

LES CAHIERS DE
L'ASSOCIATION TIERS-MONDE

N°34 - 2019

XXXIV^{es} JOURNÉES
SUR LE DÉVELOPPEMENT

L'émergence en question
Marqueurs et dynamiques du développement

30, 31 mai et 1^{er} juin 2018
CREG, Université Grenoble Alpes



Cet ouvrage a été réalisé et coordonné par
Jean BROT,
pour le compte de l'ASSOCIATION TIERS-MONDE
Dépôt légal : DLE-20190524-33615

Sommaire

Catherine FIGUIÈRE, Hubert GÉRARDIN et Jean BROT	
Présentation du XXXIV ^e Cahier ATM	5
<i>Association Tiers-Monde</i>	11
<i>Mondes en Développement</i>	13
1. ÉMERGENCE ET DÉVELOPPEMENT	
Philippe HUGON	
Économie politique de l'émergence. Mondialisation, second monde émergent et Tiers mondes immersés	19
Francis KERN	
L'émergence, de quoi est-elle le nom ?	21
Gwenaëlle OTANDO, Mhammed ECHKOUNDI et Hicham HAFID	
Les pays africains entre développement et émergence	27
Belaid ABRIKA	
Aptitudes des territoires supranationaux à enclencher des dynamiques de développement semblables aux pays émergents.	
Étude prospective des facteurs décisifs appliquée à la zone Algérie, Maroc et Tunisie	37
Jean-Jacques GABAS, Vincent RIBIER et Kako NUBUKPO	
Quelle place pour l'agriculture dans les plans émergence des gouvernements africains ?	47
Denis REQUIER-DESJARDINS, Liliana CANO et Sai BRAVO	
Stratégies des ménages et diversification des moyens d'existence dans un territoire pétrolier : le cas du Nord de l'Amazonie Equatorienne	55
Théophile DZAKA-KIKOUTA et Francis KERN	
Le rôle des joint-ventures et alliances stratégiques dans l'internationalisation des multinationales chinoises : vecteur d'émergence économique des pays du Maghreb et d'Afrique centrale ?	67
Muriel PÉRISSE, Clément SÉHIER et Elsa LAFAYE DE MICHEAUX	
Le modèle du travailleur chinois devient-il un produit d'exportation ?	
Les normes chinoises du travail favoriseront-elles l'émergence de l'Asie du Sud-Est (Malaisie, Cambodge, Vietnam) ?	79

Hubert GÉRARDIN et Jacques POIROT L'économie circulaire, une nouvelle voie pour un développement durable dans les pays émergents	91
Jacques POIROT L'émergence d'un revenu universel, illusion ou impérieuse nécessité ?	103
2. VARIA	
Alfredo CALCAGNO Stratégies de développement : le choc des consensus	115
Raissa ADA ALLOGO et Stéphane CALLENS La globalisation et l'internationalisation des firmes africaines	125
Marie-Françoise DELAITE La microfinance dans le capitalisme mondial	133
Emmanuel ONGO NKOA et Luc NEMBOT NDEFFO Effets différenciés des IDE sur la croissance économique en Afrique : le rôle de la finance	141
Maxime ASSI TANO Les effets sur la croissance du financement de l'investissement public par l'emprunt	157
Ludovic ANDRES et Philippe LEBAILLY L'imbrication entre l'aide d'urgence et l'aide au développement agricole : synergie entre deux modèles	169
Omar BABOU, Youghourta BELLACHE et Philippe ADAIR Déterminants et fonctions de gains de l'emploi informel en Algérie : une analyse comparative de Bejaia et Tizi-Ouzou	177

Présentation du XXXIV^e Cahier ATM

Catherine FIGUIÈRE¹, Hubert GÉRARDIN² et Jean BROT³

Au terme de l'assemblée générale de l'Association Tiers-Monde clôturant les XXXIII^{èmes} Journées de Bruxelles, la décision fut prise de monter en partenariat avec le Centre de recherche en économie de Grenoble (CREG) de l'Université Grenoble Alpes l'organisation des XXXIV^{èmes} Journées sur le thème *L'émergence en question. Marqueurs et dynamiques du développement*.

Le 18 juin 2017 l'appel à communication était lancé dans les réseaux. Le 20 juin une première proposition nous parvenait. Nous avions le plaisir d'enregistrer celle de Philippe Hugon intitulée « *Économie politique de l'émergence. Mondialisation, second monde émergent et Tiers mondes immersés* ». Nous ne pouvions pas imaginer alors que la terrible maladie contre laquelle il luttait déjà allait nous priver de sa stimulante et amicale présence lors de la tenue de nos Journées quelques mois plus tard ... Avec son sens de la concision, sa capacité de synthèse et sa façon si personnelle de poser les questions, il nous proposait la trame de ce qui allait être débattu durant ces trois journées sur les rives de l'Isère. Il nous parut évident de lui rendre hommage en restituant le texte de sa proposition dans lequel Philippe posait les questions majeures relatives à la thématique de ces XXXIV^{èmes} Journées... C'est à sa mémoire et à sa fidèle implication dans l'ATM que ce trente-quatrième Cahier ATM rend hommage⁴.



1. L'ÉMERGENCE EN QUESTION. MARQUEURS ET DYNAMIQUES DU DÉVELOPPEMENT

« *Forget the BRICS, here are the new seven best emerging markets* » titre *Fortune* en janvier 2015. L'année suivante c'est le *Financial Times* qui renchérit sur son site : « *The BRICS are dead. Long live the TICKS* »⁵. Les pays émergents sont à la mode chez les économistes du développement comme chez les décideurs publics et privés. Mais si les premiers parlent volontiers en français d'économies émergentes ou de pays émergents, pour les seconds il n'est question que d'« *emerging markets* », conformément à l'origine du terme formulé la première fois en 1981 par A. Van Agtmael, économiste à la Société financière internationale (SFI), filiale de la Banque mondiale. Les chercheurs doivent dès lors s'interroger : ne s'agit-il que d'une mode, d'un gadget pour investisseurs pressés ; d'un moment dans la réflexion sur le développement, comme le furent en leur temps les *latecomers*, puis les Nouveaux pays industrialisés (NPI) ; ou s'agit-il d'un réel renouvellement paradigmatique de l'économie du développement, ce qui supposerait que l'émergence ait acquis un statut conceptuel...

La crise des *subprimes* a provoqué une inflation de travaux sur les pays émergents en général, et sur la Chine en particulier, dont la croissance était alors enviée. En France, les dossiers qui leur sont dédiés fleurissent : *Mondes en développement*, dès 2010 puis en 2015, *Critique internationale* en 2012, *la Revue internationale de politique comparée* en 2011 (deux numéros), la *Revue Tiers Monde* en 2014, et plus récemment la revue *Outre-Terre* en 2016. À l'étranger, ce sont les blogs des grandes universités qui foisonnent.

Dans le champ de l'économie, une première réflexion s'impose : alors que le « NPI » n'était pas sorti du champ traditionnel de l'économie du développement, l'émergence interpelle à la fois l'économie (politique) internationale, l'économie géographique, l'économie du développement, les analyses de la

¹ CREG (Centre de Recherche en Économie de Grenoble), Université Grenoble Alpes. catherine.figuere@univ-grenoble-alpes.fr

² Association Tiers-Monde et BETA-CNRS Nancy, Université de Lorraine. hubert.gerardin@univ-lorraine.fr

³ Association Tiers-Monde. jean-brot@orange.fr.

⁴ Un hommage a été rendu à Philippe Hugon par Vincent Geronimi et Hubert Gérardin en introduction des Journées. Notre collègue était également en proximité de la revue *Mondes en développement* qui a publié un article retraçant son approche en terme d'économie politique pour l'étude du développement et un extrait de sa bibliographie conséquente. Voir J. Egg, J.-J. Gabas, V. Géronimi et M. Vernières, *Éssai sur l'économie politique du développement : en hommage à Philippe Hugon, Mondes en développement*, tome 46, n°184, pp. 137-164.

⁵ BRICS : Brésil, Russie, Inde, Chine, Afrique du Sud. TICK : Taïwan, Inde, Chine et Corée du Sud.

variété des capitalismes, ou encore les agendas politiques néo-libéraux. Elle questionne le rythme de la croissance économique, la taille des marchés, la capacité d'influence systémique, la mesure de la puissance, le renouvellement des questions urbaines, l'apparition de classes moyennes, la transition démographique, etc. L'émergence semble donc aujourd'hui combiner des marqueurs internes dans le champ traditionnel de l'économie du développement, de l'urbanisme ou encore de la science politique et de la gestion, et des marqueurs externes dans le champ des relations (économiques) internationales ou du droit international, qui relèvent d'acteurs publics comme privés.

Les XXXIV^{èmes} Journées du Développement de l'Association Tiers-Monde (ATM), organisées en 2018 par le Centre de recherche en économie de Grenoble (CREG, EA 4625) à l'Université Grenoble Alpes en étroite collaboration avec le Groupement d'études sur la mondialisation et le développement (GEMDEV) et le soutien de l'Institut de recherche pour le développement (IRD)⁶, se sont fixées pour ambition de qualifier les marqueurs de l'émergence et de préciser son statut dans l'économie du développement. Partant du constat que d'autres disciplines se sont emparées de la thématique, ce colloque visait également à croiser les approches.



Le CREG souhaitait, en effet, prolonger la réflexion sur cette thématique. Il était porteur en 2014 et 2015, en partenariat avec le Groupe de recherche en économie théorique et appliquée (GREThA-CNRS, Université de Bordeaux), d'un programme de recherche *Emerging Economies in Global Governance* financé par l'Université Pierre Mendès France de Grenoble, animé par Pierre Berthaud. Ce programme avait donné lieu à trois workshops (deux à Grenoble, un à Bordeaux), et à un dossier thématique intitulé *Émergences asiatiques : objets et approches* coordonné par C. Figuère et L. Guilhot dans le numéro 169 de la revue *Mondes en développement*. L'appel à communication des XXXIV^{èmes} Journées de l'ATM a été conçu, pour une part, dans le prolongement de ces travaux, afin de donner l'opportunité à des chercheurs issus des différentes sciences sociales d'échanger sur la thématique. Dans le respect de la tradition de l'Association, la volonté des organisateurs était également d'offrir aux doctorants une occasion de présenter leurs travaux, en particulier ceux du CREG qui travaillent sur les pays émergents⁷.

2. LE BILAN DES XXXIV^{èmes} JOURNÉES DE GRENOBLE

Les 105 communications programmées⁸, dont les auteurs étaient issus des différentes sciences sociales (économistes, anthropologues, géographes, politologues, sociologues, agronomes, etc.) de vingt-trois pays et de quatre continents, les débats lors des ateliers et autre table ronde, ont permis de faire progresser la compréhension du processus d'émergence, sa qualification ainsi que sa nature : conceptuelle ou non, pérenne ou non, novatrice ou non. Si toutes les questions n'ont pas trouvé réponse, l'intérêt du questionnement et la nécessité de le prolonger encore, par un séminaire régulier co-organisé par l'ATM et le GEMDEV, ont fait consensus.

⁶ Et celui de la Faculté d'économie de Grenoble, de l'Université Grenoble Alpes de l'IUT de Valence, de la Métro (Communauté de communes de la métropole grenobloise) et de la Ville de Grenoble – qui a reçu les participants des Journées à la maison de l'international –, que les organisateurs remercient vivement.

⁷ Marcos Centurion Vicencio (*Les interactions entre les politiques fiscales et monétaires au Brésil*), Yann Fontana (*Les grands émergents dans la gouvernance du climat : déterminants internationaux et stratégies nationales*) et Justin Saade (*Les BRIC, entre reprimarisation et désindustrialisation : le rôle de l'ouverture commerciale*) ont présenté une communication.

⁸ 198 propositions de communication ont été reçues par le comité d'organisation, 145 ont été retenues.

Ces Journées grenobloises se sont ouvertes sur la conférence inaugurale de Luis Bresser-Pereira, Professeur émérite de la Fondation Getúlio Vargas, ancien Ministre du Gouvernement brésilien, sur le « *Nouveau développementisme, une théorie pour les pays émergents ou à revenu moyen* ». Le lendemain, la table ronde, animée par Pierre Berthaud, avait pour objectif de progresser dans la comparaison entre les NPI d'hier et les pays émergents d'aujourd'hui, afin de pouvoir tirer d'éventuelles leçons des NPI ayant réussi pour les pays émergents non encore stabilisés. Grenoble a, en effet, été l'un des berceaux de la recherche française sur les NPI⁹ avec les travaux de Jean-Raphaël Chaponnière (1985), Claude Courlet (1985), Pierre Judet (1986), Marc Lautier (1997) et les nombreux doctorants encadrés par Pierre Judet, sur la Corée du Sud notamment. Participaient à cette table ronde Olga Garanina de l'Université de Saint Petersburg, Marc Lautier de l'Université Rennes 2, Kamala Marius de l'Université Bordeaux Montaigne, Alain Piveteau et Jean-Christophe Simon de l'IRD. Les débats étant révélateurs de la teneur des ateliers, des éléments de synthèse donnent un aperçu de leur contenu, les échanges avec la salle, permettant, *ex post*, de dégager trois grands questionnements.

1/ Selon certains intervenants, alors que la catégorie des NPI constitue désormais un fait bien établi (concept froid), l'émergence ne se résumerait qu'à un effet d'annonce lié, pour une part, à l'origine du terme (agences de notation), un habillage, ou un discours marketing pour investisseurs, comme en attestent les fameux « Plan émergence » d'inspiration néo-libérale qui se multiplient en Afrique comme en Asie. Ils se voient rétorquer que des faits désormais bien établis viennent caractériser l'émergence aujourd'hui comme l'étaient les NPI hier, en particulier le processus de convergence fondé sur une croissance forte sur longue période et la participation des grands émergents aux négociations internationales.

2/ Un certain nombre de similitudes et de divergences entre les deux catégories de pays ressortent des échanges. Au registre des différences, l'évolution du contexte historique arrive en bonne place. Deux phénomènes majeurs sont soulignés : le processus de mondialisation d'une part, la crise environnementale de l'autre, qui génère des contraintes supplémentaires en matière de développement. Les problématiques de gouvernance mondiale qui découlent de ce nouveau contexte, conjuguées à la taille des grands émergents, convoquent les réflexions sur le pouvoir de ces derniers dans cette nouvelle arène, isolément ou conjointement lorsqu'ils se regroupent en quasi-institutions comme les Groupes BASIC, BRIC, ou encore BRICS. Au registre des similitudes, un intervenant souligne la multiplicité des listes de NPI proposées alors, en écho aux nombreuses listes de pays émergents désormais identifiables. Néanmoins, si aujourd'hui certains auteurs font la confusion (à dessein ?) entre pays en développement et émergents, les NPI ont toujours constitué une catégorie spécifique de pays en développement. Enfin, le débat sur les difficultés à sortir de la trappe des pays à revenus intermédiaires s'avère récurrent, même s'il se décline parfois de façon spécifique dans le cadre des émergents dont certains se reprimarisent et/ou se désindustrialisent. Pour conclure sur ces similitudes, certains intervenants affirment que les modalités du développement de la Chine aujourd'hui sont largement comparables à celles de la Corée du Sud hier. La Chine remplit les critères d'un nouveau pays industrialisé... mais pas seulement, comme en atteste son pouvoir dans la gouvernance mondiale.

3/ Bien que floue et polysémique, la notion d'émergence s'avère néanmoins avoir certaines vertus pour la communauté des économistes, en faisant remonter les fondamentaux du développement dans l'agenda des organisations internationales et les travaux en économie du développement. En effet, les travaux sur l'émergence englobent désormais les questionnements sur le rôle de l'Etat, et, plus largement, sur celui des institutions. Plus globalement, deux postures se font concurrence chez les intervenants : d'un part, les partisans d'une démarche strictement positive cherchant à observer les économies émergentes pour en qualifier les caractéristiques, d'autre part, une volonté assumée de positionnement normatif en économie politique du développement, voire du développement durable, dont certains soulignent qu'il ne peut désormais plus être traité isolément. En guise de bouclage sur cette table ronde, un intervenant pose la question suivante « Peut-on qualifier d'émergent un pays où s'aggravent les inégalités ? ». De fait, la notion d'émergence, par la motivation initiale de ses inventeurs, se préoccupe en priorité de croissance,... et peu de développement, ce qui vient conforter la nécessité de donner à l'émergence une définition et, par suite, un statut, au sein de l'économie du développement.

Force est de constater que les débats autour de l'émergence remettent au centre des réflexions nombre de fondamentaux de l'économie du développement, pour un temps relégués au second plan dans les enceintes onusiennes au profit, notamment, de la lutte contre la pauvreté. À de nombreux égards, les stratégies pour promouvoir le développement et leurs modalités nationales s'inscrivent dans de nouvelles dynamiques fortement influencées par la mondialisation et la globalisation financière.

⁹ Il semble que ce soit Balassa en 1980 qui utilise ce terme pour la première fois.

3. LES CONTRIBUTIONS

Les contributions sélectionnées dans ce numéro des *Cahiers* s'articulent en deux points, le premier concerne l'émergence, ses dynamiques et ses marqueurs, le second propose, en varia, des analyses diversifiées.

Francis KERN propose une mise en perspective historique et une recontextualisation de la notion d'émergence. Il brosse l'évolution depuis l'apparition des nouveaux pays industriels dans les années 1970, dont le modèle va s'imposer à de nombreux pays dont la Chine après le tournant effectué par la réforme déclenchée par Deng Xiaoping à partir de 1978. Cette dissémination fait surgir les pays émergents dans le processus de la seconde mondialisation qui va déboucher sur la bulle financière à l'origine de la crise systémique de 2008. Ensuite, il s'interroge sur les formes contemporaines de l'émergence. L'une, résultant de la mondialisation des échanges, est un mode de développement prédateur pour les communautés humaines et l'environnement. Une autre, multiforme et polysémique en fonction des arrangements institutionnels propres à chaque État-nation, explore des voies spécifiques de transition. Peut-on concilier ces deux logiques profondément contradictoires ?

Gwenaëlle OTANDO, Mhammed ECHKOUNDI et Hicham HAFID dans un premier temps, passent en revue l'ensemble des définitions du concept d'émergence en parallèle avec celui de développement. Dans un deuxième temps, ils mettent en exergue les points de démarcation en s'attardant sur les différentes approches permettant d'appréhender le concept de l'émergence et d'identifier les principaux facteurs à même d'expliquer le succès de certains pays asiatiques. Dans un troisième temps, ils présentent les nouvelles dynamiques de croissance, de diversification de la structure économique, de configurations institutionnelles locales et les modalités d'insertion dans l'économie mondiale qui prédisposent au statut de « pays émergent » ou « pré-émergent ».

Belaid ABRIKA met en exergue les prédispositions des territoires supranationaux de la zone Algérie, Maroc, Tunisie à rejoindre les rangs des pays émergents. Il relève d'abord le constat d'échec, justifiant la décomposition et la recomposition proposée, des groupements antérieurement engagés dans la région. Puis il dresse un état des lieux caractérisant les territoires visés au regard des aspects liés à la démographie, à la gouvernance, aux relations d'acteurs du développement de la société civile, aux facteurs de blocage politiques, aux spécificités et aux nombreuses complémentarités économiques, aux disparités sociales des différentes zones géographiques. La recherche conclut sur les conditions à réunir pour amorcer l'alternative de la construction d'un « petit » espace régional intégré et durable susceptible de favoriser l'émergence des pays de la zone.

