamment en trois lieux différents, presque simultanément : dans la grande plaine de Chine du nord, dans la vallée du Gange au nord-est de l'Inde et autour de la mer Egée – dans les trois cas entre 600 et 500 av. J.C. approximativement. La raison n'était nullement une soudaine innovation technologique : les techniques utilisées pour fabriquer les premières pièces ont été entièrement différentes d'un cas à l'autre. C'était une transformation sociale. Pourquoi cela s'est-il passé précisément de cette façon ? C'est un mystère historique. Mais voici ce que nous savons : pour une raison indéterminée, en Lydie, en Inde et en Chine, des monarques locaux ont jugé que les anciens systèmes de crédit en vigueur dans leur royaume n'étaient plus adéquats, et ils ont commencé à mettre en circulation de minuscules fragments de métaux précieux – métaux jusque là essentiellement utilisés pour le commerce international, sous forme de lingots – et à encourager leurs sujets à s'en servir dans leurs transactions quotidiennes (p. 261). » Pour autant, Graeber s'avère incapable de lever le mystère historique qu'a été ce passage à l'Age axial ; la raison pour laquelle ce changement a eu lieu demeure indéterminée. Dès lors, il ne dispose pas de

(21) Le propos de Graeber n'est pas exact. Ce qui a été supprimé par la décision du président Nixon est la possibilité dont disposaient les autres banques centrales, selon les accords de Bretton-Woods, de demander à la FED (la Banque centrale des USA) de convertir en or leurs réserves en dollars. L'impossibilité pour des agents américains ou étrangers de demander la conversion en or d'un « billet vert » (avoir en dollar à la FED) date de bien avant la Seconde Guerre mondiale. Cette décision intervenue en 1971 est seulement à prendre en compte comme étant l'acte de décès du Système monétaire international convenu à Bretton Woods à la sortie de la Seconde Guerre mondiale.

la clé qui lui permettrait de parvenir à une autre compréhension de l'histoire ultérieure que celle qu'il nous propose.

Or la pertinence de cette histoire est manifestement prise en défaut quand on s'intéresse avant tout à l'histoire de la monnaie en tant que moyen de compter et de régler toutes les dettes d'une certaine somme au sein d'un empire, d'un royaume ou d'une nation et non aux relations monétaires internationales. En effet, dès le XIX^{e} siècle, les billets de la banque de l'Etat ont pris la place des pièces, et cette institution du cours légal de ces billets a été maintenue après qu'ait été supprimée la convertibilité de ces billets en or aux guichets de cette banque, sans parler de l'institution comme signes monétaires des dépôts à vue transférables (par chèque ou virement) dans les banques auxquelles l'émission de billets avait été interdite, ces banques étant alors dites secondaires (cela a lieu aux USA dans les années trente et après la Seconde Guerre mondiale dans les principaux pays développés). Il n'est pas discutable que les billets de la banque de l'Etat, puis ces dépôts lorsqu'elle devient la Banque centrale, sont des signes de crédit (des reconnaissances de dette). On est en présence d'un second moment essentiel de l'histoire de l'instrument monétaire, ignoré par notre auteur.

En reconsidérant cette histoire de cette façon, les deux moments essentiels dans celle-ci sont relatifs au rapport entre l'Etat et la monnaie légale. Le premier est celui que retient Graeber, sans nous en donner une explication, celui de l'encastrement de la monnaie dans l'Etat, et le second, celui dont il ne parle pas, ce compromis historique entre la monnaie d'Etat (pièces ou papier monnaie d'Etat) et la monnaie privée émise par les banques/banquiers qu'a été l'institution du cour légal des seuls billets de la banque de l'Etat (la Banque d'Angleterre, la Banque de Suède, la Banque de France, etc.), en limitant l'activité des autres banques à l'octroi de crédits sous la forme d'un accroissement des dépôts de leurs clients, dépôts qui n'ont pas alors le statut de signes monétaires. Cette seconde rupture consacre un « dé-encastrement » de la monnaie de l'Etat, même si la forme d'institution varie d'un pays à l'autre en ce qui concerne notamment le pouvoir de l'Etat sur son banquier. Elle est acquise au début du XIX^{e} siècle. Elle consacre le retour de la monnaie de crédit, quand bien même son rattachement formel à l'or demeure. Pour comprendre ces basculements, il manque à Graeber de prendre en compte la souveraineté de la monnaie.

Pour conclure : l'absence de prise en compte de la souveraineté de la monnaie

L'incapacité de Graeber à lever le mystère qu'est encore pour lui le passage de la monnaie de crédit à la monnaie métallique émise par l'Etat et à prendre la mesure du compromis historique dont sont nées les sociétés modernes réellement existantes (voir II) a fondamentalement la même raison que

l'illusion qui le conduit à ne pas voir l'ambivalence de la monnaie (comme institution) (voir II). Il ignore la souveraineté de la monnaie.

Il est courant de considérer la souveraineté comme une catégorie proprement politique. Les cosmopolitistes nous disent à juste titre que tel est le cas lorsque l'on retient « « la liaison que les Modernes établissent entre souveraineté et démocratie (22) », en pensant la démocratie dans le cadre du droit politique. Pour eux, cette liaison a pour conséquence de « rendre la démocratie non pensable en son concept – bien qu'elle soit déclarée « légitime » en principe – et, du coup, la rendre impossible dans l'histoire – bien qu'elle soit réputée réelle dans les choses (23) ». Pour lever ce paradoxe et cette énigme, ils proposent de penser la souveraineté en toute généralité. Elle est alors entendue comme « ordination du multiple à l'un (24) ». Ce concept s'applique sans problème à la dévolution et l'organisation du pouvoir politique. Il permet notamment de comprendre pourquoi dans les sociétés traditionnelles ou d'Ancien Régime le roi est qualifié de « souverain » : celui-ci personnifie l'unité de la multitude de ses sujets par delà leurs différences de toutes sortes. Mais ce concept s'applique tout autant à la monnaie dès lors qu'elle est conçue en relation avec celui de « dette d'une certaine somme », puisqu'elle procède de la multitude des dettes d'une certaine somme dont les origines sont diverses. Elle les unifie puisque chacune est exprimée en une certaine quantité de monnaie (peu importe le type d'instrument). En empruntant à Marx sa catégorie d'équivalent général qu'il mobilise pour dire que la monnaie est l'équivalent général de toutes les marchandises, cette souveraineté de la monnaie consiste à la qualifier d'équivalent général des dettes d'une certaine somme. C'est en quoi consiste sa souveraineté. Apporter ce complément au propos de Graeber ne peut être considéré comme un détournement de celui-ci, puisqu'ainsi envisagée l'institution monétaire est totalement détachée de l'échange portant sur les objets ordinaires servant à la subsistance des humains ainsi qu'à quelque dette primordiale que ce soit.

(22) Mairet, 1996, p. 6.

(23) *Idem*.

(24) *Idem*. Les cosmopolitistes s'en tiennent à la souveraineté qui définit la *res publica* des modernes, l'Etat, en retenant qu'elle repose sur « une ontologie de la puissance qui doit être entendue comme ordination du multiple à l'un » (*idem*), en défendant le point de vue que « pour être réelle et absolument désirable, la démocratie est par essence cosmopolitiste (p. 7) ». Ce n'est pas le lieu de discuter cette proposition.

Lorsque l'on postule cette souveraineté de la monnaie, on se donne d'abord le moyen de lever la limite de son analyse de l'histoire de l'instrument monétaire. En effet, lorsque la souveraineté politique est personnifiée, le souverain en question perçoit la monnaie comme un concurrent. Il importe pour lui de mettre la monnaie sous sa coupe, c'est-à-dire de faire en sorte que ses sujets (qui utilisent la monnaie) pensent que la souveraineté de cette dernière procède de sa propre souveraineté. On lève ainsi le mystère du basculement qui ouvre l'Age axial, et l'on comprend aussi le second basculement qui institue la monnaie bancaire comme forme de l'instrument monétaire, puisqu'il s'accorde à la dépersonnalisation de la souveraineté politique avec l'institution de la citoyenneté conceptuellement distincte de l'Etat.

De même, en ce qui concerne l'illusion qui le conduit à une vision unilatérale de la monnaie-institution. En effet, cette illusion – réduire toute relation commerciale à un échange, parce que le prix est évalué et réglé en

monnaie – revient à considérer que, comme telle, l'institution monétaire règle l'équivalence exigée s'il s'agit d'un échange. Or, s'en tenir à une définition de la monnaie en termes de souveraineté met bien en évidence que cette institution ne dit rien du montant de monnaie à attribuer à telle dette particulière, étant entendu qu'il s'agit d'une dette monétisable, donc d'une dette d'une certaine somme. Cela vaut tout autant pour la dette qui naît dans une relation commerciale relevant de l'échange que pour celle qui voit le jour dans une décision de justice visant à équilibrer un tort. Ces montants en monnaie, respectant l'exigence d'équivalence apte à éteindre la dette (mettre un terme à la relation), sont fixés dans le cadre d'autres rapports que le rapport monétaire. On évite ainsi l'écueil, dans lequel tombe Graeber, qui consiste à attribuer à la monnaie des tares qui tiennent à ces autres rapports dans lesquels sont prises les personnes qui s'endettent. Et comme ces rapports n'ont pas d'existence en dehors d'une certaine mise en forme instituée, les tares en question doivent être attribuées aux règles particulières qui caractérisent cette mise en forme. Ainsi, ce n'est pas à la monnaie qu'il faut attribuer un certain nombre de phénomènes nouveaux au regard de la période postérieure à la Seconde Guerre mondiale dans les pays du Nord, si ce n'est dans ceux du Sud : l'absence de prix rémunérateurs pour les produits agricoles produits dans le cadre d'exploitations familiales, l'explosion de la hiérarchie des salaires, l'endettement cumulatif des Etats ou la montée du surendettement des ménages à faibles revenus. Ils sont à mettre au compte de nouvelles formes d'institution du rapport commercial, du rapport salarial et du rapport financier.

Surmonter cette limite et lever cette illusion conduit à envisager assez différemment de Graeber les « opportunités historiques qui s'offrent à nous aujourd'hui ». Surtout si l'on considère que les relations commerciales, salariales et financières ont été, dans les sociétés modernes réellement existantes jusqu'au tournant du XXI^{e} siècle, des relations relevant de l'échange, alors qu'elles peuvent être conçues et instituées en tant que relations relevant de la réciprocité, comme on le constate avec le développement de pratiques collaboratives, partenariales ou solidaires en rupture avec les formes classiques. La question qui se pose alors est celle de savoir s'il convient de « sortir du cadre » en substituant la réciprocité à l'échange ou seulement en levant l'exclusion de la réciprocité, c'est-à-dire en rendant possible la conjugaison des deux.

Références

Aglietta M. et Orléan A. (éds.) (1998), *la Monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob.

Aglietta M. et Orléan A. (éds.) (2002), *la Monnaie : entre violence et confiance*, Paris, Odile Jacob.

Cayla D. (2015), « Dette 5 000 ans d'histoire, Note de lecture », *Revue de la Régulation*, n° 18, 2e semestre.

Graeber D. (2013), *Dette : 5 000 ans d'histoire*, Paris, *les Liens qui Libèrent* (trad. fr. de *Debt : The first 5 000 years*, 2011).

Guesnerie R. (2006), *l'Economie de marché*, Paris, Le Pommier.

Keen S. (2014), *l'Imposture économique*, Paris, Les Editions de l'Atelier (trad. fr. de : *Debunking Economics. The Naked Emperor Déthroned?* Revised and expanded edition, London, Zed Books Ltd, 2011).

Mairet G. (1996), « La démocratie contre la souveraineté », introduction à Rousseau J.J. *Du contrat social*, Paris, Le livre de Poche.

Mauss M. (1924), « Essai sur le don : forme et raison de l'échange dans les sociétés archaïques », *Année sociologique*, vol. 1 (série 2), p. 30-186.

Polanyi K. (1975), « L'économie en tant que procès institutionnalisé », *in* Polanyi K. et Arensberg C. (éds.), *les Systèmes économiques dans l'histoire et la théorie*, Paris, Librairie Larousse (trad. fr. de : *Trade and Market in the Early Empires, Economics in History and Theory*, The Free Press, 1957).

Théret B. (1998), « Les dimensions socio-politiques de la monnaie », *Revue du Marché commun et de l'Union européenne*, n° 422, octobre, p. 585-599.

Théret B. (éd.) (2008), *la Monnaie dévoilée par ses crises*, 2 vol., Paris, Editions de l'EHESS.

L'apport d'Ibn Khaldûn à la pensée économique

Essai de réévaluation critique

Albert Marouani

Université Nice-Sophia Antipolis/Université de la Côte d'Azur/GREDEG

Ibn Khaldûn, né à Tunis en 1332, mort au Caire en 1406, est un penseur d'origine andalouse, contemporain de Pétrarque et de Tamerlan. Esprit rationaliste et puissant, embrassant toutes les sciences de son temps, il a laissé une œuvre qui a pu être considérée du point de vue de l'histoire, de la sociologie, de la science politique mais aussi de l'économie politique comme très en avance sur son temps. Son ouvrage le plus connu, *Al-Muqaddima* (1), qui signifie « introduction » ou « prolégomènes » au *Discours sur l'Histoire universelle*, analyse, sur près de 1 500 pages, les sociétés méditerranéennes (principalement celles du Maghreb) de son temps, du point de vue de leur(s) histoire(s), de la dynamique du pouvoir politique (naissance, vie et mort des différentes dynasties) et des évolutions sociales et sociétales (2).

A partir de ses propres observations, des témoignages personnels qu'il recueille lui-même méthodiquement ainsi que de sa participation active et mouvementée à la vie politique (Labica, 1965 ; Megherbi, 2010), il nous livre une analyse d'une remarquable érudition sur la nature multidimensionnelle (juridique, politique, militaire et économique) du pouvoir des souverains dans les sociétés maghrébines arabo-musulmanes qui sont sur le déclin, au moins depuis la *Reconquista* chrétienne (3).

En dépit de ce contexte historique très particulier, on peut estimer que par sa puissance analytique, sa rigueur démonstrative et sa capacité d'abstraction, Ibn Khaldûn a pu élaborer une théorie véritablement « universelle » du système politique (dynastique) maghrébin dans sa dimension diachronique (historique), qui peut revêtir par certains côtés une portée générale d'ordre synchronique.

La portée « universelle » de *Al-Muqaddima* reste cependant pour son auteur, celui du 14e siècle, propre à ce que l'on appellerait, aujourd'hui, la « région MENA (4) ». Après avoir étudié les civilisations arabes et berbères dans leur histoire ancienne et contemporaine, il nous précise qu'il a fait « par la suite un voyage en Orient, pour profiter de multiples éclaircissements… en étudiant les ouvrages d'histoire orientale… J'ai pu ainsi combler les lacunes de mes connaissances sur l'histoire des souverains étrangers (persans) et des dynasties turques… Mon présent ouvrage est donc une histoire universelle (*akhbâr al-khalîqa*) complète… qui est en somme la philosophie

(1) Nous nous sommes appuyé sur la traduction française de Vincent Monteil, publiée aux éditions Sindbad en 3 volumes (Paris 1968).

(2) « J'ai fait… de mon mieux pour écrire un livre d'histoire… et j'ai voulu montrer comment et pourquoi la civilisation et les dynasties prennent naissance… C'est en somme un commentaire sur la civilisation (*'umrân*) et la fondation des cités (*tamaddun*) de façon à expliquer au lecteur… comment les bâtisseurs d'empire ont fait leur apparition sur la scène de l'histoire. » (Ibn Khaldûn, *Al-Muqaddima.*, p. 9). Ibn Khaldûn ajoute : « Mon livre est quelque chose d'unique, un recueil de sciences exceptionnel et de sagesse secrète et familière. » Plus modestement en se comparant « aux savants des différents siècles », il reconnaît son « inaptitude à aller au fond d'un sujet aussi difficile ».

de l'histoire… Je l'ai donc intitulé : *Discours sur l'histoire universelle* », car c'est « un traité d'histoire ancienne et moderne, sur la geste des Arabes, des étrangers (Persans), des Berbères et des souverains de leur temps ».

Comme nous y invite Ibn Khaldûn lui-même (5), nous souhaitons dans cet article nous livrer à une analyse critique de sa pensée économique, en essayant de faire la part de ce qui relève d'une analyse propre à un contexte historique, social, géographique et politique particulier et de ce qui peut relever d'une théorie générale « universelle ».

1. *Al-Muqaddima* procède d'une démarche épistémologique et méthodologique structuraliste et systémique et d'une vision que l'on pourrait qualifier d'institutionnaliste au sens moderne du terme (6)

Précurseur d'une analyse structuraliste et systémique, Ibn Khaldûn définit le pouvoir politique en fonction de la nature verticale (hiérarchique et paradigmatique) et horizontale (syntagmatique) des liens personnels, culturels et sociaux qui unissent, d'une part, les membres d'un même groupe social (celui qui accède au pouvoir notamment), et d'autre part, les différents groupes sociaux entre eux. Le concept de *açabiyya* (qui a été traduit approximativement par « esprit de clan » ou « esprit de corps ») exprime la nature multidimensionnelle complexe et l'intensité des liens qui unissent les membres d'une communauté. Il exprime aussi la capacité d'un groupe à s'emparer du pouvoir, à l'organiser et à l'exercer institutionnellement, politiquement, juridiquement, économiquement et militairement. En passant notamment du monde rural nomade à la vie sédentaire urbaine, la *açabiyya*, propre à un groupe familial et clanique qui se constitue en « dynastie », perd son intensité et sa capacité de mobilisation et d'entraînement, non seulement au sein même du groupe au pouvoir, mais aussi vis-à-vis de l'ensemble des autres groupes sociaux. Dès lors, la dynastie qui détient le pouvoir entre en décadence et devient une proie facile face à des chefs de guerre bédouins qui ont su eux, du fait de leur mode de vie nomade ascétique, conserver une *açabiyya* forte. Celle-ci va être l'élément moteur déterminant de leur capacité de conquête militaire, rapide et violente.

On retrouve dans cette analyse, conformément au structuralisme, la primauté d'un système de relations (caractérisé principalement mais pas exclusivement par la *açabiyya*) qui définit à la fois le tout (le groupe, la société) et les parties (les individus). La communauté des croyants musulmans se définit également par un système relationnel complexe et fortement hiérarchisé en fonction de la proximité du prophète Muhammad. Cette démarche structuraliste avant l'heure permettra à Ibn Khaldûn, comme on le verra par la suite, d'éviter le piège du réductionnisme économique qui ne peut concevoir le social ou la totalité économique qu'en imaginant des

(3) « J'ai fondé mon œuvre sur l'histoire… des Arabes et des Berbères qui ont vécu au Maghreb. »

(4) « Meadle East North Africa ».

(5) « J'espère que les savants spécialistes voudront bien étudier ce livre avec esprit critique, sans complaisance, et fermer les yeux sur les erreurs qu'il corrigeront en silence » car « la somme de connaissance d'un seul savant est peu de chose » […] et « reconnaître ses défauts, c'est se préserver des censeurs. » (Ibn Khaldûn, *Al-Muqaddima*, p. 11 et 12.)

(6) Concernant l'approche structuraliste en économie, voir notre thèse « Essai sur le concept de structure comme articulation de la théorie économique », (1974).

« robinsonnades », comme le font les « économistes vulgaires » (dénoncés par Marx), ou un « *homo œconomicus* » (au sens néo-classique) qui serait mû par une rationalité abstraite détachée de tout contexte historico-social. C'est bien cette vision atomistique et réductionniste qui a pu servir de fondement à une autonomisation de l'économie par rapport aux autres sciences sociales et que remettent en question aujourd'hui de nombreux économistes (institutionnalistes, cognitivistes, etc.). Le commerçant, l'artisan, l'agriculteur, le scientifique… se définissent chez Ibn Khaldûn non pas par des caractères génériques, mais dans un réseau de relations (à caractère économique mais aussi juridique, politique et… éthique) qui les situent à la fois les uns par rapport aux autres mais aussi et surtout par rapport au pouvoir politique et aux institutions que sont la justice, l'armée, la police, la fiscalité, etc. Ibn Khaldûn n'est pas très loin du concept « d'appareils politiques et idéologiques d'Etat » au sens althussérien et gramscien.

Ce parti-pris structuraliste, systémique et pluridisciplinaire se conjugue très explicitement chez Ibn Khaldûn, avec une vision résolument rationaliste de l'histoire comme discipline scientifique totalisante qui prend le contre-pied des approches événementielles. « L'histoire n'est, en apparence (souligné par nous), que le récit des événements politiques, des dynasties et des circonstances du lointain passé… Cependant, vue de l'intérieur, l'histoire a un autre sens. Elle consiste à méditer, à s'efforcer d'accéder à la vérité, à expliquer avec finesse les causes et les origines des faits, à connaître à fond le pourquoi et le comment des événements… Il faut combattre le démon du mensonge avec la lumière de la raison (Ibn Khaldûn, *Al-Muqaddima,* tome 1. p. 5 et 6). »

Cependant cette épistémologie très « moderne » de la démarche khaldounienne, à la fois structuraliste et d'une certaine manière « institutionnaliste » au sens moderne du terme, le conduit paradoxalement (du point de vue de son propre projet d'une science de l'histoire) à une vision qui d'une certaine manière peut être qualifiée d'anhistorique.

Chez lui, en effet, la dimension synchronique et cyclique de la totalité (sociale, politique, économique…) l'emporte sur la dimension diachronique (rupture et passage d'un modèle socioculturel à un autre, d'un paradigme à un autre). Sa vision totalisante de l'histoire est avant tout une recherche de l'exhaustivité. « Je crois que je n'ai rien oublié... Ni l'origine des races (on dirait aujourd'hui peuples) et des dynasties, ni le synchronisme des nations anciennes, ni les motifs de changement dans le passé et à l'intérieur des formations religieuses, ni les dynasties, les religions, les villes et les villages, les puissants et les faibles, les multitudes et les minorités, les sciences et les arts, les gains et les pertes, les conditions générales transformées, la vie sédentaire et la vie nomade, les événements passés et futurs, tout ce qui concerne la civilisation (*Al-Muqaddima*, Introduction). » Pour lui, la dynamique historique (le sens de l'histoire ?) vise de manière cyclique à travers des phases de stabilité et de rupture à la reproduction sans fin

d'un modèle politique, social, économique et culturel immuable. Certes cette reproduction (d'un invariant structurel constitué par un système social relationnel) est marquée par des périodes de chaos, d'instabilité et de destruction de richesses (notamment à chaque changement de dynastie qu'il appelle civilisation), mais ces « changements », pour violents et massifs qu'ils soient, n'ont aucune dimension historique véritable. Si l'histoire est un « éternel recommencement », il n'y a plus d'histoire longue proprement dite.

La « grandeur et la décadence » des civilisations dont il fait état semblent passer à côté du véritable sens historique de cette situation d'instabilité politique que connaît le Maghreb au 14e siècle. Celle-ci s'inscrit en réalité dans cette longue phase de déclin que connaît au moins depuis le début du 13e siècle (défaite des Almohades à Las Navas de Tolosa en 1212) la prestigieuse civilisation arabo-musulmane qui a fait de la Méditerranée le « centre » du monde pendant quatre cents ans (à partir notamment des dynasties abbasside en Orient et umayyade à Cordoue au 8e siècle) (7). En appliquant un même paradigme théorique aux dynasties éphémères du Maghreb de son temps et à celles des Abbassides et Omeyyades, Ibn Khaldûn évacue du même coup la portée historique exceptionnelle dans l'histoire de l'humanité du développement des sciences et des techniques qu'a permis justement la civilisation arabo-musulmane. Pourtant, Ibn Khaldûn est bien au courant de cette perte d'influence scientifique. N'a-t-il pas écrit dans *Al-Muqaddima* : « Je viens d'apprendre que les sciences philosophiques sont en grande faveur au pays de Rome et sur la rive nord voisine du pays des Francs. On m'assure qu'on les étudie de nouveau et qu'on les enseigne dans de nombreux cours. Il y aurait de très nombreux traités de ces sciences, beaucoup de gens pour les connaître et d'étudiants pour les apprendre. » Paul Balta note à ce propos que Ibn Khaldûn « fait preuve de bien peu de curiosité et d'aucun regret (P. Balta, p. 133) ».

(7) Paul Balta considère que le déclin des sciences dans l'Islam a été « amorcé vers l'an 1100 (pour devenir) définitif deux cent cinquante ans plus tard ». Il souligne que « Al Ghazâlî, dans le premier chapitre de son grand *Ihyae ulûm al-dîn* (« La renaissance des sciences religieuses »), écrit vers l'an 1100, percevait ce déclin ».

Nous avons le sentiment qu'Ibn Khaldûn, dans le contexte oppressif dans lequel il écrit, ne souhaite pas s'attirer outre mesure les foudres de ses censeurs. N'en a-t-il pas déjà beaucoup trop dit sur la primauté de la pensée rationnelle par rapport à la pensée religieuse ? Fallait-il qu'on le soupçonnât de partager le point de vue jugé hérétique d'Al Ghazâlî ? Paul Balta extrait de l'ouvrage d'Ibn Khaldûn, *Al-Munqidh min al-Dalaâl*, la citation suivante : « En vérité, c'est un crime douloureux que commet contre la religion l'homme qui s'imagine que la défense de l'islam passe par le refus des sciences mathématiques, car il n'y a rien dans la vérité révélée qui s'oppose à ces sciences, que ce soit par la négation ou par l'affirmation, et rien dans ces sciences qui soit opposé à la vérité de la religion. »

Il reste que, malgré tout, à s'en tenir strictement au texte de *Al-Muqaddima*, le modèle théorique khaldounien ne permet pas de comprendre l'ensemble des déterminants infrastructurels et superstructurels de ce lent décrochage civilisationnel et donc d'anticiper sur les événements majeurs qui au 15e siècle vont progressivement marquer l'émergence de

l'Europe chrétienne et le déclin de la Méditerranée musulmane comme « économie monde » (F. Braudel). Pourtant, Ibn Khaldûn était parfaitement au fait de l'ampleur de ce déclin, comme cela apparaît à plusieurs reprises dans de brefs passages de *Al Mu*. (8). Mais il ne perçoit pas (ou ne veut pas le montrer ou le dire directement) cette situation dont il est le témoin direct comme un « choc de civilisation » séculaire. Il n'est pas impossible selon nous qu'il ait voulu de manière indirecte, par ses évocations qui parsèment *Al-Muqaddima*, susciter, de manière non provocatrice, une prise de conscience des élites et des « princes » du Maghreb. Ceux-ci se déchirent, sous ses yeux, dans des luttes intestines perpétuelles et stériles sans voir qu'elles les conduisent à la perte de la civilisation dont ils sont les héritiers inconséquents. Sa théorie de la *açabiyya* peut aussi s'interpréter comme un appel à l'unité des peuples méditerranéens. Enfin, ses multiples prises de position en faveur de la stabilité politique, de la modération et de la pensée scientifique désignent aussi la voie à suivre pour opérer le redressement salutaire qu'il appelle ardemment de ses vœux.

Mais pouvait-il, sans danger pour sa propre vie, s'afficher plus directement dans un pamphlet plus polémique et plus politique ? Probablement pas, à notre avis. On sait en effet combien Ibn Khaldûn a souffert dans sa chair et dans celle de ses proches de cette instabilité politique, et beaucoup ont souligné la ruse et la diplomatie qu'il a dû déployer pour échapper à une mort violente. Cette attitude, que certains ont qualifié « d'opportuniste », devait être en réalité l'expression de son profond mépris pour ces « dynasties » issues à l'origine des bédouins « incultes et violents » (mais cependant « courageux »), qui ont conquis le pouvoir par la force pour succomber ensuite dans la facilité et le luxe de la citadinité, et qui finissent enfin par disparaître avec leurs cités « en trois générations à peine ». Dans le contexte politique oppressant de sa rédaction, nous pensons que *Al-Muqaddima* est une œuvre qui s'avance souvent masquée sur plusieurs plans. Ibn Khaldûn veut éviter de donner prise à des accusations d'hétérodoxie et donne des gages au monde religieux en citant des versets du Coran ou en invoquant Dieu systématiquement à chaque fin de paragraphe, tout en laissant percer de temps en temps avec beaucoup d'humour et quelques histoires drôles son scepticisme, si ce n'est son rejet sans appel des interprétations obscurantistes et mystiques.

Fondamentalement, par son rationalisme et sa volonté de dégager « au-delà des apparences » « les preuves et les causes » profondes, il préfigure avec quelques siècles d'avance le rationalisme positiviste d'un Auguste Comte. Mais, Ibn Khaldûn doit aussi tenir compte des préjugés de son époque et éviter de froisser trop ses censeurs potentiels, et plus précisément le sultan et son entourage dont il a appris à se méfier profondément. Par exemple, il se livre à un exercice étonnant de critique et défense des scientifiques et de la profession des cadis (dont il fait partie) qui « par nature » seraient « imbus d'eux-mêmes et peu respectueux des princes qui les nourrissent ». Cette

(8) « Le Maghreb, bien qu'inférieur autrefois à l'Ifrîqiyya, n'était pas un pays pauvre. Sous les Almohades, il était dans de bonnes conditions, avec un revenu important. Mais aujourd'hui la situation est mauvaise, parce que le Maghreb est bien déchu de son faste d'antan… Le temps n'est plus où son rayonnement s'étendait entre la Méditerranée et le Soudan, et du Sous marocain jusqu'à la Cyrénaïque (*Al-Muqaddima,* p. 757). »

auto-flagellation, qui n'a rien de très sincère selon nous, veut certainement anticiper sur les critiques qu'il pressent et lui éviter les mesures coercitives qui pourraient le frapper.

Quoi qu'il en soit, les analyses, proprement économiques, qui apparaissent notamment dans le chapitre 5 de *Al-Muqaddima* échappent en grande partie à ces précautions oratoires mais restent profondément marquées par le parti pris méthodologique et théorique de Ibn Khaldûn et les conditions propres aux sociétés qu'il étudie.

2. La pensée économique d'Ibn Khaldûn

Nous nous proposons ici d'étudier plus spécialement le chapitre 5 de *Al-Muqaddima* intitulé « Comment gagner sa vie « *al-m'âsh* », le profit et les métiers » à la lumière des chapitres précédents 3 et 4. C'est dans le chapitre 5 qu'Ibn Khaldûn aborde de manière directe la dimension économique de sa théorie générale du pouvoir politique.

2.1. La place de l'économie dans la hiérarchie des sciences

Ibn Khaldûn a pris un soin tout particulier à élaborer le plan de son ouvrage : « J'ai adopté une méthode nouvelle de division en chapitres » après avoir « corrigé avec soin mon travail » et « présenté au jugement des savants et de l'élite » (*Al-Muqaddima*, p. 9). « J'ai donc divisé mon ouvrage en une introduction et trois livres. L'introduction traite du mérite insigne de la science historique, porte des jugements sur les diverses méthodes et relève les erreurs des historiens. Le livre premier est consacré à la civilisation et à ses traits caractéristiques : pouvoir royal (*mulk*), gouvernement (*sultân*), activités lucratives, moyens de gagner sa vie, arts et sciences, avec les causes et les raisons de ces institutions. Les deux autres livres traitent successivement, d'une part, de l'histoire des Arabes et, d'autre part, de l'histoire des Berbères. »

Il apparaît ainsi clairement, dans l'ordonnancement même du Livre 1 de *Al-Muqaddima* que, pour lui, l'étude d'une « civilisation » commence d'abord par la science politique (pouvoir royal, gouvernement…), puis se poursuit par l'économie (« les moyens de gagner sa vie ») ainsi que les arts et les sciences, qui sont perçus d'emblée comme des « institutions ». Les deux autres livres sur l'histoire des Arabes et des Berbères sont en quelque sorte des illustrations des outils conceptuels qui ont été développés dans le premier livre.

Dans la préface qui suit l'introduction à *Al-Muqaddima*, Ibn Khaldûn nous propose une hiérarchisation des « sciences de la civilisation » en fonction des « attributs de l'homme » (*al-insân*), qui le distinguent en propre des autres « êtres vivants » (*hayawânât*). Il place en tête les « sciences et les arts qui sont le produit de la pensée (*fIbn Khaldûnr*) », puis la science politique qui traduit « le besoin d'un frein et d'une autorité solide, indispensables à la survie de

l'homme ». Arrive en troisième position l'économie qui concerne « les efforts de l'homme pour gagner sa vie, fruit de la nécessité de se nourrir pour vivre et subsister ». La sociologie et l'ethnologie, si l'on peut se permettre cette qualification moderne, sont mentionnées enfin comme l'étude de la « civilisation » inhérente au fait que « la coopération (*ta'âwun*) est dans la nature des hommes (9) ».

La civilisation se présente sous deux aspects : la civilisation bédouine (*badawî*) et la civilisation sédentaire (*hadarî*). Mais c'est bien parce que l'homme ne peut vivre qu'en société et que c'est avant tout « un animal politique » contraint de coopérer avec ses congénères sous des formes diverses et changeantes, qu'Ibn Khaldûn « choisit de diviser ce premier livre en six chapitres » selon un ordre différent de celui qu'il semblait annoncer et qui se présente de manière complexe, comme à la fois d'ordre diachronique et synchronique.

Ces 6 chapitres sont : 1. La civilisation humaine en général… ; 2. La civilisation bédouine… ; 3. Les dynasties, le califat, la monarchie et la hiérarchie du pouvoir ; 4. La civilisation sédentaire… ; 5. Les métiers, les moyens d'existence et les occupations lucratives ; 6. Les sciences, avec la façon de les acquérir et de s'instruire (*Al-Muqaddima,* p. 82, 83).

Sur le plan diachronique (relations d'opposition), voire chronologique, Ibn Khaldûn nous dit : « J'ai mis en tête la civilisation bédouine, parce qu'elle est la première à se manifester (sur la terre). »

Sur le plan synchronique (relations de contraste), « les sciences sont précédées par l'examen des moyens d'existence, parce que ceux-ci sont naturels et nécessaires, tandis que l'étude est un luxe (*kamâl*) ou une commodité (*hâjî*) : ce qui est naturel doit passer avant le superflu ».

Pour reprendre une terminologie marxienne, on pourrait dire, d'une part, que la dimension infrastructurelle (l'économie) est totalement insérée dans celle des « superstructures » du pouvoir et des institutions politiques et sociales et que, d'autre part, il y aurait une surdétermination de l'économique sur les superstructures que sont les arts et la science du fait de la nécessité de produire un « surplus économique » pour rendre possible l'existence d'une activité artistique et scientifique.

Cette vision, à la fois subtile, complexe et très moderne sur le plan conceptuel et abstrait, mais triviale, voire simpliste lorsqu'elle fait référence à des situations concrètes historiquement datées, marque bien selon nous la portée et les limites de la pensée khaldounienne en matière d'économie.