Jean-Jacques GABAS, Vincent RIBIER et Kako NUPUKPO comparent dans un premier temps les documents nationaux prônant l'émergence dans les États africains. Ils analysent la sémantique de l'occurrence des principaux mots caractérisant l'émergence. Comment est-elle caractérisée ? Quelles actions sont envisagées ? Quels acteurs sont mobilisés ou cités pour y participer ? Cette dynamique montre comment se construit une croyance permettant à des pays qui étaient jusqu'alors en dehors d'une dynamique d'émergence de pouvoir y entrer. Dans un second temps, les auteurs portent un regard critique sur les implications de l'émergence dans les stratégies de développement agricole. Comment se traduit-elle dans les documents de stratégie agricole ? Quelles conséquences en attendre pour les grands enjeux de développement ?

Denis REQUIER-DESJARDINS, Liliana CANO et Sai BRAVO se réfèrent au débat sur la place de l'agriculture familiale dans le développement rural. L'approche des moyens d'existence durables des ménages ruraux souligne le rôle de la diversification de leurs revenus et de leurs activités dans la minimisation des risques inhérents à l'activité agricole et à la résilience de l'unité familiale. Pour des territoires marqués par une importante activité pétrolière, quelles sont les formes que prend cette diversification et contribue-t-elle au maintien de l'activité agricole ? Cette problématique est traitée dans le cas de l'Amazonie pétrolière équatorienne, région marquée par l'activité pétrolière mais aussi par un processus de colonisation dans le cadre de la réforme agraire. Les auteurs exploitent les données de deux enquêtes par questionnaire sur des échantillons représentatifs des ménages de deux « *parroquias* » (municipalités), terrains de l'ANR Monoil, réalisées en 2016. L'impact du pétrole sur les activités des ménages et sur leurs conditions de vie apparaît très diversifié selon les types de ménage agricole.

Théophile DZAKA-KIKOUTA et Francis KERN s'interrogent sur le rôle des alliances stratégiques, spécialement des *joint-ventures* (JV) dans la réalisation des investissements directs étrangers (IDE) par les firmes multinationales (FMN) chinoises en Afrique centrale et au Maghreb. Les auteurs montrent comment le recours aux JV sino-occidentales a aidé les firmes chinoises à améliorer leurs capacités

techniques et managériales, tant sur le marché domestique que sur les marchés étrangers. Ils parviennent à la conclusion que ce mouvement des IDE effectués par les FMN chinoises vers l'Afrique centrale et du Nord, devrait, sous réserve d'une meilleure gouvernance économique et politique de la part des pays récipiendaires, d'une exigence de transparence de ces JV par les institutions internationales et du respect des Objectifs de développement durable (ODD) et de la COP 21, contribuer au processus de leur émergence économique.

Muriel PÉRISSE, Clément SÉHIER et Elsa LAFAYE DE MICHEAUX, s'interrogent sur la nature du modèle social chinois, résultat d'un contrat implicite entre le Parti communiste chinois en contrepartie d'une amélioration des conditions matérielles du plus grand nombre. Ce compromis central s'assoit sur l'articulation d'un État fort, tant en termes politique et de libertés publiques sous contrôle, qu'en termes d'interventionnisme et de volontarisme économique pour mener des réformes pas-à-pas. Un véritable système de normes sociales s'est forgé au fil du temps. La Chine a construit un référentiel de normes sociales (ou du travail) qui lui assure une place de choix comme sous-traitant du monde entier et lui permet de se présenter comme un modèle aux pays de son environnement proche, les pays de l'Asie du Sud-Est. Cette contribution montre comment des normes sociales qui *a priori* forment système à l'intérieur d'un pays, peuvent être redéployées à la faveur de proximités politiques et diplomatiques, mais aussi économiques où interviennent des firmes d'une très grande puissance. L'influence des normes sociales chinoises aurait donc un impact sur les mutations et les institutions du travail dans les pays de la région au-delà des échanges marchands.

Hubert GÉRARDIN et Jacques POIROT recherchent dans quelle mesure le passage des économies des pays émergents à une économie circulaire constituerait une nouvelle voie de développement, tant pour leur propre intérêt que pour celui de l'ensemble des pays, développés et en développement, à l'échelle de la planète. Ils présentent, tout d'abord, comment l'économie circulaire a déjà connu un premier essor dans certains pays émergents, notamment en Chine, en soulignant à cet égard le rôle prééminent des autorités publiques. Ils détaillent, ensuite, les facteurs économiques, sociologiques, sociaux, ou les dispositifs juridiques qui favorisent l'apparition et l'extension d'une économie circulaire dans les pays émergents. La mise en œuvre d'une économie de la fonctionnalité, une consommation responsable, l'allongement de la durée d'usage des produits, l'instauration d'actions de recyclage... sont des éléments essentiels et sans doute une condition nécessaire pour qu'une économie circulaire puisse apparaître et se développer dans les pays émergents (à côté des aspects « techniques »).

Jacques POIROT explore les conditions de l'émergence d'un revenu universel. Selon lui, l'intérêt d'un tel dispositif social s'explique, dans le monde actuel, par de nombreuses raisons. Le versement d'un revenu universel se justifie par l'existence de droits de l'ensemble de la population sur les ressources en capital de l'économie. Il permettrait d'accroître, par le seul fait de son existence, les capacités humaines dans l'optique d'Amartya Sen et serait, par conséquent, un élément constitutif du développement. Pays émergent, le Brésil est, jusqu'à présent le seul État du monde à avoir inscrit dans la loi la création d'un revenu universel. Votée en décembre 2003 par la Chambre des députés et entrée en vigueur en janvier 2004, cette loi prévoit l'instauration d'un « revenu citoyen de base » pour toutes les personnes résidant au Brésil. Toutefois, sa pérennité n'est pas garantie car le texte stipule que ce « revenu universel » sera mis en place de façon progressive, « à la discrétion de l'exécutif » et « en donnant la priorité aux plus nécessiteux ».

Alfredo CALCAGNO brosse une analyse historique et comparative des « consensus » de Washington, São Paulo et Beijing. Par une étude critique de ces trois approches et de leur pertinence au vu des résultats qu'elles ont produits, il éclaire les termes du débat contemporain sur le développement en identifiant les idées-forces que sous-tendent chacune de ces approches en les plaçant à l'intérieur du cadre qui les a produites. Le « Consensus de Washington », ayant pris forme lors de la crise de la dette latino-américaine des années 1980, condense l'ensemble des politiques d'ajustement et des réformes structurelles imposées par les principaux créanciers (FMI et Banque mondiale). Le « Consensus de São Paulo », adopté par la CNUCED en 2004, lors de sa XIème Conférence dans cette ville brésilienne, contraste sur de nombreux aspects avec le Consensus de Washington. Enfin, le « Consensus de Beijing » considère non seulement le cas le plus remarquable de croissance accélérée et de transformation économique des dernières décennies, mais aussi celui qui est en train de changer considérablement la structure économique mondiale.

Pour Raissa ADA ALLOGO et Stéphane CALLENS « L'Afrique est-elle émergente ? » : cette question peut être mieux posée à partir de celle sur la nature des processus d'émergence et de leur adaptation au contexte africain. Dans un premier temps, ils expliquent comment une démarche agrégée peut être bâtie à partir du comportement des firmes. Dans les enquêtes annuelles du *Global Entrepreneurship Monitor*, l'Afrique apparaît comme la région où l'aspiration entrepreneuriale est la plus valorisée, mais là aussi où

elle reçoit le moins de support et où elle perçoit de moindres opportunités. Une meilleure insertion globale des jeunes firmes africaines est la voie explorée dans un deuxième temps. Une prospérité partagée et une offre diversifiée et innovante semblent former les caractéristiques de l'émergence.

Marie-Françoise DELAITE questionne l'impact du capitalisme mondialisé sur la microfinance des pays émergents. Son étude porte essentiellement sur l'Inde, l'Afrique du Sud et les pays d'Amérique latine, de plus en plus pénétrés par les forces du capitalisme financiarisé. La première partie met en évidence une nouvelle forme de microfinance qui consacre le rôle prépondérant de la logique commerciale et/ou boursière. Le concept de commercialisation est présenté à la lumière des analyses théoriques de la microfinance et des différents constats empiriques. La deuxième partie montre pourquoi et comment le capitalisme mondialisé a affecté la nature de la microfinance dans les pays émergents. Les leviers domestiques et internationaux du processus de commercialisation et de financiarisation des IMF sont examinés.

Bruno Emmanuel ONGO NKOA et Luc NEMBOT NDEFFO étudient le rôle de la finance comme condition d'une meilleure contribution des investissements directs étrangers (IDE) à la croissance économique de l'Afrique. La période d'étude va de 1995 à 2015. L'échantillon porte sur 52 pays d'Afrique répartis en deux groupes, donc 35 pays ne disposant pas de marché financier et 17 pays disposant d'un marché financier. La méthode des moments généralisés est employée pour l'estimation du modèle. Leurs résultats confirment que le développement du système financier catalyse l'impact des IDE sur la croissance quel que soit le sous-échantillon. Cependant, l'effet est plus important pour les pays disposant d'un marché financier. Les auteurs suggèrent de renforcer le développement du système financier africain et d'améliorer les capacités d'absorption des IDE, notamment, le capital humain, l'investissement domestique et la qualité des institutions.

Maxime Tano ASSI étudie sur la base d'un modèle de croissance endogène, l'effet sur la croissance du financement des investissements publics par l'emprunt. Il montre que l'emprunt public est favorable à la croissance. Cependant, une augmentation perpétuelle de l'emprunt peut conduire à un affaiblissement de la croissance économique du fait de l'éviction des investissements productifs par la charge de la dette représentant des dépenses publiques improductives. Ses estimations révèlent l'existence d'une relation non linéaire entre croissance et dette publique, en fonction de cette dernière.

Ludovic ANDRES et Philippe LEBAILLY distinguent trois types de critiques vis-à-vis des politiques d'aide au développement. Certaines affirment que le traitement est erroné. D'autres que les prescriptions sont appropriées mais que le patient ne peut, ou ne veut, prendre son remède. Enfin, les troisièmes considèrent les prescriptions adaptées mais condamnent un mauvais protocole. À travers l'exemple du Niger, ils démontrent que l'aide d'urgence et l'aide au développement sont fortement imbriquées et qu'elles doivent être mises en place pour créer des synergies entre les actions menées sur un an (action d'urgence) et les programmes pluriannuels. La méthodologie se base sur des entretiens et des visites de projets en matière d'aide d'urgence et de développement, réalisés entre 2009 et 2016.

Omar BABOU, Youghourta BELLACHE et Philippe ADAIR comparent deux enquêtes ménages menées en 2012 et en 2013 dans deux régions d'Algérie (Bejaia et Tizi-Ouzou) sur un échantillon de 3 300 actifs (1 552 ménages). Une régression logistique identifie les déterminants de l'emploi informel comparativement à ceux de l'emploi formel : l'âge (jeune) des actifs, le statut matrimonial (célibataire), le genre (femme) et le (faible) niveau d'éducation accroissent la probabilité d'exercer un emploi informel. Une fonction de gains estime les rémunérations des salariés formels et informels des deux régions : les gains des salariés (formels et informels) sont accrus par l'expérience professionnelle ; les femmes salariées (formelles et informelles) gagnent moins que les hommes ; un emploi salarié informel dans le commerce accroît les gains comparativement à d'autres secteurs d'activité ; cependant, le déterminant sectoriel de l'emploi formel diffère selon les deux échantillons.

4. LES PUBLICATIONS

Outre la sélection des 16 contributions réunies dans ce trente-quatrième numéro des *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, 6 articles vont faire l'objet d'une publication en 2019 dans *Mondes en Développement* (n° 186), une vingtaine d'auteurs nous ont signalé avoir trouvé preneur de leurs textes dans différentes revues européennes ou africaines. Le bilan global est donc satisfaisant.

Enfin, comme les années précédentes, la qualité de ces Cahiers doit beaucoup à l'active implication d'Anne-Marie et Marie-Paule, auxquelles il nous est agréable d'exprimer notre profonde reconnaissance...



"L'Association a pour objet de promouvoir toutes études et recherches relatives aux problèmes culturels, économiques, sociaux, financiers, juridiques ou autres, que posent les pays en développement". Elle se situe dans une approche de recherche rigoureuse et réaliste. Elle se veut incitatrice. C'est pourquoi :

- elle organise annuellement les "Journées sur le développement" et, ponctuellement, des *workshops* en Afrique, durant lesquels des communications issues de travaux de recherche sont présentées ;
- elle encourage, provoque et accroît les contacts entre étudiants, enseignants et professionnels qualifiés, en vue de favoriser le rapprochement des expériences des uns et des autres ;
- elle fait appel au concours de spécialistes, aussi bien dans les domaines de la recherche que des applications.

L'association tiers-monde, fondée par le professeur François Perroux, dirigée ensuite par le professeur René Gendarme puis par Pierre-Etienne Fournier, est présidée depuis juin 2013 par Hubert Gérardin. Le bureau rassemble Francis Kern, vice-président, et Jean-Jacques Friboulet pour les relations internationales, Philippe Adair, vice-président, et Catherine Figuère pour la valorisation éditoriale, Jean-Claude Vérez et Arnaud Bourgoin, chargés de mission pour l'animation scientifique, Jean Brot, secrétaire, et Thierry Montalieu, trésorier.

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

Portrait du fondateur François PERROUX

Homme de science aux vues prémonitoires, pour François Perroux l'analyse des faits économiques et sociaux n'est pas simple explication ou normalisation. Elle entend mettre à la disposition des acteurs du monde économique des méthodes d'inspiration scientifique applicables à l'espace économique concret, favorables au plein développement de la ressource humaine.

François Perroux (1903-1987) est l'auteur d'un nombre considérable d'ouvrages, d'articles et de travaux, dont *L'Europe sans rivage*, *L'économie du XXème siècle*, *Les Entreprises transnationales et le nouvel ordre économique du monde* et *Pour une philosophie politique du nouveau développement*. Il est licencié es lettres classiques, puis agrégé d'économie politique. Successivement professeur aux Facultés de Droit de Lyon et de Paris, il termine son enseignement au Collège de France. Utilisant couramment cinq langues, il enseigne dans quelques trente nations. Il fonde, notamment, l'Institut de Science Economique Appliquée (ISEA) en 1945, qui deviendra l'Institut de Sciences Mathématiques et Economiques Appliquées (ISMEA), l'Association Tiers-Monde (ATM) et la revue *Mondes en développement*, en 1973.

Quels sont ses buts ?

Au moment où de très nombreux et très graves problèmes, tant d'ordre économique qu'humain, assombrissent tragiquement les perspectives ouvertes aux populations des pays du Tiers-Monde et où de nouveaux équilibres générés par la transformation de l'Europe ne peuvent que se répercuter sur le reste du globe, à commencer par le Sud du Bassin méditerranéen et l'Afrique, l'Association vise à promouvoir, modestement mais avec détermination, une meilleure compréhension des conditions d'existence et de développement des intéressés.

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

Quels sont ses moyens ?

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE, indépendante de toute institution, n'a pour ressources que le produit des cotisations de ses membres et de ses activités. L'organisation des Journées sur le développement et les publications réalisées les absorbent. Le maintien de ce qui est entrepris, le développement souhaité, voire la création de nouvelles activités, nécessitent un accroissement de son budget et des adhésions.

Quelles sont ses réalisations ?

Depuis 1985 l'Association a organisé chaque année des *Journées Jeunes Chercheurs*, puis, à partir de 1997, des *Journées sur le développement*, sous forme d'un colloque en partenariat avec des universités françaises ou étrangères. Après Mons en Belgique, ces journées se sont tenues en 2008 à l'Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal, en 2009, en partenariat avec le CREA à l'Université du Luxembourg, en 2010, à Strasbourg avec le BETA-CNRS, puis en 2011 en Suisse, à Fribourg. En 2012, avec le LEO, elles se déroulèrent à Orléans. En 2013 elles ont été organisées avec ERUDITE à l'Université Paris-Est Créteil. L'Université Cadi Ayyad et le GREMID les ont accueillies à Marrakech en 2014, le CREAM et l'Université de Rouen en 2015. Avec le CLERSE et l'Université de Lille 1 elles se tinrent sur le campus de Villeneuve d'Ascq en 2016. L'Université libre de Bruxelles les a reçues en 2017. Enfin, le CREG de l'Université Grenoble Alpes en a assuré le parfait déroulement en 2018.

En janvier 2018, l'Association Tiers-Monde a organisé un *workshop* en économie du développement au Cameroun, en partenariat avec les universités de Dschang et du Luxembourg, ainsi que le Laboratoire international associé Inégalités du CNRS. En mars 2019, un second *workshop* s'est tenu en Côte d'Ivoire, en partenariat avec l'université Alassane Ouattara de Bouaké et son Laboratoire d'analyse et de modélisation des politiques publiques et le Centre for Research in Economics and Management de l'Université du Luxembourg.

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

- *François Perroux, penseur de notre temps*, 1992, Nancy, Presses Universitaires de Nancy, 72 pages.
- *Entreprise, région et développement. Mélanges en l'honneur de René Gendarme* (sous la direction de Jean Brot), 1997, Metz, Ed. Serpenoise, 464 pages.
- *Infrastructure et développement* (sous la direction de Jean Brot et Hubert Gérardin), 2001, Paris, L'Harmattan, 306 pages.
- *Quels acteurs pour quel développement ?* (sous la direction de Géraldine Froger, Claire Mainguy, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2005, Paris, Karthala, 290 pages.
- *Catastrophe et gouvernance. Succès et échecs dans la gestion des risques majeurs* (sous la direction de Jean Brot, Stéphane Callens, Hubert Gérardin et Olivier Petit), 2008, Belgique, Cortil-Wodon, Éditions Modulaires Européennes, 216 pages.
- *L'État, acteur du développement*, (sous la direction de Fabienne Leloup, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2012, Paris, Karthala, 298 pages.
- *L'intégration de l'Afrique dans l'économie mondiale* (sous la direction d'Arnaud Bourgain, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2014, Paris, Karthala, 300 pages.
- *Dynamiques des sociétés civiles en économie ouverte. Études de cas et perspectives (Afrique de l'Ouest, Europe, Maghreb)* (sous la direction de Jean-Jacques Friboulet, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2015, Paris, Karthala, 266 pages.
- *Mobilités et soutenabilité du développement* (sous la direction de Thierry Montalieu, Jean Brot et Hubert Gérardin), 2017, Paris, Karthala, 352 pages.



Ligne éditoriale

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

BON DE COMMANDE

Mondes en développement

Je soussigné(e), M./Mme

Institution Particulier

NOM Prénom

Institution

N° TVA

Rue

N° Bte

Code postal

Localité Pays

abonnement annuel 2019 à *Mondes en développement*

(4 numéros l'an),

au prix de 60 € pour les étudiants, 100 € pour les particuliers et 145 € pour les institutions (Frais de port et d'emballage compris pour tous pays).

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

ou

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

Carte N° **/ / /**

N° CVV*

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

VISA MASTER CARD A.E.

Date de validité

Date : Signature

A retourner à

De Boeck Services

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

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

abo@deboeckservices.com

Les commandes sont servies après réception du paiement.



Éditée par De Boeck, la revue *Mondes en Développement* est accessible en ligne sur www.cairn.info, portail de plusieurs centaines de revues de sciences humaines et sociales francophones.

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

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

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

 **de boeck**

Derniers numéros parus

2017

177 Gouvernance transfrontalière et gestion environnementale – varia

178 Financement ou financiarisation du développement

179 Gouvernance, ressources naturelles et développement : un nouvel éclairage

180 Vulnérabilités, résiliences et développement. Approches conceptuelles et empiriques

2018

181 Économie populaire et développement réel dans les Suds : un état des lieux des savoirs

182 Nouvelles ruralités en quête d'autres développements

183 Varia (échanges commerciaux, institutions, santé)

184 Migrations et institutions

2019

185 De la microfinance à l'inclusion financière

186 L'émergence en question. Marqueurs et dynamiques du développement

Rédaction

Directeur de publication

Hubert GÉRARDIN

BETA-CNRS Université de Lorraine

Faculté de Droit, Sciences économiques et gestion

13, place Carnot CO n° 700 26

F-54035 Nancy cedex

Hubert.gerardin@univ-lorraine.fr

Rédaction en chef

Thierry MONTALIEU thierry.montalieu@univ-orleans.fr

Réception des articles

Fabienne LELOUP fabienne.leloup@uclouvain-mons.be

Evaluation des articles

Catherine FIGUIÈRE catherine.figuiere@univ-grenoble-alpes.fr

Rubrique veille Internet

Bruno BOIDIN bruno.boidin@univ-lille1.fr

Géraldine FROGER geraldine.froger@ut-capitole.fr

Conseillers de la rédaction :

Pierre ENGLEBERT PE004747@pomona.edu

André PHILIPPART a_philippart@hotmail.com

Secrétaire de rédaction et rubrique notes de lecture

Jean BROT jean-brot@orange.fr

Responsable rubrique MED il y a 30 ans

François DENOËL francois.denoel@laposte.net

Conseil de rédaction

Denis ACCLASSATO (Abomey-Calavi, Bénin), **Jérôme BALLET** (Bordeaux), **Bruno BOIDIN** (Lille 1), **Arnaud BOURGAIN** (Luxembourg), **Jean BROT** (Lorraine), **Stéphane CALLENS** (Artois), **Olivier DAMETTE** (Lorraine, Metz), **François DENOËL** (Paris-Est), **Pierre ENGLEBERT** (Pomona College, Los Angeles), **Nathalie FABRY** (Paris-Est), **Catherine FIGUIÈRE** (Grenoble Alpes), **Jean-Jacques FRIBOULET** (Fribourg, Suisse), **Géraldine FROGER** (Toulouse), **Jean-Jacques GABAS** (CIRAD et Sciences Po Paris), **Hubert GÉRARDIN** (Lorraine, Nancy), **Joseph KAMANDA KIMONA-MBINGA** (Ministère de l'Environnement, Canada), **Francis KERN** (Strasbourg), **Marc LABIE** (Mons), **Michel LELART** (Orléans), **Fabienne LELOUP** (Louvain-Mons), **Claire MAINGUY** (Strasbourg), **Marcel MAZOYER** (AgroParisTech), **Thierry MONTALIEU** (Orléans), **André PHILIPPART** (Bruxelles), **Gautier PIROTTE** (Liège), **Laurence ROUDART** (Bruxelles), **Stéphanie TREILLET** (Paris-Est), **Sylvain ZEGHNI** (Paris-Est).

Collection numérisée des numéros 1 à 120 (1973-2002)

Sur deux CD-Rom

Libre accès, plus de 1200 fichiers, sommaires, articles, notes, documents, résumés, table générale

Prix de vente TTC et frais d'expédition inclus

CD1 (1973-1993) (n° 1 à 44) 300€

CD2 (1984-2002) (n° 45 à 120) 300€

CD1 + CD2 (Collection complète) 580€

Commande à adresser à

Association Mondes en Développement

Laurence ROUDART

Faculté des Sciences sociales et politiques

Université Libre de Bruxelles

CP 124/50

Avenue Franklin Roosevelt

B-1050 Bruxelles

Laurence.Roudart@ulb.ac.be

Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde

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

- N°26, STRASBOURG, 2010, BETA CNRS, Université de Strasbourg
Crises et soutenabilité du développement, 272 pages.
- N°27, FRIBOURG (CH), 2011, Université de Fribourg
La construction de la société civile et le développement.
Entre innovation, subsidiarité et développement, 210 pages.
- N°28, ORLÉANS, 2012, LEO, Université d'Orléans
Mobilités internationales, déséquilibres et développement :
vers un développement durable et une mondialisation décarbonée ? 220 pages.
- N°29, CRÉTEIL, 2013, Université Paris-Est Créteil
Économie informelle et développement :
emploi, financement et régulations dans un contexte de crise, 286 pages.
- N°30, MARRAKECH, 2014, GREMID, Université Cadi Ayyad
Éthique, entrepreneuriat et développement, 208 pages.
- N°31, ROUEN, 2015, CREAM, Université de Rouen
Le bilan des Objectifs du Millénaire pour le développement 15 ans après :
réduction de la pauvreté et/ou montée des inégalités ?, 238 pages.
- N°32, LILLE, 2016, CLERSE, Université de Lille 1
Catastrophes, vulnérabilités et résiliences dans les pays en développement, 210 pages.
- N°33, BRUXELLES, 2017, CECID, Université libre de Bruxelles
Agricultures, ruralités et développement, 188 pages.
- N°34, GRENOBLE, 2018, CREG, Université Grenoble Alpes
L'émergence en question. Marqueurs et dynamiques du développement, 186 pages.

1. ÉMERGENCE ET DÉVELOPPEMENT

Économie politique de l'émergence. Mondialisation, second monde émergent et Tiers mondes immersés

Philippe HUGON¹

L'émergence, catégorie hétérogène forgée par les « golden boys », renvoyant aux échappés du peloton des immersés, peut également se fonder analytiquement sur les clubs de convergence, la croissance endogène, l'attractivité des territoires, les liens entre profils institutionnels et accumulation ou les rapports de pouvoirs (puissances émergentes) ici retenues (Piveteau, Rougier, Nicet-Chenaf, 2013 ; Sgard, 2008).

La dénomination n'est pas sans poser problème (Boyer, 2008 ; Hugon, 2008 ; Jaffrelot, 2008).

Faut-il parler de *marchés émergents*, expression utilisée par le FMI pour comparer les marchés financiers matures des marchés pionniers ou des marchés en voie de développement ?

Faut-il utiliser le terme d'*économies émergentes* ? Des clubs de convergence de pays émergents ont été définis par leur « ratrappage » vis-à-vis des pays industriels et leurs trajectoires divergentes avec les autres pays en développement. Les indicateurs retenus privilégient alors les relations économiques internationales (intégration commerciale, financière, taux de change) et les indicateurs de croissance.

Doit-on parler d'*économie de transition* ? Ce terme renvoie au-delà de l'accélération de la croissance aux transformations structurelles économiques. Il traduit l'idée ancienne de franchissement d'un seuil conduisant à un processus cumulatif et à un sentier stabilisé de croissance. Les régimes rentiers assis sur les exportations de produits primaires diffèrent des régimes d'accumulation tirés par le marché intérieur ou les exportations.

Ne vaut-il pas mieux parler de *puissances émergentes* sur le plan social, technologique, politique, militaire ou culturel ? Les indicateurs de pouvoirs relationnels et structurels, la différenciation entre *hard* et *soft power* permettent de caractériser ces puissances avec des enjeux *sécuritaires* et *militaires* (montée des dépenses militaires) et *environnementaux*.

Les pays émergents se différencient par comparatisme d'une part des pays matures ou développés et d'autre part des pays immersés, qu'ils soient des États fragiles ou des sociétés de rentes.

Plusieurs critères peuvent être retenus pour caractériser ces puissances émergentes : taux de croissance économique, transition démographique, remontée en gamme de produits dans la chaîne de valeur internationale, diversification de la production, des exportations et des importations, intégration au monde financier international, rôle de l'État facilitateur du développement, capacité de contrôle du territoire, investissement dans la recherche et développement. Les critères d'émergence diffèrent selon que l'on prend comme indicateur le PIB par tête en PPA, l'IDH, l'empreinte écologique. Au-delà de ces critères, on observe à la fois une très grande diversité des trajectoires et des configurations nationales depuis les États géants jusqu'aux villes ports, États tampon ou charnières.

¹ Proposition de communication aux XXXIVèmes Journées ATM de Grenoble. Reçue le 20 juin 2017.

Nous distinguerons, dans un premier temps, le processus d'émergence dans sa relation entre les dynamiques exogènes de la mondialisation et endogènes des transitions institutionnelles, puis nous différencierons le second monde émergent du troisième monde demeurant immergé en étudiant leurs divergences de trajectoires et leurs interdépendances asymétriques.

BIBLIOGRAPHIE

- BOYER R. (2008) Les formes du capitalisme en pays émergents, entretien avec Robert Boyer, *in* C. Jaffrelot (dir.) *L'enjeu mondial, les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po-L'Express, Paris, 55-66.
- HUGON P. (2008) Les liens entre les pays émergents et les pays les moins avancés, Conférence « L'émergence : des trajectoires au concept ? » GREThA-Université Bordeaux IV, 27-28 novembre.
- PIVETEAU A., ROUGIER É., NICET-CHENAF D. (dir.) (2013) Émergences capitalistes au Sud, Paris, Karthala, 350p.
- JAFFRELLOT C. (dir.) *L'enjeu mondial. Les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences-Po-L'Express, 381p.
- SGARD J. (2008) Qu'est-ce qu'une économie émergente ? *in* C. Jaffrelot (dir.) *L'enjeu mondial. Les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences-Po-L'Express, 41-54.

L'émergence, de quoi est-elle le nom ?

Francis KERN¹

Ces journées du développement aborde une thématique d'une grande richesse car l'émergence a un double sens : à la fois celui de renvoyer aux trajectoires de développement des différents pays et celui d'interroger le mode de développement que les sociétés ont adopté depuis la rupture que constitue la révolution industrielle.

1. LA RÉFÉRENCE INCONTOURNABLE DANS LE PARADIGME DU DÉVELOPPEMENT : LA RUPTURE QUE CONSTITUE LA RÉVOLUTION INDUSTRIELLE DANS L'ÉMERGENCE DE TRAJECTOIRES DE DÉVELOPPEMENT

Cette rupture, qualifiée par Karl Marx de révolution industrielle, est à la fois une révolution technique avec l'introduction du machinisme et une révolution sociale avec le mouvement des enclosures en Angleterre et l'expansion brutale du marché du travail avec l'avènement des travailleurs libres de toute entrave, ce qu'un autre Karl, Karl Polanyi (1983), pour désigner les bouleversements qu'implique la révolution industrielle, a nommé « La Grande Transformation ».

Les théories du développement ont intégré ce moment de l'histoire économique en la qualifiant de *Take off*, le décollage, en particulier dans les 5 étapes de la croissance de W. Rostow (1963). Cette vision ethnocentriste combine une approche européocentriste et keynésienne. Cette représentation de la croissance sur longue période, modélisée par Harrod et Domar, conforte l'idée que le paradigme de la croissance est l'horizon indépassable des théories du développement. « Au lieu de mettre l'accent sur les différences entre les modèles de référence et les autres pays, cette interprétation s'intéresse aux raisons pour lesquelles les pays modèles ont été choisis comme références. Il s'agissait évidemment des pays occidentaux où une révolution industrielle s'était accomplie et où, à partir de cette rupture historique, la croissance était devenue la condition naturelle du fonctionnement social. La notion de sous-développement est alors assimilée à celle de non croissance... et à la volonté de démarrer la croissance » (Ikonicoff, 1987, 35).

Si certains auteurs se sont interrogés sur les facteurs stratégiques de la croissance pour identifier les blocages, comme Arthur Lewis et Ragnar Nurske ou François Perroux sur son caractère non uniforme tant intersectoriel que spatial, elle reste la condition nécessaire et suffisante du développement. Ces auteurs, pionniers de la science du développement, l'ancrent dans les théories de la croissance d'après la Seconde Guerre mondiale. Cette vision développementiste est présente dans l'analyse marxiste, qu'il s'agisse de la voie soviétique au socialisme, qui apparaît comme la seule « réussite » dans la division primaire du travail entre centre et périphéries, d'un processus d'industrialisation, du décollage industriel.

¹ BETA CNRS, Université de Strasbourg. fkern@unistra.fr

Ce modèle, en donnant la priorité aux industries lourdes (énergie, acier, chimie, ciment...), se veut la copie de l'exclusive révolution industrielle anglaise. Il nous semble que la réussite du Japon des années 1960 et 1970 et celle de l'Allemagne dans l'après-guerre en Europe concernaient deux États qui étaient déjà dans le club des pays industrialisés dès le décollage industriel qui précède la première mondialisation au tournant du XIXe et XXe siècle.

Le processus d'émergence dans les trajectoires de développement date plus précisément de l'apparition des nouveaux pays industriels, les quatre tigres dans les années soixante dix (Lorot, Schwob, 1986). Comme l'exprime davantage l'expression anglaise de *New Industrializing Countries*, il s'agit de trajectoires qui reposent sur un processus dynamique, mais ce processus masque des différences notoires entre deux pays ateliers, Hong Kong et Singapour, qui adoptent « le taylorisme sanguinaire » dans le montage électronique pour reprendre l'expression d'Alain Lipietz (1985), et Taiwan et la Corée du sud qui s'appuient sur des agricultures intensives tout en développant leurs industries manufacturières, en premier lieu le textile, en profitant d'avantages concurrentiels sur le marché international grâce à des salaires faibles (Chaponnière, 1986). Ce sont ces pays qui réussiront les premières stratégies de remontées de filières d'aval vers l'amont non pas de la matière première au produit fini mais du produit fini vers les équipements nécessaires pour les fabriquer. Cette réelle stratégie de filières, englobant recherche et développement, conception et fabrication, témoigne de la diffusion du modèle japonais dès les années 1970 dans des pays qui n'avaient pas encore connu de décollage industriel.

« Quand la Chine s'éveillera » comme l'avait pressenti Alain Peyrefitte (1973) sans se douter que ce pays continent allait pouvoir concilier, suite aux réformes engagées en 1978 par Deng Siao Ping, le maintien du parti unique (choix politique lors des événements sanglants de la place Tienanmen en 1989) avec un capitalisme mixte privé/public dans lequel la réussite entrepreneuriale permet d'occuper des places de responsabilités dans l'appareil du Parti communiste mais où les apparatchiks continuent de diriger les grandes entreprises du secteur public. La réussite fulgurante de la Chine, avec ses performances exceptionnelles en terme de croissance grâce au processus de mondialisation qui se renforce avec la révolution néoconservatrice de Reagan/Thatcher au tournant des années 1980, va permettre l'émergence de nouveaux pays. Il est significatif que ce phénomène intitulé *émergence* soit la résultante des réformes engagées en Chine et de l'orientation néolibérale de la mondialisation. On considère alors que la réussite chinoise peut se diffuser à d'autres pays de l'ancien Tiers Monde, devenus pays du Sud. En premier l'Inde, mais aussi le Brésil et la Russie, même si cette dernière reste principalement un pays fournisseur d'énergie, et enfin l'Afrique du Sud, sans doute pour pouvoir démontrer que ce phénomène s'étend à l'ensemble de la planète. Dans les années 1990 et 2000, avant la crise financière de 2008, des taux de croissance très élevés de 5 à 10%, voire au-delà en Chine, sont la conséquence d'une conjoncture favorable du fait des faibles taux d'intérêt aux États-Unis sous la présidence Clinton poursuivie par Alan Greenspan à la présidence de la FED. Les attentats de 2001, suivis de l'aventure militaire de G. W. Bush en Irak pour permettre « la destruction d'armes de destruction massive », alimentent une croissance mondiale élevée, en particulier dans les pays émergents.

L'apparition du sigle de BRICS, puis des émergents du deuxième cercle ou d'un deuxième monde émergent (Hugon, 2018), Indonésie, Vietnam, Nigéria, Turquie, Mexique... repose-t-elle sur un socle intellectuelle et scientifique ?

La conjoncture internationale a favorisé la croissance d'un certain nombre de pays du Sud et le processus de mondialisation, en stimulant les investissements directs à l'étranger (IDE), a entraîné l'internationalisation des segments de production et plus largement des chaînes de valeur.

La mondialisation des échanges, de la production et de la finance provoque une redistribution géoéconomique et géopolitique des cartes, donc forcément l'apparition, l'émergence de nouveaux acteurs, que sont les pays et les économies émergentes. Mais, comme le souligne Mylène Gaulard (2015, 117), « la multiplication des études portant sur l'approche du *middle-income trap* marque les prémisses d'une remise en question de la possibilité de maintenir une croissance aussi forte que celle arborée par les pays dits émergents depuis le début de la décennie 2000. » La seconde avancée concernerait la principale transformation sociale dont l'émergence peut se targuer, l'accès à plusieurs centaines de millions de personnes au statut de classes moyennes ; le calcul en termes de parité de pouvoir d'achat devrait faire l'objet d'une évaluation spécifique car les seuils restent flous. La Banque Mondiale (rapport, 2007) évoque la théorie du piège des revenus intermédiaires, qui met en évidence le fait que les pays émergents sont effectivement susceptibles de connaître un fort ralentissement de leur croissance à partir d'un certain niveau de revenu/habitant considéré comme intermédiaire. Une autre manière d'appréhender cette limite est de souligner que « sur 101 pays en développement donc potentiellement émergents seuls 14 pays sont devenus des économies développées, c'est-à-dire des pays à revenus par habitant élevés : il s'agit du Japon,

de la Corée du sud, de Taiwan, de Hong Kong, Singapour et de neuf pays européens » (Gaulard, 2015, 118), pour l'essentiel ayant intégré l'Union européenne. Les pays qui ont réussi leur transformation sont les quatre dragons, évoqués précédemment, qui se sont engagés dans ce processus depuis les années 1960 dans le sillage du Japon. Ainsi l'émergence bute sur une double limite. D'une part, celle du ralentissement de la croissance, qui éloigne la possibilité de permettre à la majorité de la population d'accéder au statut de classes moyennes bénéficiant d'un revenu intermédiaire et, d'autre part, sur la diffusion d'un mode de consommation globalisé. L'implantation, dans les grandes villes des pays émergents, des chaînes internationales d'hyper marchés (Walmart, Carrefour..) et des centres commerciaux mondialisés où boutiques, restaurants et lieux de loisirs se côtoient, témoigne de l'avènement de la consommation de masse pour les classes moyennes à l'échelle planétaire, dont les marques emblématiques dans la mode, l'épicerie fine ou le matériel électronique sont globalisées.

Derrière l'émergence se dessine la diffusion d'un mode de développement mondialisé fondé sur le productivisme et le consumérisme. Le redéploiement des cartes vers le Sud n'est que la diffusion de modèles de référence des anciens pays du Centre. Ce redéploiement avait pris la forme du fordisme périphérique (Lipietz, 1981) dès les années 1970 en Amérique latine (Brésil, Mexique, Argentine...), il ne s'adressait qu'à une minorité de la population tandis que la majorité arithmétique continuait de s'appauvrir, en premier lieu les populations rurales et les paysans sans terre chassés des campagnes et/ou attirés par les lumières de la ville qui viennent conforter la croissance urbaine dans des habitats spontanés, les bidonvilles et les favelas.

Ainsi, le processus de mondialisation qui s'est accéléré dans les quarante dernières années a eu comme corollaire la montée des pays dont les économies ont été qualifiées d'émergentes au sein des trajectoires de développement qui restent unidimensionnelles dans l'histoire économique du développement.

Nous voulons questionner l'émergence de modes de développement qui restent en résonance avec les modèles de références européen et nord américain dans la naissance du fordisme en tant que mode de développement permettant l'avènement de la production et de la consommation de masse, du productivisme et du consumérisme. En paraphrasant Fernand Braudel (1985, 90), la crise de 1929 et la dépression des années trente puis la Seconde Guerre mondiale ont fait basculer le centre de l'économie monde de Londres à New York. Le système de l'économie monde est alors devenu bicéphale, partagé entre Londres et New York. Dans la trajectoire contemporaine de développement ce serait encore New York mais déjà Shanghai. « La vision du monde selon Xi Jin Ping »² conforte cette assertion. La puissance militaire, spatiale et les nouvelles routes de la soie en sont les illustrations spectaculaires, les atteintes aux droits humains, et en particulier ceux des minorités, une dimension moins grandiose.

Si nous venons d'identifier de quoi ces pays, en premier lieu la Chine, sont l'émergence, demeure la question centrale : cette trajectoire de développement est elle soutenable tant d'un point de vue environnemental qu'économique et social ?