(9) Cette hiérarchisation va dans le sens de ce que nous disions plus haut, sur l'importance qu'accordait Ibn Khaldûn au développement des sciences et à la culture scientifique.

2.2. L'objet de l'économie

Il y a chez Ibn Khaldûn coexistence de deux points de vue contradictoires, un point de vue naturaliste et un point de vue politique et sociologique.

2.2.1. Le point de vue naturaliste fait référence à un homme générique en proie à ses besoins de subsistance : « L'homme est, par nature, obligé de chercher à se nourrir et à subsister, à toutes les époques de sa vie, de sa naissance à sa maturité et à sa vieillesse (*Al-Muqaddima,* p. 783). » Cet homme générique est par nature égoïste : « Tout homme cherche à prendre : les hommes sont tous semblables sur ce point. Aussi tout ce que gagne l'un, il refuse de le donner à l'autre, à moins de recevoir quelque chose en échange (*Al-Muqaddima,* p. 784). » Le penchant altruiste et « noble » de l'homme, qui a la préférence d'Ibn Khaldûn, se situe en dehors de la sphère de l'économie proprement dite, dans la religion, dans les sciences, dans les arts et parfois dans la politique comme « idéal » du « bon monarque ».

Ce penchant « naturel » de l'homme à l'égoïsme ne conduit pour autant Ibn Khaldûn ni aux « robinsonnades » qu'ont véhiculées les économistes « vulgaires » (dénoncés par Marx), ni à en faire comme chez les néo-classiques un principe d'économicité qui servirait de base à un calcul économique rationnel (« rationalité substantielle »). Il n'y a donc dans la pensée d'Ibn Khaldûn ni un « *homo œconomicus* » abstrait, maximisant sa satisfaction et minimisant ses coûts, ni un principe de calcul marginaliste. Comme on le verra au paragraphe suivant, il n'y a pour lui qu'une « rationalité procédurale » qui s'inscrit dans un réseau d'institutions politiques et de relations sociales. Le penchant naturellement égoïste des hommes dont il fait état est vécu et s'exprime différemment selon les métiers. Il peut être considérablement atténué dans les métiers artistiques et scientifiques ou exacerbé dans les métiers du commerce. C'est sans doute la raison pour laquelle pour lui « un commerçant n'est pas un gentilhomme (*Al-Muqaddima* p. 814) ».

2.2.2. Le point de vue sociologiste et institutionnaliste

Pour Ibn Khaldûn, cet « homme » générique (ancestral ?) recherchant avant tout sa subsistance correspond aussi probablement à une réalité historique ancienne et contemporaine de bédouins vivant dans un milieu austère et aride qu'ils parcourent en tous sens, en quête de nourriture. Mais plus fondamentalement chez Ibn Khaldûn, il n'y a pas d'homme isolé. « Un seul individu est incapable de subvenir à tous ses besoins. Il doit s'unir à ses semblables, et de leur solidarité naît la civilisation (*Al-Muqaddima,* p. 745). » « L'existence et la conservation de l'espèce humaine ne peuvent être maintenues que par la solidarité (*ta'âwun*) de tous pour le bien commun. Aucun homme seul ne peut pleinement exister par lui-même, et, s'il y a des exceptions, elles sont précaires (*Al-Muqaddima*, p. 800). »

Malgré tout, cette « solidarité » ne va pas de soi, en raison justement du comportement naturellement égoïste des hommes et de leur incapacité à saisir les avantages qu'ils pourraient retirer de leur coopération. « … La solidarité est le fruit de la contrainte, car les gens ignorent les véritables intérêts de l'espèce humaine. Ils sont libres de leurs choix et agissent, non par instinct,

mais par réflexion et jugement. De la sorte ils s'abstiennent d'entraide. Il faut donc les y contraindre. Cette nécessité entraîne l'intervention de quelqu'un qui les force à agir au mieux de leurs intérêts et permette ainsi le succès du plan divin de conservation de l'espèce (*Al-Muqaddima*, p. 800). »

L'Etat, comme pouvoir politique central, associé à la détention d'une « violence légitime » est donc immédiatement et d'emblée présent. Il s'impose comme une nécessité intrinsèque au fonctionnement de l'économie. Ainsi « gagner sa vie » revêt une double dimension d'ordre à la fois individuel et social. Ibn Khaldûn n'a pas besoin à l'instar de Rousseau, Hobbes ou Locke d'imaginer le passage de l'état de nature à l'état social comme reposant sur « un contrat social ». Notons au passage qu'il ne fait pas référence non plus à l'image biblique de la sortie du jardin d'Eden. De ce point de vue, on peut dire qu'Ibn Khaldûn a formulé une vision institutionnaliste de l'économie. Il a bien vu la contradiction entre intérêt privé et intérêt collectif et a posé clairement la nécessité d'un pouvoir étatique pour la surmonter.

Cependant, et c'est le revers de la médaille, en noyant en quelque sorte l'économie dans le politique (à travers le pouvoir, le droit et les institutions) et la démographie, il ne parvient pas à formuler une véritable théorie économique autonome, ni à permettre d'en poser les fondements.

2.3. Les analyses proprement économiques dans *Al-Muqaddima*

Elles apparaissent dans le chapitre 5 principalement, mais aussi dans différents passages des autres chapitres et notamment dans le chapitre consacré à « la civilisation sédentaire ». Nous nous proposons d'examiner successivement la question des prix, celle de la monnaie et celle de la croissance.

2.3.1. L'analyse de la valeur et des prix chez Ibn Khaldûn

Agriculteurs et artisans sont les seuls à produire les biens indispensables à la subsistance dont le prix varie en fonction de facteurs multiples : la rareté, la quantité et la qualité du travail fourni, les difficultés de production (notion implicite de coût de production), l'importance de la demande, mais aussi « les taxes sur les marchés et des droits de porte au nom du sultan, ainsi que des impôts sur les bénéfices, levés, par les percepteurs, à leur propre usage (*Al-Muqaddima*, p. 752) ». Ainsi la loi de l'offre et de la demande et la notion de concurrence apparaissent souvent en creux ou de manière explicite comme une « évidence ». « Tous les marchés sont approvisionnés selon les demandes du public… Une grande ville peuplée a de bas prix pour les denrées et les objets de première nécessité et des prix élevés pour les produits de luxe (*Al-Muqaddima,* p. 750). » S'agissant par exemple des épices et des condiments « qui ne sont pas nécessaires à la subsistance », ils « sont très demandés par chacun selon son rang. Ils sont donc (relativement) rares. Tout le monde en veut, mais il n'y en a pas assez pour tout le monde… (de

ce fait) seuls les riches (habitués au luxe), paieront, pour les avoir, des prix exorbitants… De la sorte les prix montent (*Al-Muqaddima,* p. 751).»

S'agissant des arts, «leurs produits sont chers dans les grandes villes. Et cela pour trois raisons. D'abord, à cause des demandes, conséquence du luxe d'une grande cité. Ensuite les artisans sont exigeants pour leurs salaires, car la vie est facile et la nourriture abondante… Enfin, il y a beaucoup de gens qui ont de l'argent à dépenser… Ils paient donc (les artisans) au-dessus des cours habituels, à cause de la concurrence et pour se réserver l'exclusivité (*Al-Muqaddima,* p. 751).»

Ibn Khaldûn prête une attention particulière au commerçant dans l'approvisionnement des marchés en produits de l'agriculture et de l'artisanat. C'est le commerçant qui en définitive fixe (on devrait dire manipule, si l'on en juge par la description qu'en fait Ibn Khaldûn) les prix du marché. «Le commerce (*tijâra*) désigne la recherche du profit (*kasb*) par l'augmentation du capital (*tanmiyat al-mâl*), en achetant bon marché ce qu'on revend très cher… La différence ainsi réalisée est le bénéfice (*ribh*) (*Al-Muqaddima,* p. 808).» Le commerçant peut augmenter ce bénéfice par la spéculation («en stockant des marchandises et en attendant, pour les vendre, la hausse des cours»), par la recherche de marchés porteurs («… là où la demande est plus grande que chez lui»), ce qui conduit le commerçant à «ne prendre que des denrées de qualité moyenne» plutôt que des produits de grande qualité, «car seuls les riches et les courtisans peuvent s'offrir les produits de luxe: ils ne sont pas tellement nombreux (*Al-Muqaddima*, p. 808)».

L'exportation de marchandises vers des contrées lointaines est plus profitable que la vente sur le marché intérieur proche, car «la distance et le risque (*gharar*) couru donneront un caractère de rareté aux marchandises et, par suite, en augmenteront la valeur. Tandis que la proximité et la sécurité des routes rendent les denrées transportées courantes, abondantes et moins chères.»

En définitive, tous ces éléments, qui concourent à n'en pas douter à la détermination et à la variation des prix de marché, ne constituent pas à proprement parler chez Ibn Khaldûn une véritable théorie des prix et encore moins une théorie de la valeur.

C'est à tort, selon nous, que certains auteurs ont cru voir en Ibn Khaldûn un précurseur de la théorie marxienne de la valeur travail en se basant sur des citations diverses sorties de leur contexte telles que par exemple: «La subsistance (*rizq*) dépend des efforts et du travail, même si l'on cherche à y parvenir par tous les moyens possibles (*Al-Muqaddima,* p. 785).» Certes «Tout vient de Dieu. Mais le travail de l'homme est nécessaire à tout bénéfice, à tout capital… Il faut bien voir que le capital (*al-mutamawwilât*), gagné et acquis grâce à l'exercice d'une profession, est le prix du travail (*qîmat al'amal*) de l'artisan. C'est ce que l'on désigne par le mot propriété (*qinya*). Il n'y a rien là que le travail, qui n'est évidemment pas recherché pour lui-même… Si le profit résulte d'autre chose que de l'exercice d'un métier, sa

valeur et celle du capital doivent aussi comprendre le prix du travail fourni. Car, sans travail, pas de profit (*Al-Muqaddima,* p. 785 et 786). »

Il n'y a rien dans tout ce qui précède qui puisse se rapporter à la théorie marxienne du travail abstrait, ni à un lien quelconque, fût-il implicite, avec une théorie de l'exploitation du travail. Et ce, pour la simple raison qu'Ibn Khaldûn ne fait jamais référence à l'existence de classes sociales liées entre elles par des rapports antagonistes de partage du surproduit social (différence entre la valeur d'une marchandise et la quantité de travail social abstrait nécessaire à la reproduction de la force de travail qui a servi à la produire).

Le travail dont il est question chez Ibn Khaldûn se résume en réalité de manière triviale aux activités (travail concret) de l'agriculteur, de l'artisan, du commerçant et de toute personne qui se procure un revenu de subsistance et parfois au-delà pour se constituer un capital, quels que soient les moyens licites ou illicites pour se procurer ce revenu. « Ce que l'homme reçoit ou ce qu'il acquiert, s'il en profite en le dépensant dans son intérêt et pour ses besoins, s'appelle « subsistance » (*rizq*) (*Al-Muqaddima,* p. 784) » et ce quelles que soient l'origine (profit, salaire, don ou héritage) de ces revenus et la manière de les obtenir (licite ou illicite, honnête ou criminelle), car « Dieu accorde subsistance à l'usurpateur, à l'oppresseur, au croyant comme à l'infidèle : Il choisit parmi eux l'objet de sa miséricorde et de Sa grâce (*Al-Muqaddima,* p. 785) ».

C'est donc bien selon nous, par un abus de langage et un défaut d'interprétation, que l'on a identifié les notions de travail et de profit chez Ibn Khaldûn à celles des économistes classiques et à celles de Marx. « Ses « profits » (*makâsib*) constituent son « gagne-pain » (*ma'âsh*), s'ils lui permettent de vivre. S'ils dépassent ses propres besoins ils constituent son « fonds » (*ryâsh*) ou son « capital » (*mutamawwil*) (*Al-Muqaddima,* p. 784). » Il n'y a aucune allusion dans toute l'œuvre de *Al-Muqaddima* à l'idée qu'il existerait un fondement en termes de valeur travail aux prix de production autour desquels « graviteraient » les prix de marché. Il n'y a dans ses analyses des prix ni l'idée d'un « travail incorporé », ni l'idée d'un « travail commandé » (10).

Même lorsqu'il défend l'idée d'un « juste prix », Ibn Khaldûn ne fait aucune référence ni à la notion d'équilibre, ni à l'existence d'un taux de profit moyen, ni à une quelconque « surexploitation » des agriculteurs ou des artisans. « Si les prix sont trop bas tout le monde finit par en souffrir, les producteurs, les commerçants et les gouvernants… Mais la cherté excessive ne vaut pas mieux. Même si de temps à autre et rarement, elle peut accroître le capital d'un accapareur, c'est la pratique du juste milieu et des rapides fluctuations des cours qui rapporte aux commerçants bénéfice et profit (*Al-Muqaddima,* p. 812). »

Dans un autre passage du chapitre précédent sur « la civilisation sédentaire » intitulé « Il faut protéger les capitalistes », Ibn Khaldûn va encore plus loin dans la défense, si ce n'est la légitimation, de l'ordre social et

(10) Voir sur ces questions les débats de la fin des années soixante-dix sur la pensée économique néo-ricardienne, notamment Carlo Benetti, Claude Berthomieu et Jean Cartelier dans la série *Intervention en économie politique* aux Presses universitaires de Grenoble.

politique établi. « Tout capitaliste (*mutamawwil*), propriétaire de nombreux domaines ruraux… vit dans le luxe… et rivalise d'opulence et de faste avec les émirs et les princes, dont il suscite la jalousie. Comme l'homme est, par nature, agressif, ils jettent les yeux sur ses biens. Ils les lui envient et cherchent tous les moyens possibles pour le prendre en défaut et trouver une raison de le mettre à l'amende en lui confisquant ses richesses… Par conséquent, les propriétaires et les capitalistes ont besoin d'être protégés… Il leur faut l'appui d'un parent du prince, ou d'un ami de celui-ci, ou d'un clan redoutable. A l'ombre de ce soutien, il peut vivre en paix, à l'abri des attaques. Sinon il sera dépouillé, sous n'importe quel prétexte légal (*Al-Muqaddima,* p. 760). » Pour autant, Ibn Khaldûn condamne aussi fortement les comportements cupides et égoïstes des riches, des commerçants, des bureaucrates et de l'entourage des monarques. Sa défense des riches est, comme on le verra plus bas, liée au fait qu'ils sont les seuls, avec les monarques, à pouvoir demander des biens de luxe et entretenir ainsi la dynamique de prospérité des cités. Pour lui, les inégalités ou les injustices sociales sont en quelque sorte dans la nature des choses : « Il ne peut y avoir beaucoup de bien qu'avec un peu de mal… Le bien ne disparaît pas à cause de ce peu de mal : au contraire, il se l'annexe. Et c'est ce qui explique l'injustice en ce monde (*Al-Muqaddima,* p. 801). »

En réalité, Ibn Khaldûn décrit parfaitement, et avec force détails, une société qui, contrairement à ce que certains ont pu dire pour rapprocher Ibn Khaldûn de Marx, n'est ni un mode de production asiatique, ni un mode de production féodal et encore moins un mode de production capitaliste. On aurait affaire plutôt à un mode de production (au sens marxien) ambivalent, qui présente des traits d'une économie agraire (bédouine et sédentaire), d'une économie féodale prédatrice et d'un mode de production marchand où le commerce lointain (notamment terrestre) continue de jouer un rôle important.

Pour autant, Ibn Khaldûn ne nous donne pas beaucoup de précisions sur le commerce maritime, avec l'Europe notamment, qui commence à jeter les fondements d'un mercantilisme qui va prendre toute son ampleur au 15e siècle. En revanche, Ibn Khaldûn a pris toute la mesure des conséquences dramatiques pour le Maghreb du déclin de la flotte musulmane et de l'hégémonie de la flotte chrétienne. « Au VIe (XIIe) siècle, la dynastie almohade florissait sur les deux rives de la Méditerranée. Les Almohades organisèrent leur flotte à la perfection et sur une grande échelle. Leur amiral était Ahmad le Sicilien (*as-Siqillî*), de la famille des Saddghiyân, elle-même branche des (Berbères) Sadwîkish de Djerba… A cette époque, la flotte musulmane avait atteint, en quantité et en qualité, un degré insurpassé auparavant ou depuis (*Al-Muqaddima,* p. 523). » « Plus tard, la puissance maritime des Musulmans décrut de nouveau, en raison de la faiblesse de la dynastie régnante. Les habitudes de la mer se perdirent, à cause de la force des traditions bédouines au Maroc et de la disparition des usages d'origine andalouse… Les chrétiens retrouvèrent leur suprématie en haute mer et dans

le domaine des constructions navales. Quant aux musulmans, ils devinrent sur mer comme des étrangers… (*Al-Muqaddima,* p. 525). »

Il n'était pas dans le projet de *Al-Muqaddima* d'aller au-delà de ce constat et de jeter les bases d'une théorie mercantiliste, alors même que la maîtrise technique et militaire des voies maritimes et terrestres qui permettait l'essor du commerce lointain avait été au cœur du développement et du rayonnement économique, scientifique et culturel de la civilisation musulmane pendant plusieurs siècles.

2.3.2. L'analyse de la monnaie chez Ibn Khaldûn

Dans *Al-Muqaddima*, Ibn Khaldûn aborde longuement (plus de 8 pages) la question de la monnaie dans le chapitre 3 « Dynastie, monarchie, califat » et la reprendra beaucoup plus brièvement (9 lignes) dans le chapitre 5 consacré pourtant à l'économie proprement dite. Cette disproportion flagrante montre clairement qu'il n'était pas dans les intentions d'Ibn Khaldûn de lier la monnaie à des problèmes d'ordre économique. De fait, la monnaie chez lui n'est pas intégrée dans ses analyses des variations des prix, et il n'est fait aucune allusion à une quelconque théorie quantitative de la monnaie. Lorsqu'il analyse les perturbations du commerce et des échanges (de proximité ou lointains), il ne se préoccupe pas de la question des taux de change. Enfin, comme on le verra dans le prochain paragraphe, dans la problématique de l'enrichissement et de la croissance la monnaie ne joue aucun rôle.

Pour Ibn Khaldûn, « la monnaie (*sIbn Khaldûnka*) est l'institution chargée de frapper les pièces d'or et d'argent utilisées pour les transactions commerciales (*Al-Muqaddima,* p. 534) ». Elle se réduit donc au rôle de simple intermédiaire des échanges. Cependant, Ibn Khaldûn voit bien le lien de la monnaie avec le pouvoir régalien. « La monnaie est nécessaire à la monarchie, car elle permet aux usagers de distinguer les pièces de bon aloi des pièces fausses. La qualité d'une pièce est garantie par les gravures que le souverain y a fait imprimer (*Al-Muqaddima,* p. 534). » Ibn Khaldûn nous dresse un panorama historique détaillé sur plusieurs siècles du caractère souverain de la monnaie.

De cette analyse historique des monnaies musulmanes il ressort que pour Ibn Khaldûn la question monétaire centrale est de bien fixer le poids d'or et d'argent des pièces en circulation « en accord avec la loi religieuse, pour ne plus avoir à le faire à chaque instant (*Al-Muqaddima,* p. 540) ». La question de la stabilité du numéraire est ainsi posée comme une norme, sans pour autant apporter de réponse particulière au fait que « les fonctionnaires de la monnaie, sous les différentes dynasties, méconnurent délibérément les valeurs légales des pièces d'or et d'argent, qui se mirent à varier selon les régions… Les habitants de chaque province se mirent à calculer les tarifs

légaux dans leur propre monnaie, d'après le rapport entre la monnaie réelle et la monnaie fictive (*Al-Muqaddima,* p. 540).»

On perçoit bien, implicitement et en filigrane, dans ses descriptions sur les monnaies, l'existence de monnaies parallèles et de problèmes de taux de change aigus au sein du vaste empire musulman. Mais ces questions n'intéressent pas particulièrement Ibn Khaldûn. A y regarder de plus près, il semble bien que pour lui la monnaie doive être «neutre» (au sens des néo-classiques qui réduisent la monnaie à un «voile»). On en veut pour preuve la manière dont il évacue la question de la monnaie dans le chapitre 5. «… L'or et l'argent (sont) les étalons de la valeur du capital. Aux yeux des hommes, c'est, par excellence, ce qui constitue les trésors et la propriété. Même si en certaines circonstances, on acquiert autre chose, c'est uniquement pour pouvoir, finalement, la convertir en argent ou en or. Tout sauf l'or et l'argent, est soumis aux fluctuations des marchés. Ces deux métaux sont le fondement des bénéfices, de la propriété et des trésors (*Al-Muqaddima,* p. 786).» Tout est dit en peu de mots. La monnaie sert de moyen d'échange, de mesure et de réserve des valeurs. Elle est recherchée pour elle-même, comme instrument d'épargne et d'accumulation de richesses car sa valeur ne varie pas et ne doit pas varier. Elle doit donc être totalement neutre ou neutralisée pour assumer correctement ses trois fonctions de numéraire (mesure des valeurs), d'instrument d'échange et de réserve des valeurs (épargne et richesse). Pour bien souligner ce caractère neutre de la monnaie qu'il ne faut pas confondre avec la richesse elle-même, Ibn Khaldûn enchaîne immédiatement en disant: «*Maintenant* (souligné par nous), il faut bien voir que le capital, gagné et acquis grâce à l'exercice d'une profession, est le prix du travail de l'artisan (*Al-Muqaddima,* p. 786).» Si, à présent, on fait référence aux longs passages dans lesquels Ibn Khaldûn critique et ridiculise ceux qui se livrent de manière stérile et souvent illusoire à la recherche de trésors cachés, notamment sur les sites des civilisations disparues d'Egypte et de Mésopotamie, il apparaît clairement qu'il n'aurait pas adhéré au mercantilisme, notamment sous sa forme bullioniste espagnole des 15^{e} et 16^{e} siècles, qui a confondu la richesse avec son signe, c'est-à-dire l'or que l'on allait chercher dans les colonies d'Amérique latine (pays de l'eldorado). C'est bien cette confusion qui, avec l'expulsion des Juifs et des Arabes en 1492, a plongé l'Espagne dans un long marasme économique jusqu'au milieu du 20^{e} siècle.

Malgré tout et en dépit de ces quelques intuitions bien senties, on perçoit bien qu'une dimension importante de la civilisation musulmane échappe (volontairement ou involontairement) à Ibn Khaldûn. Celui-ci ne prend pas toute la mesure de l'importance de la monnaie pour des grandes puissances telles que, par exemple, les Abbassides à Bagdad et les Omeyyades à Cordoue, désireuses d'asseoir leur hégémonie non seulement sur le commerce maritime et terrestre mais aussi sur les plans politique et militaire. Ibn Khaldûn ne voit pas que la multiplication des monnaies et leur instabilité, à laquelle il assiste,

sont les signes mêmes du déclin et de l'éclatement durant le 14e siècle de la civilisation arabo-musulmane.

Dans une note de bas de page de ce même paragraphe cité ci-dessus, Vincent Monteil nous dit « qu'il faut relire ici (malgré les réserves de Maxime Rodinson, 1966, p. 54) les observations pertinentes de Louis Massignon sur « l'influence de l'islam au Moyen Age sur la fondation et l'essor des banques juives (BEQ de l'IFD, I, 2, 1932, p. 7) » : les Arabes étaient bimétallistes, avec un rapport légal primitif de 1/10 entre l'étalon-or et l'étalon-argent. Les anciennes provinces byzantines avaient des mines d'or et payaient l'impôt en dinars, tandis que les anciennes provinces iraniennes avaient seulement des mines d'argent et s'acquittaient en dirhams. « La circulation du numéraire dépendait donc, fondamentalement, dans son rythme de la correspondance des banquiers de Bagdad avec ceux du Caire » : c'est à dire des « arbitragistes » juifs (Vincent Monteil, *Al-Muqaddima,* p. 786). » Manifestement Ibn Khaldûn ne voit pas, ou ne comprend pas, le rôle de ces arbitragistes, à la fois banquiers et régulateurs du système monétaire islamique. La question du crédit (du prêt à intérêt et de ce que l'on appellerait aujourd'hui la « finance islamique ») n'est jamais abordée dans *Al-Muqaddima* comme une question économique. Il nous apparaît que ce déficit de théorisation et de prise en compte du rôle « actif » de la monnaie va se répercuter sur la théorie khaldounienne de la croissance et de l'accumulation, qu'il nous faut à présent évoquer.

2.3.3. L'analyse de la croissance et de l'accumulation des richesses chez Ibn Khaldûn

« Il n'est de richesse que d'hommes » disait Jean Bodin. A n'en pas douter c'est aussi le point de vue exprimé clairement deux siècles auparavant par Ibn Khaldûn dans *Al-Muqaddima*. Pour lui, la « prospérité » est un phénomène global pluridimensionnel qui déborde largement le champ de l'économie proprement dite et qui repose avant tout sur la croissance démographique. Le paragraphe 11 du chapitre 4 s'intitule de manière très explicite : « La prospérité est due à la démographie » (*Al-Muqaddima,* p. 745). Ici également, comme pour la monnaie et les prix, la « prospérité » n'est pas étudiée dans le chapitre 5 consacré aux questions économiques mais dans le chapitre 4 sur « La civilisation sédentaire, villes et cités ». Ainsi, pour Ibn Khaldûn, la prospérité, que l'on analysera par la suite à travers les théories économiques de la croissance, de l'accumulation et du développement, est principalement liée à la « civilisation », c'est-à-dire à la « vie sédentaire et urbaine ».

Ibn Khaldûn a une vision cyclique et répétitive, et non pas dialectique (Marx) ou évolutionniste, de la dynamique des civilisations ou des cités. Celles-ci croissent « jusqu'au moment où un plafond (*ghâya*) est atteint. Alors le déclin commence, la prospérité diminue et la population décroît

(*Al-Muqaddima,* p. 745).» Puis le cycle recommence avec l'arrivée d'une nouvelle civilisation qui supplante la précédente.

La vision khaldounienne tranche avec celle de l'état stationnaire des économistes classiques tels que Ricardo par exemple. Pour ce dernier l'état stationnaire, comme limite à l'accroissement du revenu national, est dû essentiellement à la baisse tendancielle, inéluctable à long terme, du taux de profit en raison de la part croissante de la rente foncière dans le partage du surplus économique ou dans le revenu national. Cette hausse de la rente foncière est due à la croissance démographique qui oblige à mettre en culture des terres, de moins en moins fertiles, ce qui entraîne une augmentation de la rente foncière. Le point de vue de Ibn Khaldûn se situe totalement à l'opposé de cette analyse, puisque justement pour lui c'est la croissance démographique qui entraîne la prospérité et la croissance économique et non pas comme chez Ricardo (ou Malthus) son déclin.

Le raisonnement proprement économique d'Ibn Khaldûn est donc lié aux facteurs d'accroissement de la population qui est la source même de la prospérité. En effet, la population croît à la suite de l'approfondissement et de la diversification de la division du travail qui permet d'accroître les richesses au-delà du superflu, que l'on pourrait traduire aujourd'hui, dans le langage des Nations Unies, par les «besoins essentiels». «Le travail en commun (*al-a'-mâl ba'd al-ijtimâ'*) produit plus qu'il est nécessaire aux travailleurs (*Al-Muqaddima,* p. 746)».

On remarque ici qu'Ibn Khaldûn a bien une théorie du surplus, qui se rapproche, sans se confondre pour autant, de celle de Marx ou de Ricardo. En effet pour lui, le «surplus» ainsi dégagé sert avant tout au développement des villes (sédentarisation des populations nomades) et non pas à l'accumulation du capital. Seules les cités urbaines, qui concentrent un nombre important de métiers et de commerçants, peuvent mobiliser ce surplus qu'elles emploient, non seulement pour améliorer le bien-être de leurs habitants (toutes catégories sociales confondues, y compris celle des mendiants), mais aussi et surtout dans la production et la diffusion des produits de luxe et dans le développement des sciences, des arts et de la culture. «Plus le travail est abondant, plus les bénéfices sont grands. Et les besoins augmentent en proportion. La prospérité, la richesse portent au luxe, aux beaux chevaux, aux beaux vêtements, aux vases et aux ustensiles de prix, à la domesticité, aux montures. Tout cela implique des activités lucratives, pour lesquelles on choisit d'habiles artisans. En conséquence, l'industrie et les arts sont encouragés. Le revenu et les dépenses des cités augmentent, et le travail enrichit les travailleurs (*Al-Muqaddima,* p. 746).» Jean-Baptiste Say, quelques siècles plus tard, aurait très bien pu voir dans cette analyse les prémisses de sa «loi des débouchés». En effet, dans son *Traité d'économie politique*, il écrit: «Il est bon de remarquer qu'un produit terminé offre, dès cet instant, un débouché à d'autres produits pour tout le montant de sa valeur», car «le plus grand désir du producteur est de le vendre» et avec

l'argent obtenu par cette vente d'acheter un autre produit « pour que la valeur de l'argent ne chôme pas non plus. »

Cependant, chez Ibn Khaldûn, le processus de croissance économique est « tiré » en quelque sorte par la demande des produits de luxe qui a la particularité également de « pousser » vers le haut la qualification des travailleurs. « Le luxe suit la courbe montante du profit. Pour satisfaire à ses besoins croissants, on invente de nouvelles techniques, dont les produits ont une grande valeur. Les bénéfices se multiplient et la production se développe à mesure. Au début, le travail s'appliquait à satisfaire des besoins ; maintenant, il est au service du luxe et de la richesse. Toute cité plus peuplée qu'une autre la surpasse aussi en profit, en prospérité et en luxe. Plus elle a d'habitants et plus elle est prospère. La différence se remarque d'un cadi, d'un négociant à un autre, ou d'un artisan, d'un boutiquier, d'un émir, d'un policier à un autre (*Al-Muqaddima,* p. 746-647). »

Pour le coup, Ibn Khaldûn est bien le précurseur de certaines théories contemporaines du développement, pour lesquelles l'accaparement des richesses par les plus riches produit un effet de ruissellement (*trickle down*) vers les plus pauvres. « Un mendiant de Fès vaut mieux qu'un mendiant de Tlemcen ou d'Oran… Je les (les mendiants de Fès) ai vus mendier des denrées de luxe, de la viande, du beurre… des tamis ou des vases. A Tlemcen ou à Oran, celui qui s'y risquerait serait remis à sa place, on le secouerait vertement et on le ferait déguerpir (*Al-Muqaddima,* p. 748). » Cette prospérité générale ainsi diffusée vers les plus pauvres favorise à son tour l'augmentation de la population, d'abord par accroissement naturel du fait de l'augmentation du niveau de vie de toutes les couches de la société qui peuvent ainsi nourrir plus d'enfants, ensuite par migration des habitants provenant des autres cités, et enfin par sédentarisation et exode rural des bédouins. On a donc bien là un enchaînement vertueux auto-entretenu de croissance cumulative. En d'autres termes, la modernité de la pensée khaldounienne tient, non pas à son rapprochement avec celle des économistes classiques, mais plutôt à sa vision prémonitoire des théories actuelles de la croissance endogène et inclusive !

Cette vision économique « post-moderne » ne fait plus de doute, dès lors qu'Ibn Khaldûn situe les facteurs de blocage du développement à travers une articulation complexe entre l'économique, les institutions, la culture et l'idéologie. Pour lui en effet, le processus (d'ordre économique et social) continu d'accumulation de richesses va se heurter à des limites qu'il situe, dans un premier temps, en dehors de la sphère économique proprement dite. « Quand le raffinement est parvenu à son comble, il entraîne l'asservissement aux désirs. De tant de belles choses, l'âme reçoit de multiples couleurs, qui obscurcissent sa vision de ce monde et de l'autre (*Al-Muqaddima,* p. 766). » Cette perversion morale conduit, du côté du pouvoir royal, à des besoins de plus en plus grands qui se traduisent par une augmentation des impôts et, du côté des autres couches de la société et notamment des commerçants et des boutiquiers, à répercuter ces taxes sur les prix de leurs produits qui

augmentent alors de manière démesurée. Ibn Khaldûn analyse ici ce que l'on pourrait interpréter aujourd'hui comme un processus inflationniste lié à la fois à l'augmentation des dépenses publiques (alimentée par une pression fiscale de plus en plus forte qui renchérit les prix et appauvrit les plus démunis) et à une insuffisance d'épargne, car tout le monde s'est habitué à consommer et veut maintenir son pouvoir d'achat. Pour ce faire, les boutiquiers et les commerçants augmentent leur marge bénéficiaire, et les autres catégories sociales (artisans, agriculteurs, fonctionnaires, scribes, etc.) exigent des salaires et des revenus toujours plus élevés. En somme, on se trouve en présence d'un excès de demande globale (publique et privée) qui alimente une inflation de plus en plus galopante parce que semble-t-il l'offre ne peut plus suivre ces demandes « extravagantes ». Cette inflation provoque alors l'appauvrissement de tous les habitants des villes. « Tous leurs gains sont dépensés. L'un après l'autre, ils tombent dans le besoin et la misère. Alors, le nombre des acheteurs diminue, les affaires languissent et la prospérité de la ville se détériore (*Al-Muqaddima,* p. 767). »

La dimension économique chez Ibn Khaldûn, à l'opposé de la vision marxienne, est surdéterminée par le social et le culturel. En outre, les enchaînements économiques qu'il met en évidence ont d'emblée un caractère structurel et ne correspondent en aucune manière au déroulement d'un cycle conjoncturel. En effet, Ibn Khaldûn n'envisage aucun mécanisme automatique de rappel, ni aucun processus de régulation ou de sortie de crise purement économique. En confrontant cette analyse avec d'autres passages de *Al-Muqaddima,* on se rend mieux compte qu'il décrit en réalité une véritable rupture structurelle qui n'est pas d'ordre économique, car elle exprime avant tout une crise morale de civilisation. « … Les dépenses des gens des villes deviennent extravagantes. Il ne saurait en être autrement parce qu'ils sont devenus les esclaves de leurs habitudes (*Al-Muqaddima,* p. 767). » « Tout cela est dû à l'excès de luxe et de raffinement, qui nuisent aux affaires et à la civilisation de la ville. Les individus pâtissent des pénibles efforts qu'ils font pour satisfaire leurs appétits de luxe, des défauts qu'ils ont acquis en cours de route et de la démoralisation consécutive. On voit croître l'immoralité, la dépravation, le mensonge et l'escroquerie, sous prétexte de gagner sa vie, honnête ou non. On en vient à ne plus penser qu'à gagner de l'argent et à ne pas regarder au choix des moyens (*Al-Muqaddima,* p. 67-68). » Dans d'autres passages, Ibn Khaldûn se livre à une longue description, quasi apocalyptique, de toutes les manifestations de la décadence et de la dégradation des mœurs morales, sexuelles, sociales, religieuses, politiques (montée de la corruption par exemple), etc. Le point culminant est atteint lorsque la « dynastie (au pouvoir) se défait et s'écroule » et « entraîne sa capitale dans sa chute (*Al-Muqaddima,* p. 772) ». Progressivement alors, « la ville se dépeuple », « la pollution de l'air augmente » en entraînant son lot de maladies aggravées par la famine ou la malnutrition. Désertée par ses habitants, « la cité disparaît dans le sable et la civilisation s'éteint ».