2. MODALITÉS DE DIFFUSION DE CETTE TRAJECTOIRE DE DÉVELOPPEMENT

Le basculement dans la mondialisation néolibérale dès les années 1980, amplifié sous la présidence de Georges Bush par ses conseillers néo-conservateurs au début des années 2000, conforte des situations contrastées, hétéroclites au sein des BRICS Chine/Russie versus Brésil/Afrique du Sud et intermédiaire l'Inde. Chaque émergent au sein des BRICS reconstitue avec ses voisins des relations Dominant/Dominés selon le modèle « émergents et dominants » de P. Salama (2012) pour l'Amérique latine qui s'applique également aux autres continents, en premier lieu en Asie, mais aussi en Afrique à partir de l'Afrique du Sud ou du Nigéria que P. Hugon (2018) qualifie de puissances émergentes tandis que P. Jacquemot (2016) s'interroge sur les conditions d'émergence des économies africaines. L'émergence des BRICS est la résultante d'une logique fondée exclusivement sur l'accumulation de capital à l'échelle mondiale (Amin, 1970) et d'un développement inégal du capital périphérique (Amin, 1973), mais une émergence vertueuse en termes de développement fondée sur le développement agricole, qui permet par le biais de la hausse des revenus paysans, l'élargissement du marché intérieur et la constitution de pôles industriels de développement (Perroux, 1955)³ eut été aussi une trajectoire possible. Ce fut le cas pour la Corée du sud

² Titre du documentaire, Théma, Arte, 8 janvier 2019.

³ Didier Ramousse (2007) a repris cette notion en l'actualisant dans une perspective de développement durable qui démontrerait que les pôles peuvent être des leviers vers une trajectoire de développement plus vertueuse. Voir également dans cette perspective Kern et Larue (2010).

ou Taiwan, mais cette émergence vertueuse s'est transformée en émergence « vicieuse » prédatrice, dévastatrice au début du XXI^e siècle dans le nouveau contexte de mondialisation, alors que simultanément un troisième monde, immergé cette fois... continue d'exister (Hugon, 2018). Trois caractéristiques majeures la qualifient.

● La montée des inégalités de revenus et de fortune dans les pays émergents est devenue la règle (Alvaredo et al., 2018) dans les pays du Nord comme du Sud.

● Cette trajectoire de développement est fondée sur le modèle productiviste, extractiviste et consumériste qui repose sur une représentation anthropocentrique qui dissocie l'homme et la nature. Ce mode de développement est destructeur et prédateur de l'environnement à une échelle encore inconnue dans l'histoire humaine. La crise dite de l'anthropocène (Neffati et Prost, 2017) permet de masquer la responsabilité humaine dans la 11^e extinction en cours de la biodiversité mais certains auteurs l'analysent comme celle du « capitalocène » (Piketty, 2015) car ce n'est pas l'activité humaine et la surpopulation qui sont la cause de cette crise mais bien la logique d'un système en expansion, celui de l'économie mondiale européenne qui, du capitalisme marchand, se transforme en capitalisme industriel fondé sur les énergies fossiles (charbon puis pétrole et gaz naturel), celui que Ian Angus nomme capitalisme fossile (2016).

● Notre conviction, s'appuyant sur les évolutions en cours, permet d'affirmer que l'émergence n'est que le nom de la constitution et de la diffusion du mode de développement porté par l'internationalisation/multinationalisation du capitalisme de la deuxième moitié du XX^e siècle qui s'est accélérée avec la mondialisation néolibérale. Ce processus conduit à une globalisation des échanges et ses conséquences irréversibles sur l'environnement (rejet de CO₂ lié aux transports maritimes et aériens) et à une financiarisation démesurée du système au début du XXI^e siècle qui aboutit au choc de la crise financière de 2008. Les BRICS sont l'étendard, la cristallisation d'une telle évolution.

3. LE DILEMME DÉVELOPPEMENT DURABLE OU EFFONDREMENT ? VERS UNE NOUVELLE ÉMERGENCE : L'ÉMERGENCE D'AUTRES MODES DE DÉVELOPPEMENT

Ainsi le dilemme qui s'annonce se situe entre la capacité des acteurs des sociétés humaines à construire un mode de développement soutenable et l'effondrement de la trajectoire de développement parcourue depuis la révolution industrielle, par delà ses variantes nationales empruntées d'abord dans les pays du Nord puis dans ceux du Sud⁴. Cette trajectoire se poursuit encore sous diverses formes au travers des BRICS et par cercles concentriques dans les pays qui leur sont limitrophes.

À ce mode de développement profondément anthropocentrique, la réponse est le Droit de la Terre Mère. *Les droits de la Terre Mère ont pour ambition finale d'ériger une communauté de la Terre, composée de sociétés dans lesquelles les humains et la nature forment un TOUT.*

Les différentes contributions aux droits de la Terre Mère sont issues de quatre approches principales : indigène, scientifique, éthique et juridique d'après Pablo Solon, ambassadeur de Bolivie auprès de l'ONU puis pour la COP 21. Pour Pablo Solon, ces droits de la Terre Mère convergent avec le fait que « Les scientifiques découvrent la fabuleuse complexité des territoires. Appartenir à un territoire ça ne signifie pas du tout un retour à la terre, c'est une découverte, une invention. C'est la découverte d'un nouveau monde, d'où l'analogie que je trace avec le siècle des grandes découvertes » (Aguiton et al., 2017).

Pour Bruno Latour (2017), les humains réalisent que le Global est une utopie et, pour éviter que la réaction universelle soit d'une brutalité exceptionnelle (dérives autoritaires et populisme xénophobe...), « on revient au nationalisme le plus étiqué ». Face à ce constat B. Latour préconise le *Terrestre*, qui n'est ni le local ni le global mais une nouvelle géographie ni nationale ni supranationale. Savoir sur quel territoire on vit s'inscrit dans les droits de la Terre Mère dans la mesure où B. Latour (2015) appréhende *le territoire comme terrain de vie*. Son analyse converge avec celle du manifeste de Guillaume Le Blanc (2018) qui, suite à ses travaux sur l'hospitalité, avance le triptyque : « secourir, accueillir et appartenir » (Brugère, Le Blanc 2018a, 2018b). Appartenir précisément à des territoires de vie... terme que reprend Jean Philippe Peemans (2010) pour qualifier les territoires de l'économie populaire.

La logique de l'émergence à l'œuvre dans la trajectoire de développement analysée précédemment accapare sans limites, sinon celle de ses capacités d'absorption, les ressources naturelles, forestières, halieutiques, minières et fossiles. Cette logique d'accaparement touche aussi les terres agricoles (Chine en Afrique centrale, Arabie Saoudite et Émirats à Madagascar, en Afrique de l'Est et dans la corne de

⁴ Voir à ce sujet la montée de cette préoccupation illustrée par Pablo Sevigne et Raphael Strevens (2015).

l'Afrique...) alors que la rente pétrolière devrait leur permettre de financer leur propre processus d'émergence.

Une autre logique pour faire émerger d'autres modes de développement est l'exigence d'appartenance à des terrains de vie fondés sur les droits de la Terre Mère. L'émergence sera plurielle, diverse selon les contextes dans lesquels elle se construit. De Notre Dame des Landes au barrage de Gualcarque au Honduras, les modes de développement seront différents mais les principes intangibles demeureront : droit à l'expérimentation et à la gouvernance collective et démocratique pour promouvoir des visions et des pratiques complémentaires de développement. En résistant à la construction du barrage de Gualcarque, Berta Cáceres⁵ de la communauté Lenca sera assassinée le 3 mars 2016, comme 200 autres militants⁶ écologistes et des droits humains qui défendent les terres de leur communauté. L'accaparement des terres, la spoliation des communautés sont contrés par ces militantes écoféministes comme les a nommées Vandana Shiva (Astruc, 2014) et dont l'ampleur et la diversité de leurs luttes sont retracées par L. Grandchamp et R. Pfefferkorn (2017).

L'autolimitation et la modération, présentes dans la culture et les modes de vie des sociétés traditionnelles, sont des valeurs reprises dans la sobriété heureuse que prône Pierre Rabhi (2010), ou la société autonome et frugale préconisée par Cornélius Castoriadis (1981) dans le prolongement des travaux précurseurs de Ivan Illich (Paquot, 2012). « Vivre plus simplement pour que tous puissent simplement vivre... » (M. Gandhi), cet enjeu est d'une lucidité prémonitoire tant au niveau social qu'environnemental.

CONCLUSION Pour construire une nouvelle émergence : gouvernance locale, État inclusif et dispositifs de régulation internationale

L'approche institutionnaliste associe les fondements micro-socioéconomiques et les politiques publiques nationales à l'échelle macro-socioéconomique. Il convient de proposer et imposer des règles et des normes dans les institutions internationales pour encadrer, surveiller et infléchir, voire interdire certaines pratiques. Les nouvelles formes institutionnelles internationales ou d'arrangements institutionnels (Boyer, 2015) sont indispensables pour infléchir la logique prédatrice de l'émergence néolibérale et soutenir dans une gouvernance multi-niveaux toutes les initiatives et expérimentations du nouveau monde qui émerge. « L'articulation entre la gouvernance locale et un État mieux inclusif reste un enjeu majeur du développement » (Peemans, 2018).

Dans ce monde en émergence, une nouvelle légitimation de l'État passe par la mise en place d'institutions qui permettent la consolidation de « territoires associatifs locaux » pour contrer leur absorption par l'accumulation globale qui sous-tend et active le processus d'émergence dans la mondialisation néolibérale. Dans cette optique de résistance des acteurs de ces territoires de vie, ce monde qui émerge porte « un développement conçu comme une construction permanente de l'espace public et des libertés collectives » impliquant les acteurs et actrices citoyen.ne.s de ces territoires (Peemans, 2018 ; Laurent, 2017), mais aussi les très belles initiatives, expérimentations et réalisations relatées dans Dion (2015) et le documentaire de Cyrille Dion et Mélanie Laurent.

L'État inclusif pourra s'appuyer sur des dispositifs de régulation internationale qui ne peuvent qu'être imposés par la mobilisation citoyenne internationale comme les forums sociaux et les campagnes internationales pour la transparence financière internationale et la justice climatique tentent de l'imposer. Le local, l'État-nation et le global font synergie pour faire émerger ce nouveau mode de développement qui prendra des formes multiples, plurielles mais dont les acteurs partagent des valeurs communes.

BIBLIOGRAPHIE

- AGUITON C., AZAM G., PEREDO E., SOLON P. (2017) *Le monde qui émerge. Les alternatives qui peuvent tout changer*, Paris, Les liens qui libèrent.
- ALVAREDO F., CHANCEL L., PIKETTY T., SAEZ E., ZUCMAN G. (2018) *Rapport sur les inégalités mondiales*, Paris, Seuil.
- AMIN S. (1970) *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Dakar, Ifan, Paris, Anthropos.

⁵ Lauréate en 2015 du Prix Goldman pour l'environnement, le rapport de Global Witness 2017 intitulé « On Dangerous Ground » lui est dédié.

⁶ 185 morts en 2015, 200 en 2016 et 128 au premier semestre 2017. Berta Cáceres a eu 33 menaces de mort avant d'être assassinée sans que les firmes construisant le barrage n'élèvent une seule fois la voix (source rapport Global Witness 2017).

- AMIN S. (1973) *Le développement inégal, essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*, Paris, Minuit.
- ANGUS I. (2016) *Face à l'anthropocène. Le capitalisme fossile. La crise du système terrestre*, Montréal, Ecosociété.
- ASTRUC L. (2014) *Vandana Shiva pour une désobéissance créatrice. Entretiens*, Arles, Actes Sud,
- BOYER R. (2015) *Économie politique des capitalismes*, Paris, La Découverte.
- BRAUDEL F. (1985) *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud.
- BRUGÈRE F., LE BLANC G. (2018a) Le courage de l'hospitalité. Introduction, *Esprit*, n° 446, juillet-août.
- BRUGÈRE F., LE BLANC G. (2018b) *La fin de l'hospitalité. L'Europe, terre d'asile ?*, Paris, Flammarion, coll. Champs essais.
- CASTORIADIS C., COHN-BENDIT D. (1981) *De l'écologie à l'autonomie*, Paris, Seuil.
- CHAPONNIÈRE J.-R. (1986) *La puce et le riz. Croissance dans le sud est asiatique*, Paris, Armand Colin.
- DION C. (2015) *Demain et après... Un nouveau monde en marche*, d'après le film réalisé avec Mélanie Laurent, Arles, Actes Sud.
- GAULARD M. (2015) *Économie politique de l'émergence*, Paris, Ed. Campus ouvert, 120 p..
- GRANDCHAMP L., PFEFFERKORN R. (2017) *Résistances et émancipation des femmes du Sud : travail et luttes environnementales*, Paris, L'Harmattan collection logiques sociales, 278p.
- HUGON P. (2018) *Économie politique de l'émergence. Mondialisation, second monde émergent et Tiers-mondes immersés*, Proposition de communication, XXXIVe Journées ATM, Grenoble.
- IKONICOFF M. (1987) Développement : de la théorie à la réalité, *Espace Temps*, n° 37, 34-37.
- JACQUEMOT P. (2016) *L'Afrique des possibles, les défis de l'émergence*, Paris, Karthala.
- KERN F., LARUE DE TOURNEMINE R. (2010) Clusters, pôles de compétitivité et pôles de développement : dimension territoriale et partenariale des processus d'innovation, *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 25, 15-24.
- LATOUR B. (2015) *Face à Gaia. Huit conférences sur le nouveau régime climatique*, Paris, La Découverte, Les empêcheurs de penser en rond.
- LATOUR B. (2017) *Où atterrir ? Comment s'orienter en politique*, Paris, La Découverte,
- LAURENT E. (2007) *À l'horizon d'ici. Les territoires au cœur de la transition social-écologique*, Paris, Le bord de l'eau.
- LE BLANC G. (2018) *Vaincre nos peurs et tendre la main*, Paris, Flammarion, 104 p.
- LEWIS W. A. (1963) *La théorie de la croissance économique*, Paris, Payot.
- LIPIETZ A. (1985) *Mirages et miracle, problèmes de l'industrialisation du Tiers Monde*, Paris, La Découverte.
- LIPIETZ A. (1981) L'industrialisation du Tiers Monde, issue à la crise ?, *Le Monde Diplomatique*, octobre.
- LOROT P., SCHWOB T. (1986) *Singapour, Taiwan, Hong Kong, Corée du sud, les nouveaux conquérants. Les 4 dragons : des pays qui accèdent à la croissance* (1ere partie) Paris, Hatier.
- NEFFATI H., PROST M. (2017) Catastrophe, vulnérabilités et résiliences : une approche mésologique pour le développement d'un pôle d'agro-transformation en Guadeloupe, *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 32, 29-36.
- NURSKE R. (1968) *Les problèmes de la formation du capital dans les pays sous développés*, Cujas, Paris.
- PAQUOT T. (2012) *Introduction à Iran Illitch*, Paris, La Découverte, collection repères.
- PEEMANS J.-P. (2010) Acteurs, histoire, territoires et la recherche d'une économie politique d'un développement durable, *Mondes en développement*, vol. 38, n° 150, 23-48.
- PEEMANS J.-P. (2018) Quelle place pour les économies populaires dans le développement réel du XXIe siècle ? Une question ouverte en lieu de postface, *Mondes en développement*, vol. 46, n° 181, 101-114.
- PEYREFIITE A. (1973) *Quand la Chine s'éveillera... le monde tremblera*, Paris, Fayard.
- PIKETTY T. (2015) *Capitalocene. Une histoire du système terre et des systèmes-monde*. <http://piketty.pse.ens.fr/files/Bonneuil2015.pdf>
- POLANYI K. (1983) *La Grande Transformation aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, édition originale, « *The Great Transformation* » 1944.
- RABHI P. (2010) *Vers la sobriété heureuse*, Arles, Actes Sud.
- RAMOUSSE D., SALIN E. (2007) Aires protégées des périphéries sud-américaines : entre réserves stratégiques et valorisation patrimoniale, *Mondes en Développement*, tome 35, n° 138, 11-26.
- ROSTOW W. (1963) *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil.
- SALAMA P. (2012) *Les économies émergentes latino-américaines. Entre cigales et fourmis*, Paris, Armand Colin, 232 p.
- SEVIGNE P., STREVENS R. (2015) *Comment tout peut s'effondrer. Petit manuel de collapsologie*, Paris, Seuil.

Les pays africains entre développement et émergence

Gwenaëlle OTANDO¹, Mohammed ECHKOUNDI² et Hicham HAFID³

La montée en puissance de certains pays à l'instar du groupe des BRICs est la partie visible d'un nouveau phénomène lié à l'émergence des pays du Sud. De nombreux acronymes sont utilisés pour faire référence aux pays dont les caractéristiques de l'économie permettent de les qualifier de nouveaux pays émergents. Il s'agit de CIVETS (Colombie, Indonésie, Vietnam, Égypte, Turquie, Afrique du Sud), MIST (Mexique, Indonésie, Corée du Sud, Turquie), TIMBI (Turquie, Indonésie, Mexique, Brésil, Inde). Sans sacrifier à l'effet de mode, cet article, après avoir analysé, dans une première partie, le concept d'émergence et les différentes réalités auxquelles il renvoie, tente de mettre en évidence les nouvelles dynamiques de croissance économique, de diversification de la structure économique, de configurations institutionnelles locales et des modalités d'insertion dans l'économie mondiale, caractéristiques d'un ensemble de pays africains. Il s'agit principalement de l'Afrique du Sud, du Kenya du Nigéria, de l'Égypte, de l'Ethiopie et du Maroc (AKNEEM).

1. LA NOTION D'ÉMERGENCE : GENÈSE ET DÉFINITIONS

Le concept « d'émergence » est de plus en plus mobilisé pour décrypter les réalités de certains pays en voie de développement qui ont réussi, grâce à la mise en place de certaines politiques économiques et des configurations institutionnelles, à émerger des situations de sous-développement. Une émergence perceptible dans leur poids dans la création de richesse au niveau mondial, leur contribution grandissante dans les exportations ainsi que la sophistication de leurs systèmes industriels. En effet, l'incroyable réussite de certains pays, à l'instar de la Chine, l'Inde, la Russie, le Brésil, la Turquie, la Corée du Sud..., fait des modèles de développement économique et institutionnel de ces pays des objets d'analyse et d'étude, voire des exemples à suivre par nombre de pays en développement. Dès lors, l'économie du développement se trouve à un tournant majeur de son histoire. Elle est interpellée à plus d'un titre : par sa capacité à rendre compte de ces transformations majeures affectant une partie des pays en développement ainsi que son aptitude à tenir compte de cette variété de modèles de développement.

« Il faut que le Nord ait suffisamment de bon sens et de modestie pour comprendre qu'il peut apprendre quelque chose des pays du Sud » (Ki-Zerbo, 2006, 181). L'une des caractéristiques majeures de l'économie du développement d'après guerre est d'avoir tiré de l'analyse du processus de croissance des pays industrialisés des politiques applicables aux économies sous-développées (Otando, 2011). Cette ascension des pays du Sud donne, d'ores et déjà, par le biais de la « coopération Sud-Sud » une sorte, sans céder au mimétisme, « d'économies externes » (Hirschman, 1964) pour les autres pays du Sud qui peuvent tirer

¹ Laboratoire de Recherche sur l'Industrie et l'Innovation, Université d'Artois. otando@voila.fr

² Enseignant-chercheur à l'Institut des études africaines, Université Rabat Mohammed V. echkoundi@yahoo.fr

³ Enseignant-chercheur à l'Institut des études africaines, Université Rabat Mohammed V. hichamhafid@ymail.com

profit de cette nouvelle situation historique. Ces faits émanant des pays du Sud plaident pour un réajustement des théories de l'économie du développement, conformément au principe méthodologique où les faits sont souverains et la théorie est un *a priori*.

1.1 Définitions du concept de l'émergence

Myrdal (1976, 372) définit le développement comme « un mouvement pour émerger du sous-développement et de la pauvreté ». Ainsi, pour l'auteur un pays est dit sous développé « lorsque d'innombrables conditions sont hostiles au travail et à la vie : production, revenus et niveaux de vie sont bas ; beaucoup de modes de production, d'attitudes et de comportements sont mauvais ; les institutions ne sont pas favorables, aussi bien celles qui se situent au niveau de l'État que celles qui président aux relations sociales et économiques dans la famille et dans le voisinage. » En d'autres termes, le développement pour Myrdal signifie le mouvement ascensionnel de tout le système. L'émergence serait-elle cette phase finale de sortie de sous-développement mais qui pourrait prendre un temps très lent ? Ce n'est pas par hasard que certains auteurs évoquent l'idée « de pays toujours émergents » (Salama, 2014), (de pays toujours émergents ?), c'est-à-dire des pays qui se trouvent pris entre deux logiques, celle de l'émergence et celle de développement, sans pouvoir faire pencher la balance d'un côté comme dans l'autre.

Le dictionnaire définit l'émergence comme : « l'état de ce qui émerge », c'est-à-dire qui dépasse de la surface. Pour Patrick Juignet (2015, 1) : « L'émergence renvoie à un monde qui n'est pas figé, un monde en évolution dans lequel de nouvelles formes d'existence peuvent apparaître ». Antoine Van Agtamael (Cité par François Lafargue, 2011, 1), ancien économiste de la Banque mondiale, a été le premier à introduire le concept dans la discipline économique. Dans le jargon du monde de la finance, l'expression « marchés émergents » est née comme catégorie à part de pays présentant des opportunités importantes en termes de placement d'actifs. D'où une définition largement anglo-saxonne de « l'émergence ».

Ce qui veut dire que le concept « d'émergence » devrait être davantage considéré comme un phénomène intermédiaire entre le sous-développement et le développement que comme épiphénomène. La littérature économique (Piveteau et Rougier, 2010, Hugon, 2008, Sagard, 2008) définit les pays émergents comme étant « Les pays en développement qui constituent des pôles d'attraction des investissements directs étrangers, qui diversifient et accélèrent, durablement et harmonieusement, leur croissance économique et qui s'insèrent avec succès dans l'économie mondiale grâce à leurs capacités d'exportation » (Ndiaye et Djogbenou, 2018, 75).

L'expression « économies émergentes », est pour Pierre Salama (2014, 20) : « une dénomination qui désigne des pays dont le PIB total est considérable en raison de l'importance de la population (Inde, Chine), ou dont le revenu par tête est au minimum équivalent au tiers de celui des pays avancés. Ces économies sont relativement industrialisées mais ne se ressemblent pas ni du point de vue de la structure de leur PIB, ni du point de vue de leur insertion internationale, ni enfin de leur taux de croissance. »

Pour Samir Amin (2013, 19), l'émergence « implique bien davantage : une croissance soutenue de la production industrielle dans le pays concerné et une montée en puissance dans la capacité de ses industries d'être compétitives à l'échelle mondiale ». L'auteur exclut de l'analyse les industries extractives (mines et combustibles) qui peuvent générer une croissance forte sans effets d'entraînement sur les autres activités productives.

La controverse sur l'émergence est, aujourd'hui, vive dans la manière de redéfinir le rôle de l'État dans les politiques de développement. En effet, dans la définition propre au capitalisme financier représenté par les agences financières, l'émergence se comprend comme l'importance de certains pays eu égard aux opportunités d'investissement qu'ils recèlent. Il est supposé que ces pays, quelles que soient leurs différences, ont suivi la même trajectoire de développement, à savoir celle propre à l'économie de marché.

Alors que la réalité des pays émergents est autre : au mieux une nouvelle variante de capitalisme diraient les tenants de l'école de la régulation. D'où la prudence quant à l'usage du concept qui se caractérise de plus en plus par sa plasticité. Ceci est d'autant plus important que les pays qualifiés de « marchés émergents » sont ceux-là mêmes qui se sont démarqués dans leurs politiques de développement des prescriptions des institutions internationales acquises à l'économie de marché.

Tout compte fait, l'émergence désigne des pays qui font preuve d'un dynamisme économique et dont les stratégies de développement et de négociation leur permettent une meilleure insertion dans la nouvelle économie mondiale.

En dépit des ambiguïtés entourant le concept d'émergence qui reste insuffisamment élaboré, il tombe à point nommé pour caractériser cette nouvelle période marquée par l'ascension économique fulgurante de certains pays à l'instar de la Chine, l'Inde, la Russie et le Brésil et l'effet d'entraînement que ces nouvelles

dynamiques exercent sur les autres pays du Sud. La réussite de ce qu'il convient désormais d'appeler « les grands émergents », a remis au goût du jour les questions de développement ainsi que celles relatives à la place des institutions, voire de l'État, dans l'élaboration des politiques de développement. C'est dans cette perspective que l'on peut situer le fort engouement des dirigeants africains pour la notion de l'émergence et les efforts déployés en matière de politique économique pour permettre à leur pays de figurer dans le palmarès des pays émergents.

1.2 *Les critères de l'émergence*

Le concept de “l'émergence” prête à confusion et renvoie à plusieurs réalités à la fois. Il ressemble par rapport à ses différentes acceptations à celui de « gouvernance » lors de son apparition dans le début des années 1990. D'où la nécessité d'un véritable travail d'analyse, de précision et de circonspection afin que le terme puisse jouer le rôle de grille d'analyse de certains phénomènes économiques et institutionnels caractéristiques d'un ensemble de pays du Sud. Toutefois, c'est un concept qui est en passe d'être considéré comme un élément-clé de l'analyse des trajectoires de développement de certains pays du Sud. En effet, l'émergence économique, contrairement à l'approche dominante, ne peut en aucun cas se résumer à de simples phénomènes qualitatifs.

« L'émergence désigne des trajectoires de changements économiques et sociaux étroitement articulés à la globalisation » (Piveteau et Rougier, 2010, 1). De même, pour Samir Amin (2013, 21) : « On ne peut pas parler d'émergence en général, ni même de modèles (chinois, indien, brésilien, coréen) également en général. On doit examiner, pour chaque cas, les étapes successives de l'évolution émergente concernée, identifier leurs points forts et leurs faiblesses, analyser la dynamique du déploiement de leurs contradictions. » Et d'ajouter significativement : « L'émergence est un processus qui associe dans la complémentarité, mais également la conflictualité, des logiques de gestion capitaliste de l'économie et des logiques « non capitalistes » (donc potentiellement socialistes) de gestion de la société et de la politique » (*Ibidem*, 21).

Les critères permettant de qualifier un pays « d'émergent » sont nombreux et demeurent équivoques, à l'image d'un concept en quête de légitimité scientifique et d'épaisseur théorique. Cependant, une liste de critères, non exhaustive, peut être élaborée tout en prenant la précaution scientifique nécessaire pour ne pas confondre « pays émergents », « pays pré-émergents », « marchés émergents », « émergence économique », « émergence politique » et « puissance émergente ».

Les différentes facettes de l'émergence

Les marchés émergents	Attractivité des IDE et qualité des institutions
Les pays émergents	Existence d'un système industriel solide
Les pays pré-émergents	Des politiques économiques d'émergence Le renforcement des institutions
L'émergence économique	Un taux d'ouverture économique très important Montée en puissance dans la chaîne de valeur mondiale Croissance régulière sur plusieurs années
L'émergence politique	Affirmation sur la scène mondiale Souveraineté économique Volonté d'influencer la gouvernance mondiale
Les puissances émergentes	Des pays sur la phase finale de la convergence économique avec une forte croissance démographique et des réserves en devises conséquentes

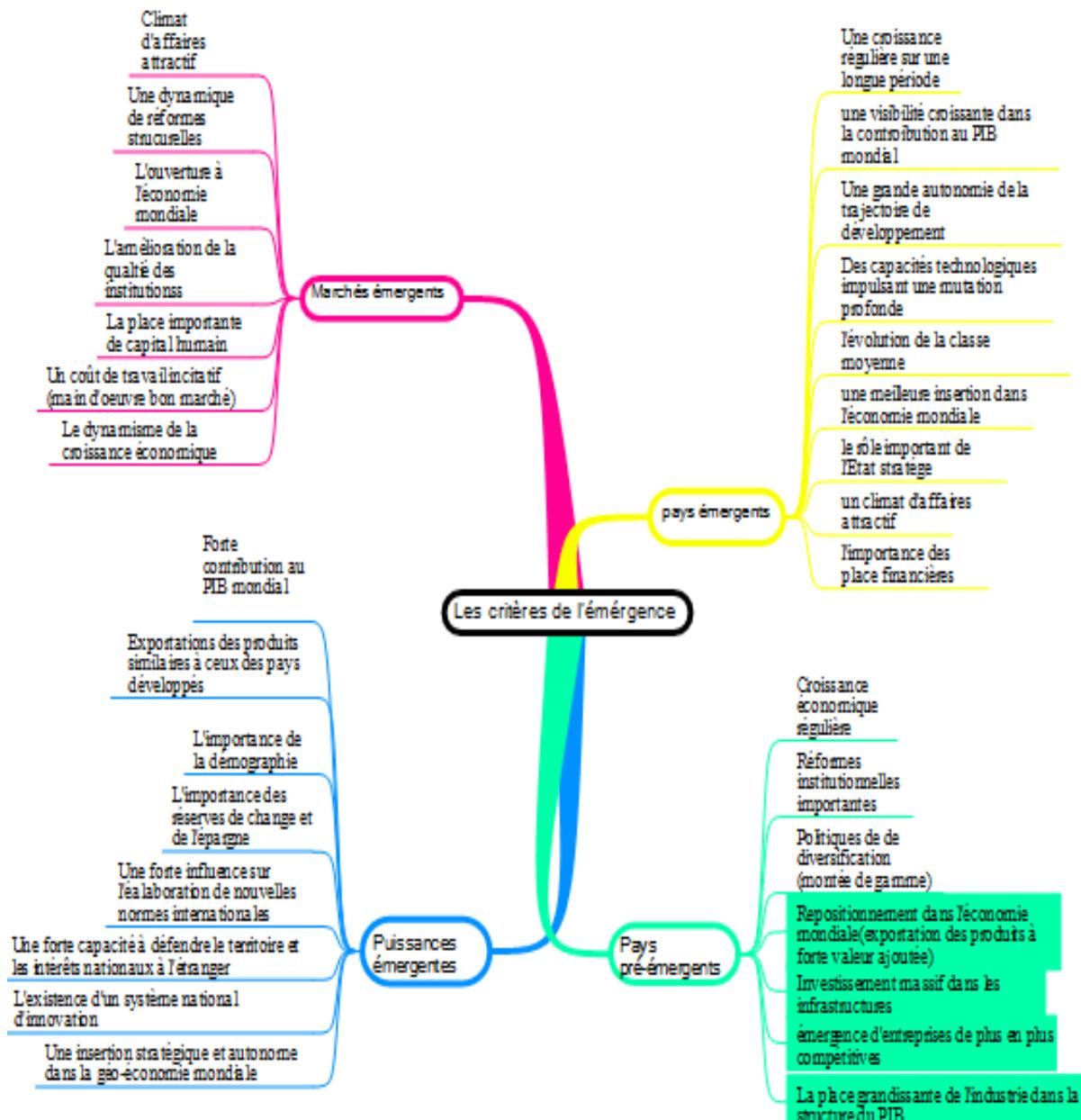
Source : Copyright.

Trois approches de l'émergence peuvent être distinguées. La première approche, financière, définit l'émergence par le phénomène de convergence des économies du Sud vers le modèle de l'économie de marché (le capitalisme anglo-saxon). Elle est essentiellement calquée sur la logique des marchés financiers où les « marchés émergents » sont ceux où les opportunités d'investissement (de placement des capitaux) sont importantes. Cette approche est celle des institutions financières internationales, des agences de notation et des banques d'affaires.

Les deux autres approches sont issues des travaux sur l'économie du développement. La première est celle où l'émergence est associée au développement de la culture de capitalisme dans les pays qualifiés jadis de « périphéries » selon une logique d'insertion dans l'économie mondiale et d'observation scrupuleuse des règles de la mondialisation. Cette approche pourrait être qualifiée de « néo-institutionnelle ». La troisième est celle où l'émergence est vue comme un cas particulier de l'économie mondiale dans la mesure où

certains pays ont réussi à s'imposer sur la scène économique mondiale en suivant des trajectoires de développement différentes dans lesquelles l'État a joué un rôle primordial. Cette approche pourrait être qualifiée de « développement autocentré ». Ce qui a donné lieu à l'apparition de nouvelles variantes de capitalisme. Comme le note pertinemment Élie Cohen (2013, 179) « Certains ont considéré que, dans la foulée des développements de ces échanges et de cette intégration du monde, le modèle démocratique de marché s'imposerait progressivement. Or, ce n'est pas du tout ce qui s'est passé : à la faveur de la mondialisation, plusieurs modèles économiques sont en train de se dégager⁴. »

Comme le précise Faruk Ulgen, avec la diffusion du concept « d'émergence » : « c'est finalement la force analytique du concept de développement face aux changements en cours qui se trouve être interrogée » (2013, 24).



Source : Copyright.

⁴ Elie Cohen (2013,179) distingue trois modèles de développement : le modèle de capitalisme libéral régulé à l'anglo-saxon fondé sur la libéralisation, la privatisation, des instances de régulation indépendantes, une capacité du pouvoir politique à superviser l'économie en prévenant les crises à travers des dispositifs établis avec les tiers de confiance que sont les agences de notation. Le deuxième est celui du « consensus de Pékin », qui renvoie à une espèce de capitalisme autoritaire qui ne s'appuie pas sur l'expansion de la démocratie pour favoriser la prospérité. Il s'agit du mariage d'un régime autoritaire en matière politique et d'une économie de marché. Le troisième, qualifié de « Consensus de Francfort », allie la logique libérale de marché et le modèle démocratique, avec un État protecteur, redistributif et d'un souci écologique très poussé.

Le tableau ci-dessous, présente les différents critères de l'émergence retenus par les instances internationales (FMI et Banque Mondiale) acquises aux idées de libéralisme.

Déterminants de l'émergence	
Critères de FMI et de la Banque Mondiale	
Stabilité politique et macroéconomique	✓ Une stabilité politique et sociale ✓ Une gestion saine et dynamique des finances publiques
Dynamique économique et ouverture	✓ Libéralisation des activités économiques ✓ L'ouverture à l'extérieur par le biais des échanges et d'investissement ✓ L'existence d'un secteur privé dynamique, compétitif, créatif et visionnaire.
Un cadre réglementaire de qualité	✓ Rationalisation des procédures administratives ✓ Un système juridique et judiciaire crédible
Des bases à long terme du développement adaptées	✓ La capacité à absorber le transfert technologique ✓ L'existence de bonnes infrastructures ✓ Un capital humain en abondance
La qualité du leadership politique	✓ La qualité des institutions
Critères de l'émergence avancés par le CEPPII	
<ul style="list-style-type: none"> un niveau de richesse (revenu moyen par tête en 1996 inférieur de 70% au niveau moyen des pays de l'OCDE) ; une participation croissante aux échanges internationaux de produits manufacturés (croissance des exportations de produits manufacturés supérieure de 2% par an à la croissance des échanges mondiaux) ; une attraction exercée sur les flux internationaux de capitaux (rôle des places financières). 	

Le tableau ci-dessous identifie les pays auxquels certaines institutions internationales (FMI, OCDE) et des organismes financiers (Goldman et Sachs, Financial Times Stock Exchange, MSCI) ou de groupe d'experts (Standards and Poor's), accordent le label de « pays émergent ».

	FMI/OCDE	Goldman Sachs	Financial Times Stock Exchange	Standard and Poor's	MSCI
Brésil	❖	❖	❖	❖	❖
Russie	❖	❖	❖	❖	
Chine	❖	❖	❖	❖	❖
Inde	❖	❖	❖	❖	❖
Argentine	❖				
Afrique du Sud	❖		❖	❖	❖
Bangladesh	❖	❖			
Corée du sud		❖		❖	
Égypte		❖	❖	❖	
Indonésie	❖	❖	❖	❖	❖
Iran	❖	❖			
Mexique	❖	❖	❖	❖	❖
Nigeria		❖			
Pakistan		❖			
Philippines	❖	❖	❖	❖	❖
Turquie	❖	❖	❖	❖	❖
Vietnam	❖	❖			
Chili	❖		❖	❖	❖
Pologne	❖			❖	
Colombie	❖		❖	❖	❖
Hongrie	❖		❖		
Malaisie	❖		❖		❖
Maroc			❖	❖	❖
Perou	❖		❖	❖	❖
Rép. tchèque	❖		❖	❖	
Taiwan			❖	❖	
Thaïlande	❖		❖	❖	❖

Source : Copyright.

Les critères d'émergence selon les théoriciens de l'économie du développement

Une croissance régulière sur une longue période
Une visibilité croissante dans la contribution au PIB mondial, les flux financiers mondiaux et dans les instances internationales de régulation
Une grande autonomie de la trajectoire de développement
Une imposante population
Des capacités technologiques impulsant une mutation profonde
La taille de réservoir de main-d'œuvre
Les réserves de change suite à l'excédent de la balance commerciale

Source : Copyright.

2. LES PAYS ÉMERGENTS : QUELLE PLACE POUR L'AFRIQUE ?

2.1 *Les grands émergents*

L'émergence de nouvelles puissances (Lafargue, 2011) issues des pays en développement met en évidence l'échec des politiques de développement préconisées par les institutions internationales. En effet, ce sont les pays qui se sont démarqués de la thérapie de choc des institutions internationales qui jouissent actuellement du statut de puissances émergentes. Les politiques de développement mises en place par ces pays accordaient une place de choix à l'État dans la promotion, la planification et la coordination des politiques de développement. D'où la qualification « d'État stratège », de plus en plus mobilisée pour montrer le nouveau rôle de l'État dans le développement. « En tout cas, le phénomène économique capital de ces quarante dernières années a bien été la formidable ascension des pays émergents » (Cohen (2013, 173)).

La particularité des grands émergents (Chine, Inde, Russie et Brésil) réside dans le fait qu'ils ont réussi à développer des entreprises puissantes capables de rivaliser avec les entreprises occidentales (Goldstein, Lemoine, 2013). Pour ces auteurs, parmi les raisons principales qui expliquent l'émergence de ces quatre pays regroupés sous l'acronyme BRIC en dépit de leurs différences notables, figurent :

- Le rôle des institutions. En effet, ces quatre pays ont entrepris ces dernières années une série de réformes visant l'amélioration de la qualité des institutions et la mise en place des configurations institutionnelles locales favorables au changement structurel (Kose et Prasad, 2010).
- La poursuite des trajectoires nationales différentes qui laissent penser à une variété de capitalisme : « ces pays sont-ils en “transition” vers une économie de marché “standard” ou sont-ils en train d'élaborer des variantes nouvelles de capitalisme ? » (Goldstein, Lemoine, 37). La diversité des trajectoires de ces pays renseigne largement sur celle des modèles de capitalisme (Boyer, 2008).