Au total, la pensée khaldounienne de la prospérité ne débouche pas sur une véritable théorie de l'accumulation du capital ou de la croissance. Sans doute est-ce là une limite épistémologique et historique liée à un modèle socioculturel d'une civilisation arabo-musulmane, que décrit remarquablement Ibn Khaldûn dans sa période de déclin, mais qui ne peut être, à proprement parler, un mode de production capitaliste industriel et/ou marchand (11).

Pour autant, cela n'enlève rien, selon nous, à la portée universelle exceptionnelle de l'œuvre d'Ibn Khaldûn. On ne peut qu'être frappé par le caractère très actuel des analyses qu'elle nous livre, notamment sur les ruptures structurelles qui marquent les limites d'un modèle de développement, qui lui-même ne saurait se réduire à sa seule dimension économique. Pour prendre la mesure de l'actualité de la pensée d'Ibn Khaldûn, il suffit d'évoquer, aujourd'hui, les phénomènes massifs de gaspillage et de surconsommation, les dérives d'une financiarisation débridée, la montée de la corruption et de la fraude, l'aggravation des inégalités, la concentration sans précédent des richesses entre les mains d'un petit nombre d'individus, la dégradation de l'environnement, etc. Comment ne pas évoquer et lier ces phénomènes à la crise morale qui traverse aujourd'hui la plupart des pays de la planète avec la multiplication des conflits militaires et sociaux, les génocides, la crise des migrants, le développement des théories « complotistes », racistes et antisémites, la montée des populismes, etc. ? La « stagnation séculaire » dont parle L. Summers pourrait tout à fait correspondre à l'analyse khaldounienne d'une société qui « atteint ses limites » et qui arrive « au comble » de ses excès de consommation et de l'esprit mercantile.

Il est beaucoup d'autres aspects de l'œuvre d'Ibn Khaldûn qui entrent en résonance avec la période contemporaine sur des sujets tels que la dégradation de l'environnement et la pollution de l'air (liées pour lui à l'urbanisation et à l'effondrement de l'esprit civique et moral) ou encore les phénomènes migratoires. Citons par exemple, pour illustrer notre propos, ce passage où il décrit l'extraordinaire prospérité de la ville du Caire (due pour lui à sa nombreuse population) et qui attire tous les pauvres du Maghreb. « On entend les récits les plus extraordinaires sur le luxe et les richesses des gens du Caire en Égypte. C'est d'ailleurs pour cela que beaucoup de pauvres gens du Maghreb voudraient aller en Égypte, où on leur dit que la prospérité est sans égale. Le peuple est persuadé que, là-bas, on est beaucoup plus riche, plus généreux et charitable (*Al-Muqaddima,* p. 748). » On ne saurait être plus en phase avec l'actualité de notre monde présent !

Ibn Khaldûn situe la limite structurelle de la croissance d'une civilisation (que l'on pourrait assimiler par exemple à un modèle de développement économique et social) par la survenance d'une crise morale de grande ampleur. Celle-ci est liée au concept central de *açabiyya* qui signifie « esprit de clan » (que l'on pourrait adapter à l'époque moderne en le transformant en esprit d'initiative, d'innovation, de responsabilité, mais aussi de solidarité,

(11) Celui-ci va se développer plus tard dans l'Europe chrétienne à partir du 15e siècle avec les révolutions industrielle et des Lumières. Ces évolutions divergentes vont entraîner l'éviction, la marginalisation périphérique et le déclin de la Méditerranée, comme « économie-monde » (Fernand Braudel) puis en fin de compte son éclatement entre ses parties nord, sud et est qui est aujourd'hui encore à l'origine de tensions et de conflits majeurs.

de partage et d'altruisme). La *açabiyya* est une valeur portée par la culture bédouine qui posséderait toutes les vertus morales de simplicité, d'abnégation, de frugalité, de courage, de sens de la solidarité et de l'esprit de clan. Quels sont aujourd'hui les groupes sociaux qui pourraient porter des valeurs similaires ? Pour Ibn Khaldûn, la *açabiyya*, qui fait la force des bédouins, disparaît dans la sédentarité et précipite la ruine des civilisations citadines. Sa résurgence à travers un autre groupe bédouin marque le renouveau d'un cycle de prospérité qui finira à son tour par décliner et ainsi de suite… Cette vision, plutôt désespérante, est aussi l'expression du regard pessimiste et désabusé que porte Ibn Khaldûn sur les hommes en général et sur les sociétés (civilisations) qu'il étudie.

Si l'œuvre d'Ibn Khaldûn, comme il le souligne lui-même à de nombreuses reprises, reste limitée à son époque et au contexte des sociétés maghrébines et moyen-orientales, elle continue néanmoins de nous parler encore, par maints aspects, de nos propres sociétés.

Conclusion

La pensée économique d'Ibn Khaldûn présente des traits paradoxaux.

D'un côté, cette pensée est très en pointe et très en avance, notamment dans son appréhension pluridisciplinaire, structuraliste et institutionnaliste d'un « objet de connaissance » économique inséré dans un système de règles, de normes sociales et d'institutions politiques, sociales, culturelles et religieuses. Elle présente aussi des intuitions remarquables sur des notions aussi importantes que la demande, la spéculation (notamment immobilière), le surplus, l'inflation, le cycle…

D'un autre côté, ses intuitions et ses analyses économiques ne parviennent pas à un degré de théorisation et de cohérence suffisamment élaboré et dont auraient pu s'emparer ses successeurs, qu'ils soient mercantilistes, physiocrates, classiques, marxiens, néo-classiques ou keynésiens…

On a trop souvent voulu présenter Ibn Khaldûn comme un précurseur, notamment de la pensée marxiste, et cela en passant à côté de ce qui fut la véritable richesse de sa pensée. On peut en effet admettre que ce n'est pas dans le domaine de l'économie *stricto sensu* qu'il faut apprécier véritablement l'œuvre d'Ibn Khaldûn, sans pour autant la dévaloriser. Ce serait même selon nous l'inverse !

Al-Muqaddima est véritablement une réflexion monumentale, encyclopédique d'un esprit hors du commun capable d'embrasser quasiment toutes les sciences de son époque et de nous fournir toutes les clés de compréhension d'une civilisation qui s'étend sur un vaste territoire (le sud et l'est de la Méditerranée) et qui est en proie à des troubles politiques profonds. Cette œuvre a été écrite à la fin de sa vie par un homme qui a eu à souffrir dans sa chair de l'arbitraire de dynasties qui se livraient entre elles à des guerres intestines sans fin. De ce fait, il nous a semblé qu'il fallait aussi

interpréter les silences, les sous-entendus et les digressions d'un texte qui veut aussi sans doute délivrer un message implicite (subliminal ?) de bonne « gouvernance », à l'intention des princes et des élites qui gouvernent le Maghreb. Ce message n'a pas été entendu. Mais pouvait-il l'être ?

Aujourd'hui cette œuvre nous interpelle encore, car elle entre en résonance avec ce qui pourrait être le déclin (ou le renouveau) de la civilisation occidentale face, d'une part, à l'émergence du monde asiatique dominé par la Chine et, d'autre part, aux problèmes environnementaux générés par des politiques de croissance sans limites. Les crises que traversent aujourd'hui l'Occident mais aussi les sociétés arabo-musulmanes ont des causes structurelles et une dimension civilisationnelle. A ce titre, *Al-Muqaddima* mérite encore, après huit cents ans, d'être étudiée pour inspirer des approches pluridisciplinaires qui mobiliseraient l'ensemble des sciences humaines et sociales. C'est à cette condition que l'on pourrait tracer la voie d'un renouveau de la civilisation et de la pensée méditerranéennes.

Références

Arena R. et Lazaric N. (2003), « La théorie évolutionniste du changement économique de Nelson et Winter », *Revue économique,* 2/2003, vol. 54, p. 329-354.

Auzias J.M. (1967), *Clefs pour le structuralisme*, Editions Seghers, 189 pages.

Balta P. (1991), *Islam : civilisation et sociétés*, Editions du Rocher, Paris, 296 pages.

Benetti C, Berthomieu C., Cartelier J. (1975), *Economie classique, économie vulgaire : essais critiques*, PUG, 136 pages.

Benetti C. (1974), *Valeur et répartition*, PUG, 158 pages.

Benetti C et Cartelier J. (1980), *Marchands : salariat et capitalistes*, PUG, 207 pages.

Berque J. (1950), *les Arabes d'hier à demain*, Editions du Seuil, Paris.

Braudel F. (1985), *la Méditerranée et le monde méditerranéen à l'époque de Philippe II*, Editions A. Colin, 588 pages.

Cartelier J. (1976), *Surproduit et reproduction : la formation de l'économie politique classiqu*e, PUG, 263 pages.

Denis H. (1980), *Histoire de la pensée économique*, PUF, Paris, 730 pages.

Ibn Khaldûn (1968), *Al-Muqaddima : discours sur l'histoire universelle*, traduction Vincent Monteil, Editions Sindbad, 3 volumes.

Labica G. et BencheIbn Khaldûnh J.E. (1965), *le Rationalisme d'Ibn Khaldoun*, Editions Hachette, Alger, 207 pages.

Lacoste Y. (1966), *Ibn Khaldoun, Naissance de l'histoire : passé du Tiers-monde*, Editions Maspero, Paris.

Levi-Strauss C. (1958), *Anthropologie structurale*, Editions Plon, Paris.

Lewis B. (1981), *l'Islam : d'hier à aujourd'hui*, Elsevier, Bruxelles, Bordas, Paris, 414 pages.

Marouani A. (1974), *Essai sur le concept de structure comme articulation de la théorie économique*, thèse d'Etat, non publiée, 650 p.

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

Megherbi A. (2010), *la Pensée sociologique d'Ibn Khaldoun*, Casbah éditions, Alger, 239 pages.

Quesnay F. (1969), *Tableau économique des physiocrates*, Editions Calmann-Lévy, Paris, 270 pages.

Ricardo D. (1933), *Principes de l'économie politique et de l'impôt*, éditions Alfred Costes, Paris, deux tomes et Editions Calmann-Lévy, Paris, 1970.

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

Scarcia B. (1981), *le Monde de l'Islam*, Editions sociales, Paris, 212 pages.

Smith A. (1919), *An Inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nations*, Editions George Routledge and sons, New-York, 780 pages.

Sourdel D. et J. (1968), *la Civilisation de l'islam classique*, collection les Grandes civilisations dirigée par Raymond Bloch, Editions Arthaud, 673 pages.

Jean Tirole : la consécration de l'ingénierie d'entreprise

Rédouane Taouil

Université Grenoble Alpes

« La science économique au sens large performe, formate, configure l'économie plus qu'elle n'en explique le fonctionnement » écrit M. Callon (1998, p. 2). A se pencher sur les investigations de Jean Tirole, auquel la Banque de Suède a décerné le prix en mémoire d'Alfred Nobel en 2014, on s'aperçoit qu'elles sont marquées par cette asymétrie entre la portée explicative de la discipline économique et sa vocation performative qui tient à sa capacité à transformer la réalité (1). Le lauréat est, en effet, l'auteur de contributions aux domaines de l'organisation industrielle dont les considérations prescriptives participent à la conception des politiques de concurrence et de réglementation. En étendant le champ d'application du référentiel de l'équilibre concurrentiel, ces contributions ont enrichi l'analyse des marchés de concurrence imparfaite et des dispositifs de leur régulation en faisant de l'hypothèse du comportement optimisateur et de la loi de la demande leur noyau dur. Cette démarche est, à l'examen, sujette à caution : outre qu'elle renferme des incohérences internes, elle se solde par l'abandon de toute représentation générale des marchés décentralisés.

1. Equilibre partiel, concurrence imparfaite et régulation

Jean Tirole est sans conteste un des artisans insignes de l'institution du paradigme régnant en économie industrielle sous les auspices de la microéconomie. De par leur apport au renouvellement des outils et des thématiques, ses travaux ont investi le terrain balisé par la grille d'analyse fondée sur le triptyque structure-comportements-performances en englobant le diagnostic des conditions de base des marchés et de l'organisation industrielle dans la problématique de la concurrence imparfaite. Cette absorption, qui s'est traduite par la formulation à de nouveaux frais de l'allocation des ressources et des configurations de marché, s'est opérée dans le sillage de l'équilibre général concurrentiel. La version canonique d'Arrow-Debreu fait office de norme cardinale à l'aune de laquelle sont spécifiées, par contraste avec l'efficience concurrentielle, les imperfections du marché. Cette démarche normative de l'analyse positive, qui commande l'exploration

(1) Cette thèse, inspirée de la philosophie du langage, est développée par un courant de la sociologie de l'économie (F. Musiena et M. Callon 2009) qui considère que la science héritée d'Adam Smith ne se limite pas à appréhender les représentations des agents, leurs comportements et les structures économiques, mais participe, suite à la diffusion de savoirs de dispositifs techniques, à l'orientation des décisions individuelles, à la construction des marchés et à la formation des politiques publiques. L'accent ainsi mis sur la force d'influence de la théorie fait écho à une assertion de Keynes que Tirole aime à citer à l'occasion de débats sur des mesures de politique économique : « Les idées, justes ou fausses, des philosophes de l'économie et de la politique ont plus d'importance que l'on ne le pense en général. A vrai dire, le monde est presque

exclusivement mené par elles. Les hommes d'action qui se croient parfaitement affranchis des influences doctrinales sont d'ordinaire les esclaves de quelque économiste passé. » (*Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie* (1936), Paris, Payot, 1977, p. 376.)

des thèmes d'asymétrie informationnelle, de comportements stratégiques, de pouvoirs de marché, de monopole naturel, conçoit l'entreprise à partir de son organisation interne autant que par rapport à son positionnement sur le marché.

L'introduction de son ouvrage de référence en la matière, *The Theory of Industrial Organisation,* exhibe avec une concision exemplaire comment le schéma de l'équilibre partiel offre un cadre pertinent au déploiement de cette démarche à travers deux hypothèses-clés : la rationalité des agents et la décroissance de la courbe de demande de marché. Enrichi par l'usage conjugué de l'économie de l'information et des contrats et de la théorie des jeux, ce schéma est censé, à la différence de l'équilibre général, avoir une vocation descriptive à même de saisir la variété des marchés imparfaits et de fournir des critères de gestion des imperfections de l'environnement informationnel et des distorsions de concurrence.

L'hypothèse d'asymétrie est la pierre angulaire sur laquelle s'édifie le modèle de contrats développé par Tirole. La substitution de cette hypothèse à celle de perfection de l'information implique que le contexte informationnel influe aussi bien sur les processus décisionnels que sur la nature des arrangements contractuels. L'auto-sélection qui découle de l'existence d'informations cachées, comme l'aléa moral consécutif au doute sur les comportements lors de la mise en œuvre du contrat, imposent des mécanismes d'incitation et de participation. La considération d'un tel contexte entraîne une réorganisation du champ d'analyse centrée sur la spécification des contrats optimaux sous l'égide de la rationalité des agents et des interactions subséquentes. C'est sur cette base qu'est formulé le modèle de principal-agent souche dont Jean Tirole et Jean-Jacques Laffont ont dégagé une multitude de variantes (1993). Dans la voie ouverte par Baron et Myerson sur la réglementation des monopoles naturels (1982), ce modèle met en scène un régulateur confronté à une imperfection informationnelle sur les coûts de production et l'aptitude à l'effort d'un agent, une firme réglementée. Dans ces conditions, la maximisation du bien-être social est sujette à un dilemme : le principal doit soit offrir un contrat à prix fixe qui couvre la totalité des coûts de la firme, sans verser de rente à l'agent, mais sous peine qu'il n'y ait pas d'incitation à l'effort, soit opter pour un contrat où l'agent reçoit une rente décroissante du coût. Effet de l'asymétrie informationnelle, la rente apparaît comme un coût de l'information induit par les distorsions de la concurrence. La politique optimale consiste à révéler le type de firme au moyen d'allocation incitative et individuellement rationnelle. Un tel mécanisme recouvre un arbitrage entre des gains d'efficacité et des restrictions de la rente. Les allocations optimales sont fonction des niveaux d'effort : la firme la plus productive se signale par une réponse optimale à la contrainte d'incitation qui appelle une offre à un prix fixe, tandis que la firme la moins efficace lésine sur l'effort, de sorte que le contrat doit lui assurer la couverture des coûts sans incitation.

Cette correspondance obligée entre l'introduction de l'asymétrie informationnelle et l'existence d'inefficacité, qui manifeste la normativité analytique, implique que la réglementation consiste à pallier les contraintes informationnelles et à inciter les firmes à se comporter comme si elles étaient soumises aux pressions anonymes de la concurrence. Les autorités réglementaires doivent, dans ce sens, mettre en œuvre des dispositifs qui intègrent ces contraintes dans la définition des procédures de tarification, la délégation de la gestion de biens publics ou l'adjudication des marchés ou le transfert de firmes publiques au secteur privé. Cette normativité en termes réglementaires, qui est à la base de la régulation d'industries de réseau et de la privatisation y compris dans les pays en développement, fournit des critères pragmatiques d'ingénierie d'entreprise.

2. Les limites internes de l'analyse séparée des marchés

Tel qu'il est reformulé dans la théorie de l'économie industrielle, le schéma de l'équilibre partiel repose sur une reconsidération du comportement rationnel de la firme en fonction des contraintes informationnelles et des interactions collectives qui contraste avec le comportement paramétrique caractéristique de la concurrence parfaite. Alors qu'elle s'identifie en équilibre concurrentiel à la maximisation d'une fonction objective par des agents indifférents les uns aux autres, la rationalité est étendue aux comportements stratégiques inhérents aux défauts de coordination des actions individuelles. Cette conception de la rationalité enrichit substantiellement l'hypothèse du comportement optimisateur en s'appuyant sur des déterminants de choix où le prix devient endogène. Pareille reconsidération implique une prééminence de l'hypothèse du comportement optimisateur sur l'équilibre à un double titre. D'une part, cette hypothèse ne prédit pas systématiquement l'issue des jeux : outre que de multiples équilibres peuvent coexister, il est possible qu'il n'y ait aucune combinaison de stratégies d'équilibre suite à l'inaptitude des agents à sélectionner la meilleure décision (Tirole, 1998). D'autre part, de larges zones d'ombre affectent les résultats des jeux répétés ou des jeux dynamiques : la pléthore d'équilibres s'accompagne d'indéterminations (Vives, 1999). La restriction des résultats aboutit parfois à des paradoxes qui reflètent l'impossibilité de dériver l'issue du jeu des comportements stratégiques.

A analyser le socle théorique de l'équilibre partiel en considérant la rationalité du consommateur et la fonction de demande à la fois relativement aux présupposés qui les fondent et à leur articulation, il apparaît qu'il n'est pas exempt d'incohérences internes. Il tombe en effet sous le coup de la critique formulée par Sonnenchein (1973) à l'endroit du tâtonnement walrasien qui établit que les fonctions de demande nette associées aux conditions d'existence de l'équilibre général sont indéterminées (2). Ce verdict sur la stabilité de l'équilibre général enveloppe des conséquences essentielles qui ne laissent pas intacts des pans de la microéconomie et

(2) Cette critique affirme que si les conditions formelles de continuité, d'homogénéité de degré zéro afférentes aux fonctions de demande nette, jointes à la loi de Walras, garantissent des prix d'équilibre, elles ne conduisent pas à la convergence des marchés vers l'équilibre. Il s'ensuit que ces fonctions peuvent être décroissantes ou croissantes. L'échec consécutif de la stabilité globale implique du même coup celui de la loi de l'offre et de la demande comme représentation du fonctionnement des marchés qui est indissociable du référentiel de la concurrence parfaite et son corrélat, l'existence du secrétaire de marché.

l'analyse séparée des marchés. Il est frappant de constater que la critique de Sonnenschein, qui a été, au demeurant, relayée par Debreu (1974) et Mantel (1974), a une carrière qui se situe aux antipodes de celle de Lucas : alors que l'immunisation contre celle-ci s'est imposée comme un impératif catégorique en macroéconomie (3), celle-là semble rangée dans le tabernacle de l'analyse microéconomique (4). Ainsi Tirole la loge dans une note infrapaginale de *sa suma teologica*, *The Theory of Industrial Organisation*, aussi courte que discrète. La remise en cause de la possibilité de déduire la demande agrégée des fonctions de demande et d'offres individuelles est une nouvelle assez mauvaise quant à la courbe de demande du marché et ses liens avec le comportement optimisateur du consommateur. Le schéma de l'équilibre partiel rencontre à cet égard des objections décisives. La décroissance de la demande est établie sous des conditions très restrictives sur les biens et les réactions des agents à la variation des prix relatifs. D'une part, le comportement du consommateur est défini à partir du principe hicksien de la demande compensée, qui suppose que pour tout bien la quantité demandée décroît avec le prix, et de la relation de Slutsky afférente à la dissociation entre effet substitution et effet revenu. Les biens sont supposés être dans ce contexte des substituts : la hausse du prix d'un bien s'accompagne de l'accroissement de la demande d'un autre. Sur cette base, la liaison entre la quantité et le prix est appréhendée par une fonction de marché décroissante, et le bien-être social mesuré par le surplus du consommateur. D'autre part, la demande agrégée est supposée totalement neutre vis-à-vis des effets de répartition en vue de lui garantir la même forme que la demande individuelle.

Ces conditions sont en fait le résultat d'un stratagème qui consiste à contourner l'indétermination de l'impact de la variation du prix en statique comparative (5). Un tel stratagème ne peut être admis tant il s'agit de l'inférence du comportement du marché à partir de la rationalité individuelle, question centrale, s'il en faut. Ainsi s'il ne s'avère pas possible d'associer un ensemble de quantités et de prix aux préférences du consommateur par une relation rigoureuse à l'abri d'hypothèses *ad hoc*, la courbe de demande agrégée apparaît comme donnée. Dans ce contexte, la rationalité optimisatrice n'apparaît ni suffisante, ni nécessaire. En premier lieu, si l'on admet que le comportement du consommateur est dominé par l'effet substitution, la propriété de décroissance de la demande individuelle n'est pas conservée au niveau de la demande du marché. La possibilité d'effets revenu interdit la sommation des choix individuels. En second lieu, le choix d'une telle fonction de demande agrégée *a priori* se passe, à l'évidence, de la référence au calcul de maximisation. Le passage par ce calcul apparaît donc problématique, et le champ d'explication de l'équilibre partiel en concurrence imparfaite s'en trouve affecté. Pour autant se pose la question du privilège accordé à la rationalité optimisatrice. Un tel privilège découle de l'importance que confère le référentiel de l'équilibre concurrentiel aux allocations optimales individuelles dans la définition de l'efficience. Dans

(3) Ainsi que le montrent les travaux de l'un de ses représentants majeurs, M. Woodford (2003), la nouvelle synthèse, qui est en passe de constituer l'approche macro-économique dominante aujourd'hui, s'attache de bout en bout à se prémunir contre la critique lucasienne en intégrant ses implications dans l'analyse des comportements des agents et des politiques monétaire et budgétaire. En mettant l'accent sur l'instabilité paramétrique, cette critique pose la question de la conception des politiques économiques dans des termes qui conduisent la nouvelle synthèse à accorder un rôle prépondérant au mode de formation rationnelle des anticipations dans les reformulations des fonctions de demande, d'offre et des règles des banques centrales.

(4) Roger Guesnerie (2005) examine dans un bilan d'ensemble les motifs du délaissement de la problématique de la stabilité globale, qu'il traite dans les termes de concrétisation de l'équilibre de Perroux (*1975)*, et les voies suivies en vue de contourner les difficultés de la perspective walrasienne de l'émergence de prix qui apurent simultanément l'ensemble des marchés (élimination des interactions entre marchés, exploration de la parabole des îles par Lucas à travers l'hypothèse d'information limitée sur les prix, abandon de mécanismes centralisés des prix).

(5) « En effet – souligne avec force Edmond Malinvaud – l'étude

ces conditions, le comportement optimisateur doit sa place davantage à son contenu normatif qu'à son pouvoir explicatif.

L'escamotage de la critique de Sonnenschein (R. Guesnerie, 2005) a pour conséquence le délaissement du projet d'une théorie globale des économies de marchés décentralisés au profit de l'analyse de marchés imparfaits. Comme l'a anticipé Franklin Fisher (1989), le développement de l'économie industrielle s'est traduit par le foisonnement de modèles spécifiques qui décrivent des configurations comme autant d'exemples de distorsions à l'équilibre concurrentiel, qui n'ont pas de portée générale. L'accent mis sur les spécificités est souvent justifié par l'argument d'inadéquation entre la concurrence parfaite et la réalité des marchés. Il ne s'agit là en fait que d'une concession superflue à l'accusation d'irréalisme de la théorie de l'équilibre général concurrentiel. A l'instar de cette dernière, les modèles de concurrence imparfaite usent bel et bien de la combinaison d'hypothèses-fictions en vue d'établir des prédictions selon le principe de tout se passe *comme si*. Le caractère local des connaissances produites par ces modèles tient au fait que leurs conclusions sont de bout en bout tributaires des hypothèses propres à la spécification de chaque configuration de marché. Les modèles de concurrence par les prix en situation d'asymétrie informationnelle sont emblématiques à ce sujet. Leurs résultats sur les interactions stratégiques dépendent exclusivement des hypothèses sur le type d'entreprise, l'aléa sur la qualité du produit, les barrières à l'entrée et à la sortie, la publicité, les réseaux (Tirole, 1998).

Si la richesse de l'économie industrielle dans l'exploration systématique des causes et des effets de la concurrence imparfaite à l'aide de règles de raisonnement formel est incontestable, ces *histoires* (F. Fisher) font l'impasse sur les questions constitutives des fondements de l'économie de marché dont dépend la valeur des propriétés normatives du référentiel de l'équilibre concurrentiel, à savoir la formation d'équilibres à travers la compatibilité mutuelle des actions sous l'effet de l'ajustement par les prix et le processus par lequel les transactions aboutissent à une configuration à la satisfaction de tous.

On peut, au total, estimer que le succès des contributions de Tirole est dû pour une part significative à leur perspective décisionnelle en gestion publique. Cette préoccupation opérationnelle participe d'autant plus à la large réception des recommandations d'ingénierie qu'elle est assortie d'une élégance formelle qui n'est pas sans remplir une fonction persuasive quant aux vertus du marché et de la concurrence. Les médias n'ont-ils pas martelé que le récipiendaire est récompensé pour ses travaux sur la « puissance du marché et sur la régulation ». En employant à la place du vocable « pouvoir de marché », largement utilisé dans la langue de Walras, un tel terme, ils trahissent leur adhésion à la rhétorique qui consacre la suprématie du marché comme une évidence irrécusable. Ce faisant, ils renforcent le monopole d'une représentation théorique dont la robustesse des fondements n'est guère garantie.

précise et rigoureuse de la statique comparée a montré à maintes reprises que les conclusions sont ambiguës, à moins que soient faites des hypothèses spéciales qui ne proviennent pas de notre connaissance directe de l'économie, mais ont à être validées autrement. La pure commodité analytique, si souvent invoquée, peut être admissible au stade exploratoire pour aider l'intuition, mais non au stade opérationnel quand il faut prévoir des effets (1996, p. 935-936). »

Références

Baron D.P. et Myerson R. (1982), « Regulating a Monopolist with Unknown Costs », *Econometrica*, vol. 50, n° 4, july, p. 911-930.

Callon M. (1998), « Introduction : The Embeddedness of Economy Markets in Economics », Callon (ed.), *The Laws de Markets*, Londres, Blackwell, p. 1-57.

Debreu G. (1974), « Excess Demand Functions », *Journal of Mathematical Economics*, n° 1, mars, p. 251-276.

Fisher F. (1989), « Games Economists Play : A Non Cooperative View », *Rand Journal of Economics*, vol. 20, n° 1, Spring, p. 113-124.

Guesnerie R. (2005), « Réflexions sur la concrétisation de l'équilibre général », *in Histoire des représentations du marché*, Guy Bensimon (ed.), Paris, Michel Houdiard Editeur, p. 49-63.

Laffont J.J. et Tirole J. (2012), *Théorie des incitations et réglementations,* Paris, Economica, traduction française de *A Theory of Incentives in Procurement and Regulation*, Cambridge, MIT Press, 1993.

Lucas R.E. (1976), « Econometric Policy Evaluation : A Critique », in *The Phillips Curve and Labor Markets*, K. Brunner et A.H. Meltzer (eds), Amsterdam, North-Holland, p. 19-47.

Malinvaud E. (1996), « Pourquoi les économistes ne font pas de découvertes », *Revue d'économie politique*, vol. 106, n° 6, novembre-décembre, p. 929-942.

Mantel R. (1974), « On the Characterization of Aggregate Excess Demand », *Journal of Economic Theory*, vol. 7, March, p. 348-353.

Musiena F. et Callon M. (2009), « La performativité des sciences économiques », *Traité de sociologie économique*, Ph. Steiner et F. Vatin (éds), Paris, Presses universitaires de France, p. 289-324.

Perroux F. (1975), *Unités actives et mathématiques nouvelles : révision de la théorie de l'équilibre*, Paris, Dunod.

Sonnenschein H. (1973), « Do Walras' Identity and Continuity Characterize the Class of Community Excess Demand Functions? », *Journal of Economic Theory*, vol. 6, August, p. 345-354.

Tirole J. (1993), *Théorie de l'organisation industrielle*, 2 tomes, Paris, Economica, traduction française de *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge, MIT Press, 1988.

Vives X. (1999), *Oligopoly Pricing : Old Ideas and News Tools*, Cambridge, MIT Press.

Woodford M. (2003), *Interest and Prices: Foundations of a Theory of Monetary Policy*, Princeton, Princeton University Press.

La sociologie de Pierre Bourdieu et les sciences de gestion

Résumé

La sociologie de Bourdieu fait l'objet d'un intérêt croissant de la part des chercheurs en sciences de gestion. Au Maroc, elle passe quasi inaperçue du fait du poids important des approches dominantes. Cet article vise à montrer l'intérêt d'une appropriation critique du cadre théorique bourdieusien. Nous commençons d'abord par présenter les concepts centraux de la sociologie de Bourdieu et sa conception de l'action avant de montrer ses apports pour le champ des études managériales et organisationnelles.

Mots-clés : *Pierre Bourdieu, sciences de gestion, études critiques en management.*

Abdellatif Zeroual

Université Mohammed V de Rabat

Introduction

La sociologie de Pierre Bourdieu est de plus en plus mobilisée dans le champ des sciences de gestion. C'est ce que montrent les résultats d'une étude récente (1) menée au moyen d'une analyse du contexte de la citation (*The Citation Context Analysis*) des travaux de Pierre Bourdieu dans neuf revues prestigieuses dans le champ des études managériales et organisationnelles (2) entre 1980 et 2012.

Ainsi, « alors que dans les années 80, seulement un petit nombre d'articles citaient Bourdieu, le taux était en moyenne d'environ une citation par 250 articles (0,4 % de tous les articles), ce chiffre est passé à environ une citation tous les 55 articles (1,8 % de tous les articles) dans les années 90. Entre 2000 et 2012, le taux des articles citant Bourdieu augmenta à environ une citation par 19 articles (5,3 % de tous les articles) (3) » (figure 1 ci-après).

Cette étude montre aussi que cet intérêt pour la sociologie de Pierre Bourdieu se concentre sur ses trois principaux concepts : le capital, le champ et l'habitus (4) ; le premier (le capital) étant le plus mobilisé (5). Elle révèle aussi que de plus en plus d'articles ne se limitent pas à le citer mais « tirent leurs questions et/ou hypothèses de recherche centrales de sa théorie ou appuient leurs arguments théoriques sur Bourdieu (6) ».

(1) Sieweke J., « Pierre Bourdieu in management and organization studies – A citation context analysis and discussion of contributions », *Scandinavian Journal of Management*, vol. 30, n° 4, December 2014.

(2) Il s'agit de : Academy of Management Journal (AMJ), Academy of Management Review (AMR), Administrative Science Quarterly (ASQ), British Journal of Management (BJM), Journal of Management (JoM), Journal of Management Studies (JMS), Organization (Org), Organization Science (OrgSci) and Organization Studies (OrgSt). Voir *ibid.*, p. 534.

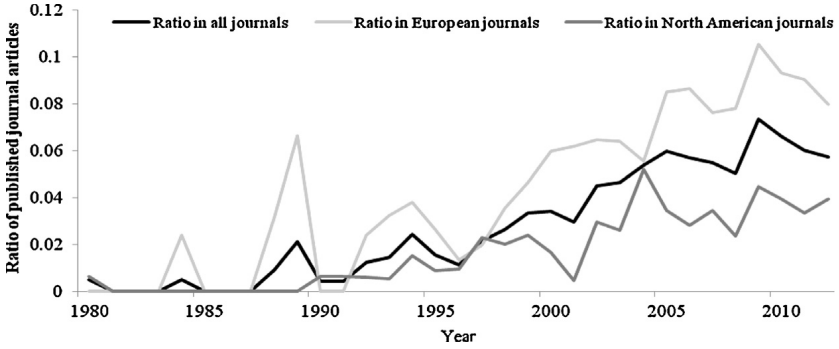
(3) *Ibid.*, p. 534-535.

(4) Ils couvrent environ la moitié des citations. Voir *ibid.*, p. 535.

(5) *Ibid.*

(6) *Ibid.*, p. 541.

Taux d'articles citant Bourdieu dans neuf revues dans le champ des études managériales et organisationnelles



Source: Sieweke J., « Pierre Bourdieu in management and organization studies – A citation context analysis and discussion of contributions », *Scandinavian Journal of Management*, vol. 30, n° 4, December 2014, p. 535.

Si cet intérêt pour Bourdieu dans le champ des sciences de gestion reste limité par rapport à d'autres sociologues, comme Weber (7) par exemple, et ne se présente nullement comme une nouvelle « mode » managériale (8), cela révèle cependant que « son influence dans le champ a augmenté au fil du temps (9) ».

Si les raisons de cet intérêt croissant n'ont fait l'objet d'aucun travail de recherche à notre connaissance, il semble néanmoins que deux points importants peuvent être soulignés :

• « La crise de la croyance économique (10) », c'est-à-dire des idées dominantes parmi les économistes, mais aussi parmi les spécialistes en sciences de gestion (11), liée à la grande crise qui a secoué depuis 2008 le système capitaliste mondial, ouvre un espace plus grand aux approches « hérétiques » et « marginales » dans le champ des sciences de gestion. Ainsi « au cours des dernières années, on a assisté à une popularisation croissante de ce qu'on appelle dans le champ de la gestion de langue anglaise les « Critical Management Studies ». En langue française, on a également vu apparaître un mouvement similaire lié à cette tendance internationale : les études critiques en management (12) ». Et dans l'« hémisphère gauche (13) », Bourdieu occupe une place importante.

• Un travail pédagogique de présentation des principaux concepts de la sociologie de Pierre Bourdieu et de son « éventuel » apport aux sciences de gestion et de l'organisation a été entrepris durant les années 2000. Une étude des origines sociales, des trajectoires et des positions sociales de ces « importateurs » symboliques serait utile pour comprendre l'intérêt caché derrière cet « investissement ». Mais il semble qu'il s'agit d'agents occupant des positions de dominés dans le champ international des études en gestion. Leur appropriation de l'héritage bourdieusien s'insère justement dans une

(7) Cité dans environ 15 % des articles publiés dans l'*Administrative Science Quarterly* et *l'Organization Studies* entre 1980 et 2002. *Ibid.*, p. 537

(8) Faisant référence à la « courbe de cloche » caractérisant, selon Abrahamson, la diffusion des modes managériales, Sieweke affirme : « Parce que les citations de Bourdieu ont augmenté d'une manière plutôt lente et régulière au fil des ans, ce qui ne ressemble guère à une courbe en cloche, je soutiens qu'il est peu probable que citer Bourdieu est devenu une « mode ». » *Ibid.*, p. 536-537.

(9) *Ibid.*, p. 537.

(10) Lebaron F., *la Crise de la croyance économique*, Éditions du Croquant, Bellecombe-en-Bauges, 2010.

(11) C'est en ayant à l'esprit ce contexte que l'on peut comprendre qu'une revue comme la *Revue française de gestion* ait consacré l'un de ses numéros (n° 194) en 2009 au rapport entre la société et les sciences de gestion.

(12) Chanlat J.F., « Les études critiques en management », communication [en ligne], vol. 31/1 | 2013, mis en ligne le 6 mai 2013, consulté le 1er octobre 2015. URL : https://communication.revues.org/3840 ; DOI : 10.4000/communication.3840.

(13) Keucheyan R., *Hémisphère gauche : une cartographie des nouvelles pensées critiques*, Editions Zones, Paris, 2010.

stratégie de subversion (14). D'ailleurs, comme le rappelle Bourdieu, les « importations hérétiques sont souvent le fait de marginaux dans le champ, qui importent un message, une position qui a de la force dans un autre champ, avec pour effet de renforcer leur position de dominés dans le champ (15) ».

Au Maroc, le champ des études managériales est dominé par le culturalisme ou par les multiples variantes du *mainstream* (théorie de l'agence, coûts de transaction, etc.). La mobilisation de la sociologie de Bourdieu y est faible voire inexistante. Cet article vise à montrer la pertinence du cadre théorique bourdieusien dans l'appréhension du phénomène « managérial ». Nous présentons d'abord les principaux concepts de la sociologie de Bourdieu tout en confrontant sa conception de l'action avec d'autres conceptions concurrentes souvent mobilisées dans les sciences de gestion. Nous mettons ensuite en évidence ses principaux apports pour le champ des études managériales à travers une synthèse des travaux qui ont mobilisé ses concepts dans chaque discipline.

La sociologie de Pierre Bourdieu

Champ, capital et habitus

Trois concepts sont au centre de la sociologie de Bourdieu :

• **L'habitus** : « L'habitus est cette sorte de sens pratique de ce qui est à faire dans une situation donnée (16). » Il est le produit des structures objectives du monde social. Ainsi, « les conditionnements associés à une classe particulière de conditions d'existence produisent des *habitus*, systèmes de *dispositions* durables et transposables, structures structurantes, c'est-à-dire, en tant que principes générateurs et organisateurs de pratiques et de représentations qui peuvent être objectivement adaptées à leur but sans supposer la visée consciente de fins et la maîtrise expresse des opérations nécessaires pour les atteindre, objectivement « réglées » et « régulières » sans être en rien le produit d'obéissance à des règles, et, étant tout cela, collectivement orchestrées sans être le produit de l'action organisatrice d'un chef d'orchestre (17) ». Bourdieu distingue entre l'habitus primaire acquis essentiellement au sein de la famille (18) et l'habitus secondaire acquis à l'école dans l'univers professionnel…

• **Le champ** : les champs (19) sont des espaces autonomes de luttes entre dominants et dominés « pour la conservation ou la subversion de la structure de la distribution du capital spécifique (20) » à chaque champ. Ce concept constitue avec l'habitus un couple de concepts central dans l'appareil théorique utilisé par Bourdieu. C'est ainsi que « pour qu'un champ marche, il faut qu'il y ait des enjeux et des gens prêts à jouer le jeu, dotés de l'habitus impliquant la connaissance et la reconnaissance des lois immanentes du jeu, des enjeux (21) ».

(14) « Engaging in a critical overview of the mainstream concepts such as power, culture, attitudes, human capital, and meritocracy in organization studies, we propose alternative Bourdieuan concepts such as dispositions, different forms of capital, habitus, and the field. » *In* Ozbilgin M., Tatli A., « Book Review Essay : Understanding Bourdieu's contribution to organization and management studies », *The Academy of Management Review*, vol. 30, n° 4, 2005 p. 856.

(15) Bourdieu P., « Les conditions sociales de la circulation internationale des idées », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 45, décembre 2002, p. 5.

(16) *Ibid*.

(17) Bourdieu P., *le Sens pratique*, Editions de Minuit, Paris, 1980, p. 88-89.

(18) Ce « sont en effet les structures caractéristiques d'une classe déterminée de conditions d'existence qui, à travers la nécessité économique et sociale qu'elles font peser sur l'univers relativement autonome de l'économie domestique et des relations familiales ou, mieux, au travers des manifestations proprement familiales de cette nécessité externe (forme de la division de travail entre les sexes, univers d'objet, modes de consommation, rapport aux parents, etc.), produisent les structures de l'habitus qui sont à leur tour au principe de la perception et de l'appréciation de toute

expérience ultérieure. » *Ibid.*, p. 90-91.

(19) « La notion de champ est une notion simple : elle désigne un système de relations objectives entre des positions », Bourdieu P., « Séminaires sur le concept de champ, 1972-1975.Introduction de Patrick Champagne », *Actes de la recherche en sciences sociales*, 2013/5, n° 200, p. 12.

(20) Bourdieu P., *Questions de sociologie,* les Editions de Minuit, Paris, 2002, p. 114.

(21) *Ibid.*

(22) *Ibid.*, p. 115.

(23) Bourdieu P., « Les trois états du capital culturel », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 30, novembre 1979, p. 3.

(24) Bourdieu P., « Le capital social », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 31, janvier 1980, p. 2.

(25) Bourdieu P., *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action, op. cit.,* p. 160-161.

• **Le capital** : un troisième concept important est lié aux deux précédents : c'est celui de *capital*. Ainsi, un capital spécifique constitue le « fondement du pouvoir ou de l'autorité spécifique caractéristique d'un champ (22) ». La structure de sa distribution dans le champ correspondant est le produit des luttes qui traversent ce dernier. Bourdieu distingue quatre principaux types de capital :

– Le capital économique : il correspond aux revenus et patrimoines des agents.

– Le capital culturel : « Le capital culturel peut exister sous trois formes : à l'état incorporé, c'est-à-dire sous la forme de dispositions durables de l'organisme; à l'état objectivé, sous la forme de biens culturels, tableaux, livres, dictionnaires, instruments, machines, qui sont la trace ou la réalisation de théories ou de critiques de ces théories, de problématiques, etc. ; et enfin à l'état institutionnalisé, forme d'objectivation qu'il faut mettre à part parce que, comme on le voit avec le titre scolaire, elle confère au capital culturel qu'elle est censée garantir des propriétés tout à fait originales (23). »

– Le capital social : « Le capital social est l'ensemble des ressources actuelles ou potentielles qui sont liées à la possession d'un réseau durable de relations plus ou moins institutionnalisées d'interconnaissance et d'interreconnaissance, ou, en d'autres termes, à l'appartenance à un groupe, comme ensemble d'agents qui ne sont pas seulement dotés de propriétés communes (susceptibles d'être perçues par l'observateur, par les autres ou par eux-mêmes) mais sont aussi unis par des liaisons permanentes et utiles (24). »

– Le capital symbolique : il s'agit de « n'importe quelle espèce de capital (économique, culturel, scolaire ou social) lorsqu'elle est perçue selon des catégories de perception, des principes de vision et de division, des systèmes de classement, des schèmes classificatoires, des schèmes cognitifs, qui sont, au moins pour une part, le produit de l'incorporation des structures objectives du champ considéré, c'est-à-dire de la structure de la distribution du capital dans le champ considéré (25) ». C'est un capital reconnu et légitimé. Il peut prendre la forme objective de distinctions par exemple (des décorations).

D'autres types de capital plus spécifique à des champs particuliers ou des sociétés particulières ont été mis en évidence par Bourdieu et d'autres chercheurs qui s'inspirent de sa sociologie : capital bureaucratique, politique, militant, sportif…

Le rapport entre ces trois concepts permet de comprendre la sociologie de Pierre Bourdieu. Pour ce dernier, l'« action du sens pratique est une sorte de coïncidence nécessaire – ce qui lui confère les apparences de l'harmonie préétablie – entre un habitus et un champ (ou une position dans un champ) : celui qui a incorporé les structures du monde (ou d'un jeu particulier) « s'y retrouve » immédiatement, sans avoir besoin de délibérer, et il fait surgir, sans même y penser, des « choses à faire » (des affaires, *pragmata*) et à faire « comme il faut », des programmes d'action inscrits en pointillé dans la situation, au titre de potentialités objectives, d'urgences, et qui orientent

sa pratique sans être constitués en normes ou en impératifs clairement découpés par et pour la conscience et la volonté (26) ». L'*habitus*, produit de l'incorporation des conditions objectives correspondant à la position occupée dans un champ, qui est elle-même le produit de la structure de distribution du(es) capital(aux) spécifique(s) à ce champ, génère les prises de position (pratique, opinion, choix, représentation…) correspondant à la position qui en est le produit. Ainsi, « l'espace des positions sociales se retraduit dans un espace des prises de position par l'intermédiaire de l'espace des dispositions (ou des habitus) (27) ».

D'autres concepts importants ont été mobilisés par Bourdieu :

• La violence symbolique : issue de ses travaux sur l'école, elle désigne « cette coercition qui ne s'institue que par l'intermédiaire de l'adhésion que le dominé ne peut manquer d'accorder au dominant (donc à la domination) lorsqu'il ne dispose, pour le penser et pour se penser ou, mieux, pour penser sa relation avec lui, que d'instruments de connaissance qu'il a en commun avec lui et qui, n'étant que la forme incorporée de la structure de la relation de domination, font apparaître cette relation comme naturelle (28) ».

• L'illusio : le concept d'illusio vise à remplacer le mot intérêt (29). Il désigne « le fait d'accorder à un jeu social qu'il est important, que ce qui s'y passe importe à ceux qui y sont engagés, qui en sont (30) ». Il est cette croyance qui pousse les agents à investir dans un champ donné.

• La doxa : elle désigne un « ensemble de croyances fondamentales qui n'ont même pas besoin de s'affirmer sous la forme d'un dogme explicite et conscient de lui-même (31) ».

Une conception dispositionnelle de l'action (32)

La « substitution du lexique de la disposition à celui de la décision ou de l'adjectif « raisonnable » à celui de « rationnel » (33) », par exemple, est, pour Bourdieu, « indispensable pour exprimer une vision de l'action radicalement différente de celle qui fonde, de manière le plus souvent implicite, la théorie néoclassique (34) ». Les travaux de Bourdieu (surtout ceux qui portent sur des pratiques économiques) peuvent donc « s'interpréter à la fois comme une réfutation empirique et une ré-appropriation analytique de cette théorie (35) ».

Dans ses travaux sur l'Algérie (36), Bourdieu montre ainsi que les dispositions à la prévision et au calcul « rationnel » (tout ce qui constitue un habitus économique) et les conduites qui vont avec (crédit, épargne, prêt à intérêt, travail…) ne sont nullement « un don inné, universel et inscrit dans la nature humaine (37) » comme le présuppose la théorie néoclassique mais sont socialement constituées. Elles sont, en outre, distribuées d'une manière inégale entre les agents sociaux (38). Sa recherche sur le marché de la maison individuelle en France (39) vise à montrer que la construction du marché est le produit d'un processus social où l'Etat joue un rôle

(26) Bourdieu P., *Méditations pascaliennes*, Editions du Seuil, Paris, 2003, p. 206-207.

(27) Bourdieu P., *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action*, *op. cit.*, p. 22.

(28) Bourdieu P., *Méditations pascaliennes, op. cit.*, p. 245-46.

(29) L'objectif est d'intégrer des jeux sociaux qui n'ont pas pour enjeu un intérêt matériel comme l'art par exemple.

(30) Bourdieu P., *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action, op. cit.,* p. 151.

(31) Bourdieu P., *Méditations pascaliennes, op. cit.,* p. 30.

(32) Lebaron F., « La sociologie de Pierre Bourdieu face aux sciences économiques », disponible *in* http://www.psychaanalyse.com/pdf/la_sociologie_de_bourdieu_face_aux_sciences_economiques.Pdf (consulté le 21/01/2016) : « Bourdieu développe une conception dispositionnelle de l'action, dans laquelle les choix, les pratiques sont toujours directement dépendants à la fois des conditions sociales passées (formation des goûts, des propensions, des habitudes, etc.) et d'un rapport pratique à l'avenir, d'une anticipation pratique (choses à faire, à dire, positions à prendre, etc.). »

(33) Bourdieu P., *les Structures sociales de l'économie*, Editions du Seuil, coll. Points, Paris, 2014, p. 13.

(34) *Ibid*.

(35) Lebaron F., « La sociologie de Pierre Bourdieu face aux sciences économiques », *op. cit*.

important (40), que l'offre et la demande sont des constructions sociales et que l'ajustement de l'une à l'autre n'est pas le fait d'une main invisible, « clé de voûte de la mythologie néolibérale (41) », mais la conséquence de « la logique de l'orchestration spontanée des pratiques, fondée sur tout un réseau d'homologies (entre les produits, les vendeurs, les acheteurs) (42) ». « Cette orchestration sans chef d'orchestre […] ne peut être concevable, et surtout efficace symboliquement, que sur la base d'une affinité, garantie par l'homologie des positions, entre l'habitus des acheteurs et des vendeurs (43). »

Ces travaux montrent « l'enracinement social des pratiques économiques (44) » et leur historicité. Pour Bourdieu, « contre la vision anhistorique de la science économique, il faut donc reconstruire, d'un côté, la genèse des dispositions économiques de l'agent économique, et tout spécialement de ses goûts, de ses besoins, de ses propensions ou de ses aptitudes (au calcul, à l'épargne ou au travail lui-même), et, d'un autre côté, la genèse du champ économique lui-même, c'est-à-dire faire l'histoire du processus de différenciation et d'autonomisation qui aboutit à la constitution de ce jeu spécifique » (45). Ainsi, le processus de diffusion progressive de « l'esprit de calcul […] contre la logique de l'économie domestique, fondé sur le refoulement ou, mieux, la dénégation du calcul (46) » ainsi que le processus d'autonomisation et de séparation « de la sphère des échanges marchands […] des autres domaines de l'existence (47) » avec « son *nomos* spécifique, celui qu'énonce la tautologie « les affaires sont les affaires » (48) » sont des processus contingents et historiquement situés et ne sont nullement le fruit d'une nécessité quelle que soit sa nature.

Bourdieu considère le modèle de l'*homos economicus* et ses avatars en sociologie (la théorie des choix rationnels) comme un mythe (49) représentatif de « l'illusion scolastique qui porte la savant à mettre sa pensée pensante dans la tête des agents agissants et à placer au principe de leurs pratiques, c'est-à-dire dans leur « conscience », ses propres représentations spontanées ou élaborées ou, pire, les modèles qu'il a dû construire pour rendre raison de leurs pratiques (50) ». Pour Bourdieu, les agents ne sont ni « des particules soumises à des forces mécaniques et agissant sous la contrainte des causes (51) » ni des « sujets conscients et connaissants obéissant à des raisons et agissant en pleine connaissance de cause (52) » mais « en réalité des agents agissants et connaissants dotés d'un sens pratique […] système acquis de préférence, de principe, de vision et de division (ce que l'on appelle d'ordinaire un goût), de structures cognitives durables (qui sont pour l'essentiel le produit de l'incorporation des structures objectives) et des schèmes d'action qui orientent la perception de la situation et la réponse adaptée (53) ». La rationalité des agents est « limitée, non seulement, comme le croit Herbert Simon, parce que l'esprit humain est génétiquement limité (ce qui n'est pas une découverte), mais parce qu'il est socialement structuré, déterminé et, partant, borné (54) ». En proposant une conception de l'action des agents économiques qui l'ancre dans son contexte socio-historique, la

(36) Voir par exemple Bourdieu P., *Algérie 60 : structures économiques et structures temporelles,* Editions de Minuit, Paris, 1977.

(37) Bourdieu P., *les Structures sociales de l'économie*, *op. cit.*, p. 16.

(38) « P. Bourdieu et A. Sayad ont également montré que ce sont souvent les plus démunis, les sous-prolétaires, qui, interrogés sur le revenu qui leur serait nécessaire pour bien vivre, sont amenés à formuler des projections démesurées. Au contraire, au fur et à mesure que s'élèvent les ressources effectives, les opinions deviennent plus réalistes, plus rationnelles, et la visée de l'avenir dépend étroitement des potentialités objectives qui sont définies par chaque individu, par son statut social et par ses conditions matérielles d'existence. L'accession à un seuil de calculabilité, quant à elle, est marquée essentiellement par la possession de revenus capables de s'affranchir du souci de la subsistance et coïncide avec une transformation profonde des dispositions : la rationalisation de la conduite tend à s'étendre à l'économie domestique, et les dispositions composent un système qui s'organise en fonction d'un avenir appréhendé et maîtrisé par le calcul et la prévision. » Garcia-Parpet M.F., « Marché, rationalité et faits sociaux totaux : Pierre Bourdieu et l'économie », *Revue française de socio-économie*, 2014/1, n° 13, p. 111.

sociologie de Pierre Bourdieu présente une alternative à « l'anthropologie imaginaire (55) » du paradigme néoclassique et aux modèles qui essaient de corriger les lacunes de ce dernier sans le remettre vraiment en cause (56).

En mettant l'accent sur l'aspect doxique et préconscient des processus conduisant aux pratiques, la sociologie néo-institutionnelle présente des affinités avec la théorie bourdieusienne de la pratique. Ainsi pour DiMaggio et Powell, le « travail de Bourdieu a joué un rôle important dans le tournant cognitif qu'a connu la théorie sociologique, insistant sur les éléments doxiques (ce qui va de soi) de l'action, sur les classifications sociales, la conscience pratique (ce « savoir sans concepts ») et sur la reproduction située, incorporée, de la structure sociale (57) ». Ils reconnaissent que « la construction de Bourdieu offre une approche de l'action particulièrement équilibrée et multidimensionnelle (58) » surtout le concept d'habitus qui permet « d'expliquer comment et pourquoi des agents stratégiquement orientés reproduisent et acceptent régulièrement des structures sociales qui ne sont pas accordées à leurs intérêts (59) ». Toutefois, la sociologie de Bourdieu, contrairement à la sociologie néo-institutionnelle, dispose d'une théorie du pouvoir (60). En effet, les travaux de Bourdieu « rendent compte d'une économie grosse de relations objectives de pouvoir. Le « capital » n'est plus uniquement un capital économique, mais un concept permettant de rendre compte d'accumulation différentielle selon les positions des agents dans un champ et selon l'époque considérée, et renvoie à des rapports de domination qui exigent d'être spécifiés (61) ». En outre, la sociologie de Bourdieu permet d'intégrer la puissance d'agir des agents (*agency*) sans tomber dans le piège d'une conception idéaliste d'un sujet libre et sans attaches. « C'est précisément la fonction de la notion d'habitus qui restitue à l'agent un pouvoir générateur et unificateur, constructeur et classificateur, tout en rappelant que cette capacité de construire la réalité sociale, elle-même socialement construite, n'est pas celle d'un sujet transcendantal, mais celle d'un corps socialisé, investissant dans la pratique des principes organisateurs socialement construits et acquis au cours d'une expérience sociale située et datée (62). » « Parce que l'habitus est une capacité infinie d'engendrer en toute liberté (contrôlée) des produits – pensées, perceptions, expressions, actions – qui ont toujours pour limites les conditions historiquement et socialement situées de sa production, la liberté conditionnée et conditionnelle qu'il assure est aussi éloignée d'une création d'imprévisible nouveauté que d'une simple reproduction mécanique des conditionnements initiaux (63). »

La sociologie de Bourdieu offre aussi une alternative au culturalisme. Ainsi tout en systématisant « l'idée qu'aucun phénomène économique n'échappe à une dimension symbolique (64) », elle offre une perspective matérialiste qui lie rapports matériels et rapports de sens. Elle inscrit ces derniers dans les rapports de force qui structurent le champ économique. Elle permet ainsi de sortir du déterminisme culturaliste et d'éviter les écueils d'une conception essentialiste de la culture.

(39) Bourdieu P., *les Structures sociales de l'économie*, *op. cit.*

(40) *Ibid*., p. 145-190.

(41) *Ibid*., p. 120.

(42) *Ibid*.

(43) *Ibid*.

(44) *Ibid*., p. 17.

(45) *Ibid*., p. 18.

(46) *Ibid*., p. 19.

(47) *Ibid*., p. 18.

(48) *Ibid*.

(49) *Ibid*., p. 20-21.

(50) *Ibid*., p. 21.

(51) Bourdieu P., *Raisons pratiques : sur la théorie de l'action, op. cit.,* 1994, p. 45.

(52) *Ibid*.

(53) *Ibid*.

(54) Bourdieu P., *les Structures sociales de l'économie, op. cit.,* p. 323.

(55) Bourdieu P., *le Sens pratique, op. cit.,* p. 71.

(56) Bourdieu P., *les Structures sociales de l'économie, op. cit.,* p. 12. Bourdieu renvoie par cette remarque à Simon et Granovetter.

(57) DiMaggio P.J., Powell W.W., « Le néo-institutionnalisme dans l'analyse des organisations », *op. cit.,* p. 145.

(58) *Ibid*.

(59) *Ibid*.

(60) Fligstein N., « Social Skill and the Theory of Fields », *op. cit.*

(61) Garcia-Parpet M.F., « Marché, rationalité et faits sociaux totaux : Pierre Bourdieu et l'économie », *op. cit.,* p. 123.

Management et domination

Quelques articles (65) ont tenté de montrer la valeur heuristique des concepts bourdieusiens pour le champ des études managériales. Ainsi Ozbilgin et Tatli soulignent que « le travail de Bourdieu peut apporter une contribution aux études organisationnelles et managériales principalement de trois manières : (1) en offrant un cadre conceptuel pour un programme multi-niveaux de recherche dans les études organisationnelles et managériales, (2) en présentant un cadre épistémologique et méthodologique pour aborder les questions de réflexivité dans le processus de recherche, et (3) en proposant une voie (*a way*) méthodologique et épistémologique pour surmonter les dualités entre la structure et la puissance d'agir des agents (*agency*) et entre l'objectivisme et le subjectivisme (66) ».

Le premier de ces trois points est d'ailleurs partagé par Golsorkhi et Huault qui pensent que la sociologie de Bourdieu « permet l'articulation des niveaux d'analyse, ce qui est l'une des difficultés traditionnelles en théorie des organisations (67) ». Selon Emirbayer et Johnson, c'est le concept d'habitus qui « offre un puissant moyen de lier les processus de niveaux micro et macro en théorie de l'organisation (68) ». Les concepts de capital et de dispositions correspondraient au niveau individuel, alors que celui de champ renvoie au niveau macro et celui d'habitus au niveau méso (69).

Pour Everett, la sociologie de Pierre Bourdieu offre (troisième des trois points relevés par Ozbilgin et Tatli) aussi la possibilité de dépasser « la nature dualiste de la pensée sociologique, son choix de se concentrer sur la structure ou la puissance d'agir des agents (*agency*), micro ou macro, et qualitative ou quantitative (70) ». Son mode de pensée relationnel permet de penser les termes de ces dualités d'une façon heuristique. La question de la réflexivité renvoie à une objectivation du « point de vue scolastique (71) » inhérent à la position académique et qui est générateur d'obstacles épistémologiques. En effet, se constituer soi-même comme objet de recherche et auto-analyser le rapport avec l'objet de recherche permettent de réduire l'effet du « biais scolastique » et ainsi de faire avancer le processus de connaissance scientifique.

Pour Golsorkhi et Huault, à côté de cette dimension « réflexive » une autre dimension plus critique et militante guide la démarche de Boudieu (72). Dans cette perspective, les sciences de gestion ne devraient pas être réduites « à une ingénierie sociale ayant pour fonction de fournir aux managers une rationalisation de leur connaissance pratique (73) ». Sa fonction « n'est pas tant de servir à quelque chose, autrement dit à quelqu'un, mais de comprendre le monde social et organisationnel (74) ». Menée dans les règles de l'art, une démarche de ce type conduit à « analyser et mettre à nu les pratiques managériales et les dominations qui en sont issues (75) » et donne objectivement aux dominés les moyens de penser comment il est possible de s'en émanciper.

(62) Bourdieu P., *Méditations pascaliennes*, *op. cit.*, p. 198.

(63) Bourdieu P., *le Sens pratique, op. cit.*, p. 92.

(64) Lebaron F., « La sociologie de Pierre Bourdieu face aux sciences économiques », *op. cit.*

(65) Everett J., « Organizational research and the praxeology of Pierre Bourdieu », *Organizational Research Methods*, 5, 2002, Ozbilgin M., Tatli A., « Book Review Essay : Understanding Bourdieu's Contribution to Organization and Management Studies », *op. cit.*, Golsorkhi D., Huault I., « Pierre Bourdieu. Critique et réflexivité comme attitude analytique en sciences de gestion. », *Revue française de gestion*, vol. 32, n° 165, 2006, Emirbayer M., Johnson V., « Bourdieu and Organizational Analysis », Theory and Society, vol. 37, Febr. 2008, Swartz D.L., « Bringing Bourdieu's Master Concepts into Organizational Analysis », *Theory and Society*, vol. 37, Feb., 2008, Vaughan D., « Bourdieu and Organizations: The Empirical Challenge », *Theory and Society*, vol. 37, Feb., 2008, Dobbin F., « The Poverty of Organizational Theory: Comment on: "Bourdieu and Organizational Analysis" », *Theory and Society*, Vol. 37, Feb., 2008, Golsorkhi D., Leca B., Lounsbury M., Ramirez C., « Analysing, Accounting for and Unmasking Domination: On Our Role as Scholars

A côté des trois points mentionnés ci-dessus et qui ont été soulignés par Ozbilgin et Tatli, d'autres apports de la sociologie de Bourdieu aux sciences de gestion peuvent être mis en évidence. Ainsi, elle peut « contribuer à la compréhension du fonctionnement systémique de nombreux phénomènes organisationnels, tels que la reproduction, le maintien et le changement des pratiques au niveau microscopique, la domination inconsciente dans les organisations, la fabrique de la stratégie, la culture organisationnelle, l'entrepreneuriat institutionnel ou encore le travail institutionnel (76) ». Le traitement de ces apports dans chaque champ des études managériales fera l'objet de ce qui suit.

Marketing et distinction

Dans le champ du marketing, c'est la *Distinction* où Bourdieu étudie la genèse sociale des goûts qui constitue la source d'inspiration. « Contre l'idéologie charismatique qui tient les goûts en matière de culture légitime pour un don de la nature (77) », le sociologue français montre dans cette œuvre maîtresse parue en 1979 que les goûts fonctionnent « comme des marqueurs privilégiés de la « classe » (78) ». En effet, le « goût classe, et classe celui qui classe : les sujets sociaux se distinguent par les distinctions qu'ils opèrent entre le beau et le laid, le distingué et le vulgaire, et où s'exprime ou se traduit leur position dans les classements objectifs (79) ». Par l'intermédiaire de l'habitus, une homologie structurale existerait entre l'espace des goûts et des styles de vie et l'espace des positions dans le monde social. Ainsi l'opposition entre le goût « illégitime » ou le goût de nécessité (80) et le goût légitime (bon goût) ou le goût de liberté (81) ou de luxe traduirait l'opposition entre une position d'urgence économique qui caractérise les classes populaires et une position de suspension de cette urgence qui distingue les classes dominantes. La petite bourgeoise (les classes moyennes), de par son désir d'ascension, chercherait quant à elle à exprimer sa « bonne volonté culturelle » en tentant d'imiter les dominants.

Analysant l'importance de la *Distinction* ainsi que des travaux de Bourdieu sur le marché du logement, Moingeon souligne l'apport de sa sociologie pour le marketing : « Elle conduit non seulement à effectuer une segmentation fine des biens et des pratiques, mais permet également de rendre compte du comportement du consommateur. Le concept d'habitus contribue en effet à rendre intelligible la correspondance constatée entre l'ensemble des consommations et des pratiques (espace de styles de vie) et l'espace des positions sociales. Enfin, la théorie de Bourdieu permet d'accéder à une meilleure compréhension de la dynamique d'évolution (« cycle de vie ») des pratiques et des consommations (82). »

Profondément inspirée par la sociologie de Bourdieu, Holt montre en s'appuyant sur l'analyse d'entretiens ethnographiques que les inégalités en termes de dotation de capital culturel structurent la consommation des

of Practice, Practitioners of Social Science and Public Intellectuals », *Organization*, vol. 16, n° 6, 2009.

(66) Ozbilgin M., Tatli A., « Book Review Essay : Understanding Bourdieu's contribution to organization and management studies », *op. cit.,* p. 855.

(67) Golsorkhi D., Huault I., « Pierre Bourdieu. Critique et réflexivité comme attitude analytique en sciences de gestion. », *op. cit.*, p. 23.

(68) Emirbayer M., Johnson V., « Bourdieu and Organizational Analysis », *op. cit.,* p. 4 ; voir aussi Everett J., « Organizational Research and the Praxeology of Pierre Bourdieu. », *op. cit.,* p. 66.

(69) Ozbilgin M., Tatli A., « Book Review Essay : Understanding Bourdieu's Contribution to Organization and Management Studies », *op. cit.,* p. 860.

(70) Everett J., « Organizational Research and the Praxeology of Pierre Bourdieu. », *op. cit.,* p. 57.

(71) Bourdieu P., « Le point de vue scolastique », *in Raisons pratiques, op. cit.* et Bourdieu P., *Méditations pascaliennes*, *op. cit*.

(72) Golsorkhi D., Huault I., « Pierre Bourdieu. Critique et réflexivité comme attitude analytique en sciences de gestion », *op. cit.,* p. 24.

(73) *Ibid*., p. 25.

(74) *Ibid*.

(75) *Ibid*., p. 16.

(76) *Ibid*., p. 23.

Américains (83). Mais dans une société où l'accès aux marchandises est large, la distinction s'opère plus à travers les pratiques de consommation (comment consomme-t-on) qu'à travers les objets de consommation. Dans ce contexte, « consommer d'une façon rare et distinguée exige que l'on consomme les mêmes catégories d'une manière inaccessible à ceux qui ont moins de capital culturel (84) ». L'analyse des entretiens ethnographiques qu'il a menés le conduit à identifier six dimensions du goût distinguant l'« élite culturelle » des moins dotés en capital culturel : esthétique concrète contre esthétique formelle, appréciation référentielle contre appréciation critique, matérialisme contre idéalisme, goût local contre goût cosmopolite, la subjectivité du consommateur comme identité locale contre la subjectivité du consommateur comme individualité, activité de loisir autotélique contre le loisir comme réalisation de soi (*self-actualization*) (85).

Quant à Holbrook (86), c'est en s'appuyant sur la distinction bourdieusienne entre deux sous-champs à l'intérieur du champ de production culturelle (87) : celui de la production restreinte (production de biens culturels destinés aux producteurs) où n'est reconnue que la légitimité liée à la reconnaissance des pairs et celui de la grande production (production de biens culturels destinés à un public plus large) où profit symbolique et succès commercial sont liés, qu'il montre la différence des standards d'évaluation (ou de critères de formation de goûts) des films entre les consommateurs ordinaires et les professionnels de la critique cinématographique.

Plus récemment, Tapp et Warren (88) se proposent de prolonger le travail de Holt au Royaume-Uni. Ils visent à montrer que la compétition sociale explique le comportement du consommateur. En s'appuyant sur l'analyse de 61 entretiens approfondis, leur travail identifie de nouveaux champs « qui semblent être devenus de première importance, en particulier dans la vie des membres de la classe moyenne (89) », de nouvelles arènes non consumeristes de compétition sociale comme « l'éducation, les questions écologiques, la politique de la ville, l'organisation sportive ou le voyage exotique (non commercialisé) (90) ».

Champ de la comptabilité

Les travaux de Ramirez sur la profession comptable en France constituent une tentative d'appliquer la sociologie de Bourdieu dans le champ de la comptabilité. Il mobilise ainsi les concepts de capital et surtout de champ pour saisir le processus de sa formation et des transformations qu'elle a subies. Cette perspective permet de « comprendre l'échec, avant la Seconde Guerre mondiale, du projet d'institutionnalisation de la profession comptable en France (91) ». Cet échec serait dû à « l'incapacité des comptables à solidifier les hiérarchies internes du champ professionnel (92) » et à « l'insertion défavorable de ce champ dans la hiérarchie globale des champs sociaux (93) ». Il fallait attendre la formation d'un contexte particulier, avec l'avènement du

(77) Bourdieu P., *la Distinction : critique sociale du jugement*, Editions de Minuit, Paris, 1979 p. I.

(78) *Ibid.*, p. II.

(79) *Ibid.*, p. VI.

(80) « Qui porte vers les nourritures à la fois les plus nourrissantes et les plus économiques », *ibid.*, p. VII.

(81) « Qui, par opposition au franc-manger populaire, porte à déplacer l'accent de la matière vers la manière (de présenter, de servir, de manger, etc.) par un parti de stylisation qui demande à la forme et aux formes d'opérer une dénégation de la fonction », *ibid*.

(82) Moingeon B., « La sociologie de Pierre Bourdieu et son apport au marketing », *Recherche et applications en marketing,* vol. VIII, n° 2, 1993 p. 120.

(83) Holt D.B., « Does Cultural Capital Structure American Consumption? », *The Journal of Consumer Research*, vol. 25, n° 1, 1998.

(84) *Ibid.*, p. 6.

(85) *Ibid.*, p. 19.

(86) Holbrook M.B., « Popular Appeal Versus Expert Judgments of Motion Pictures », *The Journal of Consumer Research*, vol. 26, n° 2, 1999.

(87) Voir par exemple : Bourdieu P., « Le champ littéraire », *Actes de la recherche en sciences sociales*, vol. 89, septembre 1991.