Toutefois, d'autres raisons aussi importantes semblent expliquer l'ascension fulgurante de ces quatre pays :

- Le poids croissant de l'épargne venant de ces pays. Comme le montre l'ouvrage collectif coordonné par Jean-Hervé Lorenzi (2008, 38), les pays émergents se caractérisent par un excès d'épargne. « En 2006, le taux d'épargne atteint 57% en Chine, 28% en Russie et Asie émergente hors Chine. Le basculement progressif de cette épargne vers les actions pourrait assurer à ces pays une part croissante du capital mondial et renforcerait le poids de leur modèle de capitalisme, soit étatique (Chine, Russie, OPEP), soit familial (Chine, Inde, autres émergents d'Asie). » Certaines études menées par les économistes du FMI montrent clairement l'absence d'une corrélation entre la globalisation financière et l'accélération de la croissance des économies émergentes. « Ce sont les niveaux élevés de l'épargne interne, relativement à l'investissement domestique, bien plus que l'ampleur de transferts d'épargne externe, qui se trouvent associés à une croissance forte parmi les pays émergents et en développement » (Lorenzi, 97).
- L'importance des biens d'équipement et des produits technologiques dans des structures d'exportation proches de celles des pays développés. « Le schéma selon lequel le Sud échangerait des produits de l'habillement contre des machines et équipements avancés apparaît aujourd'hui daté » (Lorenzi, 125).
- La mondialisation a joué un rôle important dans le développement des pays émergents. Toutefois, comme le montre Dani Rodrik à propos de la mondialisation (2008, 6), « il se trouve que ses bénéficiaires -la Chine, l'Inde, le Vietnam et quelques autres pays asiatiques- n'ont pas appliqué les règles du consensus de Washington⁵, et que ceux qui se sont efforcés avec beaucoup de mal à le faire -

⁵ Ce consensus peut se résumer selon Dani Rodrik par le triptyque « Stabiliser, Libéraliser, Privatiser »

la plupart des pays d'Amérique du Sud, et d'Afrique- n'en ont tiré que de bien maigres bénéfices. Le paradoxe est que le développement va bien de pair avec la mondialisation, mais pas avec les politiques de mondialisation élaborées par les économistes d'Amérique du Nord. »

2.2 *Les émergents d'Afrique*

À l'instar des grands émergents, nous assistons en Afrique à la montée en puissance de certains pays qui se distinguent par le dynamisme de la croissance économique, de profondes réformes institutionnelles, la mise en place de nouvelles politiques de diversification visant la montée de gamme dans la chaîne de valeur mondiale, l'importance des classes moyennes, la taille de la population ainsi que l'investissement massif dans les infrastructures et l'importance des places financières C'est le cas du Kenya, du Nigéria, de l'Égypte, de l'Ethiopie et du Maroc que l'on peut regrouper sous l'acronyme (AKNEEM). Ce sont des pays « pré-émergents » ; malgré le fait que l'Afrique du Sud fasse d'ores et déjà partie des BRIC, la croissance atone et les tensions sociales qu'elle connaît ces dernières années font poser des questions sur le bien fondé de son appartenance à ce groupe. Il convient de souligner que, dans ce bloc de pays, certains à l'instar du Nigéria et de l'Afrique du Sud sont fortement dépendants de l'exportation des matières premières, notamment pétrolières et gazières, tandis que d'autres comme le Maroc, le Kenya et l'Ethiopie ont suivi une trajectoire de croissance économique basée sur la diversité de la structure productive et une meilleure insertion dans la chaîne de valeur mondiale.

2.2.1 *Le Nigéria et l'Ethiopie : nouvelles puissances démographiques en Afrique*

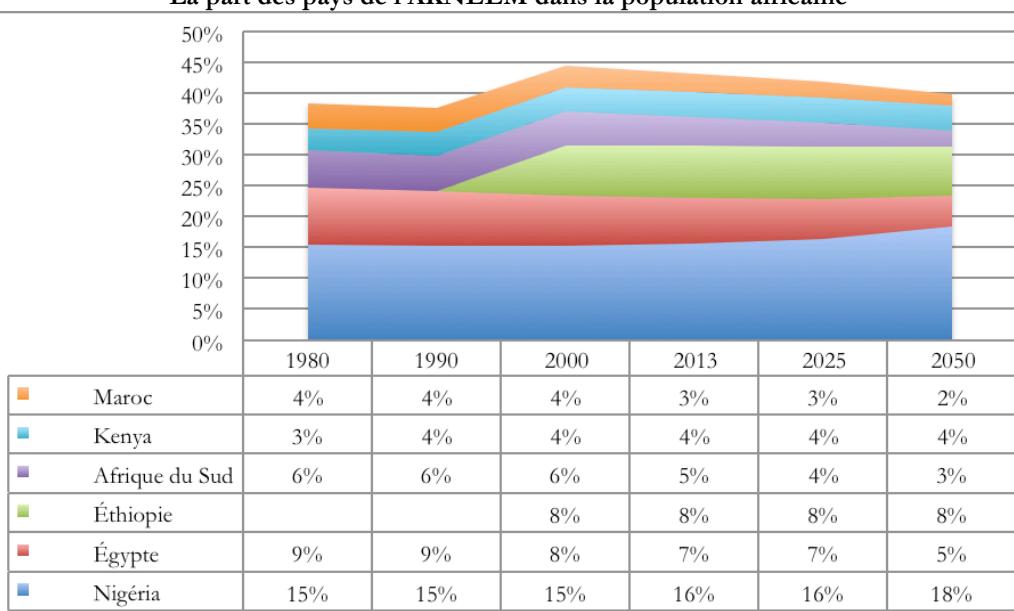
Avec une population de 488 millions d'habitants en 2013 ainsi que l'irruption d'une classe moyenne importante, ces pays sont devenus attractifs en termes d'investissement notamment dans des secteurs comme l'automobile, les produits de luxe...

Démographie de la population de l'AKNEEM

	1980	1990	2000	2013	2025	2050
Afrique du Sud	29	37	45	53	57	63
Kenya	16	23	31	44	59	97
Nigéria	74	96	123	174	240	440
Égypte	45	65	66	82	97	122
Ethiopie			66	94	125	188
Maroc	20	25	29	33	38	43

Source : Copyright.

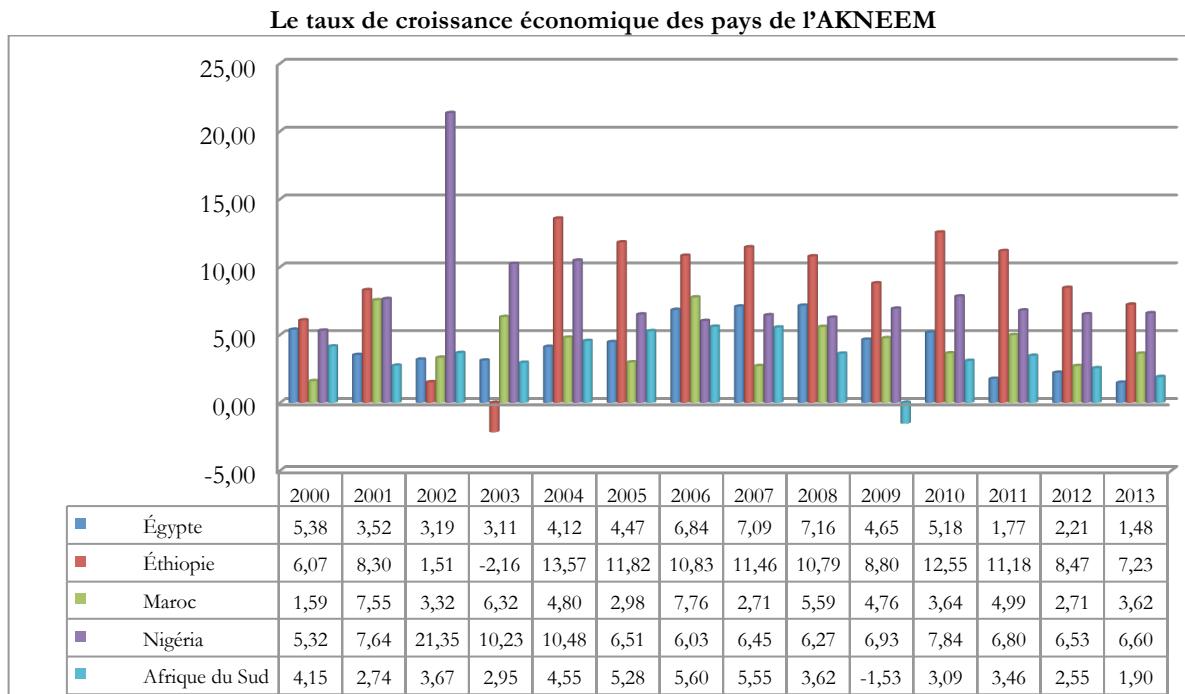
La part des pays de l'AKNEEM dans la population africaine



Source : Copyright.

Quant à la démographie, un des critères important de l'émergence au regard de la situation des grands émergents, trois pays de l'AKNNEM se distinguent nettement, il s'agit du Nigéria, de l'Ethiopie et de l'Égypte.

2.2.2 *La régularité de la croissance économique : un trait distinctif de l'émergence du groupe de l'AKNNEM*



Source : Copyright.

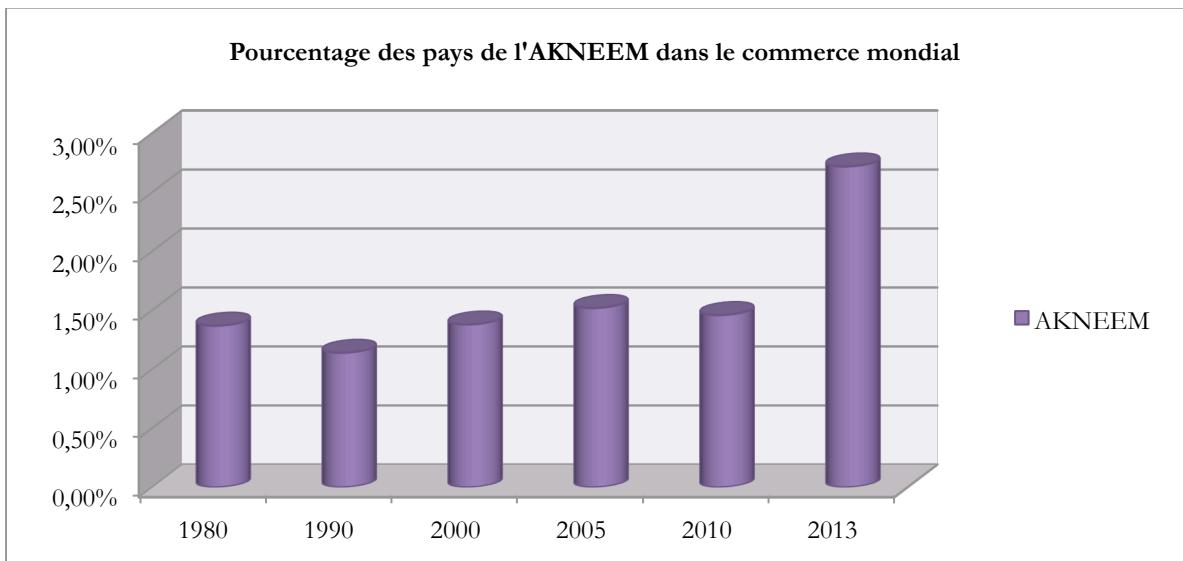
Comme le montre le graphique ci-dessus, la plupart des pays de l'AKNEEM ont connu une croissance régulière sur la période allant de 2000 à 2013. Un taux de croissance en moyenne de l'ordre de 3%. Ce qui contraste largement avec la réalité des pays occidentaux où il ne dépasse guère 1%. Cette croissance repose sur les réformes économiques liées à la diversification ainsi que l'exploitation des ressources naturelles pour le cas du Nigéria et de l'Afrique du Sud. De plus, le dynamisme de ces pays traduit leur résilience face à la crise financière internationale de 2008. Ce qui renseigne sur l'importance de nouvelles politiques de développement et de coopération mises en place ces dernières années.

La croissance économique dans ce bloc de pays est tirée principalement par les exportations de biens manufacturés (Maroc, Afrique du sud, Kenya), de matières premières agricoles (Ethiopie, Kenya) et de produits pétroliers (Nigéria). En 2013, la part de ces pays dans le PIB mondial s'est établie aux alentours de 2% contre 0,8% en 2000. Au Nigéria, la croissance est fortement soutenue par l'exportation des produits pétroliers, et une classe moyenne dynamique en termes de consommation et d'investissement.

En Éthiopie, pays de 94 millions d'habitants se situant en Afrique de l'Est, la croissance économique s'y établit autour de 10% par an. Le pays regorge de potentialités naturelles et humaines lui permettant de devenir une puissance régionale quant à l'approvisionnement en électricité dont le rôle est déterminant dans l'amélioration de la rentabilité agricole et industrielle.

2.2.3 *Une contribution grandissante au commerce mondial*

S'agissant de la part des six pays faisant partie de l'AKNNEM dans le commerce mondial, nous constatons une nette amélioration dans la mesure où cette part est passée de 1,5% en 1980 à 3% en 2013. En définitive, la réalité des pays africains diffère, à bien des égards, de celle des « grands émergents », dans la mesure où le processus « d'émergence » ne fait que commencer. Nombre d'efforts restent à faire au niveau de l'industrialisation, de la mise en place d'un système industriel régional en vue d'exploiter les complémentarités et réaliser des économies d'échelle. Toutefois, le contexte actuel marqué par la montée en puissance des « grands émergents » est largement favorable à la réorientation des politiques de développement en ce qu'il permet aux pays africains de tirer profit de nouvelles modalités de partenariat apportées principalement par les « grands émergents ».



Source : Copyright.

CONCLUSION

Cet article s'est assigné pour objectif de mettre en évidence le concept de « l'émergence » en vue d'en étudier la genèse et les différentes réalités auxquelles il renvoie. Loin d'être un simple effet de mode, le concept semble particulièrement indiqué en vue de mieux rendre compte des trajectoires de développement de certains pays qui ont vu leur PIB et PNB par habitant converger d'une manière remarquable vers ceux des pays développés. La Chine est l'illustration parfaite de cette convergence à marche forcée : en quatre décennies son PIB est passé de 886 à 12 000 Milliards de dollars aux prix courants. Cette ascension fulgurante interpelle l'économie du développement et donc sa capacité à tenir compte de ces nouveaux succès. Ce qui plaide pour l'importance de l'approche inductive en vue de partir de l'étude de cas de ces pays vers une éventuelle théorisation. Ces nouveaux modèles sont considérés comme une source d'inspiration pour les pays africains au regard de l'importance qu'y occupent l'État, les institutions, le pouvoir de négociation et les dynamiques d'industrialisation. Ensuite, le concept de l'émergence a été mobilisé en vue de décrypter le cas de certains pays africains qui semblent réunir certaines conditions les prédisposant à mieux tirer profit de la mondialisation au lieu de la subir. À l'instar de certains sigles tels que les BRICS, l'article a regroupé un ensemble de pays africains qui semblent sur la voie de l'émergence au regard de leur démographie, de leurs politiques de développement et de la place qu'y occupe l'État dans l'orientation des politiques de développement, leur position géographique, le poids des jeunes. En dernière instance, l'article plaide pour une diversification des modèles de développement dans un contexte mondial marqué par l'émergence de nouvelles puissances et donc de nouvelles sources d'inspiration en matière d'élaboration des politiques de développement.

BIBLIOGRAPHIE

- AMIN S. (2013) Qu'est ce que « l'émergence » ?, *Informations et commentaires*, n° 163, avril-juin, 19-22.
- BOYER R. (2008) Les formes du capitalisme en pays émergents, entretien avec Robert Boyer, in C. Jaffrelot, *L'enjeu mondial, les pays émergents*, Les Presses de Sciences Po-L'Express, Paris, 55-66.
- COHEN É. (2013) *Crise ou changement de modèle ?*, Paris, La documentation française, 208 pages.
- GOLDSTEIN A., LEMOINE F. (2013) *L'économie des BRIC. Brésil, Russie, Inde, Chine*, Paris, La Découverte, 128 pages.
- HIRSCHMAN A. O. (1964) *Stratégie du développement économique*, Paris, Ed ouvrières, 264 pages.
- HUGON P. (2008) Les liens entre les pays émergents et les pays les moins avancés, Conférence « L'émergence : des trajectoires au concept ? » GREThA-Université Bordeaux IV, 27-28 novembre.
- JUIGNET P. (2015) Le concept d'émergence, Philosophie, science et société [en ligne].
- KI-ZERBO J. (2006) *À quand l'Afrique ?*, Presses universitaires d'Afrique, 238 pages.
- KOSE M. A., PRASAD E. S. (2010) Les pays émergents à l'âge adulte, *Finances & Développement*, décembre, 7-10.

- LAFARGUE F. (2011) Des économies émergentes aux puissances émergentes, *Questions internationales*, n° 51, septembre-octobre.
- LORENZI J.-H. (2008) *La guerre des capitalismes aura lieu*, Paris, Le cercle des économistes, Perrin, 288 pages.
- MYRDAL G. (1976) *Le drame de l'Asie, enquête sur la pauvreté des Nations*, Paris, Seuil, 412 pages.
- NDIAYE V. G., DJOGBENOU R. B. (2018) L'émergence des économies africaines. Un nouveau cadre d'analyse des ressorts et performances socio-économiques, *Futuribles*, n°422, janvier-février.
- OTANDO G. (2011) *Le rôle des institutions dans le développement : cas du Gabon*, thèse de doctorat, Sous la direction de D. Uzunidis, Université de Littoral Côte d'Opale, Dunkerque, 254 pages.
- PIVETEAU A., ROUGIER É. (2010) Émergence, l'économie du développement interpellée, *Revue de la régulation*, n° 7, premier semestre, 15p.
- RODRIK D. (2008) *Nations et mondialisation. Les stratégies nationales de développement dans un monde globalisé*, Paris, éd La découverte, 189 pages.
- SALAMA P. (2014) *Des pays toujours émergents ?*, Paris, La documentation française, 160 pages
- SGARD J. (2008) Qu'est-ce qu'un pays émergent ?, in C. Jaffrelot (éd.), *L'enjeu mondial, les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po-L'Express, 41-54.
- ULGEN F. (2013) Émergence économique et économies émergentes, *Informations et commentaires*, n° 163, avril-juin, 23-27.

Aptitudes des territoires supranationaux à enclencher des dynamiques de développement semblables à celles des pays émergents.

Étude prospective des facteurs décisifs appliquée à la zone Algérie, Maroc et Tunisie

Belaïd ABRIKA¹

Les performances économiques qu'enregistrent les pays émergents soulèvent de nombreuses questions et des thématiques diversifiées débattues par les chercheurs, les politiques, les professionnels des médias et d'autres acteurs de la société civile, en plus des débats que mènent les institutions et organismes internationaux.

Les performances en matière de développement économique portées par le niveau de croissance dépassant celles des pays développés, « bouleversent aujourd'hui le paysage économique et politique mondial » (Nicet-Chenaf, 2014, 1). Pour Laurence Daziano (2013, 7) « d'ici 2050, 19 des 30 premières économies mondiales seront des pays qualifiés aujourd'hui d'émergents ». En 2016, le Fonds Monétaire International a prévu le double de leur croissance économique comparativement à celle des pays développés. Ces nouvelles données redessineront la cartographie des groupements des économies mondiales. La contextualisation de ces trajectoires témoigne de l'interaction des influences dans ces pays du processus de la mondialisation.

De nombreux pays en développement aspirent à rejoindre les rangs des pays émergents en apportant des réformes à leurs structures économiques et à leurs institutions. Cependant, pour beaucoup d'entre eux, leur taille démographique les pousse à adhérer ou à promouvoir des espaces communs supranationaux.

À partir d'une rétrospective historique des dynamiques caractérisant les pays dits émergents, l'étude pose la problématique de la possible opportunité offerte aux pays de l'AMT (Algérie, Maroc, Tunisie) d'accéder dans une organisation commune convergente au stade d'un espace émergent.

Après avoir cerné le cadre conceptuel des pays émergents, les causes de l'échec des cadres régionaux existants seront abordées à travers le cas de « l'union du Maghreb arabe ». Enfin, l'étude empirique listera les atouts et déclinera les points de convergences des économies de ces trois pays dans la perspective de conclure sur un modèle de développement économique approprié.