(88) Tapp A., Warren S., « Field capital theory and its implications for marketing », *European Journal of Marketing*,

régime de Vichy (sous l'occupation allemande) et son projet de « rationaliser la production suivant un modèle centralisé et corporatiste (94) », pour voir l'institution, par l'Etat, d'un ordre des experts-comptables en 1942 en même temps que la création d'un plan comptable (95). A partir des années 80, avec l'amorce d'un changement de contexte (la « mondialisation ») et l'appui de l'Etat et d'une partie de la profession comptable, les grands cabinets multinationaux de la profession comptable, connus sous le nom des *Big 4,* vont dominer le champ professionnel français (96).

Xu et Xu vont aussi développer une grille de lecture bourdieusienne du processus de standardisation de la classification et de la terminologie de la comptabilité bancaire chinoise au début du 20e siècle (97). Ils montrent, en mobilisant le triptyque champ-habitus-capital comment la promotion de ce dispositif de gestion « ne fut pas seulement une question de développement des techniques comptables (98) » mais aussi de « relations de pouvoir entre certains acteurs sociaux (99) » à savoir les banquiers modernes chinois et les banquiers indigènes chinois. Ces deux groupes avec les banquiers étrangers étaient en lutte pour le capital, le pouvoir et les parts de marché à l'intérieur du champ bancaire (100). Disposant d'un capital culturel et linguistique et alliant familiarité avec les techniques bancaires et comptables occidentales et connaissance des traditions d'affaires chinoises (101), les banquiers modernes chinois avaient un habitus qui les prédisposait à s'organiser (102) pour promouvoir une uniformisation de la terminologie bancaire inspirée de l'Occident comme un moyen de modernisation du secteur bancaire et de sa comptabilité dans un pays où l'Etat est affaibli et où plusieurs monnaies coexistent. Cette initiative n'était pas appréciée par les banquiers chinois indigènes qui manquent de familiarité et de connaissance suffisante des langues étrangères et des pratiques comptables occidentales (103).

La stratégie comme pratique

En 1996, Whittington publie un article (104) où il identifie une perspective émergente dans le champ du management stratégique qui s'intéresse à la fabrique de la stratégie (*Strategizing*) et ses acteurs (*Strategists*). Cette approche conçoit la stratégie comme une pratique sociale (105). D'où le nom qu'elle prend : *Strategy as practice* ou « la stratégie comme pratique ». Ses représentants l'inscrivent dans le tournant pratique en sciences de gestion et plus largement en sciences sociales (106) dont l'un des principaux théoriciens est Pierre Bourdieu (107). Les travaux de celui-ci figurent donc parmi les références principales de ce courant de recherche (108).

Ainsi Chia et Holt montrent comment le concept d'habitus chez Bourdieu permet de substituer à la conception dominante de la stratégie fondée « sur l'élaboration préalable de plans qui sont ensuite orchestrés pour réaliser le résultat souhaité (109) » une conception immanente donnant une large place aux « actions quotidiennes d'adaptation pratique (110) » qui ne

vol. 44, n° 1 et 2, 2010, disponible *in* http.//eprints.uwe.ac.uk/11300/1/Segmenting_by_fields_and_capital_-_as_sent_to_EJM.pdf (consulté le 16/10/2015).

(89) *Ibid*.

(90) *Ibid*.

(91) Ramirez C., « Understanding Social Closure in its Cultural Context: Accounting Practitioners in France (1920-1939) », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 26, n° 4-5, 2001 p. 391.

(92) *Ibid*.

(93) *Ibid*.

(94) *Ibid*., p. 414.

(95) *Ibid.*

(96) Ramirez C., « Du commissariat aux comptes à l'audit - Les Big 4 et la profession comptable depuis 1970 », *Actes de la Recherche en sciences sociales*, n° 146-147, 2003.

(97) Xu Y., Xu X., « Social Actors, Cultural Capital, and the State: The Standardization of Bank Accounting Classification and Terminology in Early Twentieth-Century China », *Accounting, Organizations and Society*, vol. 33, n° 1, 2008.

(98) *Ibid*., p. 74.

(99) *Ibid.*

(100) *Ibid*., p. 78.

(101) *Ibid*., p. 83.

(102) En créant la Shanghai Bankers Association.

(103) *Ibid*., p. 83.

(104) Whittington R., « Strategy as practice », Long Range Planning, vol. 9, n° 5, octobre 1996.

sont pas forcément intentionnées ou conscientes. Dans la même perspective, Golsorkhi et Huault pensent que l'approche de *la stratégie comme pratique* « pourrait constituer un terrain d'application (111) » de la sociologie de Bourdieu. Celle-ci permettrait de relier l'activité microscopique de fabrique de la stratégie au « niveau organisationnel et plus généralement au niveau institutionnel et environnemental (112) ». Selon Gomez, la dynamique champ-habitus-pratique, qui est au cœur de la perspective bourdieusienne, permet de « comprendre la stratégie comme un processus collectif (113) ». La fabrique de la stratégie « peut alors se décomposer en une multitude de prises de position des agents (114) » à l'intérieur de l'organisation. Celles-ci (les prises de position) sont déterminées par la position qu'ils occupent dans le champ (ici l'organisation). Cette position est définie par le volume et la structure des capitaux détenus (115) : capital bureaucratique (fonction, niveau de responsabilité, type de métier exercé, ancienneté, parcours professionnel), capital économique (salaire, intéressement, primes, bonus, stock-options, véhicule de fonction), capital scolaire (diplômes), possession d'une expertise, de savoir-faire, capital organisationnel (maîtrise de procédures et de routines), capital relationnel (appartenance à un corps, participation à des groupes de travail internes). Ainsi, la stratégie « est un enjeu de lutte entre les agents, parce que les orientations de l'organisation détermineront leur propre trajectoire (116) ». Cette lutte conduirait d'ailleurs à l'exercice d'une violence symbolique à l'égard des dominés, surtout des cadres intermédiaires (*middle-managers*) (117).

En étudiant l'impact de l'introduction du *business planing* et de systèmes de mesure de la performance dans le département chargé des établissements culturels et des musées au sein d'un gouvernement provincial au Canada (118), Oakes, Townley et Cooper montrent que le *business planing* constitue « un acte de violence symbolique (119) ». Présenté comme une solution technique neutre, ce dispositif de gestion, à travers « un processus de nomination, de catégorisation et de régularisation (120) », « exclut certaines idées comme étant impensables, inefficaces ou non orientées vers le client ou la recherche de recettes, tout en favorisant une vision de l'organisation comme une entreprise, objet d'un raisonnement instrumental (121) ». Cela conduit à la transformation de ce département d'un champ de production restreinte à un champ de grande production (122), à passer d'une valorisation de la « vision d'historien à l'égard de la culture et des artéfacts authentiques à un souci de génération de revenus et de visiteurs (123) ». Ainsi, « le capital économique devient plus important, et le capital culturel reste valorisé dans la mesure où il peut être transformé en capital économique (124) ». Cette injonction à attirer du monde dans les musées, à générer des recettes qui remplace l'accent mis auparavant sur l'authenticité historique et culturelle comme critère d'évaluation « a conduit certaines personnes à essayer de se refaire, tandis que d'autres ont eu la possibilité de cesser de contribuer ou se sont retirées complètement (125) ».

(105) *Ibid*., p. 731.

(106) Whittington R., « The Work of Strategizing and Organizing: for a Practice Perspective », *Strategic Organization*, vol. 1, n° 1, 2003, p. 118 et Whittington R., « Completing the Practice Turn in Strategy Research », *Organization Studies*, vol. 27, n° 5, 2006, p. 614.

(107) Avec Giddens, Foucault et de Certeau. Voir *ibid*.

(108) Seidl et Whittington identifient « six perspectives théoriques importantes dans la recherche de la stratégie comme pratique » : foucaldienne, giddensienne, réaliste critique, narratologique, bourdieusienne et wittgensteinienne, voir Seidl D., Whittington R., « Enlarging the Strategy-as-Practice Research Agenda : Towards Taller and Flatter Ontologies », *Organization Studies*, vol. 35, n° 10, 2014.

(109) Chia R., Holt R., « Strategy as Practical Coping : a Heideggerian Perspective », *Organization Studies*, vol. 27, n° 5, 2006, p. 635.

(110) *Ibid*., p. 637.

(111) Golsorkhi D., Huault I., « Pierre Bourdieu : critique et réflexivité comme attitude analytique en sciences de gestion. », *op. cit.,* p. 22.

(112) *Ibid*.

(113) Gomez M.L., « La fabrique de la stratégie dans la dynamique champ-habitus-pratique », *in* Golsorkhi D. (coord.), *la Fabrique de la stratégie : une perspective multidimensionnelle, op. cit*., p. 65.

Champ organisationnel

En 1983, DiMaggio et Powell publient un article (126) où ils essaient d'identifier « ce qui rend les organisations si semblables (127) ». Ils y mobilisent le concept de champ organisationnel qu'ils définissent comme « ces organisations qui, dans l'ensemble, constituent une sphère reconnue de la vie institutionnelle : les fournisseurs-clés, les consommateurs de ressources et de produits, les agences de réglementation et les autres organisations qui produisent des services et des produits similaires (128) ». Ils ajoutent que si ces champs se caractérisent par la diversité au début, ils finissent par connaître, par la suite, « une poussée inexorable vers l'homogénéisation (129) ». Cet isomorphisme (c'est le concept qu'ils utilisent pour désigner cette homogénéisation) s'accomplit de moins en moins sous la pression de la concurrence (comme le pensait Weber) ou du besoin d'être plus efficace mais de plus en plus par la coercition, le mimétisme ou la professionnalisation (130). Les thèses néo-institutionnalistes défendues par cet article ont eu une grande influence dans le champ des études organisationnelles. Le concept de champ organisationnel (au côté de celui d'isomorphisme institutionnel) va ainsi connaître une large diffusion et sera largement repris et appliqué. Si Bourdieu n'est pas cité dans cet article, sa sociologie aurait été l'une des sources d'inspiration de ses auteurs. L'un des deux (Powell) affirme ainsi qu'ils « se sont inspirés de la conception de Bourdieu du champ (131) ».

Néanmoins, Emirbayer et Johnson pensent que cet usage du concept de champ par le courant néo institutionnaliste, qui s'est réduit au seul niveau inter-organisationnel, limite son utilité potentielle (132). Ainsi, une perspective théorique fondée sur ce concept doit s'appliquer, non seulement à l'analyse d'un ensemble d'organisation, mais aussi aux « configurations sociales dans lesquelles les champs organisationnels sont eux-mêmes encastrés – configurations trop souvent désignées par des termes vagues comme « l'économie » ou « la sphère politique », mais analysées en détail par Bourdieu comme un système de champs semi-autonomes – ainsi qu'aux organisations elles-mêmes (133) ». En plus, le concept de champ perd son « pouvoir explicatif en étant séparé des concepts bourdieusiens de capital et d'habitus qui l'accompagnent et en étant importé tout seul dans la théorie des organisations (134) ». Ainsi, le « champ n'est, par définition, rien d'autre que ces relations sociales produites par un accès différencié à un type particulier, dominant, de capital. (…) Tout comme l'usage du concept de champ en l'absence du concept de capital limite sa force et sa rigueur analytiques, le concept de champ déployé sans celui d'habitus empêche la recherche organisationnelle de concrétiser les avancées majeures de la perspective bourdieusienne, en particulier un lien entre passé et présent sociaux ; une alternative à la fois aux théories déterministes et volontaristes de l'action ; et un lien entre les niveaux micro et macro de l'analyse (135). »

(114) *Ibid.*, p. 75.

(115) *Ibid.*

(116) Gomez M.L., « A Bourdieusian Perspective on Strategizing », Essec Research Center, DR-07024, novembre 2007, p. 9, *in* http.//core.ac.uk/download/pdf/6271255.pdf consulté le 8/11/2015.

(117) *Ibid.*, p. 13.

(118) Oakes L.S., Townley B., Cooper D.J., « Business Planning as Pedagogy: Language and Control in a Changing Institutional Field », *Administrative Science Quarterly*, vol. 43, n° 2, 1998. « Les business plan, annoncés en 1993 dans la présentation du budget par le trésorier de la province, ont été préconisés comme un moyen de contrôler les dépenses et d'introduire la « reddition des comptes » dans les opérations provinciales », *ibid.*, p. 258.

(119) *Ibid.*, p. 277.

(120) *Ibid.*

(121) *Ibid.*, p. 271.

(122) Pour la distinction entre les deux, voir plus haut.

(123) *Ibid.*

(124) *Ibid.*

(125) *Ibid.*, p. 277.

(126) DiMaggio P.J., Powell W.W., « The Iron Cage Revisited : Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, n° 2, avril 1983.

(127) *Ibid.*, p. 147.

(128) *Ibid.*, p. 148.

(129) *Ibid.*

Emirbayer et Johnson proposent donc d'« exploiter pleinement les potentialités théoriques et empiriques inhérentes aux écrits de Pierre Bourdieu (136) » à travers un usage relationnel des concepts qui en sont issus. Plutôt que l'emprunt fragmentaire de son travail (137), il s'agit d'utiliser le système capital-champ-habitus dans son ensemble. Ils montrent les implications prometteuses, au niveau du champ des études organisationnelles, de cette appropriation du cadre d'analyse bourdieusien dans son ensemble :

• **Au niveau inter-organisationnel :** « Ça permet de reconceptualiser les configurations organisationnelles comme des structures de pouvoir ; d'analyser systématiquement les stratégies d'action opposées d'organisations différemment situées au sein de ces structures de pouvoir ; d'examiner les positions sémiotiquement distinctes que les organisations prennent dans leurs efforts de conservation ou de subversion et les conditions dans lesquelles ils entreprennent des initiatives audacieuses ; de voir comment tous ces processus et dynamiques organisationnels se déroulent selon leur propre logique relativement autonome ; et de comprendre les manières parfois complexes par lesquelles ces processus et dynamiques sont influencés par des évolutions dans les champs externes (138). »

• **Au niveau intra-organisationnel :** « Ça permet de conceptualiser chaque organisation comme une structure plus ou moins temporairement stable de pouvoir ; d'examiner les positions prises par les individus membres de l'organisation et leurs effets sur la structure organisationnelle ; d'analyser les sources intra et extra organisationnelles des prises de position de ses membres ; et d'analyser systématiquement la relation complexe entre l'organisation et son contexte social plus large (139). »

Dans le même sillage, Swartz pense que cette perspective « montre les limites d'une approche, en termes d'acteur rationnel, du comportement organisationnel et de la stratégie managériale. Les positions (« prises de position ») des organisations et de leurs dirigeants se réduisent rarement à une auto-expression des individus ou à des calculs étroits d'une personne ou à l'intérêt organisationnel : elles émergent plutôt comme les résultats compromis (*compromised outcomes*) de l'ensemble complexe des luttes et des négociations entre de multiples intérêts dans les champs inter- et intra-organisationnels (140). » En outre, le concept de champ chez Bourdieu « attire l'attention sur la dynamique des conflits souvent minimisée dans la recherche de grandes tendances isomorphes dans la perspective néo-institutionnelle (…) exige la spécification de la qualité des liens (dominants/dominés) omise dans l'écologie des populations (…) englobe les liens concrets identifiés dans l'analyse des réseau sociaux, mais porte également l'attention sur les effets institutionnels plus larges, comme le rôle du capital symbolique, qui sont réels, mais irréductibles à des liens particuliers (141) ». D'autres « avantages » peuvent être tirés d'un usage « relationnel » de la sociologie de Pierre Bourdieu dans la théorie des organisations comme la prise en compte

(130) Ce qui correspond aux trois formes d'isomorphisme institutionnel identifiées par DiMaggio et Powell : coercitif, mimétique et normatif. *Ibid.*, p. 150.

(131) Voir la version avant publication de Powell W., Colyvas J., « New institutionalism », *in* Clegg S., Bailey J., (dir.), *International Encyclopedia of Organization Studies, Sage Publications*, Thousand Oaks, 2008, disponible *in* http.//www.stanford.edu/group/song/papers/NewInstitutionalism.pdf, consulté le 20/11/2015. Emirbayer et Johnson affirment que « c'était DiMaggio, qui a contribué à l'interprétation de l'œuvre de Bourdieu pour les sociologues américains avant la traduction de la *Distinction* en 1984, qui fut le premier à utiliser le concept de champ organisationnel. Dans un premier article (1983 : 149), il a proposé de penser le champ organisationnel « dans le double sens donné par Bourdieu à « champ », pour signifier à la fois un objectif commun et une arène de stratégie et de conflit ». Bien que le concept soit maintenant largement utilisé dans la théorie des organisations, seuls quelques chercheurs, à côté de DiMaggio, ont reconnu le lien initial entre le concept de champ de Bourdieu et celui de champ organisationnel. Emirbayer M., Johnson V., « Bourdieu and Organizational Analysis », *op. cit.*, p. 3.

(132) Emirbayer M., Johnson V., « Bourdieu and Organizational Analysis », *op. cit.* p. 3.

(133) *Ibid.*

de la dimension symbolique dans la vie des organisations (142) ou la mise en évidence de la domination inconsciente dans les organisations (143).

Des recherches empiriques ont mis en application cet usage relationnel de la sociologie de Pierre Bourdieu. Ainsi Wright (144) prend pour exemple la *first class County cricket* en Angleterre pour montrer comment « la position des agents dans le champ, les rapports de production en son sein et le contexte social façonnent (*shape*) i) la formation des institutions et ii) le changement institutionnel (145) ».

Kerr et Robinson mobilisent le concept d'hystérésis chez Bourdieu (146), « pour comprendre la dissidence et l'acquiescement à la domination dans une période spécifique de transition sociale et organisationnelle (147) » à travers l'exemple d'une organisation internationale, dont le siège se trouve à Londres, opérant en Ukraine lors de la transition postsoviétique (qu'ils désignent sous le nom de « Corporation »). Ils montrent que l'effet hystérésis permet une reproduction créative de l'habitus des dissidents (148). En effet, ceux qui sont nés, ont fait leurs études et travaillaient en Union soviétique sont « capables de percevoir les homologies entre les pratiques de la *Corporation* et les pratiques familières de la période soviétique (149) ». Alors que la jeune génération d'Ukrainiens (qui a fait ses études et travaillait après la chute de l'Union soviétique) en est incapable.

Enjeux de la gestion des ressources humaines

La recherche sur les carrières est l'un des domaines de la gestion des ressources humaines où la sociologie de Bourdieu est mobilisée. L'une des contributions les plus intéressantes est celle d'une équipe de chercheurs autrichiens. Pour ces derniers, dans un champ d'étude scindé entre une recherche axée sur l'individu et une autre centrée sur les facteurs extra-individuels (150), l'apport de Bourdieu offre une relation réflexive entre l'action et la structure et permet de mener une analyse multi-niveaux, d'aller au-delà de l'organisation en tant que principal point de référence, d'éviter de choisir entre carrière objective et carrière subjective, entre niveau micro et macro et d'inclure des aspects négligés comme la distribution du pouvoir et les inégalités sociales (151). Cette perspective s'articule autour de trois concepts fondamentaux :

• **Le champ de carrière :** c'est le « contexte social dans lequel les individus appartenant à la population active, munis d'un portefeuille spécifique de capitaux pertinents pour le champ, essaient de maintenir ou d'améliorer leur place dans le réseau (…) des positions liées au travail à travers un ensemble structuré de pratiques permis et contraint par les règles du champ, qui contribue à son tour au façonnement de ces mêmes règles (152) ». Ce concept permet de concevoir le déroulement des carrières dans un cadre plus large que l'organisation, la profession ou le poste (153). Le champ de carrière est constitué d'un ensemble de sous-champs. En croisant deux dimensions,

(134) *Ibid.*

(135) *Ibid.*, p. 37.

(136) *Ibid.*, p. 1.

(137) *Ibid.*, p. 5. Cette remarque sur l'usage du cadre théorique bourdieusien a été aussi formulée par Golsorkhi et Huault : « La transposition des concepts bourdieusiens en sciences de gestion en effet s'est, pour l'instant, traditionnellement opérée de manière instrumentale et sélective, les réduisant à une « boîte à outils », ébranlant ainsi la dynamique d'ensemble et son esprit critique. » Golsorkhi D., Huault I., « Pierre Bourdieu : critique et réflexivité comme attitude analytique en sciences de gestion », *op. cit.,* p. 28.

(138) *Ibid.*, p. 36.

(139) *Ibid.*

(140) Swartz D.L., « Bringing Bourdieu's Master Concepts into Organizational Analysis », *op. cit.*, p. 48.

(141) *Ibid.*, p. 49.

(142) Emirbayer M., Johnson V., « Bourdieu and Organizational Analysis », *op. cit.*, p. 38.

(143) Golsorkhi D., Leca B., Lounsbury M., Ramirez C., « Analysing, Accounting for and Unmasking Domination: On Our Role as Scholars of Practice, Practitioners of Social Science and Public Intellectuals », *op. cit.*, p. 780-81.

(144) Wright A., « Domination in Organizational Fields : It's Just Not Cricket », *Organization*, vol. 16, n° 6, 2009.

(145) *Ibid.*, p. 856.

la liaison *coupling* (154) et la stabilité (155), quatre types idéaux de sous-champs ont été identifiés (156) : le monde de l'entreprise, le professionnalisme librement flottant, *Free-floating professionalism* (157), l'auto-emploi et la flexibilité chronique. Chaque sous-champ se caractérise par ses propres règles de jeu et par une combinaison particulière de capitaux (158). Si le sous-champ du monde de l'entreprise occupe encore une position de premier plan, les transformations qu'ont connues les sociétés occidentales depuis les années 70 ont fait que les deux sous-champs, du professionnalisme librement flottant et de l'auto-emploi, gagnent de l'importance (159).

• **Le capital de carrière :** il « consiste en les différents modes de soutien obtenus par les individus, qu'ils ont à leur disposition et qu'ils peuvent investir pour avoir davantage de succès dans leur carrière. Le capital de carrière est une combinaison des trois types génériques de capital identifiés par Bourdieu : économique, social et culturel (160) ». Il est « le type particulier de capital valorisé au sein des champs de carrière (161) ».

• **L'habitus de carrière :** c'est « un habitus « adapté » à un champ de carrière particulier et peut être défini par les dispositions qui tendent à se réaliser « automatiquement » au sein d'un champ de carrière. Un habitus de carrière particulier garantit qu'un agent agit, perçoit et pense selon les règles du champ, et que ses déplacements à l'intérieur du champ de carrière apparaissent comme la voie « naturelle ». Évidemment, les agents qui ont des positions dominantes dans un champ sont le prototype de porteur d'habitus de carrière spécifique à ce champ. (…) L'idée de progression et un désir d'évolution sont centraux dans l'habitus de carrière (162). » Cette « évolution peut prendre différentes formes en fonction des règles du champ. gravir l'échelle hiérarchique, accroître la réputation ou le niveau d'expertise, etc. (163) ». L'habitus de carrière a quatre caractéristiques : « il est en grande partie inconscient pour le porteur, il est stable dans le temps, il est l'incorporation des structures sociales, et il implique et permet une action stratégique dans un champ de carrière (164) ». L'habitus de carrière prend donc racine dans l'histoire et le parcours de l'individu. En s'appuyant sur l'analyse d'une base de données de diplômés d'écoles de commerce et de l'école polytechnique autrichiennes, cette équipe de chercheurs montre qu'un « milieu d'origine *parental background* « meilleur » et une origine sociale plus urbaine favorisent un comportement culturel plus prestigieux à la fois à l'adolescence et à l'âge adulte, augmentant ainsi le capital symbolique des individus dans le champ de carrière (165) ».

Dans ce même domaine de recherche (celui des carrières), d'autres chercheurs ont mobilisé la perspective bourdieusienne. Ainsi Lindh et Dahlin montrent son utilité pour les conseillers d'orientation *career councelor* suédois, puisqu'elle leur permet, dans un contexte où les conditions de travail changent rapidement, de comprendre l'individu, l'organisation et la société (166). Quant à Ozbilgin, Kusku et Erdoğmuş, ils s'appuient sur la sociologie de Bourdieu pour distinguer entre trois niveaux d'analyse des

(146) Ce concept renvoie à une inertie des habitus qui, malgré le dépérissement ou l'affaiblissement des dispositions, « ont une tendance spontanée (inscrite dans la biologie) à perpétuer des structures correspondantes à leurs conditions de production. En conséquence, il peut arriver que, selon le paradigme de Don Quichotte, les dispositions soient en désaccord avec le champ et les « attentes collectives » qui sont constitutives de sa normalité. » Bourdieu P., *Méditations pascaliennes, op. cit.,* p. 231. Ainsi l'hystérésis naît du décalage entre l'habitus de l'agent et son environnement social, du fait de la disparition des conditions sociales qui l'ont produit (l'habitus). Ce qui peut conduire à un dérèglement du comportement de l'agent comme Don Quichotte : « Don Quichotte, c'est celui dont l'habitus correspond à un état dépassé de l'ordre social et qui perpétue des dispositions qui tournent à vide. Il y a bizarrement du Don Quichotte chez tout vieillard : le ronchonnement des vieillards, c'est la nostalgie d'un ordre disparu dans lequel l'habitus était comme un poisson dans l'eau et, inversement, les moments de bonheur, d'euphorie sont les moments où il y a coïncidence entre l'habitus et le monde, quand le monde répond au quart de tour aux attentes de l'habitus. » Extrait d'un *Entretien de Bourdieu avec Roger Chartier, in* « Les lundis de l'histoire », France Culture, mai 1997 (à la publication des *Méditations pascaliennes*), rediffusé sur

facteurs influençant les choix de carrière (167) : le niveau micro impliquant « des facteurs tels que la puissance d'agir *agency* individuelle, les dispositions et les différentes formes de capitaux (168) », le niveau méso impliquant l'habitus et le niveau macro impliquant « les conditions structurelles qui inhibent ou renforcent le choix de la carrière (169) ». Ils montrent, en se basant sur l'analyse des résultats d'une enquête par questionnaire sur le choix de carrière d'étudiants en MBA de trois pays différents, que ces derniers « considèrent l'impact des conditions structurelles sur leurs choix de carrière comme étant moins significatif que celui de leur propre capital humain et de leur propre capacité de faire des choix libres (170) ». Autrement dit, ces étudiants présentent les micro-influences comme plus importantes dans leurs choix de carrière que les méso ou macro influences (171). Cette croyance, partagée dans les trois contextes nationaux, révèle, selon ces chercheurs, la domination globale de l'idéologie néolibérale avec ses discours sur le *self made man*, la méritocratie et le choix rationnel et sans contrainte dans des marchés dérégulés (172).

La gestion de la diversité est un autre aspect de la gestion des ressources humaines où la sociologie de Bourdieu a été mobilisée. Ainsi Tatli étudie la gestion de la diversité dans le secteur privé en Grande-Bretagne, en mobilisant le concept de champ chez Bourdieu et en s'appuyant sur l'analyse de contenu d'entretiens semi-directifs avec des managers de la diversité dans de grandes entreprises privées (173). Dans une optique plus globale, Tatli et Ozbilgin s'intéressent à tous les acteurs-clés dans le domaine de la diversité et de l'égalité au travail en Grande-Bretagne (174). Ils mobilisent aussi le concept de champ chez Bourdieu pour penser les rapports entre eux. A partir de l'analyse du contenu d'entretiens avec des représentants d'organisations influentes dans ces questions, ils montrent que les luttes entre les acteurs-clés à l'intérieur du champ de l'égalité et de la diversité s'organisent autour de deux oppositions : le volontarisme *vs* la régulation (175) et l'individualisme *vs* le collectivisme.

Dans le domaine de la gestion internationale des ressources humaines, Siebers, Kamoche et Li (176) mobilisent le concept bourdieusien de violence symbolique pour appréhender le transfert de pratiques ethnocentriques (177) de gestion des ressources humaines dans des filiales chinoises de multinationales de la distribution. Ils s'appuient sur l'étude de cas de six filiales pour montrer que ce transfert est possible grâce à la complicité des managers locaux (178). Ceux-ci font, en effet, l'objet d'une violence symbolique qui les transforme en des « instruments de transmission de pratiques ethnocentriques de gestion (179) ». Cette violence s'exerce à travers la méconnaissance, par ces managers, des objectifs réels de ces pratiques qui visent, en fait, à légitimer le contrôle des filiales par les maisons-mères (180). Ces cadres acceptent, en effet, leur supériorité supposée face aux pratiques indigènes (181). Leur capacité de résistance est limitée par l'usage du contrôle normatif, d'une part,

France Culture, le 3 août 2002. Voir http.//www.homme-moderne.org/societe/socio/bourdieu/lexique/d/donquichotte.html (consulté le 24/11/2015).

(147) Kerr R., Robinson S., « The Hysteresis Effect as Creative Adaptation of the Habitus: Dissent and Transition to the 'Corporate' in Post-Soviet Ukraine », *Organization*, vol. 16, n° 6, 2009, p. 829.

(148) *Ibid.*, p. 830.

(149) *Ibid.*, p. 838.

(150) Chudzikowski K., Mayrhofer W., « In Search of the Blue Flower? Grand Social Theories and Career Research: The Case of Bourdieu's Theory of Practice », *Human Relations*, vol. 64, n° 1, 2011, p. 20.

(151) Mayrhofer W., Iellatchitch A., Meyer M., Steyrer J., Schiffinger M., Strunk G., « Going Beyond the Individual: Some Potential Contributions from a Career Field and Habitus Perspective for Global Career Research and Practice », *Journal of Management Development*, vol. 2 , n° 9, 2004, p. 873.

(152) Iellatchitch A., Mayrhofer W., Meyer M., « Career Fields: A Small Step Towards a Grand Theory? », *International Review of Human Resource Management*, vol. 14, n° 5, 2003, p. 732.

(153) *Ibid.*, p. 732-733.

(154) « The *coupling dimension* focuses on the closeness of relationship and the degree of mutual influence between the focal actor and the other actor(s) in the

et par les rémunérations attractives et les perspectives de carrière qui génèrent du capital pour ces managers, d'autre part (182).

Dans le domaine de l'étude de la fonction ressources humaines, Caldwell mobilise le concept bourdieusien de capital symbolique pour comprendre l'attrait des directeurs des ressources humaines en Grande-Bretagne pour l'accès au conseil d'administration (183). En effet, « bien qu'il existe de plus en plus d'autres mécanismes formels et de forums (par exemple les comités exécutifs, les réseaux personnels) en dehors de la salle de réunion du conseil d'administration pour les directeurs des ressources humaines pour exercer leur influence, il semble que le « capital symbolique » de la reconnaissance et de l'estime du conseil d'administration conserve encore une énorme importance et un attrait rhétorique pour la profession (184) ». Ainsi « la salle du conseil d'administration est l'épiphénomène symbolique d'une profession qui est toujours à la recherche de son identité et de sa légitimité ; elle est la sphère du capital symbolique perçu (185) ».

Conclusion

Articulée autour de trois concepts centraux (capital, champ et habitus), la sociologie de Pierre Bourdieu offre un cadre conceptuel heuristique. En effet, elle permet d'inscrire l'agent dans son contexte socio-historique et dans un réseau de rapports de pouvoir et de domination. Elle tient compte de sa puissance d'agir sans reproduire l'anthropologie imaginaire d'un sujet transcendantal. Elle intègre aussi le symbolique sans tomber dans le piège du déterminisme culturaliste et son essentialisation de la culture.

Pour le champ des études managériales, la sociologie de Bourdieu comporte des apports intéressants : elle permet de lier les niveaux d'analyse, d'intégrer les rapports de domination et de penser à la fois l'effet de la structure et la puissance d'agir des agents. Ces éléments sont présents dans les travaux qui s'en inspirent dans les disciplines managériales. En marketing, elle offre un modèle explicatif du comportement du consommateur. En comptabilité, elle permet de faire avancer la connaissance sur la naissance et l'évolution de la comptabilité et de la profession comptable. En stratégie, elle participe à enraciner la stratégie dans l'activité pratique des agents. En théorie des organisations, elle renouvelle la conception de l'organisation et des rapports inter-organisationnels. En gestion des ressources humaines, elle offre une perspective intéressante pour appréhender les carrières, la diversité dans le travail et les enjeux liés à la fonction ressources humaines.

configuration. » *Ibid.,* p. 740.

(155) « The *stability dimension* focuses on changes over time in the configuration of relationships between the focal actor and other relevant actors », *ibid*., p. 740-741.

(156) *Ibid*., p. 741-742.

(157) « *Free-floating professionalism* is exemplified by specialists working for different customers. They have relations with only one customer at a time. In most cases, the customer is an organization.» *Ibid*., p. 741.

(158) *Ibid*., p. 742.

(159) *Ibid*., p. 745-746.

(160) *Ibid*., p. 733.

(161) *Ibid*., p. 734.

(162) *Ibid*., p. 738-739.

(163) *Ibid*., p. 739.

(164) Iellatchitch A., Mayrhofer W., Meyer M., « Career Habitus Revisited. Complicated and Incomprehensible Answers to Questions Nobody Asked? », Papier présenté au 21e colloque de l'European Group for Organizational Studies (EGOS), Berlin, Allemagne, 30 juin-2 juillet 2005, disponible *in* http://www.wu.ac.at/fileadmin/wu/o/vicapp/egos_2005_habitus_revisited.pdf (consulté le 09/12/2015).

(165) *Ibid.*

(166) Lindh G., Dahlin E.. « A Swedish perspective on the importance of Bourdieu's theories of career counseling », *Journal of Employment Counseling*, vol. 37, n° 4, 2000, p. 203.

(167) Özbilgin M., Kusku F., Erdoğmuş N., « Explaining influences on career 'choice': The case of MBA students in comparative perspective. », *International Journal of Human Resource Management*, vol. 16, n° 11, 2005. disponible *in* http.//digitalcommons.ilr.cornell. du/cgi/viewcontent.cgi?article=1000&context=intlvf (consulté le 10/12/2015).

(168) *Ibid*.

(169) *Ibid*.

(170) *Ibid*.

(171) *Ibid*.

(172) *Ibid*.

(173) Tatli A., « A Multi-layered Exploration of the Diversity Management Field: Diversity Discourses, Practices and Practitioners in the UK », *British Journal of Management*, vol. 22, n° 2, 2011.

(174) Özbilgin M., Tatli A., « Mapping out the field of equality and diversity: rise of individualism and voluntarism », *Human Relations*, vol. 64, n° 9, 2011.

(175) « Voluntarism is the political philosophy that institutions should take actions without constraints and coercive measures (Verba *et al.*, 1995). Conversely, regulation as a political philosophy is underpinned by the recognition that institutional decisions and processes should be controlled through state laws or institutional rules (Stigler, 1971). » *Ibid.*, p. 1234.

(176) Siebers L.Q., Kamoche K., Li F., « Transferring management practices to China: a Bourdieusian critique of ethnocentricity », *International Journal of Human Resource Management*, vol. 26, n° 5, 2015.

(177) « Ethnocentric multinationals were originally identified as those who appointed home country nationals to key executive positions in overseas affiliates (Perlmutter 1969). Beyond the use of home-country nationals, an ethnocentric approach is also evident in the way multinational firms impose on their subsidiaries the cultural norms that define the way they organise work (Hofstede 2001). Within the international business and strategy fields, it is also understood in terms of a country-of-origin bias (e.g. Ferner 1997; Harzing and Sorge 2003). » *Ibid.*, p. 552-553.

(178) *Ibid.*, p. 551.

(179) *Ibid.*, p. 552.

(180) *Ibid*.

(181) *Ibid.*, p. 558.

(182) *Ibid.*, p. 551.

(183) Caldwell R., « HR Directors in UK Boardrooms. A Search for Strategic Influence or Symbolic Capital? », *Employee Relations*, vol. 33, n° 1, 2011.

(184) *Ibid.*, p. 40.

(185) *Ibid.*, p. 60.

Faits et arguments

Les communautés rurales dans le processus de démocratisation au Maghreb

Grigori Lazarev
(grigorilazarev@gmail.com)

La démocratisation constituera le grand chantier politique du Maghreb dans les prochaines décennies de ce siècle. Des semences en ont été jetées, mais leurs premières pousses en ont fait surtout ressortir les verticalités politiques. Leur défi est celui des décentralisations et des horizontalités qui permettront la participation effective des citoyens aux décisions qui les concernent, à chacune des échelles territoriales de la société. L'échelle la plus importante, à cet égard, est celle des territoires de proximité où s'expriment les besoins et les aspirations primaires des citoyens. Les communautés rurales y occupent une place particulière car elles forment la trame du tissu social dans la plus grande partie des espaces non urbanisés. Leur importance territoriale leur donne un rôle de premier plan dans tout ce qui concerne l'agriculture, l'élevage, les ressources végétales et hydriques, le maillage des services et des infrastructures de base. C'est par la participation des citoyens à la gestion et au développement aux échelles locales que se construit un édifice démocratique cohérent, représentatif et responsable.

1. Le développement local, un défi majeur de la démocratisation au Maghreb

La démocratisation au Maghreb a commencé, comme dans la plupart des pays devenus indépendants au cours du dernier siècle, par des systèmes de représentation nationale, plus ou moins sous-tendus par des partis politiques. Actuellement, cependant, les systèmes centralisés qui en ont généralement résulté s'ouvrent à des réflexions nouvelles sur la décentralisation et sur la nécessité d'une participation élargie des citoyens aux processus de décision. Comme dans les pays de vieille démocratie, les thèmes de la régionalisation,

du développement local et de la participation citoyenne entrent dans le discours politique.

La notion de développement local renvoie aux échelles territoriales. La nation comprend des régions, elles-mêmes subdivisées en unités administratives et/ou politiques, de statut ou de fonctions variables. Le regard porté sur les territoires montre que les échelles de proximité sont celles qui concernent en premier lieu les populations. Dans chaque région, on voit se dessiner empiriquement des petites régions, polarisées par une petite ville et où s'active le réseau primaire des services et des marchés. Ces petites régions sont des « bassins de vie », elles sont souvent un héritage de l'histoire et des identités culturelles. Elles ont parfois un statut territorial, elles sont souvent découpées en unités administratives ou politiques plus petites, mais elles comprennent toutes, à leur base et en dehors des centres urbains, des communautés rurales primaires.

Le développement local se situe à l'échelle des interactions de proximité, celles des petites régions et celles de leurs constituants territoriaux. Son principe fondamental est celui de la « subsidiarité ». Ce concept implique un processus du bas vers le haut, *bottom up*, les décisions se prenant au niveau supérieur lorsque l'on sort des compétences du niveau précédent. Il suppose une représentativité à chacun de ces niveaux. Le processus de subsidiarité s'enchaîne, en théorie, jusqu'aux décisions nationales. Ce principe est encore inégalement appliqué dans les vieilles démocraties, surtout dans celles, comme la France, qui ont une forte tradition centralisatrice. Après beaucoup de confusion, la petite région tend à s'y former autour de l'intercommunalité. En Catalogne, la petite région est institutionnalisée sous la forme de la *comarca*. D'autres pays, la Suisse par exemple, ont des institutions décentralisées qui fonctionnent selon des principes de subsidiarité.

Où en est-on au Maghreb ?

La Tunisie compte 24 régions (gouvernorats) subdivisées en 264 délégations et en 2079 secteurs (*imada*). Sauf quelques exceptions, il n'existe pas de niveau communal avec un statut politique. Jusqu'au changement politique récent, ces institutions territoriales étaient fortement contrôlées par le centre. Des projets de financement international et diverses ONG avaient pu cependant mettre en œuvre des initiatives de développement à l'échelle locale. Celles-ci avaient été tolérées par le régime dans la mesure où cela ne débouchait pas sur une expression politique. On peut ainsi citer les nombreux groupements d'intérêt collectif pour la gestion de l'eau ou encore le projet de développement pastoral du Sud-Est où des expériences participatives novatrices ont pu être menées à bien. Les communautés rurales impliquées dans ce projet avaient pu être organisées en groupements formels de développement local, les GDA.

En Algérie, le niveau communal (1 541 communes ou *baladiya*) constitue la base de la décentralisation et de l'expression politique des citoyens. Les communautés rurales qui forment le tissu social des communes n'ont, à ma connaissance, aucun statut particulier. L'Algérie est divisée en 48 wilayas, elles-mêmes découpées en 535 *daira*. On note cependant des revitalisations régionales informelles des communautés sociales primaires. C'est ce que montre, en Kabylie, le mouvement des *'arouch*, ces fractions élémentaires des anciennes tribus.

La dernière Constitution du Maroc est actuellement mise en pratique par une large dévolution de compétences aux régions. Le pays en comprend 12, (celles-ci subdivisées en 39 provinces, des préfectures et 1 600 communes rurales ou municipalités). Les régions, les préfectures et les communes rurales sont des niveaux de l'expression politique dans le système électoral. Les petites régions existent empiriquement mais sans aucun statut (elles correspondent souvent aux circonscriptions administratives des cercles). Les communautés primaires qui constituent le tissu social des communes rurales n'ont pas de territoire reconnu, bien que se projetant toutes sur un espace occupé traditionnellement. Ces communautés (environ 25 000) ne sont, actuellement, que des relais administratifs du ministère de l'Intérieur. Leurs droits anciens sur leurs territoires anciens sont juridiquement amputés par le contrôle des terres collectives par le ministère de l'Intérieur et par une extension du domaine de l'Etat sur les forêts et sur de nombreux parcours. On observe cependant que de multiples actions de développement (dans le cadre de projets internationaux, de mise en place de points d'alimentation en eau, d'électrification ou d'initiatives diverses d'ONG) ne peuvent atteindre les populations rurales qu'en s'appuyant sur ces communautés. Elles y trouvent des noyaux de solidarité très actifs qui favorisent la participation. De nombreuses associations s'y sont créées et en renforcent l'identité.

2. Les communautés rurales et le développement local

Les communautés rurales constituent le tissu social primaire de la ruralité au Maghreb. Au Maroc, on les désigne par le mot « douar » mais avec une grande diversité de dénominations (*dchar, igherm, ksar, jma'a, farkat* dans les zones pastorales, etc.). En Tunisie, le projet du S-E les a retrouvées dans l'institution ancienne de l'« arch », *'arouch,* qui n'avait pas disparu sous un découpage administratif qui les ignorait. L'existence de ces communautés plonge en général ses racines dans les formes d'organisation traditionnelle, celle de la *jma'a* et celle des anciennes tribus. Leur rôle dans les approches participatives est reconnu (et souvent mis à profit) par tous les acteurs du développement. Mais dans aucun pays du Maghreb elles n'ont de statut juridique et de reconnaissance territoriale.

Nous aimons citer Tocqueville pour souligner le rôle des communautés primaires dans le processus de démocratisation. Ses remarques au début du

XIX[e] siècle pourraient être appliquées au Maghreb, où la démocratie de la base sociale est encore ignorée :

> **Alexis de Tocqueville**, *De la démocratie en Amérique, 1835.* (A propos de la place des communes dans le système démocratique américain au début du XIX[e] siècle) :
> « La commune est la seule association qui soit si bien dans la nature que partout il y a des hommes réunis, il se forme de soi-même une commune… Mais si la commune existe depuis qu'il y a des hommes, la liberté communale est chose rare et fragile… Livrées à elles-mêmes, les institutions communales ne sauraient guère lutter contre un gouvernement entreprenant et fort ; pour se défendre avec succès, il faut qu'elles aient pris tous leurs développements et qu'elles se soient mêlées aux idées et aux habitudes nationales.
> […] C'est l'action continue des lois et des mœurs, les circonstances et surtout le temps qui parviennent à consolider la liberté communale. De toutes les nations du continent de l'Europe, on peut dire qu'il n'y en a pas une seule qui la connaisse. C'est pourtant dans la commune que réside la force d'un peuple libre. Sans institutions communales, un peuple peut se donner un gouvernement libre mais il n'a pas l'esprit de liberté.
> […] Or ôtez la force et l'indépendance de la commune, vous n'y retrouverez jamais que des administrés et point des citoyens. »

Les politiques de décentralisation au Maghreb ont privilégié le niveau des communes politiques comme base démocratique du développement local. C'est le choix de l'Algérie. C'est aussi celui du Maroc qui a promu une ambitieuse stratégie de plans communaux de développement. L'expérience du Maroc montre que l'échelle de la commune, si elle a une justification politique certaine, est néanmoins inadaptée à l'échelle de nombreux problèmes posés par le développement local. De nombreux choix impliquent en effet une échelle plus vaste, en particulier lorsque l'on est confronté aux interrelations entre les communes rurales et la ou les villes de proximité qui polarisent les services et les marchés primaires. L'une des options envisagées est celle, comparable à celle de la France, d'une promotion de l'intercommunalité. Mais, d'une façon générale, la question reste posée de l'émergence de petites régions, cohérentes et susceptibles de promouvoir un continuum entre les campagnes et la ville. Il y a là une problématique à laquelle seront nécessairement confrontées les planifications entreprises par les nouvelles régions.

Mais l'échelle des communes rurales du Maroc est aussi mal adaptée pour s'articuler avec les communautés agraires qui constituent leur tissu social. Les conseils communaux en effet ne représentent que les courants politiques qui ont remporté les élections. Une fois élus, les conseillers semblent n'être concernés que par les problèmes du territoire communal, et principalement ceux des services et des infrastructures de la commune. L'expérience montre

qu'il existe un large fossé entre les problèmes vécus à l'échelle de chaque communauté agraire et ceux propres à l'entité communale. N'ayant pas de moyens propres d'expression, ces communautés ont du mal à exprimer leurs besoins et leurs priorités propres, d'autant plus que les élus ne représentent qu'une partie de leurs élites. C'est dans le domaine de la gestion des ressources naturelles qui sont à la base de leur économie que les incompréhensions sont les plus grandes et que les conflits avec les droits affirmés par l'Etat sont les plus marqués. Ces problèmes, en effet, sont spécifiques à chaque terroir, et seuls leurs usagers peuvent les connaître. La commune est une mosaïque de terroirs que les élus ne peuvent connaître que ponctuellement, c'est-à-dire dans leurs propres communauté d'origine (quand les élus, cas fréquent, ne sont pas directement rattachés à une localisation urbaine).

La logique du développement local plaide pour une prise en compte distincte des communautés agraires au sein des communes rurales. Ce problème posé au Maroc a une signification très largement maghrébine. Une telle approche inviterait à donner une place spécifique aux communautés agraires, en particulier en valorisant les espaces de solidarité, que l'on y trouve fréquemment mais que l'on ne trouve pas à l'échelle communale.

Le concept de subsidiarité est particulièrement pertinent pour définir ce que pourraient être le rôle et les fonctions des communautés agraires dans le développement local. Ce sont elles en effet qui sont les plus directement concernées pat les politiques de gestion durable des ressources naturelles dont elles sont les usagers. C'est à elles que s'adressent les politiques de progrès de l'agriculture familiale. Ce sont elles qui peuvent prendre la responsabilité d'une gestion durable des parcours naturels et de l'élevage extensif, actuellement une cause première de la dégradation des ressources. Les stratégies possibles commencent à être bien connues, mais elles sont encore loin d'être entrées dans la pratique. Je n'en parlerai pas davantage car il s'agit là d'une autre thématique qui sort des limites de cette présentation.

Mais peut-on généraliser ce discours sur le rôle possible des communautés agraires dans le développement local ? Nous les présentons comme des espaces de solidarité, comme des institutions sociales enracinées dans un héritage social, comme les responsables possibles d'une gestion durable des ressources naturelles. On peut en effet se poser la question, car l'idée même de communauté agraire est difficile à généraliser. Il faut la nuancer et, pour simplifier, en en cherchant les différences à partir de ce fait majeur des territoires du Maghreb, celui du dualisme de la géographie économique et sociale.

La population rurale du Maroc a considérablement diminué en importance. Dans les années 60, elle représentait 70 % de la population, et seulement 45 % de nos jours. Elle reste cependant très importante en nombre (qui a peu diminué), mais elle l'est surtout parce que c'est elle qui occupe tout le territoire en dehors des villes. Dans une partie notable du pays, la ruralité est dominée par l'extension de l'agriculture moderne et par l'importance des

grandes exploitations. Dans ces régions, les communautés agraires ont été fortement déstructurées. Faible poids de leur contribution agricole, nombre considérable de micro-exploitations, dépendance des revenus extérieurs à l'agriculture. Les communautés agraires d'autrefois tendent à n'être, aujourd'hui, que des unités de voisinage, sur des terroirs amputés par la grande agriculture moderne. Leur rôle dans la gestion des territoires locaux est devenu de plus en plus marginal. Le développement local passe par d'autres formes d'agrégation des acteurs économiques des territoires locaux.

Mais d'immenses parties du pays n'ont pas été marquées de façon aussi décisive par le dualisme géographique. Ce sont toutes les régions de montagne, les steppes et certaines régions semi-arides ainsi que les régions oasiennes. Celles-ci concentrent près de 60 % de la population rurale. Elles occupent aussi toutes les régions comprenant des ressources naturelles d'usage collectif et menacées de dégradation. Leur responsabilité est d'ailleurs essentielle dans la dégradation actuelle de ces ressources. Leurs populations en sont les usagers, et ce n'est qu'à elles que l'on peut s'adresser pour transformer ce rôle négatif en une fonction de gestionnaires responsables des ressources naturelles. Cette fonction a une signification nationale, car c'est de la bonne gestion de ces espaces que dépendent de multiples effets dans les zones en aval, régulation hydrique, limitation de l'érosion, revégétalisation, capture du carbone, etc. Les effets à l'échelle nationale d'une bonne gestion des montagnes et de leurs ressources hydriques justifieraient des compensations, pour les manques à gagner dus au respect des disciplines de gestion. C'est à cette idée que pourrait répondre la notion, qui fait des progrès dans la conscience politique, de paiement des services rendus à l'environnement.

C'est aussi dans ces régions que les communautés agraires ont conservé le plus de force. D'innombrables exemples montrent que, malgré les déstructurations, de multiples espaces de solidarité ont subsisté. Certains se manifestent par le maintien de certaines pratiques traditionnelles, d'autres par des adaptations, par leur solidarités, aux défis posés par l'environnement économique nouveau. On peut imaginer des politiques de développement local qui tireraient parti de ce potentiel de solidarité. Une telle option est déterminante pour l'adaptation au changement climatique dont les effets seront particulièrement marqués dans ces zones géographiques. Il faut pour cela de nouvelles approches, et de nombreuses expériences au Maroc montrent qu'elles sont possibles. Le changement climatique va, dans les prochaines décennies, être un déterminant majeur de l'évolution de la ruralité. Une autre approche des communautés agraires pourrait être la seule réponse efficace. Elinor Ostrom a reçu le prix Nobel d'économie en 2010 en démontrant que la réponse par les communautés agraires était la meilleure option pour gérer l'environnement. Cette leçon ne répond-elle pas largement à la question du titre de cette communication sur le rôle des communautés agraires dans le développement local et dans le processus de démocratisation qui y est lié ?

Bonnes feuilles

Désirs de ville*

Mohammed Naciri

mn.naciri@gmail.com

* Introduction à l'ouvrage *Désirs de ville*, de Mohammed Naciri, collection « Economie critique », à paraître.

Les habitants de la ville de Fès ont l'habitude de raconter des anecdotes sur les *jeblis*, les montagnards venus du Périf tout proche ou du Rif lointain. C'est à partir de l'une de ces histoires que nous voudrions suggérer la puissance de l'emprise de la ville sur les individus et sensibiliser ainsi le lecteur à l'idée de « désirs de ville ». Nous aborderons ensuite, par glissements successifs, les paliers des formes de l'urbanité, ses évolutions et ses mutations dans le passé comme de nos jours où la révolution techno-informatique est en train de changer le devenir des villes. Mais c'est, bien sûr, au corps de l'ouvrage qu'il revient de donner à ces réflexions liminaires toute leur signification, tout leur éclairage de la complexité urbaine.

L'attrait irrépressible de la ville

Un paysan descend des montagnes du haut Rif pour se rendre dans la ville de Fès dont on lui a chanté les merveilles. Après avoir visité la ville et apprécié ses atouts et ses bienfaits, il se rend à la grande mosquée Qarawiyne pour la prière du vendredi. Il entend, à côté de lui, un citadin, habitant la vieille cité, implorer Dieu pour qu'il ouvre les portes du paradis aux gens de Fès. Il se met à son tour à solliciter la bienveillance divine, en lui demandant ardemment d'exaucer le vœu de son voisin, en donnant le paradis aux gens de Fès, et de faire de même pour son propre vœu, plus modeste, plus terre à terre, plus immédiat : ouvrir la ville de Fès tant désirée à lui-même et à sa communauté.

Cette histoire citadine ne manque pas d'ambiguïté : détachement apparent des citadins vis-à-vis des bienfaits terrestres de la ville pour une vie encore meilleure dans l'au-delà ; prétendu attachement des ruraux aux seuls biens matériels appelés à disparaître rapidement dans ce bas-monde. Il n'en reste pas moins, cependant, que le désir de cette ville reste bien prégnant dans l'imaginaire de ceux qui ont entendu parler de ses envoûtements. Dans le passé, Ibn Batouta, lui qui avait connu les villes du monde, disait que Fès était le refuge des *rhoraba,* les étrangers à la ville. Cette désignation de « l'autre », de ceux qui sont venus d'ailleurs, s'inscrit dans les pavés d'une ruelle de cette ville : *Derb El Rhorba,* quartier de Fès Jdid, près de Borj Ech-Cheikh, un nom qui, aussi, se décline au féminin dans la mosquée portant le nom d'une sainte femme, *Lalla Rhriba*, la Dame étrangère. La figure de

l'étranger, de l'exilé, est éminemment présente dans la cité : Richard Sennet dans *la Ville à vue d'œil* considère que « l'exilé est le citadin typique, parce qu'il doit se frotter à d'autres qui ne pourront jamais comprendre comment était le lieu qu'il a dû abandonner ».

Entre autres *rhoraba*, les gens fascinés par Fès sont des Andalous venus de cités brillantes, hommes illustres, philosophes, lettrés, mystiques et hommes de pouvoir. Ils ont afflué, jadis, vers cette cité. Témoignant de leur désir pour cette ville, ils veulent y vivre la politesse de ses gens, la convivialité de ses quartiers, le recueillement dans ses mosquées, le silence de ses *derbs* que ne rompt parfois que le murmure des eaux s'écoulant en souterrain. Leur bruit renforce le contraste du silence des impasses obscures avec l'agitation des espaces d'échange et de travail.

En reconnaissance de l'attachement des étrangers à cette ville, de leur *rarhba* (désir) d'y vivre intensément, les habitants de Fès leur ont réservé une place dans leur société, comme ils ont prévu, pour honorer leur volonté d'y terminer l'ultime parcours de leur existence dans cette ville, la concession d'un « champ », *Feddan Elrhorba,* un cimetière pour les gens venus d'ailleurs, où leur sépulture se mêle intimement à la terre bénie de cette ville d'adoption. Ils sont ainsi honorés dans la ville où ils ont choisi de vivre jusqu'au terme de leur vie, pour rejoindre le silence éternel des tombes discrètes à la marge de la cité de leur désir.

Là, le désir n'est pas uniquement l'expression de pulsions ordinaires pour des biens éphémères, mais bien un engagement existentiel, voire une aspiration mystique. Beaucoup de soufis ont voulu se faire enterrer dans ce cimetière où l'anonymat est de règle, comme s'ils avaient voulu effacer, dans la ville des morts, la notoriété acquise dans le monde des vivants.

Si le désir de réussite, de succès, de promotion est le moteur de tout individu natif de la ville ou venant y tenter sa chance, certains n'y voient qu'un lieu de passage où ils doivent cependant laisser leurs marques, qu'elles soient d'humilité ou de puissance. C'est ainsi que le mausolée de l'un des conquérants de la ville de cette vieille cité se dresse au milieu des tombes. Il souligne ainsi le contraste entre l'humilité des humbles et la suffisance des puissants. Le puissant sur terre, même réduit à néant, aspire à perpétuer son ascendant terrestre sur les hommes.

La ville de Fès est une image existentielle du désir de ville. Elle était projetée comme un objet de rêve, lieu de conflits et d'enjeux de pouvoir. Encore dans un passé si proche, le désir de cette ville n'a cessé d'attirer les déshérités des campagnes à la recherche d'un nouveau départ dans la vie, dans un ailleurs plein d'espérance. La puissance du désir de cette ville, d'y vivre et d'y réussir matériellement, exacerbe jusqu'à aujourd'hui les frustrations profondes des uns et l'infinie ambition des autres. Ce détour par une ville prestigieuse n'est pas fortuit. La ville est réputée assurer, à celui qui l'habite et désire y passer sa vie, le *maâache,* c'est-à-dire les moyens d'existence qui rendent la vie agréable. Elle lui offre la beauté des lieux et l'intense sociabilité

des habitants. Elle lui procurer aussi *le firache*: le lit, les plaisirs des sens et des corps, ainsi que les joies d'une vie familiale aux mœurs adoucies par le raffinement de la citadinité. Il n'est donc pas étonnant que cette ville soit ouverte à l'altérité.

Les habitants de Fès ont coutume de dire, à propos de leur origine, que «personne n'est né dans la vasque de Moulay Idriss», l'espace d'ablution et de rafraichissement du saint patron de la ville, réputé être son fondateur. Ils pensent avoir tous été, à un moment donné, quelque part dans leur lignée, ou même dans leur propre temps, étrangers à cette ville avant d'en devenir ses vrais habitants. L'aspiration fusionnelle d'y être pleinement, ce désir de faire corps avec elle, ne peut être séparée de cette représentation de soi par rapport aux processus d'intégration dans la société citadine.

Le désir de vivre à la ville et de survivre à son propre destin

L'intégration à l'urbain présente souvent une résistance, car l'exclusion y est également en action. L'exemple de la bourgade de Wissous, petite ville située pourtant à quelques encablures de la ville de Paris, où le brassage de gens venus d'ailleurs, dans le passé comme au présent, constitue un creuset de peuplement subissant un continuel mouvement, en dit long sur la peur des autres, peur de la perte de l'identité de soi, de tomber dans l'anonymat de l'espace social de son microcosme urbain, du déclassement dans son lieu de vie. Une partie d'une population comptant quelques milliers ont basculé dans le fantasme du danger de l'envahissement, de la crainte de la relégation, du fait de la présence dans cette petite ville, bourgade qui reste encore marquée par la ruralité, d'habitants venus d'ailleurs depuis des décennies du Maghreb ou de l'Europe du sud. Un groupe d'habitants se sentant stigmatisés comme *rhoraba,* des étrangers malgré la longue durée de leur installation dans cette petite ville, a constitué un collectif qu'il a nommé «Al Madina» (la cité). Ce choix traduit un symbole, celui de l'urbanité. Il exprime un double désir: s'intégrer dans la bourgade et espérer sa forte promotion urbaine. Son président déclare dans un soupir: «On ne demande pas grand-chose sinon de figurer [en tant que collectif] sur la carte postale de Wissous, avec son église, sa mairie et ses champs de patates» en vue d'être reconnus enfin comme semblables aux habitants du cru**.**

Le nom de la ville n'a pas toujours signifié un lieu de vie et de désir ici-bas. Stefania Pandolfo, anthropologue ayant étudié le ksar de *Beni Zouline* près de Zagora, dans les marges présahariennes du pays, a constaté que le cimetière recueillant la sépulture des inconnus au ksar, des *rhorabas,* porte le nom de *lemdina,* c'est-à-dire de «ville»! Quel paradoxe! Ce lieu est, pour les habitants de ce ksar rural, à la fois l'espace des morts et celui de la magie. Croyant peut-être n'avoir aucune chance d'accéder à la ville de leur vivant, considèrent-ils celle-ci comme une destination mystérieuse d'où l'on ne revient jamais et que ne peuvent atteindre que ceux qui sont sans nom

dans l'espace magique de l'éternité ? Mohammed Ameur, géographe, signale que dans son pays d'origine, à l'est du Maroc, le cimetière porte également le nom de *lemdina.* La ville serait-elle pour ces ruraux un lieu inaccessible de leur vivant, vécu dans leur imaginaire pendant leur existence comme un refuge après leur disparition ? La ville est-elle pour eux une terre de perdition ici-bas mais qui peut être de félicité dans l'au-delà ? Est-elle cet espace qui condamne les humains à l'anonymat, comme dans l'immense majorité des villes ?

Mais ce n'est pas toujours cette représentation de la ville qui l'emporte dans les imaginaires. Elle est souvent considérée comme un lieu privilégié, ouvert, où les destins peuvent s'accomplir, malgré l'incertitude, en somme une aventure ouverte sur l'imprévu. Les possibilités du succès d'une existence ne trouvent leur accomplissement que dans ces espaces complexes, à la fois accueillants et répulsifs, pleins d'attraits mais qui peuvent être des lieux de découragement et de désespérance, ceux de l'aléa et de l'éphémère, de l'inachevé, car la ville se transforme constamment.

Le nom de *al madina* ou, plus elliptique, *lemdina* évoque ainsi une polysémie dont l'éventail se déploie entre l'assimilation à l'au-delà et à sa magie, mais il traduit également l'aspiration à l'univers des vivants qui regorge de désirs de vivre intensément la ville désirable. Jean Nouvel, le célèbre architecte de l'Institut du monde arabe, n'a-t-il pas dit en toute simplicité : « Le plaisir de la ville c'est la vie tout simplement » ? Un grand quotidien a trouvé une expression graphique inattendue à cette assimilation de la ville à la vie, en la déclinant ainsi, **vi(ll)e**, à la fois ville et vie, intimement liées.

Les formes du désir

Sommes-nous là, cependant, dans le cas d'un désir **de ville**, de désir **de la ville** ou de celui **d'une ville** particulière, spécifique, originale, sortant de l'ordinaire ? Le désir **de ville** renvoie aux « villes invisibles » d'Italo Calvino, à celles de nos désirs, dans lesquelles chacun de nous pense pouvoir déambuler, ou habiter l'une après l'autre, ou vivre sans soucis, comme dans un rêve, l'imagination en goguette ; le désir **de la ville** s'exprime aussi pour des villes concrètes, pleines d'attraits mais également de violences et d'injustices, lieux de contradictions et de contraintes, suscitant enthousiasmes et frustrations. Les surprises du hasard et les aléas du destin des individus tissent la trame soit d'une pauvreté sans nom, soit de richesses qui suscitent l'envie ou la frustration. Ce sont les villes de nos espoirs, de nos jours joyeux éclairés de soleil ou de nos quotidiens gris, traversés rarement par des échappées de lumière, parfois pleins d'imprévus et de violences. Le désir **d'une ville**, c'est peut-être là où nous sommes le plus engagés, par des liens qui nous attachent aux lieux, aux gens, aux groupes, aux pierres et à leurs ordonnancements architecturaux, aux ambiances des espaces et aux vertus du bien-être que l'on y ressent.

Fès était de cette veine-là. Par sa citadinité qui était, disait Jacques Berque, « la perfection d'une culture », elle avait suscité le désir d'y habiter, d'y vivre, de se fondre dans sa société où l'art d'établir le lien social avait atteint son épanouissement. Mais qu'est-ce la ville en dehors de ce cas emblématique, entrée dans l'histoire mais ayant très lentement accès à la modernité ? Richard Sennett, dans son ouvrage *la Ville à vue d'œil*, considère que l'espace de la ville ne peut être défini ni géographiquement ni démographiquement. « La signification du mot est épuisée par son propre débordement de sens. Nous sommes dans une nouvelle période de la ville où, précisément, elle s'évanouit dans l'urbain, un urbain conquis par la densité, la foule, l'impersonnel » affirme cet anthropologue de l'urbanité, amoureux de musique et joueur, jadis, dans un orchestre dont les rythmes enchantaient les mélomanes de lieux prestigieux à New York.

A la variété du désir que suscitent les villes, Italo Calvino préfère un désir particulier. Pour lui, il n'y a pas de villes heureuses et d'autres malheureuses, suscitant attrait ou répulsion : il n'y a que « celles qui continuent au travers des années et des changements à donner leur forme aux désirs et celles où les désirs en viennent à effacer la ville ou bien sont effacés par elle ». Les villes objets de tensions, de luttes, de combats, de tumultes et de destructions font aussi partie de ce besoin des hommes de désirer imposer leur domination sur l'espace et les gens, même si la maîtrise de la ville ne s'exerce que sur des décombres.

Les changements rapides affectant les sociétés des villes perturbent le vouloir tout classer, tout ordonner, tout répartir dans des catégories hiérarchisées, dans des espaces contrastés pour comprendre les réalités complexes de l'urbain. Le désir de saisir tout ce qui nous échappe dans cette complexité est motivé par la prévalence de l'intellect, au détriment du senti par l'affect. Car le désir est plein d'ambivalences et échappe au corset des normes froides de la rigueur supposée des classifications. Comment alors établir le lien entre le désir et la ville ? Devant l'infinie variété d'expressions du premier, le désir, et la continuelle uniformisation et changement de la seconde, la ville, marquée par son permanant mouvement en transformations et mutations continues, chacun de nous ne peut rester toujours dans l'expectative. La saisie des réalités complexes des villes se heurte à leurs contingences. Le désir de vivre en ville ne se traduit-il pas dans la quête de la diversité, de la différence, du contraste, de l'imprévu, du changement ? La multiplicité des espaces vécus, leur prégnance sur nos existences donnent le goût de vivre dans des villes même dominées par la grisaille, le bruit, l'intense agitation des hommes et des machines roulant sur la grise minéralité urbaine.

Ses atouts ne compensent-elle pas, cependant, nos frustrations produites par le recul de la nature et par nos peurs de la montée des violences ? Quelles formes de désir peut-on identifier dans de telles situations ? À quelles sphères, individuelle ou collective, le désir prend-il sa pleine puissance d'antidote

contre le dépérissement des liens de voisinage, les fractures culturelles, l'anomie sociale, l'abandon de quartiers complets au dépérissement et à la violence, comme dans la ville de Détroit aux Etats-Unis, réduite à une ville fantôme après la ruine de l'industrie automobile ? Sous quelles expressions peut-on se saisir du désir de ville pour mieux appréhender les manifestations attrayantes de celle-ci et éviter ses expressions répulsives pour emprunter les voies offertes aux individus, aux groupes, pour y vivre la convivialité, connaître la solidarité, acquérir le sentiment d'appartenance qui forge les identités, ou accepter d'y subir les contraintes et les turbulences sociales avec sérénité ? À poursuivre cette quête des significations du désir, de ses traces vite évanouies, on risque peut-être de se perdre dans l'implacable escalade de ses dérives vers les passions, de s'abandonner à son infini déploiement de paysages, à sa variété illimitée, sans pouvoir identifier l'essentiel de ce qui relie désir et ville. Le désir n'est-il pas par nature illimité ? Peut-il se limiter à l'envie d'être de vrais habitants de la ville, des citoyens agissant dans l'espace public, participant à sa construction, mettant en valeur la beauté de certains de ses fragments, tombant sous l'empire de leurs attraits, de leur séduction ? Quand elle livre les secrets de ses espaces où se nouent les relations qui attachent les gens à ses formes d'expression, contribuant ainsi à créer le lien social, la ville donne au désir d'autres dimensions. C'est à travers le sacré et le ludique, l'espace marqué par le temps et le temps par l'imprévu que le désir de ville devient créativité, imagination permettant de surmonter les dures réalités de l'existence. Aussi est-il nécessaire de capter les formes concrètes et idéelles du désir de ville pour comprendre la richesse de ses expressions. Il faut saisir de cette manière ses formes matérielles, ses tournures existentielles, comme ses symboliques.

De l'initiation des campagnes par la ville…

Chaque ville tisse sa toile d'influence sur ses campagnes. Mais il existe des villes qui, au-delà de l'échange matériel des produits et des hommes, façonnent les formes du désir. Beyrouth ou Florence, Fès ou Alep (hélas aujourd'hui ville martyre devenue une ruine du fait de passions exacerbées de domination à l'origine d'une violence tragique) et bien d'autres villes encore enserrent leurs paysans dans un système de relations qui les rend captifs de leurs séductions. Inversement, ces villes, intimement liées à leurs paysanneries, ont construit leur propre culture, leur citadinité, dans l'échange, très souvent inégal, avec leurs terres nourricières proches ou lointaines. Ces villes ont diffusé dans leurs campagnes leurs façons de vivre, leur code de conduite, leurs manières polies. Elles ont marqué les paysages, modelé les liens sociaux à leur mesure. C'est dans les relations du couple, solidaire et opposé, *cittadino/contadino*, citadin/paysan, que Florence a fait la Toscane et que la Toscane dresse pour Florence ses admirables paysages, comme un reflet du raffinement citadin.

C'est là où la notion même de citadinité a lentement émergé. Les éléments qui fondent les logiques contradictoires de *l'unité/division* régentent la vie citadine : entre le paysan et l'habitant de la cité en matière d'échanges et entre l'expression unitaire de la ville. Le Prérif pour Fès, la Montagne pour Beyrouth, la Rhouta (mais plus aujourd'hui, hélas) pour Damas reflètent la même connivence pour un style de vie, vécu par le citadin, désiré ardemment par le paysan. Sans cette relation, la culture citadine n'aurait pas été si élaborée et la séduction de ces villes et de leurs campagnes si prégnante. Les parties de campagne, pendant les beaux jours, par exemple la *nzaha* à Fès, étaient jadis l'occasion pour la société citadine de se voir dans son propre miroir, par le déplacement fugitif vers les campagnes proches lorsque les gens de la ville, *ahl lemdinah*, s'installaient sur leurs propriétés ou étaient reçus par un associé, un *saheb* paysan, dont les liens avec ses hôtes débordaient souvent le seul échange matériel de produits et de services. Cette partie de campagne transportait, pendant les beaux jours et pour un temps, la société citadine hors de ses murs ; celle-ci abordait la campagne pour s'y adonner aux plaisirs de la table, à ses loisirs ordinaires, à ses jeux de société, animés parfois par de remuants débats, alors que les ébats des enfants émaillaient la détente joyeuse de la compagnie. La société citadine se faisait ainsi voir dans ses moments de détente, jouissant de paysages aménagés avec soin, insouciante des effets produits sur les paysans, indifférente à leurs frustrations et à l'activation de leurs désirs devant l'étalage des agapes citadines.