1. CADRE CONCEPTUEL DES DYNAMIQUES DES ÉMERGENCES

L'avènement de l'appellation des pays dits émergents porteurs d'un nouveau mode de développement invite les chercheurs à dépasser la traditionnelle distinction entre pays développés ou en développement. L'impulsion des émergents est abordée par plusieurs trajectoires. La libéralisation du commerce mondial, la déréglementation financière, la circulation des capitaux... sont des facteurs indissociables des évolutions

¹ Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie. belaidamazigh@yahoo.fr

que connaissent les pays émergents. Yamina Mathlouthi (2008, 21) présente le cadre conceptuel de l'émergence en distinguant deux grandes catégories de phénomènes. La première catégorie, interne au territoire concerné, fait référence à quatre variables : « la croissance économique et les transformations structurelles qui l'accompagnent ; les réformes politiques et institutionnelles, leurs modalités d'application et leurs conséquences ; l'implication de tous les acteurs sociaux ; l'ancrage culturel et territorial. » La seconde catégorie découle des effets des mouvements mondialisation-globalisation traçant de nouvelles configurations internationales qui renforcent les espaces des communautés de pays qui ont donné naissance à de nouveaux groupements régionaux devenus de « *nouvelles puissances économiques* » influençant les rapports de production et des échanges internationaux.

1.1 *Genèse des trajectoires des économies émergentes*

Historiquement on retrouve le concept d'émergence dans la Grèce antique (Ali et Zimmer 1997). La diversité des qualificatifs et des critères employés pour désigner les pays émergents en traduit l'hétérogénéité. De nombreux critères sont utilisés. Ils font référence le plus souvent à la croissance économique, à la démographie, aux infrastructures, à la stabilité politique, à la confiance et aux règles de l'économie de marché. Selon Marcel Mbaloula (2011, 112) Philippe Hugon (2010) distingue sept critères : « le taux de croissance économique ; la taille de la population ; la diversification de la production ; l'importance des exportations et des importations (taux d'ouverture) ; l'intégration au monde financier international ; le rôle stratégique de l'État pour le développement ; les investissements dans la Recherche et le Développement et la capacité de protéger le territoire. »

Outre cette batterie de critères synthétiques, des spécificités sont identifiées par les études empiriques. Ici référence est faite aux formes alternatives d'émergences que développent certains pays. Tel est le cas de la Chine qui promeut le capitalisme d'État alliant le capitalisme libéral des économies de marché au système de l'État actionnaire. Ce capitalisme d'État adopte les mécanismes de fonctionnement des firmes multinationales, en particulier dans les secteurs stratégiques. En introduisant les règles du marché libéral « le capitalisme d'État constitue le rival le plus redoutable que le capitalisme libéral n'ait jamais eu à affronter » (Hochraich, 2012, 20). Un phénomène défiant la puissance des firmes privées mondiales qui mériterait une attention particulière comme le résume l'expression chinoise « l'État avance et le secteur privé recule » (Hochraich, 2012, 20).

Souvent le terme d'émergence est amalgamé à celui d'économie de marché. Faruk Ulgen (2015) utilise le terme d'économie de marché émergente (EME). Ce dernier renvoie au débat idéologique de la période des libéralisations des années 1980, menées sous la bannière du FMI et de la Banque Mondiale (définissant les programmes d'ajustement structurel ou de financement) qui entretenaient « la croyance selon laquelle la libéralisation et l'ouverture économiques et financières rapides (et ce quel que soit le degré de développement économique du pays considéré) devaient permettre aux économies de répondre à leur objectif de croissance et au bien-être général ».

1.2 *Caractéristiques des groupements émergents*

Yamina Mathlouthi (2008, 17) questionne : « Quand peut-on dire précisément qu'un pays est "émergent" ? Qu'ont-ils d'autres en commun sinon de susciter l'appréciation des pays riches ? En quoi différent-ils, à la fois, des autres pays en développement et des pays industrialisés ? Quelles ont été les réformes engagées dans ces pays différents ? » À partir de ces pratiques, on identifie trois tendances qui caractérisent les pays et les groupements régionaux des émergents selon les transformations opérées et les progrès socioéconomiques enregistrés. Primo, le système financier s'adapte aux échanges internationaux² ; secundo, le degré d'intégration du mode de production s'intensifie ; tertio, les stratégies de diversification et/ou de spécialisation ciblent des parts de marché et impliquent la diplomatie économique.

François Lafargue (2011, 102 à 104) retient six critères : i) la supériorité de la progression du commerce extérieur comparativement à celle des échanges internationaux ; ii) la tendance régulière d'accroissement du PIB et du revenu par habitant ; iii) l'investissement des capitaux étrangers et la captation des IDE ; iv) la diversification de l'économie au-delà des traditionnelles exportations de matières premières ; v) la densité démographique cruciale par rapport au nombre croissant de consommateurs ; vi) l'ardeur des jeunes à assumer totalement les traits culturels de leurs sociétés.

² « La libéralisation financière et la liberté des mouvements de capitaux ont également entraîné une "privatisation" du système financier international. Elles ont été un facteur essentiel dans le financement du développement des pays émergents » (Koulibaly, 2013, 15).

Afin d'évaluer les pays en développement qui aspirent à devenir émergents, le centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII) a établi des indicateurs d'approche économique des économies émergentes où apparaissent les éléments relatifs au niveau initial du développement, à la trajectoire de la croissance et à la part des échanges internationaux. Yamina Mathlouthi (2008) souligne une caractéristique commune aux émergents : les indicateurs de développement, notamment le niveau de pauvreté, ne semblent pas connaître d'amélioration substantielle, eu égard aux transformations socioéconomiques et culturelles opérées dans le système productif. La construction des espaces régionaux peut expliquer ce contraste. Les dynamismes que connaissent certains pays situés dans les zones de groupement économique résultent non seulement des stratégies de développement et des politiques industrielles nationales publiques poursuivies, mais sont aussi induits par l'effet de synergie et de mutualisation des compétences et des ressources. Ceci n'exclut pas la manifestation d'effets pervers affectant économiquement, socialement et écologiquement certains territoires.

2. L'ÉCHEC DE L'EXPÉRIENCE MAGHREBINE : UNE INTÉGRATION À LA TRAINE

L'ensemble des pays en développement a compris tôt l'enjeu d'unir les forces pour faire face à la concurrence qu'impose la globalisation mondialisée, d'où la nécessité de créer ou d'adhérer à un ou plusieurs groupements multiformes : coopération sectorielle, intégration économique, union politique avec transfert total ou partiel de souveraineté... Un processus économique multidimensionnel (commercial, financier, monétaire...) supranational qui met en place des mécanismes d'interconnexions stimulant une interdépendance entre les espaces territoriaux en relation.

Contrairement au reste des pays en développement engagés dans des processus d'intégration qui connaissent un dynamisme avéré, l'expérience maghrébine semble être à la traîne. Le peu de relations, teintées d'ambiguités et d'incertitudes qu'entretiennent les pays du Maghreb, depuis la constitution de l'UMA (Union du Maghreb Arabe), reflète le niveau d'insouciance des dirigeants de ces États. Minés par des conflits géo-historiques, ils ne mesurent pas le gâchis et les conséquences du non Maghreb. Relancée à maintes reprises, l'UMA ne tient pas de sommets réguliers des chefs d'État depuis 1994. Le bilan de ses réalisations est maigre, on peut citer dans le domaine de l'économie l'institution de la Banque Maghrébine de Commerce et d'Investissement³ ; quelques tronçons nationaux de l'autoroute maghrébine ; les réseaux de télécommunications (fibres optiques) ; la protection de l'environnement (lutte contre la désertification). Signé en février 1989⁴ à Marrakech, le traité constitutif de cette organisation, fondé sur une logique d'intégration économique par le marché, décrit à travers l'article 2 (al.6) : « la réalisation progressive de la libre circulation des personnes, des services, des marchandises et des capitaux entre les pays-membres » puis, à l'article 3 (al.3) les politiques économiques communes à réaliser : « assurer le développement industriel, agricole, commercial et social des États membres en prenant à cette fin, toutes les mesures nécessaires, notamment par la réalisation de projets communs et l'élaboration de programmes généraux et spécifiques ».

La stratégie maghrébine de développement est fondée, d'après l'enquête EuroMesco (2006, 5), sur le programme de Ras Lanouf adopté en Libye en 1991 ; les modalités de l'intégration régionale sont articulées autour d'étapes prévoyant « l'instauration d'une zone de libre-échange, une union douanière et un marché commun » (Botha et Aggad., 2004, cité dans le rapport). Malgré le cadrage des conventions bilatérales et multilatérales⁵ engagé durant les premières années, le volume des échanges n'impacte pas les

³ Traitant de l'enjeu d'une stratégie régionale d'intégration financière internationale, Ezzedine Zouari (2008, 147) considère que « dans les pays du Maghreb, malgré les efforts entrepris pour accélérer leur intégration financière internationale, le contrôle des mouvements des capitaux est encore relativement strict », même si d'après le même auteur l'Algérie, le Maroc et la Tunisie ont engagé des réformes « passant progressivement, du contrôle à la libération du compte capital ».

⁴ Elle a été précédée par la première rencontre regroupant l'Algérie, le Maroc, la Tunisie et la Libye en 1964 mettant en place le Comité Permanent Consultatif du Maghreb (CPCM) chargé de trois tâches : « développer les échanges horizontaux par l'harmonisation des politiques douanières ; harmoniser les politiques des pays membres dans les domaines de l'industrie, des mines, de l'énergie, des transport et des télécommunications ; coordonner les positions des différents membres à l'égard de la CEE » (Bouzizi, 2010, 6).

⁵ Hassan Sqali (1990, 2) qui synthétise le système multilatéral d'échanges préférentiels de l'UMA considère qu'avec l'avènement de l'UMA en 1989 « la multilatéralisation des rapports étant devenue le cadre privilégié de l'action maghrébine, des tentatives de mise en place d'un système multilatéral d'échanges préférentiels ont été opérées. En outre, cette multilatéralisation a été renforcée à la faveur de la conclusion d'un certain nombre de conventions complémentaires dans des domaines connexes ».

économies des pays de la zone. L'enquête de l'EuroMesco (2006) estime à 3% le volume des échanges ratés dans la région. Pour Yamina Mathlouthi (2008, 127) « le commerce intra-maghrébin est faible. Il représente moins de 2% du commerce extérieur de chacun des trois pays ». La modicité de ce taux, en dessous des attentes des populations, peut être expliqué par la domination des accords bilatéraux menés à 90% en dehors du Comité Permanent Consultatif du Maghreb (CPCM) (Bouzizi, 2010, 6), y compris les accords d'association avec l'Union européenne, troisième tâche de la CPCM, négociés et signés isolément sans concertation. Ceci est le résultat de l'orientation limitée du groupement aux aspects techniques, ignorant « les défis auxquels il doit faire face en ce siècle de regroupements régionaux » (Filali, 2009, 47). L'enquête Euro menée par Mesco (2006, 15) déduit que l'UMA « apparaît comme une organisation incapable de répondre aux nouvelles aspirations que sont la démocratie et les revendications identitaires. Prisonnière des problématiques passées (les frontières, le nationalisme, leadership régional) l'UMA apparaît comme déconnectée des nouvelles tendances politiques ». La zone du Maghreb est celle qui est la moins intégrée comparativement aux groupements régionaux du continent africain, ce qui questionne sur son devenir face aux défis socioéconomiques et politiques futurs et aux attentes des populations de plus en plus exigeantes en matière de développement et à la recherche d'espaces de liberté.

2.1 *L'espace naturel d'Afrique du Nord*

Le projet de la construction d'un espace unitaire est ancien, il remonte aux mouvements de libération de la colonisation des pays de l'Afrique du Nord. Les écrits attestent le vœu de réaliser cet objectif depuis les années 1920 jusqu'à la réunion des partis politiques des pays du Maghreb à Tanger (Maroc) en 1958.

Lors des débats de MEDays 2010, posant la question de « *quel mode d'emploi pour accélérer l'intégration maghrébine ?* », Olivier Deau soulignait que « les compagnies internationales considèrent le Maghreb comme un seul et même marché et qu'elles calibrent leur offre de la même manière au vu des similitudes sociétales, culturelles et même sociales entre les différents pays ». Le résumé de l'enquête menée par EuroMesco (2006, 3) retient l'option de l'intégration régionale comme l'une des réponses aux « difficultés que rencontre la région : chômage, pauvreté, mauvaise gouvernance, violence sociale etc. ». Les résultats renvoient le blocage de la région « à un déficit démocratique » en plaident « en faveur de l'institution d'un parlement maghrébin élu démocratiquement ». Or, l'espace naturel d'Afrique du Nord semble se rétrécir comme une « peau de chameau ». Ce vaste territoire ne cesse de subir des transformations et des reconfigurations dans sa composante humaine et ses modes de production socioéconomiques. De la successive décomposition de ce grand espace au « Maghreb » non défini, que reste-t-il des valeurs communes capables de bâtir une nouvelle recomposition géopolitique inter-régionale ? Le système de valeurs est traversé par des contradictions tiraillées entre la modernité à l'occidentale et les influences des mouvements d'orientalisation menés par les mouvements d'Islamisation et d'Arabisation des populations. Les avancées démocratiques enregistrées dans les pays de la zone AMT peuvent-elles aujourd'hui transcender les divergences qui ont rongé ces États ? L'Algérie et le Maroc ont banni le monolinguisme à la faveur de la constitutionnalisation du Tamazigh comme langue nationale et officielle. La Tunisie tente de se protéger des mouvements de *salafisation* en optant pour un projet d'alternance démocratique.

La diversité culturelle de l'Afrique du Nord ne doit pas paraître comme facteur d'appauvrissement ou de blocage, bien au contraire, il faudrait savoir tirer profit des avantages de cette richesse sociolinguistique. « L'aspiration légitime à la reconnaissance de la spécificité des cultures locales et la demande de participation et d'autonomie des populations et de leurs élites doivent être utilisées comme levier de développement et de progrès » (Alaoui Mdaghri, 2011, 28). C'est autour de cette perspective que nous orientons la trajectoire de la zone de l'AMT, en tenant compte des évolutions qui s'opèrent des proximités territoriales intramuros et extramuros aux niveaux intra et supranationaux des trois pays, tout en se plaçant dans un contexte de besoin de mutualisation des synergies dans une logique d'atteindre le stade d'un groupement régional émergent profitant aux populations locales, et en restant réceptif à l'environnement qu'impose la mondialisation souvent très dynamique et versatile.

Les populations de la zone AMT assument et vivent pleinement cette diversité et le plurilinguisme qui est un facteur naturel vécu historiquement par les individus. C'est une richesse culturelle inclusive perpétuée en dehors des cadres institutionnels des États. Il est recommandé de bannir les pratiques de reniement culturel des communautés car chaque « culture est considérée comme un patrimoine et comme une mémoire collective » (Zerouki, 2009, 13).

2.2 *De l'UMA ou du Maghreb à l'AMT*

Le Maghreb est constamment miné par de multiples conflits bilatéraux : « le conflit maroco-libyen à l'occasion du putsch manqué de Skhira, la crise tuniso-libyenne à la suite de l'union avortée de l'accord signé à Djerba le 12 janvier 1974 ; la crise algéro-marocaine relative au déclenchement de l'affaire du Sahara occidental en novembre 1975 ; la crise tuniso-libyenne provoquée par l'affaire de Gafsa en janvier 1980 » (Bouzizi, 2010, 7).

L'avènement de l'UMA, issue de la rencontre de cinq chefs d'État en 1989, précédé par la rencontre annonçant la volonté de création de cette union à Alger, n'a pas abouti à la concrétisation des objectifs tracés. Une expérience qui, en somme, a privé ce groupement de toute substance fixant l'ossature d'une intégration économique, renvoyant aux calendes grecques l'opportunité d'une union politique soubassement d'un groupement régional indispensable pour rejoindre le stade de l'émergence. Selon Yamina Mathlouthi (2008, 127) « le Maghreb apparaît donc comme un espace économique peu intégré commercialement et industriellement, son intégration verticale à l'Europe semble jouer en défaveur d'une intégration horizontale ».

L'édification de la zone AMT est avant tout une question d'un choix stratégique qui engage les trois États et implique les acteurs gouvernementaux et non-gouvernementaux. Elle ne peut se matérialiser sans résoudre les vieux démons qui sèment les distorsions alimentant les égocentrismes des dirigeants, afin d'assoir une confiance mutuelle loin des défiances qui peuvent bloquer les mécanismes d'intégration. Un déclic augurant un processus intégratif dans le futur pouvant aboutir au « *transfert de souveraineté étatiques vers des institutions supranationales* » (Baghzouz, 1989, 31).

3. L'INTÉGRATION DE LA ZONE AMT CONDITIONNE LA PERSPECTIVE D'ÉCONOMIES ÉMERGENTES DURABLES

Depuis plus d'un demi-siècle, jalonné par les deux grandes phases décrites précédemment, le projet du grand Maghreb tarde à voir le jour. Que dire du « Maghreb des peuples » ! Selon Nachida Bouzizi, (2010, 8) « le manque à gagner de cette non-intégration économique maghrébine a été évalué par des études sérieuses à 25% du PIB annuel total des cinq pays », au moment où il fallait résoudre ensemble les grands problèmes qu'ils partagent : « une croissance économique molle qui n'arrive pas à bénéficier des formidables potentialités de la région. Une dépendance alimentaire de plus en plus coûteuse et lourde à gérer. Des importations de biens et services qui n'arrêtent pas de gonfler. Un chômage des jeunes sérieusement préoccupant. Un retard considérable dans la mise en place de la nouvelle économie : l'économie fondée sur la connaissance (EFC) » (Bouzizi, 2010, 9).

Le constat de cet échec n'est-il pas le prélude à un changement de cap pour bâtir un large regroupement d'intégration économique régionale, en mettant en place, d'emblée, la zone de l'AMT dans l'optique de la construction des économies émergentes durables des trois pays ?

L'enquête menée par EuroMesco (2006, 15) sur l'Algérie, l'UMA et l'intégration régionale fait ressortir la perception des enquêtés favorables aux liens entre les pays de la zone AMT. « Le Maroc étant perçu par 54% des enquêtés comme le plus proche, suivi de la Tunisie par 36%. » 54% des répondants recommandent à leur proche d'aller étudier ou travailler dans les pays de l'UMA. 35% suggèrent d'étudier en Tunisie et 19% de travailler au Maroc. Cette enquête conclut sur la nécessité de l'intégration régionale pour le développement politique et économique ; le doute ou le prétexte retenant le Sahara Occidental comme facteur de blocage, même s'ils n'écartent pas le risque d'aggravation de conflit entre l'Algérie et le Maroc ; l'incapacité des dirigeants à développer des rapports de confiance bâtis sur les intérêts communs ; la démocratisation des régimes politiques comme condition de l'intégration régionale.