Les paysans sont, en retour et lors de leurs visites en ville, parfois mal payés de retour, sauf quand il s'agit de manifestations de piété à l'occasion des célébrations périodiques des saints de la ville. Les grands rassemblements, les scènes de dévotions, les musiques étourdissantes, les couleurs vives des drapeaux et les claquements des bannières au vent attirent la foule rurale vers la ville. La fête urbaine comble ainsi momentanément les envies de campagne des habitants de la ville. Elle est comme une catharsis en regard des privations et des désirs inassouvis. Les stands des produits bénis, les étalages variés des fruits secs, les boutiques qui regorgent de tissus chatoyants sont à l'image d'une abondance qui est à l'envers de leurs ressources frappées par la précarité et la pénurie. Le désir de faire partie de cette société urbaine, de jouir de ses bienfaits, s'en trouve fortement ravivé, même si ce fort attrait de la ville ne permet pas à tous d'en connaître la quiétude et les largesses, les joies et le bien-être. La culture de la ville, saisie à la marge dans ses multiples dimensions, marque ainsi les populations des périphéries des villes, mais aussi leurs campagnes proches ou lointaines.

… Au désir d'accès à sa domination

Historiquement, rares étaient les ruraux qui connaissaient la notoriété et la puissance qui les propulsaient à la plus haute charge à la tête des villes. Au Maroc, l'autorité du Makhzen en ville était jadis représentée par des agents

d'origine rurale. Les sultans avaient pour habitude de confier la délégation de leur pouvoir dans les villes à des gouverneurs choisis dans les rangs des chefs de tribu, donc à des notables ruraux. Mais ces derniers n'étaient pas considérés comme des citadins, malgré le prestige que leur conféraient l'exercice du pouvoir et la richesse qui en découle.

Parvenus à la tête de quelques grandes cités du pays, ils y menaient une vie de vrais citadins, prenant épouse sur place et s'entourant de la domesticité indissociable de l'exercice de leur fonction dans la ville. Dans les vieilles cités du pays, on voit encore aujourd'hui les vestiges des grandes demeures sinon des palais qui furent occupés par les caïds et les *amels*, gouverneurs représentant le sultan en ville.

Avec la colonisation, le recours à la résidence en ville des notables ruraux s'est considérablement élargi, et la possession d'une grande maison en ville est devenue pour eux un signe de distinction et la réalisation d'un désir illustrant bien leur notoriété. Il est vrai que leur pouvoir de commandement qui dérivait du bon-vouloir colonial les rendait suspects de collaboration et de soumission à la volonté de domination de celui-ci. Mais les lignes de fond ne furent guère perturbées. Il est en effet fréquent de voir certains de ces notables qui avaient joué un rôle déterminant, politique ou militaire, dans le maintien de la stabilité rurale au profit de la colonisation se retrouver, ironie de l'histoire, aux commandes des plus hautes charges de l'État indépendant, restant, comme dans le passé, les maîtres de la destinée des villes comme de leurs campagnes.

Il est, à cet égard, curieux de noter quelques rapports à la ville de certaines de ces élites rurales qui furent promues à de hautes fonctions d'autorité aux lendemains de l'Indépendance. Leur premier geste symbolique de la maîtrise urbaine fut de renommer les rues des quartiers résidentiels aisés en adoptant un référentiel de la culture et de la géographie du Maroc profond. Ce n'est pas le moindre des étonnements que de voir la surimposition d'une carte des tribus en lieu et place des dénominations coloniales des quartiers modernes de la ville-capitale. La géographie des réalités rurales du pays est ainsi lisible sur les plaques placées à l'entrée des rues. Mais il ne semble pas que l'on ait simplement voulu marquer les quartiers urbains modernes du sceau de la ruralité. Le message subliminal n'était-il pas de rappeler aux habitants que si le pouvoir central avait, historiquement, toujours eu maille à partir avec les tribus, c'était désormais des chefs ruraux installés aux commandes de l'Etat qui marqueraient symboliquement leur prééminence politique à travers le nom des rues. N'était-ce pas là une manière définitive de solder de vieux conflits villes-tribus, en affectant une identité tribale à des rues urbaines ? Ne faut-il pas y voir le signe d'une ferme détermination pour affirmer la représentation des élites rurales dans la compétition, alors en gestation, entre élites des anciennes cités traditionnelles et nouvelles élites rurales ?

Une décennie plus tard, ce désir latent de la domination « tribale » se traduira par des tentatives de prise de pouvoir pour que, par une sorte de

revanche historique, la tribu puisse imposer au Makhzen son ascendant sur les destinées du pays. En fait, le tournant n'a pas été pris par la voie de la violence, et la tribu est aujourd'hui bien entrée en ville. Elle l'a fait autrement, de façon pacifique, par l'action au long cours d'un demi-siècle, par les départs du monde rural de millions d'hommes, de femmes et d'enfants, animés par le désir de réaliser par le logis et l'emploi l'amélioration des conditions d'existence et la perspective de réussite du projet de vie par la mobilité vers la ville. Cet afflux des ruraux ne doit pas cependant être lu seulement comme le désir des pauvres de trouver dans les villes des conditions de vie meilleures. Il faut aussi y voir un désir éminent d'occuper un espace social qui réponde à leur très longue attente de désir de ville.

Une culture en réduction : de la cité à l'habitation

L'accélération des transformations des cités anciennes a changé la donne. À Fès comme ailleurs, l'intégration à la société citadine se déroulait, traditionnellement, sur une à deux générations, des portes de la ville vers le centre de la cité, par le savoir, le commerce ou l'exercice d'un métier. Aujourd'hui, l'insertion dans la société urbaine est devenue erratique. Les formes d'encadrement traditionnelles ont volé en éclats. Les espaces auparavant marqués par leur spécialité sont aujourd'hui brouillés, leur identité est diluée. Des formes d'encadrement assuraient jadis la maîtrise des désirs des personnes et des groupes, par l'organisation des corporations, par l'action des *zawiyas*, par celles des associations, par les traditions familiales, facilitant ainsi l'apprentissage de la vie en ville. Mais aujourd'hui, les couches urbaines montantes, qu'elles soient venues des profondeurs des vieilles cités ou du fin fond des campagnes, montrent toutes leur désintérêt total pour le devenir des villes anciennes.

Le désir de vie dans la sphère commune de l'ancien ordre urbain a fait place à l'envie dévorante, pour ceux qui ont réussi leur mobilité, de montrer l'ampleur de leur ascension sociale. Les désirs, tempérés jadis chez les vieux citadins par la retenue, la dissimulation du faste des maisons et la protection par les murs des rues, du charme des jardins et des riads, se transforment dorénavant en désir de paraître. Les urbanisés d'aujourd'hui l'affichent, mais sous une forme désormais individuelle, dans leurs demeures des quartiers modernes, en se retirant sur le pré carré de leurs villas dont elles voudraient faire le miroir des traditions citadines par la vertu d'un décor emprunté, sans se soucier d'en faire la reproduction, aujourd'hui pervertie, d'une ornementation si pleine d'harmonie à son origine. Ne voit-on pas, dans de si nombreuses demeures nouvelles, cette juxtaposition hétéroclite dans l'aménagement de l'espace moderne de réception, dans l'ameublement, dans le design prétendument traditionnel des salons, auxquels s'ajoute la lourdeur de la décoration de murs surchargés de *zellij*, couverts de stucs en dentelles

montant à l'assaut de plafonds en bois peint ou sculpté ? L'imitation ne doit pas être exclue par principe, mais c'est la démesure qui crée l'incongru.

Le *vide* et le *plein,* qui traduisaient à la fois l'élégance et la simplicité de la décoration des maisons traditionnelles, cèdent la place au remplissage, à la surcharge, au kitch. Ce qui était dans les demeures de la ville ancienne décoration intime, harmonie dans les nuances, combinaison articulée des matériaux à une marqueterie lustrée et ordonnée, bref ce qui faisait, jadis, la beauté de la pièce de réception, s'étale maintenant en entassements pêle-mêle. Cet amalgame concerne aussi bien l'intérieur des salons que les portiques d'entrée et les murs extérieurs des villas où la prétention le dispute à la démesure. La cité ancienne, ses complexités, ses contraintes et ses logiques sociales et culturelles sont ainsi évacuées. L'attachement à l'ancienne ville est réduit à un chez soi, à un microcosme *l-médina*, sous la forme d'un spectacle de villas foisonnantes de compositions désordonnées et d'étonnantes incongruités. Il s'agit d'une espèce de *digest* d'une vieille culture citadine qui s'est réduite à ses manifestations ornementales mal maîtrisées.

Le désir est ici équivoque : abandonnée pendant des décennies par ses propres fils à la vétusté, à la dégradation et à l'entassement, la ville ancienne est restée longtemps marginalisée, sans intervention, quel que soit l'enjeu social, politique ou culturel. Par l'intensité de leur occupation, les nouveaux occupants, venus d'ailleurs, ont transformé de vastes demeures en complexes de logements fragmentés. Cette fragmentation est telle que ces nouveaux habitants ne peuvent plus assurer l'entretien des dimensions communes, c'est-à-dire de ce qui donnait une logique architecturale à l'ensemble.

Devant ce malheureux destin des anciennes villes, les citadins des nouvelles villes modernes réagissent individuellement en reproduisant les particularités intimes des vieilles demeures, comme s'il s'agissait d'une émigration dissimulée ou d'une référence à de prétendues origines. Mais dans cette reproduction, à des usages personnalisés et aux seules fins de démonstration sociale, d'un semblant de raffinement des maisons, des palais anciens d'une société obsolète, ne faut-il pas voir une sorte de justification et, pourquoi pas, une panacée de la crise de l'urbanité contemporaine ? La manière dont on considère cette facette de l'identification à un patrimoine culturel en péril est, en fait, significatif d'une double posture : celle d'une revendication de l'exclusivité du patrimoine ancien par les vieilles lignées citadines et, en même temps, celle du désir intense de l'appropriation de ce patrimoine par les nouveaux habitants de la ville.

Ne serait-ce pas, en définitive, à ce niveau que se jouerait la lutte symbolique pour la reconnaissance des distinctions honorifiques, pour la recherche du prestige social et politique ? Son enjeu ne serait-il pas d'en obtenir les avantages en laissant s'exacerber les tentatives d'identification à la culture citadine ? Les réussites fulgurantes s'accompagnent d'étalage des richesses. Elles attisent les appétits d'honneur, de visibilité sociale, de pouvoir politique. Le prestige des demeures en est l'étalage, et, dans la surenchère,

celles-ci se surmontent même, et de plus en plus, de dômes, de *koubbas,* qui étaient des signes de distinction réservés jadis aux mausolées des saints ou aux palais impériaux. Cette transgression voudrait-elle signifier que les signes de richesse ne peuvent s'imposer à autrui que revêtus des insignes du sacré ou des emblèmes du pouvoir ? Ce ne serait là qu'un détournement de plus d'un patrimoine de ville laissé en déshérence ? Bien sûr, cette interprétation outrancière d'un héritage culturel ne concerne qu'une minorité chanceuse, méritante ou parvenue. Mais elle n'en a pas moins une évidente visibilité dans le paysage urbain moderne. La marque en est d'autant plus forte que les expressions architecturales, les décors, les modes d'ameublement des élites servent de modèles aux reproductions de qualité inférieure qu'en font les classes urbaines moins favorisées quand elles accèdent à la propriété d'un appartement ou d'une construction individuelle dans un lotissement.

Le dualisme des postures montre que le désir est ici ambigu : il est à la fois abandon des cités anciennes à la vétusté, à la dégradation et à l'entassement humain, sans que se manifeste une volonté d'y intervenir ou de tenter d'en promouvoir la conservation, une attitude qui se vérifie malheureusement trop souvent ; l'autre aspect de cette ambiguïté est, on l'a vu, celui de la récupération de l'identification aux héritages, dans le visible, dans la pseudo-reproduction des conceptions des demeures anciennes gardiennes de leurs traditions. Le désir de vie et d'identification à la sphère commune de l'ancien ordre urbain a fait place à l'imprescriptible envie de montrer l'ampleur individuelle de la réussite matérielle. Oubliant la fierté d'être de la « ville », surtout de l'une des villes impériales – une identification que jadis on affichait avec condescendance –, les nouveaux urbains, qui provenaient de ces anciennes cités et qui ont émigré vers les grandes villes côtières, ont subverti cet héritage culturel. Ils ont laissé leurs anciennes demeures à l'abandon, ne pouvant empêcher leur occupation par de nouveau-venus sans référence à la culture urbaine de leurs prédécesseurs. Quant aux autres néo-citadins, ils n'échappent pas aux héritages culturels de la ville ancienne, mais sous une forme détournée, correspondant à leurs besoins immédiats.

Les désirs ambigus suscités par le modèle urbain ancien

Devant le vide créé par les départs des lignées anciennes vers des horizons plus modernes, les vieilles villes semblent cependant être devenues un enjeu formidable. Désirs sans actions des uns pour la réhabilitation d'un incomparable legs, en termes de bâtis et d'espaces urbains, et dont ces acteurs s'attribuent la paternité. Volonté d'autres de laisser la cité ancienne en l'état, livrée aux fortes densités et que dégradent chaque jour la charge humaine et l'anarchie des activités. Si le désir de modernisation a laissé la médina à la fois à l'abandon et à l'exploitation mercantile par le tourisme, le patrimoine historique a par contre fait l'objet d'une longue manipulation des pouvoirs. Ceux-ci, sous le couvert d'une célébration de la richesse culturelle

des villes anciennes, ont en fait bloqué jadis les rares initiatives d'institutions internationales qui exprimaient le désir d'une rénovation. Se couvrant d'un discours sur l'impossibilité d'agir sur un tissu si sensible, c'est, au contraire, une volonté manifeste d'ignorer un modèle urbain et culturel, encore prégnant dans les représentations populaires, qui semble avoir émergé. Sur près d'un demi-siècle, le désir de prise en charge du patrimoine des milieux urbains anciens s'est soldé par un échec. Les organismes internationaux, culturels ou financiers n'ont pu émouvoir les décideurs pour un réel aménagement des vieilles villes, ni par leur prestige ni par leur puissance financière. Tout semble s'être passé comme si la rage ancestrale de la campagne d'en découdre avec la vieille culture urbaine avait enfin trouvé un exutoire.

Les cités anciennes semblent avoir été prises au piège d'un siège invisible qui les a fait imploser, produisant l'éclatement de leurs espaces, le déchirement du tissu de leurs trames spatiales, la rupture de leur ancienne sociabilité urbaine, culturelle et humaine. L'urbanisme moderne, par ses interventions intempestives pour y introduire la circulation automobile, semble avoir été dépourvu d'imagination, et il s'est révélé impuissant à requalifier des espaces si fragiles. Il était en effet plus facile de chanter le passé des villes impériales pour le touriste de passage, de discourir sur l'éclat d'une civilisation révolue et, dans une même dynamique, de laisser ses restes s'écrouler sous nos yeux, sous le poids de leurs décombres. Ce n'est que depuis quelques années qu'un réel désir de rénover ce tissu délicat menaçant ruine s'est manifesté, par une multiplicité de projets qui ne concernent pas uniquement les belles demeures mais entendent rénover la vieille cité dans sa globalité.

Le projet de sauvegarde qui s'est peu à peu dessiné voudrait s'attacher non seulement à ce qui a une valeur patrimoniale mais également à une rénovation d'un tissu urbain qui a gravement souffert de l'entassement et de la dégradation. C'est ce que l'on commence à voir à Fès, où des actions pertinentes semblent enfin s'orienter vers une véritable réhabilitation des bâtiments emblématiques aussi bien que d'humbles demeures de quartiers laissés longtemps en déshérence. En attendant la réalisation de ces désirs de rénovation, les nouveau-venus ne cessent de s'affairer pour y trouver logement et emploi. Ils y tissent des relations nouvelles, s'éveillent à une nouvelle sociabilité et tentent, avec la relative amélioration de leur mode de vie, de trouver dans les marges de la cité, dans les lointaines banlieues, un nouvel horizon d'intégration à la ville. Ceux qui parviennent à quitter les quartiers anciens, poussés par le désir d'avoir ailleurs une maison à soi grâce à l'accès à la propriété foncière, construisent parfois, défiant la pesanteur, sur des sites souvent menacés de glissements de terrain, comme au nord de la médina de Fès. L'organisation de ces quartiers, en marge de la ville ancienne, révèle bien les multiples façons du vouloir d'intégration à la ville, tout en marquant symboliquement dans la dénomination des quartiers l'attachement de leurs habitants à la précédente vie rurale.

A Salé, c'est le souvenir d'un bienfaiteur spéculateur foncier, ou encore la résurgence d'un sacré enfoui dans la mémoire qui manifestent à la fois le désir intense d'être de la ville et le besoin de rester fidèle à la ruralité. A la recherche d'une protection sacrée, les habitants d'un bidonville, à l'origine un habitat rural, aujourd'hui résorbé, celui des Smaâla, ont investi d'un pouvoir magique une pierre plate à la suite de la mort d'un des leurs qui avait entrepris d'en identifier l'origine. Placée à l'un des coins du bidonville, elle a longtemps fait l'objet d'un culte assidu, avec *ex voto* et bougies, placées là par des femmes gagnées à la grâce d'une sainte surgie inopinément de terre. Pendant des années, les habitants y ont manifesté un attachement ému comparable à celui dévolu aux marabouts de leur pays d'origine, et ce malgré l'infini désir de vouloir devenir de vrais urbains. Cette sainte inventée par les habitants a fini par disparaître un peu plus tard, sous le déferlement du béton, à la fin d'un chantier de construction qui, à l'endroit de ce bidonville, a fait place à des immeubles pour les classes moyennes. La sainte en question a connu en une nuit son ultime destin. Une pelle mécanique a rendu l'emplacement du site sacré de cette sainte à la fonction plus prosaïque d'un simple trottoir. Les « ailleurs », dans la lointaine périphérie de Salé, continuent, par contre, à donner l'image d'un autre habitat sous-intégré dans l'espace urbain. Celui-ci trouve sa légitimation en tant que ville en recourant à l'édification d'une mosquée, emblème d'appartenance à l'un des lieux sacrés de la ville. Le détour par le sacré, rural ou urbain, est ici une réelle manifestation, directe ou indirecte, du désir d'intégration à la ville.

Les tentatives d'aménagement et l'invention du riad : la résurrection inattendue du patrimoine bâti ancien

Le désir de faire revivre l'héritage urbain des vieilles cités semble venir non pas d'une impulsion locale mais d'ailleurs, d'une altérité éprise comme par miracle des habitations anciennes des médinas. Depuis plus d'une dizaine d'années, des étrangers venus d'Europe ou d'Amérique achètent à prix fort de vieilles maisons traditionnelles dans les médinas de Fès, de Marrakech, d'Essaouira, de Rabat, de Salé et d'ailleurs. Ils les restaurent pour en faire des résidences secondaires à des milliers de kilomètres de leur ville d'origine ou s'y installent en tant que maîtres de maison d'hôtes pour touristes riches fuyant la monotonie planétaire des grands palaces. On les voit investir et rénover de vieux riads pour en faire leur résidence privée ou pour des logements luxueux destinés au tourisme riche. La référence aux habitats anciens devient paradoxalement un signe de distinction. Le désir de ville ancienne semble ainsi être comme une catharsis en regard des méfaits de l'urbanisation bruyante des grandes métropoles. Le riad devient, de la sorte, un lieu presque mystique pour séjours privilégiés, dans un décor et un environnement qui, dans l'imaginaire, font remonter le temps vers les

villes d'un Moyen Âge utopique. Changer la vie devient alors, pour ces étrangers, une tentative de créer un espace d'intimité, isolé par des murs symboliques et où l'on peut retrouver une manière de vivre la ville dans l'illusion d'un passé ancien. Le cadre d'un patio clos n'est-il pas ce lieu artificiel qui laisse l'imagination s'envoler dans des rêves orientalistes, une imagerie qu'entretiennent tous les luxueux livres que les librairies offrent aux étrangers ? Cette bizarre société de passage devient ainsi une composante du paysage urbain des villes anciennes, elle se surimpose – et même s'impose – au tissu social qui en recueille les retombées économiques. Ces va-et-vient entre la ville moderne et les expressions anciennes de la vie citadine des médinas permettent à ces enclaves de *rhoraba* stables ou intermittents de recréer, en s'entourant d'amis et de parents, une vie conviviale devenue difficile à réaliser dans les palaces standardisés de la ville-mégalopole.

De proche en proche, la rénovation du patrimoine urbain, en déshérence, des élites nationales s'amorce grâce à d'autres, provoquant une spéculation inouïe sur les maisons anciennes. Mais ces nantis de nationalités diverses, tombés amoureux du « vivre » dans les demeures des vieilles cités, changent aussi la ville car les pauvres en partent. Les frustrations de ceux qui partent vers les marges de la ville sont infinies car ils laissent derrière eux la sociabilité des quartiers anciens et la convivialité du voisinage. Cet abandon consenti de la vieille ville leur rend la vie sans goût, sans repères familiers et sans voisins attentifs. De ce fait, le désir de ville, de vie sociale s'exacerbe ; les partants désespèrent de ne plus retrouver ailleurs, dans les marges urbaines, les proches de leur ancien quartier, témoins de leurs joies ou de leurs tristesses.

L'impact de la façon de vivre de cette nouvelle « strate urbaine » est certes lié aux voyages, aux déplacements, au dépaysement permettant d'échapper à la monotonie de la vie quotidienne des villes modernes. Mais il en résulte un véritable paradoxe : le désir d'une ville se mue en une sorte de déracinement d'une autre population : grâce au désir de gens venus d'ailleurs, les médinas, abandonnées à leur précarité par les couches aisées du pays devenues les promoteurs de la modernisation urbaine, voient étonnamment s'inverser la tendance de leur chute sociale et culturelle. Ces étrangers à l'univers urbain traditionnel témoignent ainsi, par la force du désir, de la qualité d'un mode de vie que l'on croyait condamné à jamais par le développement des manières banalisées de vivre de la ville moderne.

Mais cette sorte de réhabilitation, par l'ailleurs, d'une culture urbaine en perdition n'est pas sans coût social. Cette inversion dans l'évolution des médinas n'aboutirait-elle pas, en effet, à un processus dynamique d'exclusion vers les marges urbaines de larges segments de leurs habitants, chassés par la spéculation sur les maisons anciennes ? Ne répète-on pas, selon d'autres modalités, le sort réservé aux vieux centres des villes européennes, qui ont vu leurs habitants de condition modeste dans l'obligation de partir pour laisser la place à des catégories sociales privilégiées ?

Celles-ci ont réussi à faire des centres anciens, souvent enracinés dans un substrat médiéval, des quartiers piétonniers pleins de charme, souvent agrémentés de magasins attrayants et d'habitations. De tels quartiers anciens rénovés sont cependant chers, et seuls les riches peuvent rêver d'y vivre. La rénovation et l'aménagement des anciens centres dégradés aboutissent ainsi au renouvellement total de leurs habitants et à une montée vertigineuse de la valeur foncière des logements. Ce phénomène est général en Europe, à l'exception de quelques quartiers, comme à Lisbonne, où la rénovation n'a pas chassé les habitants pauvres du centre de la ville, leur lieu de vie ordinaire. Dans certaines villes d'Allemagne, ce sont d'anciens refugiés turcs qui, ayant réussi leur intégration au pays, ont pris en charge la rénovation de quartiers situés dans des centres historiques où ils ont trouvé un habitat vétuste et dégradé déserté par leurs populations d'origine.

Un peu partout en Europe, une population plus aisée désireuse de vivre dans des bâtis historiques transforme le paysage social, renverse les tendances des désertions d'une autre époque et afflue vers le centre qui offre désormais des services de standing, des lieux de restauration, d'hébergement et de rencontre, de quoi susciter les envies d'un bien-être trop souvent hors de portée des citoyens ordinaires. Le rôle des novateurs est essentiel, et c'est souvent à des individus venant d'ici ou d'ailleurs que l'on doit d'avoir mobilisé leur technique et leur capital pour rendre à des demeures abandonnées leur lustre d'antan. Chez certains cela devient une vraie passion. L'exemple d'un architecte du cru, à Fès, converti en rénovateur a ainsi réaménagé près d'une dizaine d'anciennes maisons, animé par une véritable passion pour la régénération d'une culture et un désir illimité d'inscrire ses compétences et son goût dans la réhabilitation du bâti ancien.

Il semble difficile d'imaginer une évolution des villes anciennes du Maroc selon le modèle de l'Europe. La structure archaïque des rues, l'isolement des médinas par rapport aux centres urbains dans l'espace moderne ne semblent pas dessiner un tel futur. Mais la reconquête culturelle et économique des médinas semble montrer qu'il existe d'autres options dont le modèle n'est pas à rechercher en Europe mais à inventer au Maroc.

Clivages et lignes de fracture

Les rapports entre chaque ville et ses campagnes n'ont souvent pas toujours été paisibles. Tout en marquant ses paysanneries proches ou lointaines, dans leurs comportements les plus quotidiens, leurs manières d'être, leur civilité, chaque ville suscitait, pour ce qu'elle était, une intensification des désirs. Mais parfois leurs exacerbations en arrivaient au stade de la rupture, débouchant sur le drame aboutissant, parfois, à la tragédie. Rupture avec le milieu, par l'émigration conduisant aux marges des villes ou vers leur cœur même, pour y subir une vie précaire, marquée par la vétusté et la dégradation du logement tant désiré ; nostalgie devant l'éloignement du « pays » et la

clôture d'une société qui exerce une double domination par ses réseaux d'échanges et sa superbe culturelle.

C'est une tragédie quand le désir de ville devient escalade de passions dont l'assouvissement ne trouve d'exutoire que dans la destruction du centre même de la ville. C'est alors son cœur qui est visé car il est le lieu emblématique de la rencontre et de l'échange, du vivre ensemble dans l'espace privilégié d'élaboration de la culture citadine et de la cohabitation entre les segments sociaux ou confessionnels de la société. Il en est ainsi de Beyrouth, sombrant dans la violence de la guerre civile, dans l'affrontement avec des milices venues de la montagne qui en voulaient particulièrement à une société aveugle aux changements et aux mutations et qui n'avait pas pris la mesure de l'immense transformation des aspirations, des mentalités, des appétits et des convoitises.

L'intense désir d'en découdre avec une élite urbaine paralysée devant les changements de la société et par les profondes mutations de la culture n'a pas eu d'autre voie que d'éclater en violences ravageuses de vies, de destins privés ou collectifs, en rupture des liens entre des communautés qui trouvaient jadis dans la centralité de la ville l'espace de la connaissance de l'autre, de la relation qui nouait les destins, de la connivence et de la convivialité. La destruction massive des villes a pris malheureusement une ampleur tragique depuis que le désir de vivre autrement, en liberté, s'est puissamment exprimé, en contestation de l'ordre établi, en opposition à l'autoritarisme, pour qui la ville est un outil de contrôle de la population et non l'instrument de son développement culturel, social et politique.

Toutes les villes n'ont pas connu un tel tremblement comparable à ceux qui sont survenus en Irak, en Syrie ou ailleurs sur d'autres continents, et qui ont tant affecté le sort de certaines villes, aussi bien dans le passé que dans les temps présents. Des changements profonds les avaient travaillées auparavant, durant des décennies, d'une manière insidieuse, réduisant de plus en plus la marge des désirs apaisés au profit de violences de moins en moins maîtrisées, ébranlant de leurs répercussions les États et les sociétés. Certes ces violences furent d'abord contenues, mais elles se déployèrent par la suite en déchaînements ravageurs.

Le désir de ville s'accompagne en principe de l'ardeur de la soumettre, mais par des moyens paisibles dans les sociétés apaisées, par la gestion raisonnée de ses conflits et de ses contradictions. Mais il arrive que ce soit la force brutale qui prime, par la destruction des murs et des vies lors des conquêtes qui ont jalonné l'histoire des hommes. Un tel destin des villes exprime d'une manière tragique comment un pouvoir autoritaire préfère dominer des villes détruites et désertées par leurs habitants plutôt que de répondre à leur profond désir de vivre dans la dignité et la paix sociale. Le désir de dominer ne connaît dans ce cas aucune limite. Les pouvoirs minoritaires veulent soumettre la ville et ses habitants à une domination infiniment réductrice des initiatives et marquée par la négation des libertés

humaines. Ils préfèrent condamner ses habitants à la mort ou à l'errance plutôt que de recourir à la négociation, au compromis et à l'entente avec des hommes et des femmes décidés à vivre la ville dignement. Les populations de ces villes deviennent alors les *rhoraba planétaires*, les exilés de la guerre et de la violence, fuyant leur pays, traversant les mers et les terres, d'un continent à l'autre, pour réaliser leur désir vital de survie, ailleurs où l'espoir de vivre en paix offre ses miroitements. D'autres processus plus insidieux, mais non moins violents, entendent par la force, sous des prétextes ethnico-religieux comme à Jérusalem-est, changer la réalité foncière, culturelle et politique d'une ville par une occupation rampante, au détriment de ses habitants, pour changer son statut politique sous des prétextes d'identité religieuse et de souveraineté intangible.

Les sentiers de l'intégration

Les joutes et les concurrences des élites ne doivent pas masquer les chemins multiples de l'insertion dans la société urbaine. Pour le plus grand nombre, les désirs de ville, de la ville, s'expriment par d'autres signes, plus existentiels : façons d'être, de s'habiller, de parler ou de chanter, de vivre ou de consommer. Dans certaines villes du Maghreb, le désir de s'intégrer épouse les rythmes de la musique. Le désir de s'intégrer se décline aux rythmes de sonorités mélodieuses. Les vieilles sociétés citadines se voient de plus en plus supplantées par des nouveau-venus des campagnes qui deviennent les porteurs de la culture musicale traditionnelle, musique andalouse, musique populaire ou création de rythmes, de spectacles, sous des chapiteaux inondés de lumières où s'expriment des voix captivantes et où se produisent des stars fugitives. L'intégration à la fois à la cité et à la modernité se manifeste de la manière la plus étonnante dans le mariage de l'ancienne musique *gnawa* venue du sud du pays avec le jazz moderne à l'occasion du festival d'Essaouira. Le désir de ville se manifeste alors à la fois par le surgissement d'une vieille culture musicale, la présentation de traditions populaires ou par le déferlement de sonorités envoûtantes, parfois tapageuses, de la musique moderne. Mais ce festival n'est pas le seul. Ils se sont multipliés dans les grandes villes du Maroc, permettant aux foules l'accès à une vaste gamme de rythmes, allant de la musique sacrée à Fès à la musique des grands chapiteaux des concerts de rock envahissant les semaines estivales de leurs sonorités.

La musique andalouse permet, à Fès ou à Tunis, à Tétouan ou à Rabat, à de jeunes talents de déchiffrer la partition de leur insertion dans la société des villes, par l'instrument ou la voix qui leur ouvrent la voie de l'intégration. Très rapidement, les orchestres de musique andalouse sont reçus dans les demeures les plus fermées, à l'occasion des célébrations familiales ou lors de concerts animés par des passionnés. La musique *rharnati,* par exemple, originaire de la Grenade andalouse, jouée à Tétouan ou à Tlemcen, mobilise des orchestres de femmes. La création musicale est impressionnante. Elle

mêle les traditions instrumentales aux vieux répertoires mystiques, comme ceux de la musique soufie, elle en popularise des rythmes parfois envoûtants. La musique est une clé de la société contemporaine. Elle permet de maintenir ouverts les sentiers de la modernité et ceux de l'intégration.

La musique populaire offre une plus grande audience car elle permet à des couches de plus en plus larges de participer à une plus vaste communion. L'émotion ressentie canalise l'énergie vers la création d'associations de sauvegarde du patrimoine musical dans lesquelles vieux citadins et jeunes émules chantent le désir et l'amour, la passion désespérée et la transgression de l'interdit. L'ambivalence du texte poétique avive le désir des villes révolues, celles de l'Andalousie où le raffinement des mœurs fut comme l'antidote de l'intolérance et de la violence des villes réelles.

Les concerts privés ou publics deviennent ainsi, dans les villes, des lieux où s'amorcent les lents cheminements vers l'intégration et où, paradoxalement, s'accomplit la prise de conscience, par les citadins, de la richesse d'un patrimoine longtemps menacé par la désertion massive des élites des cités historiques. La relève va encore plus loin quand la musique porte la chanson contestataire, le désir de changer la vie, quand il devient une quête rageuse pour changer la ville. Cette décharge émotionnelle libère des affects longtemps refoulés et crée, pour le nouveau-venu dans la cité, une sorte de champ magnétique de la citoyenneté. Elle marque les espaces urbains comme celui de Hay Mohammadi, où les groupes Nas Al Ghiwane et Jil Jilala ont lancé pour la jeunesse à la recherche d'intégration sociale et culturelle la chanson protestataire qui a conquis par la suite les faveurs d'une opinion publique plus large.

Le futur des désirs urbains

Il arrive que le désir de la ville s'étale sur la place publique. C'est le cas des groupes, des familles, des individus qui investissent, pendant les beaux jours et les jours fériés, les jardins de leur ville ou les espaces verts, quand ils existent, pour saisir celle-ci dans son mouvement perpétuel et pour en entendre les bruits qui lui sont si propres. L'instauration d'un transport de masse, le tramway, fait dire aux habitants de Sidi Moumen, auparavant cantonnées dans un quartier sous-intégré dans la périphérie de Casablanca, que dorénavant Paris est à leur portée, assimilant ainsi la possibilité de se rendre facilement au centre de la ville à un voyage qui les aurait portés vers un quartier parisien. Ils fuient ainsi, pour un temps, les conditions étriquées de leur existence dans les marges urbaines ou dans le cœur dégradé même des cités anciennes.

Ce sont surtout des foules venues d'ailleurs, des laissés-pour-compte chassés par le désœuvrement de leur campagne ou de leur pays, que l'on trouve dans l'espace public, au Maghreb et d'une façon plus significative dans les pays du Golfe. Les nantis de ces derniers pays se retranchent dans

leurs villas hautement ceinturées de murs, dans le confort domestique à l'abri de leurs riches demeures, à moins qu'ils ne préfèrent la fuite vers d'autres espaces où assouvir leur désir d'autres villes, Londres ou ailleurs, et y trouver un accès à un espace public différent. C'est dans les villes du Golfe, d'un urbanisme mondialisé, de facture anglo-saxonne, que les paradoxes et les contradictions éclatent le plus. Ailleurs, les citoyens désœuvrés désertent le centre de leur ville pour d'autres centres éparpillés dans les grandes métropoles du monde. Dans les pays du Golfe, les travailleurs étrangers venant des villes populeuses de l'Asie comblent par leur présence massive l'espace public déserté par les habitants du pays. Tandis que les nantis cherchent à chasser l'ennui dans la prodigalité et la consommation des biens urbains dans des pays lointains, les autres, les immigrés venus pour gagner leur vie, trouvent dans l'espace public un réconfort relatif dans la convivialité de leurs semblables malgré l'environnement contraignant et la précarité de leur statut. Les inégalités produisent ainsi des espaces duals comme elles engendrent les fractures des sociétés. Le désir de ville, de la ville, d'une ville, peut-il surmonter la « grande peur cachée » des urbains, comme le remarque Richard Sennet, peur qu'ont les habitants nantis des grandes villes modernes de s'exposer ? Les espaces publics sont neutres, dans ces villes. Leur fonction est de « dissiper la menace du contact social » ajoute R. Sennet. Dans un monde globalisé, l'identité urbaine comme culture, la citoyenneté comme horizon pour renouer le lien social et l'inlassable raccommodage du tissu des territoires disloqués peuvent-ils encore être des antidotes aux fractures de la ville ? Peuvent-ils pacifier la vie urbaine dont les peurs se manifestent dans le comportement des urbains, devant les dangers que comporte la vie en ville ? La multiplication des *compounds,* ces résidences fermées sous haute surveillance, témoigne par leurs dispositifs de sécurité des peurs qui affectent de riches catégories de nationaux ou d'expatriés qui craignent la vie ordinaire des quartiers en ville.

Dans le passé, les despotes étaient les seuls à pouvoir satisfaire leur désir de ville, en en fondant chacun une, pour leur plaisir et leur gloire. Depuis, les villes semblent se dérober, par leur évolution, au désir de leurs habitants de les aimer. Italo Calvino a trouvé la parade en nous faisant rêver, on l'a vu, à ses « villes invisibles ». Les romanciers tentent de nous faire vivre les nôtres, avec leurs drames et leurs bonheurs, les peintres les parent des couleurs de l'espoir, les poètes en chantent les joies ou les tristesses, la musique tente, par ses rythmes, de nous faire oublier leurs bruits et leur agitation.

Pourquoi ne pas, alors, suivre leur démarches et reconstituer, chacun à son niveau, par nos représentations, par nos imaginaires, les fragments des villes que nous aimons ou que nous avons aimées, des villes où nous aurions encore le désir de vivre, de trouver le lien social, le rapport humain et les espaces de nos émotions ? Nostalgie, dira-t-on ! Bien au contraire. Dans les plus vieilles comme dans les plus modernes, la variété des villes donne au

désir l'infinie variété où résident leurs charmes, quels que soient l'étendue de leurs zones d'ombre ou les horizons de leurs lumières.

Les villes la nuit apparaissent comme des filaments lumineux en mouvement, longues traces de lumière rouge ou blanche qui révèlent l'activité incessante de la vie nocturne de la ville. Mais encore plus saisissants apparaissent les infinis points lumineux accrochés aux immeubles, aux illuminations publiques ou aux luminosités qui éclairent le ciel. La ville nocturne apparaît ainsi comme un espace faisant reculer l'obscurité avec ses plages de lumière. La nuit, elle gomme les laideurs du bitume et du béton qui s'étalent le jour. La séduction de ce paysage lumineux laisse l'imagination libre de deviner les mille et un aspects de la vie nocturne, ses félicités comme ses drames, ses ombres comme ses lumières, ses quartiers vivement éclairés ou ses espaces de pauvreté plongés dans l'obscurité.

Les multiples formes d'expression des nouvelles urbanités : succès de la ville, crise de l'urbain

Le XX^{e} siècle a connu globalement, à partir des vieux centres urbains, quatre formes de croissance qui ont marqué durablement notre environnement. La première forme correspond à l'arrivée de ruraux en rupture relative avec leur campagne. Cet afflux a marqué, à l'époque, le paysage urbain par l'installation de tentes, de huttes et de *noualas* venues directement du monde rural pour servir d'abris aux populations qui choisissaient les abords de l'espace bâti des villes. Cet habitat de type rural devait, par étapes plus ou moins rapprochées, se transformer avec l'évolution de l'économie industrielle dans les villes. C'est en effet la production croissante des déchets des usines, de leurs emballages, de leurs rebuts, de leurs débris qui devait fournir les matériaux pour les cabanes en carton et en tôle de bidon – un matériau à l'origine du mot « bidonville » inventé au Maroc pour désigner l'habitat sous-intégré. Cette transformation amorcée du paysage autour des villes ne fit que s'amplifier au fil des arrivées des gens de la campagne, alimentant un immense processus de recyclage des déchets industriels. Ce recyclage fut à l'époque une forme de modernité, anticipant les mesures des dernières décennies pour le traitement des déchets urbains.

Quand j'ai demandé, lors d'une enquête dans un bidonville dans la banlieue de Salé, les raisons du passage d'abris qui avaient gardé longtemps les caractères de l'habitat rural à des abris utilisant des panneaux de tôle récupérés par aplatissement de bidons d'huile, on m'a répondu tout simplement : « Pourquoi cette question ? Vous ne voulez pas que nous devenions de vrais habitants de la ville ? C'est notre manière, en attendant mieux, de devenir des citadins, des *mdinyynes*. » J'étais loin d'imaginer que mes interlocuteurs exprimeraient de cette manière leur immense désir de s'intégrer à la ville.

Ce désir de ville n'a d'ailleurs pas tardé à s'inscrire dans le sol urbain. Par étapes et presque subrepticement, on a vu s'installer dans les marges des villes un habitat en dur qui bousculait tout ce que les urbanistes et les architectes avaient imaginé en matière de construction d'habitat et d'aménagement de nouveaux quartiers. De petites maisons ou de bas immeubles non réglementaires commencèrent à s'étendre aux abords des villes, sans qu'aucune autorité n'ait la capacité ou la volonté d'en arrêter l'extension. Il y avait bien là non seulement une consolidation du désir d'habiter un logement décent, mais également une volonté de réaliser une autre forme du désir : avoir accès à la propriété en ville, immense privilège et processus d'enracinement dans l'espace urbain. C'est par ces extensions de logements dits « clandestins » – car ils ne respectent pas les règles élémentaires des lois de l'urbanisme –, par ces myriades de petites actions, par un travail peu visible, le jour comme la nuit, que se sont construites plus de maisons que n'en ont réalisé les projets étatiques.

Il y avait là un vrai désir de ville qui semble s'être exprimé d'une manière apparemment désordonnée. Une analyse plus attentive y révèle, cependant, des symboles et des stratégies. Les symboles ont trait au transfert du modèle urbain traditionnel dans ces immenses nouveaux quartiers, avec leurs rues étroites, leurs impasses, leurs services de proximité, leurs possibilités d'accès plus ou moins rapide ou plus ou moins facile aux équipements de la ville réglementaire. La construction de ces habitations, qui répondait mal aux normes ordinaires et dont l'emprise n'a cessé de s'étaler au grand jour, est devenue l'expression majeure de l'ensemble du réseau des villes au Maroc. Marqués par la vie dans les vieux quartiers ou venant directement du monde rural, les néo-urbains empruntent à l'ancien modèle traditionnel ses rues étroites et sinueuses, recréant des voisinages coutumiers de services et d'artisanat, des échoppes aux produits hétéroclites, des ateliers bruyants aux travailleurs actifs.

Ces deux formes d'urbanisation que l'on vient de voir, celle des bidonvilles remplaçant l'habitat de type rural et celle de la construction en dur en marge des plans d'urbanisme, ont en commun d'être toutes les deux « sous-intégrées » par rapport à la norme urbaine. Elles ont procédé d'actions personnelles, d'individus acteurs de l'espace urbain, dont les initiatives furent solitaires ou collectives. De telles formes qui caractérisent tellement l'urbanisation au Maroc ne lui sont cependant pas propres. Elles sont la marque de la plupart des villes du Tiers-monde.

Les stratégies de conquête foncière, commerciale, de pouvoirs, de promotion et de spéculation se manifestent aujourd'hui au grand jour, laissant se développer des pressions de restructuration, *a posteriori*, de ces immenses quartiers pour les doter de quelques équipements de base : eau, électricité et tout-à-l'égout. Les premières strates des classes moyennes n'avaient pas eu la possibilité d'acquérir une propriété dans la ville ordinaire. Ce sont elles qui constituent la majorité des propriétaires de ces quartiers

sous-intégrés. Mais désormais la place est prise par les spéculateurs qui jouent sur l'attrait de la possession foncière et proposent des habitations de meilleur standing. Le désir de posséder un arpent de sol urbain n'est-il pas la suprême amorce de l'enracinement dans la ville ?

Les deux formes précédentes semblent ignorer l'existence de l'État. Elles se sont imposées dans la ville par de lents glissements, investissant l'espace, jadis agricole, discrètement, voire secrètement, jusqu'à faire déborder l'urbanisation sur des sites inconstructibles. L'approximation des constructions les rend sensibles aux risques : glissements de terrain, séismes, inondations, avec, souvent, des pertes de vies humaines. Le phénomène est banal dans les grandes villes d'Amérique latine comme dans les villes du Maghreb et du Machreq. Les États de ces pays semblent s'en être accommodés. C'est en tout cas la politique, non écrite, qui est empiriquement mise en œuvre au Maroc. Les villes d'Asie connaissent des formes similaires, mais dans des contextes différents, de la ville réglementaire et de ses manipulations de l'espace.

Au Maroc, ces espaces hors-normes prennent des allures et des aspects qui peuvent tromper et étonner. Au Caire, des immeubles de cinq ou six étages, alignés le long d'un grand boulevard, occupent dans la ville des espaces où il est difficile de distinguer la construction illégale de celle soumise aux règlements d'urbanisme. Une ville à part, en somme, dans la ville de jadis ou dans celle actuellement planifiée.

La ville classique, celle qui répond aux exigences de la rationalité moderne du bâti urbain, a une autre logique, collective et non individuelle et incontrôlable. Sa logique semble vouloir endiguer à sa manière le double habitat sous-intégré qui s'est imposé dans les villes du Maghreb. Elle le fait non en construisant des *villes,* comme différentes civilisations urbaines l'on fait dans le passé, mais en juxtaposant des fragments de ville, un confetti urbain, par rajouts de quartiers, à l'espace déjà occupé depuis des décennies voire des siècles par des cités anciennes. En fut-il toujours ainsi ? Il semble que Londres ait évolué de cette manière, au XVIII^{e} et XIX^{e} siècles, à partir du noyau ancien de la City et sous la pression du foncier aristocratique devenu prohibitif du fait d'une forte fiscalité. Des quartiers ont succédé à d'autres quartiers, sans perdre cependant leur homogénéité architecturale d'ensemble. Ils furent en effet construits par des promoteurs privés, reproduisant le même modèle d'habitation ordonnées autour d'une place d'où partait une voie centrale bordée de magasins et dotée de trottoir pour les piétons. Cette invention britannique avait pour objectif de favoriser la flânerie et d'encourager le *shopping* de produits, parfois de luxe, stimulant ainsi l'envie de posséder, donnant à voir dans des vitrines qui étaient autant de miroirs incitant à rendre intense le désir.

Dans les villes soumises aux règles de l'urbanisme moderne, l'étalement urbain est devenu la règle, soit par lotissements contigus obéissant à une logique collective et publique de répartition du sol, d'équipements et de constructions réglementaires, avec le contrôle du bâti et de son occupation

légale. L'expansion de la ville se fait en général par sauts, le plus souvent en rase campagne, autour des grandes villes et par la création d'ensembles – au demeurant mal nommés puisqu'ils ne constituent que des fragments urbains dispersés loin de la ville-mère qui ne reconnaît plus ses « rejetons ». En effet, au lieu de grignoter l'espace par glissements imperceptibles, comme dans les deux premiers cas précédents d'habitat sous-intégré, qui obéissent, dans l'acte de bâtir, à la logique individuelle impérative de recherche d'abri, l'étalement urbain des villes modernes dévore, par blocs immenses, des centaines et des centaines d'hectares, parfois de très bons sols enterrés pour l'éternité sous le béton. L'exemple du Saïs de Fès et de Meknès est très significatif à cet égard, l'expansion de ces deux villes depuis quelques décennies s'étant faite sur les meilleures terres agricoles du pays. Le désir d'étendre la ville est illimité ; il est poignant dans ce cas de le voir condamner un héritage en bons sols non reproductibles. Il semble surtout stimulé par l'immense appétit des promoteurs à la recherche de terrains à bâtir. Casablanca offre également un exemple significatif de ce désir de foncier, source de profits considérables. La ville ne se développe pas comme dans les formes précédentes du fait de la volonté d'individus cherchant à assurer un gîte pour leur famille, mais désormais et surtout sous l'impulsion d'acteurs professionnels avides de confortables plus-values immobilière. Le gain apparaît comme un puissant levier dans la formation du désir de ville, et c'est la spéculation foncière qui devient le facteur déterminant de l'étalement urbain.

Ce déferlement ne s'explique pas seulement par la nécessité de construire des logements sociaux pour des populations expulsées du centre de la ville ou pour des besoins nés de l'expansion de la population urbaine. Il offre l'occasion à des promoteurs de se déployer sur de vastes terrains en construisant pour des catégories dont le désir est de vivre à l'écart des zones de densité, de fuir l'agitation, la pollution et l'insécurité des grandes agglomérations. Allongement des distances et difficultés de mobilité, éloignement des services de base sont le lot des moins favorisés de ces urbains démunis des grandes périphéries. Par contre, l'étalement permet les constructions de *compounds* à la mode anglo-saxonne. La polysémie de cette forme d'habitat sécurisé en dit long sur les nouvelles formes urbaines. Car l'appellation signifie à la fois fragments composites, éléments de standing différentiel, complexité de composition et aussi arrangement de l'environnement des habitations. Le mot *compound* nous vient de loin, de l'Inde et de la Chine du XIX^{e} siècle, signifiant à l'origine une enceinte fortifiée protégeant un immeuble ou un comptoir affectés à des Européens pendant la colonisation de ces pays. L'objet reste le même et l'objectif n'a guère varié, celui de la protection et de l'isolat social. Dans les pays du Golfe, on a résolu ainsi le problème de la mixité avec des étrangers, souvent anglo-saxons, en les plaçant derrière de hauts murs avec gardes de sécurité et cartes magnétiques d'accès. L'intérêt de cette forme urbaine est qu'elle résume à elle seule les signes d'enrichissement de catégories aisées de la population, leur

manière d'être dans la ville sans y être, en n'en subissant ni les contraintes ni les débordements, en évitant l'encombrement, l'agitation ou l'insécurité. Les grandes villes, dans cette vision, seront de plus en plus menacées par le chaos provoqué par des acteurs institutionnels ou privés, chacun cherchant à défendre ses propres intérêts. La planification urbaine est ainsi vidée de son sens par la concurrence pour l'espace, par le recours aux dérogations, par les échappatoires aux contraintes réglementaires, par la recherche centrale d'une maximisation des profits de l'investissement. On est bien loin du discours lénifiant sur les vertus de l'aménagement urbain et de la prétendue « bonne gouvernance » de ses institutions.

C'est dans les banlieues lointaines prévues pour les classes moyennes ou pour les bénéficiaires de logements sociaux que l'on assiste aux pires excès des désirs de rentabiliser à l'extrême le pactole foncier. On voit s'y ériger des immeubles qui peuvent atteindre plusieurs étages avec des intervalles contractés à l'extrême, serrant les bâtisses les unes contre les autres. Les espaces de services, les infrastructures de base, celles de l'éducation ou de la santé, les espaces verts, la circulation à l'intérieur des ensembles bâtis sont implantés dans des espaces où la spéculation ne leur laisse que la portion congrue. Les immeubles constituent ainsi de véritables lignes de remparts dressés en pleine campagne et aux accès problématiques. Ces patchworks mal dessinés d'immeubles semblent à l'image d'un autre chaos, celui à peine mobile des voitures engluées dans les cohues de la circulation. La densité du bâti est telle que l'on se demande comment les futurs habitants, qui devront vivre un permanent aller-retour entre leur lieu de travail et leur habitation, réagiront à ces enfermements différentiels, ceux du béton la nuit et ceux des véhicules le jour.

Les politiques publiques ont cru pouvoir résoudre ces dysfonctionnements de l'étalement urbain en créant des « villes nouvelles » qui n'avaient de nouveau que le mérite de réunir des lotissements dispersés et d'être assez proches des tissus denses de la ville moderne. Mais il ne s'agit là que de nouvelles banlieues que l'on a parées de nouveauté, alors que les véritables villes nouvelles en Angleterre, en France ou ailleurs constituent des créations de villes complexes, planifiées, concertées, négociées, dotées d'institutions de gestion et de service. Elles sont autrement plus légitimes mais bien plus difficiles à réaliser. Les planificateurs urbains doivent en effet compter avec l'éloignement d'une métropole, l'existence d'opportunités foncières exceptionnelles mais aussi avec un engagement lourd de l'État en matière d'infrastructures de liaison avec la ville centrale par autoroute et chemin de fer. Au Maroc, on affuble ces banlieues mal desservies en services du nom de « ville nouvelle » pour satisfaire des désirs de promotion à l'image des grands projets urbains, alors que, sur le terrain, le retard des réalisations, l'abandon de promoteurs en faillite réelle ou simulée, les constructions défectueuses et les équipement publics en attente montrent éloquemment que l'on est bien loin de la nouveauté en matière de création urbaine.

Les envols des villes vers le ciel : la révolution techno-informatique

Le remède à l'étalement a toujours été recherché dans la densification du bâti. Il y a deux manières d'atteindre un tel objectif : resserrer la trame urbaine ou entreprendre son élancement vers le ciel. Déjà au premier tiers du XX^e^ siècle, Céline dans *Voyage au bout de la nuit* disait de New York : « C'est une ville debout […] mais chez nous, elles sont couchées, les villes, tandis que celle-là, l'Américaine, elle se tenait bien raide, raide à faire peur. » Richard Sennett semble répondre à Céline dans *la Ville à vue d'œil* : « Il y a une peur chez les citadins actuels, c'est celle de s'exposer, que l'on retrouve dans l'urbanisme fade et l'architecture insignifiante » de notre époque. Une question peut être posée cependant : les architectes et les urbanistes ont-ils dorénavant une influence déterminante sur le paysage urbain ? N'y a-t-il pas dans les villes en devenir l'impact d'autres acteurs, financiers et politiques, qui encouragent le déroulement de l'espace urbain ou favorisent son redressement en hauteur, dans une compétition à construire des tours de plus en plus hautes, chacune voulant battre celle qui l'a précédée quelque part dans le monde ?

Que de métamorphoses, que de nouvelles compositions urbaines séparent les villes « couchées » d'avant le XIX^e^ siècle des villes « debout » de nos jours ? Comment est-on passé de l'une à l'autre ? De l'étalement urbain continu à cette course, dans toutes les grandes métropoles du monde, à la construction de tours les plus hautes possibles ? Certaines atteignent entre trois à quatre fois cent mètres. L'Asie compte 37 tours de plus de 300 mètres sur les 54 tours de cette élancée dans le monde. La course à l'élévation va de l'Amérique aux pays du Golfe où l'une des formes du désir de ville s'exprime avec puissance par le contraste entre des espaces en principe antinomiques, celui de la vie urbaine et celui des immensités désertiques. Une ville comme Dubaï témoigne d'une manière futuriste de la passion pour la ville que se sont découvert les vieilles sociétés bédouines. La hauteur de la tour du Borj Khalifa de Dubaï atteint 826 mètres. N'est-ce pas étrange que ce désir de ville vienne paradoxalement de populations qui n'avaient d'autre tradition que celle du groupement de tentes ?

Qu'y a-t-il, à cet égard, de plus paradoxal que cette poussée urbaine, mais plus étalée, en milieu saharien ? Dans les provinces du sud du Maroc, de Guelmim à Lagouira, la progression de la population urbaine des villes du Sahara a été remarquable. En une trentaine d'années, la population urbaine est passée de 440 mille habitants en 1982 à près de 947 mille en 2014, date du dernier recensement. Dans le même temps, le taux d'urbanisation est passé de 51 % à 78 %. C'est la région la plus urbanisée du Maroc. La ruée de l'urbanisation vers le désert fait partie de cet engouement pour la vie urbaine dans ses expressions les plus futuristes. Peut-on constater, au niveau planétaire, un plus puissant désir de ville que celui qu'expriment

les « 70 millions de nouveaux arrivants des campagnes grossissant chaque année les pays en voie de développement, où les bidonvilles compteront deux milliards d'habitants dans seulement vingt ans si rien ne change », comme le prédisait Grégoire Allix en 2009 ? Cet expert signalait surtout la reconversion de la stratégie des institutions internationales, en particulier la Banque mondiale qui n'accordait au secteur urbain que moins de 10 % de ses financements.

L'émirat d'Abou Dhabi est l'exemple typique de cette passion née en plein désert. *Campus*, un magazine scientifique de l'université de Genève, a, en janvier 2015, entrepris une enquête sur les réalités de terrain de deux cas emblématiques de villes d'avenir. Les cas étudiés constituent un vrai paradoxe dans la recherche d'une nouvelle ville en gestation, dans le sens à donner à la *ville durable*. Les chercheurs y répondent avec ce constat : « Comment les villes peuvent-elles réussir le virage vers une plus grande durabilité ? En observant les choix opérés dans la cité avant-gardiste de Masdar à Abou Dhabi et dans la mégalopole de Los Angeles. » Cité expérimentale, la première, en chantier depuis 2008, est appelée à être une ville sans voiture, dotée d'un système de transport rapide, soutenu par un réseau de rail magnétique quadrillant le territoire et pouvant répondre dans l'instant à la sollicitation du public. Elle ambitionne d'ici à 2020 de devenir la première cité au monde avec zéro émanation de gaz à effet de serre. Les attentes sont fortes, mais les réalités au stade actuel ne reflètent pas les contours de cette cité de 50 000 habitants. La consommation actuelle des énergies fossiles constitue cependant l'obstacle majeur à la réalisation de cette ville du futur. On peut se demander également quel en sera le type de gestion, avec une population dont les traditions ne comportent aucune association citoyenne des habitants aux grands choix urbains.

A l'opposé, « Los Angeles présente un profil radicalement différent, […] la ville qui a formalisé le modèle d'urbanisme sur l'étalement et la prédominance absolue de l'automobile. Il s'agit non pas de bâtir une nouvelle cité verte, mais de rénover ou de réhabiliter une mégalopole fondée à la fin du XVIII^e^ siècle. » L'objectif est de « réduire les émissions de gaz à effet de serre de 87 % d'ici 2050 » à la fois par l'intervention de l'État et par les contributions des associations de la société civile. Il est également nécessaire de réhabiliter les grandes infrastructures, de traiter certains tronçons des rives de Los Angeles River, d'en améliorer les écosystèmes écologiques et de favoriser la biodiversité. Ces deux exemples montrent des manières différentes d'aborder la gestion de l'interface terre-mer qui a toujours constitué un puissant désir des hommes pour promouvoir les villes portuaires, vouées dès l'origine à l'échange avec le reste du monde et aujourd'hui également dédiées aux activités de loisirs maritimes.

Ces façons d'envisager la réhabilitation environnementale de deux cités opposées, ces deux choix de gestion de leur durabilité ne prennent pas parti dans la course, passé ou présente, pour battre les records de hauteur des tours

gigantesques. Le désir de ville performante agite les esprits : il désigne la ville future et aiguise les imaginations. Le nom de *smart city,* ville intelligente, « s'impose comme synonyme de ville expérimentale, innovante, réconciliée avec ses habitants. […] Elle qualifie la relation complexe qu'entretient la ville avec les technologies de l'information et de la communication », comme la définit Emmanuel Eveno (*Urbanisme*, 2014).

Une nouvelle venue, parmi les villes du futur, est certainement Songdo en Corée du Sud, à une centaine de kilomètres de Séoul, la capitale. C'est une ville de 40 mille habitants, entièrement connectée, du transport au ramassage des ordures, de la sécurité de lieux bardés de caméras à l'école où les tablettes remplacent les ardoises et les cahiers pour la formation des enfants de 3 à 12 ans. C'est une ville qui répond au désir des riches qui paient le prix fort pour y habiter. L'exclusion des démunis est-elle le tribut humain qu'il faudrait payer à l'innovation dans les villes connectées, ces smart cities du futur, ces villes intelligentes ?

La « ville durable » en gestation est-elle devenue une utopie supplémentaire, après la « ville numérique » dont on agite l'idée depuis la fin du XX^{e} siècle ? « La ville durable est tout sauf un concept, cette appellation insatisfaisante ne recouvre pas une seule réalité, mais au contraire un ensemble de processus, d'expérimentations portés par des acteurs aux volontés singulières présents dans des territoires chaque fois différents. » (« La ville durable », dans les grands dossiers de la *Revue des sciences humaines*, n° 40, novembre 2015.) Cette utopie a sans nul doute sa place alors que les problèmes d'environnement et de changement climatique deviennent une préoccupation majeure. Comment concilier la nécessité de créer des richesses avec les impératifs de justice sociale ? La société informatique peut-elle parvenir à concilier les développements des technologies de l'information et de la communication avec les exigences de la durabilité urbaine ? Plus réaliste, Alain Dubresson entend lancer le débat sur la notion de « villes néolibérales » pour montrer les enjeux des relations contradictoires, mais parfois conciliées, entre les deux acteurs déterminants dans la gestion urbaine, le public et le privé, à la fois concurrents et associés dans le développement actuel des villes. Mais, sous un autre angle de vue, les exemples qu'il prend en Afrique du Sud et en Inde montrent bien toute la complexité de la gestion de la ville actuelle. Ils rappellent opportunément que les défis des villes du futur ont encore besoin de bonnes réponses. Les peuples rejettent en effet de plus en plus l'idéologie néolibérale considérée comme une politique responsable de l'érosion des identités et de l'aggravation des inégalités sociales et spatiales.

Le défi capital du futur urbain reste cependant la maîtrise des méga-données qui devront déterminer les principaux aspects de la gestion urbaine. La collecte de données massives sur la gestion des villes est un enjeu majeur du développement futur des villes dans le monde. La capacité de gestion de leurs flux de circulation n'est pas uniquement l'atténuation de leurs encombrements par les mobilités urbaines des hommes et des machines :

c'est un problème d'environnement du fait de la pollution de l'air et un problème économique : le désir de ville se traduit ici par une compétition acharnée pour la maîtrise des éléments collectés des données publiques sur les multiples aspects de la vie urbaine. La disponibilité de ces données ou leur monopole par des multinationales promptes à les utiliser dans leur stratégie de domination économique de secteurs importants dans la gestion des villes comme le transport, le flux des hommes et des produits, la sécurité des espaces publics et la surveillance des citoyens jusque dans leur vie quotidienne. Les villes « intelligentes » pourraient-elles avec les futures « maisons connectées », entre autres connections, maintenir l'intensité du désir de ville jadis procurée par la vie dans des cités pétries d'histoire et de mémoire ?

Conclusion

Pourquoi mettre en exergue la polysémie et la variété infinie des manifestations du désir de ville en introduction à des travaux qui sont loin d'aborder les problèmes urbains de cette manière subjective que nous venons de développer pour appréhender le rapport à l'urbain ? L'idée de désir de ville, je l'ai ressentie il y a plus d'une trentaine d'années lors de mes enquêtes chez des habitants des bidonvilles. Ce que j'ai alors perçu, d'une manière directe, c'est le souci des populations que je rencontrais de réussir leur intégration à la ville. Je réalisais aussi que ce souci affectait, depuis le milieu du XX^{e} siècle, d'immenses couches pauvres de la planète et qu'il avait un effet sur la très forte croissance des villes, particulièrement dans les pays du Tiers-monde.

Dans ses nouvelles approches, la Banque mondiale constate, en effet, le rôle essentiel des villes, non seulement comme facteur de croissance économique mais également comme levier pour la lutte contre la pauvreté urbaine. En fait, il s'agit là de l'aboutissement d'un long cheminement et de la prise de conscience de la primauté de la ville dans la création de richesses. Les politiques du maintien de la population rurale dans les campagnes pour prévenir leur désertion se sont avérées totalement infructueuses sur la longue durée. Au cours de la période qui va de 1978, date de création de l'ONU-Habitat, à sa consécration en tant qu'une véritable ONU des villes en 2006, la prise de conscience planétaire du rôle de la ville dans le développement n'a cessé de s'approfondir. La crise de 2008 et ses conséquences multiples ont montré que l'on ne pouvait plus compter sur la répétition des méthodes coûteuses de la planification urbaine. La conviction s'est affirmée qu'il s'agissait d'un tournant qui incitait à reconsidérer les innombrables expériences entreprises par des communautés innovantes qui avaient réussi, grâce à des financements par le microcrédit et à l'action solidaire de leurs membres, à améliorer leurs conditions d'existence. Ces expériences avaient démontré que la prise en compte de la participation de la population dans les choix urbains et dans l'action pour l'amélioration de leur propre habitat

devait non seulement être considérée mais aussi être complémentaire de l'action institutionnelle dans les domaines du logement, des infrastructures des services de santé et d'éducation. Ils figurent aujourd'hui parmi les principaux défis d'une urbanisation répondant aux désirs des habitants de la ville où vit dorénavant une personne sur deux dans le monde.

Dans les textes qui vont suivre, textes sociaux et politiques, économiques et urbains qui posent des problèmes infinis pour l'aménagement rationnel de la progression des villes normatives, le lecteur retrouvera ces préoccupations. Celles-ci sont bien présentes, mais leurs problématiques sont autres, car elles correspondent au contexte de mes travaux et de mes réflexions sur « l'objet ville », à l'époque où ils ont été écrits. Ils reflètent également l'influence de l'état des recherches alors en cours et de leur progressivité. Ces textes, de différentes périodes, sont organisés en trois parties, chacune reflétant l'une des thématiques majeures de mes préoccupations de recherche à ces époques.

La première partie renvoie à des thématiques qui traitent des rapports ville-campagne, des problèmes d'aménagement urbain, de la politique à l'égard de la ville, des réflexions entrecroisées qui débouchent sur des considérations méthodologiques sur le phénomène de la « sous-intégration ».

La deuxième partie concerne plus particulièrement les aspects culturels et politiques des populations urbaines. Cette itinérance croise les différentes formes de citadinité, celle des évolutions complexes vers l'urbanité et la citoyenneté. On y découvre l'ampleur des enjeux de la ville dans l'évolution de la société et sa place dans l'espace religieux.

La troisième partie aborde des considérations plus factuelles. Elle traite de cas de noyaux urbains en termes de réhabilitation et d'environnement. Elle essaie d'expliquer la signification de la gestion de l'eau en tant que miroir social et politique de l'évolution d'une vieille cité. Elle s'interroge également sur un des aspects, en général dissimulé, de la destruction de la ville par l'idéologie qui donne la primauté au rural au détriment de l'urbain. Il fut un temps relativement récent (et qui n'est pas encore révolu) où l'on considérait que la campagne était progressiste alors que la ville était contre-révolutionnaire ! N'en voit-on pas la manifestation extrême dans l'utopie-génocide des Khmers rouges des années soixante-dix ?

Le texte reproduit en arabe pour conclure l'ensemble des écrits de cet ouvrage a tenté d'en tirer une généralité à caractère historique. Il s'agit d'un essai qui s'interroge sur l'évolution historique des cités « traditionnelles » au Maroc en cherchant à expliquer les raisons de leur non-développement. Il suggère qu'une des raisons probables est de n'avoir pu constituer des contre-pouvoirs à l'État central que dans de très rares contextes éphémères. Incapables d'investir durablement dans leur propre défense et n'ayant pas réussi à construire une assise économique urbaine autonome, les élites urbaines avaient préféré l'investissement dans le capital symbolique, en prétendant appartenir au charifisme, celui de la notabilité vivant dans l'ombre du Makhzen. Si l'on suit cette piste, la ville dans l'histoire du pays

aurait plus joué un rôle de légitimation des pouvoirs en place qu'un rôle de concurrent sérieux capable de s'opposer à la trilogie du pouvoir, Makhzen, tribus et confréries. Les villes anciennes, au Maroc tout au moins, n'auraient pas su se placer au centre de la compétition historique pour la domination du territoire sur le plan politique, économique et religieux. Elles étaient, à l'image de l'Etat, incapables de contrôler leur environnement, comme le pouvoir central était dans la même impuissance à dominer totalement l'ensemble de ses territoires, dont certains étaient gérés par procuration, alors que d'autres lui échappaient tout en reconnaissant sa légitimité religieuse.

Une double rupture dans leur destin s'est produite en un siècle : lors du passage de la période précoloniale au Protectorat au début du XX^{e} siècle, puis au lendemain de l'Indépendance, avec une croissance urbaine continue qui a fini par changer le rapport de force rural/urbain, donnant à la population des villes une large prééminence sur le plan démographique. L'ordre urbain est dorénavant largement prépondérant, alors que pendant toute son histoire le Maroc a été foncièrement un pays de ruraux. Espérons que les textes réunis dans cet ouvrage donneront au lecteur quelques clés pour la compréhension de cette irrésistible révolution de la société dans ses représentations, ses mentalités, ses aspirations et ses désirs de vivre la ville.

Critique économique

Rédaction
1, rue Hamza, Agdal, Rabat, Maroc • Tél. : (212) (0) 661 22 72 21
E-mail : noureddine.elaoufi@gmail.com

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 • Dépôt légal : 51/2000 • ISSN : 1114-2790

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

المملكة المغربية
وزارة الثقافة
Royaume du Maroc
Ministère de la Culture

Et de l'Office chérifien des phosphates

OCP

Critique économique

❑ Ainsi parlait Abdelaziz Belal. Une introduction
Noureddine El Aoufi

❑ Rôle du crédit dans la transmission de la politique monétaire au Maroc
Nicolas Moumni et Benaissa Nahhal

❑ Conduite de la politique budgétaire : enseignements des expériences internationales et évidences des fonctions de réaction
Kamal Lahlou

❑ Les déterminants de la cyclicité de la politique budgétaire
Hicham Baddi

❑ Soutenabilité de la dette publique au Maroc : effet d'une dévaluation du taux de change
Aziz Ragbi, Abdlaziz Nihou et Said Tounsi

❑ Estimation de la fonction de réaction budgétaire limitant le déficit public : le cas marocain
Redouan Abdenour

❑ Taux de change et soutenabilité de la balance des paiements : évaluation empirique par l'approche macroéconomique du CGER
Abdellali Fadlallah

❑ La promotion du financement des PME marocaines : apport de la garantie institutionnelle
Fawzi Britel et Selma Haj Khlifa

❑ Modélisation des risques et des incertitudes dans la production agricole au Bénin
Ichaou Mounirou

❑ Pierre Judet et l'économie du développement
Claude Courlet

34

Dix-septième année • Printemps-été 2016 • 50 Dh