3.1 *État des lieux de la zone AMT*

Comment penser la recomposition géopolitique de la zone AMT ? De quelles manières prendre en charge les problématiques inhérentes au développement économique, à l'avenir politique et aux relations de proximité des États la composant ? En plus des effets déstabilisateurs des guerres et crises du Moyen-Orient, « la stabilité des sociétés politiques sont toutes, à des degrés divers, touchées ou menacées par le caractère dissolvant de l'ouverture de la globalisation » (David (2011, 21). Il s'agit d'élaborer une démarche prospective qui dépasse les entraves freinant les dynamiques de la régionalisation. Ce projet cohérent bâti sur le socle de l'homogénéité historique (millénaire et contemporaine), culturelle (diversité des civilisations,

multilinguisme), sociale (mode de vie) et économique (structures économiques et trajectoires) des trois pays frontaliers implique les acteurs de la société civile. Les nombreuses réformes engagées depuis deux décennies par les pays de la zone sont à consolider et à harmoniser dans la perspective d'une union politique poussée. La première génération de réformes s'inscrivait dans une logique de moyen terme définissant la stratégie économique des pays de l'AMT en fonction de quatre grands axes : « stabilisation macro-économique, renforcement du secteur financier, réformes structurelles et ouverture économique » (Mathlouthi, 2008, 135). Ce regroupement doit aller au-delà de ces aspects, en mettant en avant la question de l'intégration financière car cette dernière « est fondamentale, même si elle est lente et complexe à cause d'une série d'entraves » (Zouari, 2008, 149). Un des défis fondamentaux à relever, eu égard au degré d'hétérogénéité des systèmes financiers des trois pays, est la création d'une monnaie commune.

Le manque de fiabilité des statistiques fournies peut fausser les analyses ; les données sont souvent exploitées par les pouvoirs publics pour justifier ou camoufler les résultats des politiques publiques. Dès lors, une certaine méfiance plane lorsqu'il s'agit de développer des prospectives basées sur des données chiffrées. N'est-il pas temps de mettre en place un organisme chargé de la collecte des données statistiques en adoptant un cadre méthodologique et conceptuel commun à la zone de l'AMT ?

L'intégration régionale articulera la démarche des institutions étatiques qui harmoniseront et fixeront le cadre législatif à celle, ascendante, d'un marché unitaire répondant aux aspirations de toutes les parties à travers des politiques communes de formation-éducation, de recherche et innovation, de mutualisation des ressources, véritables leviers ouvrant la voie aux changements et au développement générateur de richesses, facteur de stabilité politique dans la région.

Les tendances macroéconomiques de l'AMT ne révèlent pas une interconnexion des échanges formels entre les pays de la zone. C'est un espace économique peu intégré, industriellement et commercialement tourné vers l'Europe. La contrebande frontalière domine largement les échanges qui échappent au contrôle des États. Malgré la faible diversification du système productif, il est possible de mettre en place une stratégie de valorisation en créant des pôles de compétitivité spécialisant des territoires dotés de ressources spécifiques : humaine, matériel, savoir-faire... Certaines barrières à l'entrée, instituées par l'Algérie, doivent être levées pour encourager les échanges intra pays de la zone. Les potentialités diversifiées que recèle chaque pays peuvent être mutualisées pour bâtir un espace émergent durable. Une stratégie commune est nécessaire pour favoriser l'harmonisation en engageant des réformes politiques déterminant la place des institutions, le rôle de l'État et la marge de manœuvre du secteur productif afin de rendre visible et transparent l'environnement dans lequel vont évoluer les entreprises de l'AMT.

3.2 *Les points de convergence caractérisant des économies de l'AMT*

Les points de convergence des économies de l'AMT ne peuvent ignorer, malgré les différences des cadres juridiques internes en matière d'investissement, les mesures incitatives ou freinant l'attractivité des IDE. Le niveau des investissements étrangers dans la zone est négligeable et non durable. L'ampleur périodique de ces investissements est due essentiellement à la captation des commandes publiques financées par la rente conjoncturelle générée par la flambée des prix des hydrocarbures sur le marché mondial. La décennie des années 2000 reflète cet état de fait en Algérie où les Chinois ont accaparé les marchés des projets structurants. Ils sont désormais le premier partenaire économique de l'Algérie.

Les données macroéconomiques des pays de l'AMT confirment une certaine stabilité des revenus par habitant. La faible croissance moyenne des dernières années peut être relevée si les conditions des échanges économiques entre ces pays sont améliorées. La mutualisation des ressources et des compétences grâce au dynamisme des entrepreneurs stimulera les indicateurs macroéconomiques de la zone AMT. Ceci peut être un prélude pour amorcer une stratégie commune de développement. Pour ce faire il convient de lever les entraves freinant le processus d'intégration en dépassant les conflits et en abolissant les barrières physiques et virtuelles qui séparent et bloquent les échanges infra de la zone AMT. Les points de convergences des économies des pays de la zone AMT constituent des facteurs favorables à l'émergence économique de l'espace régional. Il s'agit en l'occurrence de la pluralité culturelle⁶ protégeant le substrat de la solidarité et l'esprit d'appartenance à une histoire commune incrustée depuis des millénaires en Afrique du Nord ; de l'importance de la population qui avoisine les 90 millions (tableau 1), adéquate à la constitution d'un marché régional ; de la spécialisation territoriale à partir de la

⁶ « L'on accuse souvent le maghrébin de souffrir d'un manque de confiance en soi, qui est dû à une identité désunie et à un niveau de culture insuffisant. Or, la culture est un ensemble de comportements, d'attitudes et d'aptitudes, ornée par des normes solides et le projet de société d'un Maghreb uni ne peut se réaliser sauf s'il y a présence d'un art de connaître et d'enseigner qui vont en parallèle avec une civilisation contemporaine et rigide » (Zerouki, 2009, 13).

complémentarité de la ressource humaine touchant à plusieurs secteurs économiques : bâtiment, tourisme, agriculture, santé, recherche et enseignement supérieur et hydrocarbures.

Tableau 1 : Évolution démographique des pays de l'AMT (en millions)

Pays /Période	1990	2000	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Algérie	25,02	30,41	34,59	35,27	35,98	36,72	37,5	38,3	39,11	39,96	40,4	41,2
Maroc	24,72	28,79	31,18	31,53	31,91	32,32	32,76	33,22	33,69	34,15	34,62	35,08
Tunisie	08,14	09,65	10,35	10,47	10,58	10,7	10,82	10,94	11,07	11,19	11,32	11,44
Total AMT	58,02	68,85	76,12	77,27	78,47	79,74	81,08	83,46	83,87	85,3	86,34	87,72

Source : confectionné à partir des données des statistiques des pays de la zone de l'AMT

La mutualisation permettra la maîtrise des coûts et l'augmentation des productions, ce qui entraînera l'amélioration du taux de couverture et l'accroissement des exportations. Ces facteurs permettent le passage au stade de l'émergence. La libération des initiatives de la société civile, notamment en mettant en place un cadre législatif coopératif commun, sera déterminante dans le mouvement de la consolidation des économies et du développement territorial de la zone. Selon Heraclito Fortes (2011, 41) « Le rôle de ces acteurs et leur engagement avec le processus en cours, est d'une importance fondamentale pour atteindre une complète convergence d'intérêts ».

3.3 Les facteurs de blocage de l'émergence dans la zone de l'AMT

L'hétérogénéité à surmonter dans la zone de l'AMT concernera essentiellement trois critères indispensables à l'émergence. Il s'agit de l'harmonisation de l'intégration de la finance internationale, de la stratégie commune des dynamiques de développement et du territoire⁷, et de l'exigence à investir dans le domaine de la recherche et du développement.

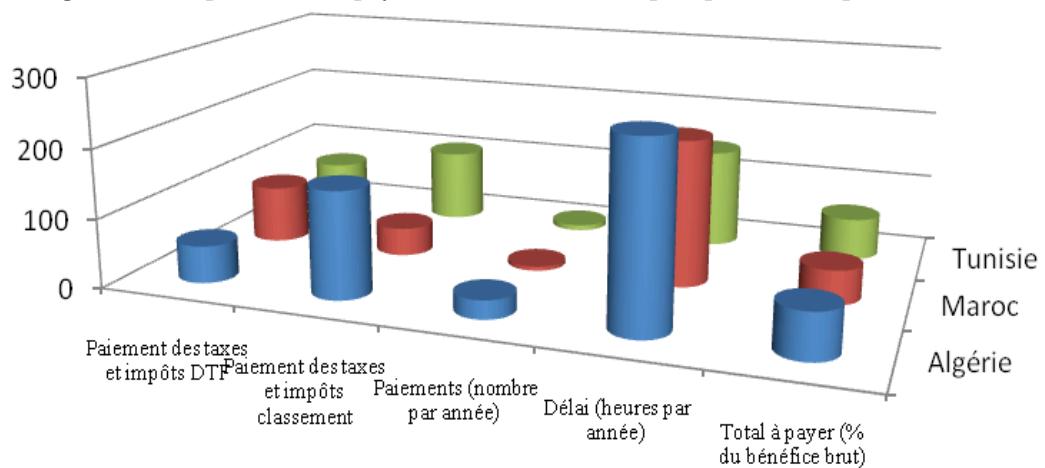
La récurrence de la problématique de la gouvernance est plus que cruciale. La construction du projet de l'AMT ne peut faire l'économie d'une démocratisation des systèmes politiques des pays de la zone et du cadre commun de gouvernance du groupement régional. L'implication des citoyens à travers la société civile dans la gestion des affaires courantes est un point nodal d'une intégration durable ; une condition *sine qua non* à la mise à niveau et à l'amélioration de l'indice de développement humain. En 2015 sur les 188 pays classés, l'IDH des trois pays était de 83 pour l'Algérie, de 123 pour le Maroc et de 97 pour la Tunisie. L'alternative de l'intégration régionale ne peut pas se matérialiser sans le préalable de la démocratie.

La démocratie et la citoyenneté sont des facteurs d'intégration socioéconomique, de réduction des disparités et d'atténuation des effets parasitant les systèmes productifs. Les économies des pays de la zone sont gangrénées par la corruption et dominées par le poids de l'informalité. La sphère informelle dépasse les 50% des économies de la zone, les différents rapports situent à 70% le niveau des échanges frontaliers dépendant de la contrebande. L'ampleur de l'informel ne permet pas l'émergence d'une économie performante et concurrentielle. La corruption freine l'activité économique et réduit l'attractivité des IDE. Sur les 180 pays classés par Transparency International en 2017, les résultats du nouvel indice de perception de la corruption classent l'Algérie à la 112^{ème} place (33 points), le Maroc à la 81^{ème} (40 points) et la Tunisie à 74^{ème} (42 points). À cela il convient d'ajouter les paramètres qui influencent les indicateurs économiques du climat des affaires dans la zone comme le montrent les figures de *doing business* de 2017 (figure 4 comparant le système de paiement fiscal ; figure 5 concernant la réglementation liée à la création des entreprises ; figure 6 délais et procédures d'obtention d'un permis de construire), suivies par le classement de la base de données de *doing business* 2018 de la zone l'AMT dans le tableau 2.

Dans l'ensemble la synthèse des 10 indicateurs de *doing business* 2018 confirme le classement global des pays de l'AMT (Algérie 166 ; Maroc 69 et Tunisie 88). Parmi les trois pays de la zone, l'Algérie a les indicateurs les plus élevés, sauf pour l'indicateur du règlement de l'insolvabilité où elle déclasse le Maroc. Ce dernier semble globalement avoir de meilleurs indicateurs (7/10) comparativement au classement de la Tunisie, à l'exception des indicateurs de l'obtention de prêts, du raccordement à l'électricité et du règlement de l'insolvabilité.

⁷ Sultana Daoud (2009) énumère quatre facteurs de blocage des stratégies inter-patronales au Maghreb : la dominance de l'investissement étatique et la dépendance des entreprises publiques de la décision politique ; l'insuffisance des capitaux industriels à dominante familiale concentrés dans la sphère informelle ; l'hétérogénéité des régimes politiques et l'insuffisance en matière d'organisation et d'innovation des entreprises.

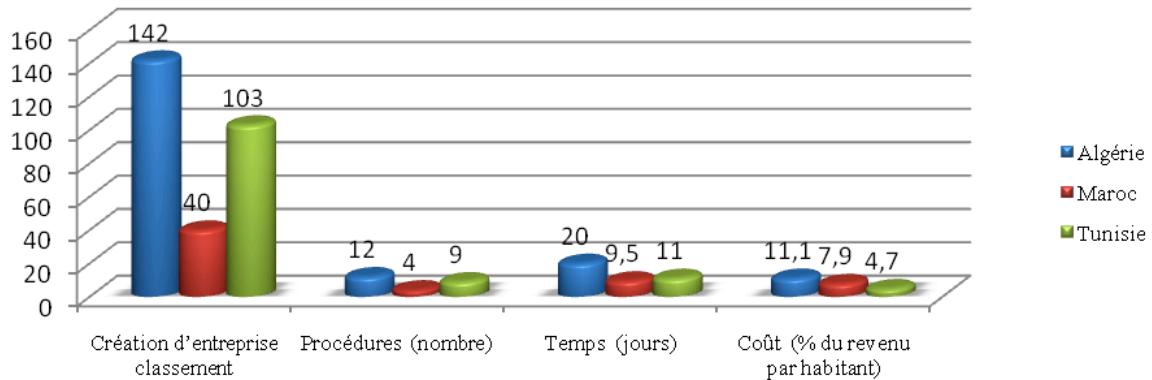
Figure 4 : Comparaison des paiements des taxes et impôts par les entreprises de l'AMT



Source : Établi à partir des données *doing business* 2017.

L'Algérie est classée au niveau mondial, par *doing business*, par rapport au paiement des taxes et impôts par les entreprises en 155^{ème} position, la Tunisie en 106^{ème} et le Maroc en 41^{ème} place.

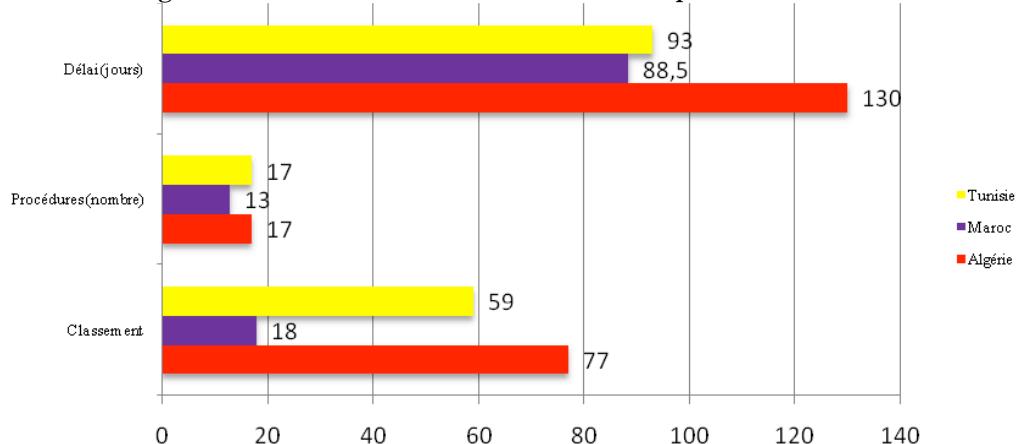
Figure 5 : La réglementation liée à la création d'entreprise dans la zone AMT



Source : Établi à partir les données *doing business* 2017.

La réglementation en matière de création d'entreprises dévoile les disparités qui caractérisent les pays de la zone. En Algérie, le contrôle par l'appareil bureaucratique de l'activité économique pèse lourdement.

Figure 6 : Procédures et délais d'obtention d'un permis de construction de l'AMT



Source : données de *doing business* 2017.

Les indicateurs des délais et les procédures d'établissement d'un permis de construire montrent aussi des disparités entre les pays de la zone.

Tableau 2 : Classement de la base de données de *doing business* 2018 de la zone l'AMT

Indicateurs	ALGERIE	MAROC	TUNISIE
Global	166	69	88
Création d'entreprise	145	35	100
Obtention d'un permis de construire	146	17	95
Raccordement à l'électricité	120	72	48
Transfert de propriété	163	86	93
Obtention de prêts	177	105	105
Protection des investisseurs minoritaires	170	62	119
Paiement des taxes et impôts	157	25	140
Commerce transfrontalier	181	65	96
Exécution des contrats	103	57	76
Règlement de l'insolvabilité	71	134	63

Source : Base de données de *doing business* 2018.

CONCLUSION

Notre étude met en exergue le contraste qui caractérise les pays de la zone AMT. D'un côté, elle souligne l'échec des expériences maghrébines qui n'ont pas dépassé le stade de projet de construction allégorique. D'un autre côté, elle présente les opportunités à saisir pour bâtir son intégration économique. La réflexion développée propose de défaire les configurations antérieures afin de construire un nouvel espace géographique. Commencer « petit » et penser « grand », telle est la devise de cette projection d'une économie sur la voie de l'émergence. La réussite de ce projet social suppose l'union des États constituant la zone AMT alors même que le contexte géostratégique actuel, au regard du climat de « tensions de guerre » Algéro-Marocain, n'y est guère favorable. Le défi pour atteindre l'intégration régionale de la zone AMT consiste à dépasser ces contradictions et à saisir les opportunités spécifiques à son édification. L'État de droit constitue la priorité des aspirations des jeunes générations en quête de liberté. C'est le préalable aux libertés politiques et économiques des acteurs animant les structures productives de la société civile. C'est un facteur libérateur des initiatives prometteuses des synergies donnant lieu à des coopérations d'entrepreneurs combinant les ressources territoriales existantes. Les politiques publiques communes ne seront pas à la marge de ce processus, elles commencent par l'harmonisation du cadre législatif multisectoriel, la création d'une base de données économiques et la mise en œuvre d'un système financier unitaire : monnaie commune, financement des projets d'investissement... La combinaison de celles-ci à la volonté politique des Etats, engageant des actions transformant les vulnérabilités, entraînera l'amélioration du niveau de développement socioéconomique de la région et contribuera, grâce aux synergies des diversités culturelles des populations de la région, à atteindre le stade des économies des pays émergents.

BIBLIOGRAPHIE

- ALAOUI MDAGHRI D. (2011) Le Maghreb aux frontières du réel, Actes du forum III, le Maroc 2030 dans l'espace maghrébin, 25-29.
- ALI M., ZIMMER R. M. (1997) The Question Concerning Emergence “CASYS”97, Abstract Book, 1st International Conference on Computing Anticipatory Systems, CHAOS asbl.
- BAGHZOUZ A. (1989) Apport et limites du facteur extérieur dans l'impulsion de l'édification Maghrebine : l'exemple de l'union européenne. Actes du colloque « Difficultés et perspectives de redynamisation de l'Union du Maghreb Arabe », Faculté de Droit, Oujda, 25-31.
- BOTHA P., AGGAD F. (2004) The Arab Maghreb Union as a regional economic and political grouping: a case study, *Politics*, n° 42, 33-47.
- BOUZIZI N. (2010) L'expérience algérienne de coopération et d'intégration économiques régionales, Foundation Friedrich Ebert. <http://library.fes.de/pdf-files/bueros/algérien/08236.pdf>
- DAOUD S. (2009) Rôle des organisations patronales dans l'édification maghrébine, Actes du colloque « Difficultés et perspectives de redynamisation de l'Union du Maghreb Arabe », Faculté de Droit, Oujda, 65-74
- DAVID D. (2011) Décomposition et recomposition géographiques : quelle place pour le Maghreb ?, Actes du forum III, le Maroc 2030 dans l'espace maghrébin, 22-24.
- DAZIANO L. (2013) *La nouvelle vague des émergents : Bangladesh, Ethiopie, Nigéria, Indonésie, Viêtnam*, Rapport de la Fondation pour l'Innovation Politique.
- DEAU O. (2010) Quel mode d'emploi pour accélérer l'intégration maghrébine, Débat, MEDays 2010. <http://www.amadeusonline.org/fr/publications/analyses/310-debat-medays-2010-quel-mode-demploi-pour-accelerer-lintegration-maghrebine.pdf>

- EUROMESCO (2006) L'Algérie, l'Union du Maghreb Arabe et l'intégration régionale, Centre d'Études et de Recherches Internationales (CERI) Paris, France & Institut National des Études Stratégiques et Globales (INESG) Alger, Algérie. <https://spire.sciencespo.fr/hdl/2441/f5vtl5h9a73d5ls9752ci8m8p/resources/article.pdf>
- FILALI F. Z. (2009) La société civile et la construction maghrebine : enjeux et perspectives, Actes du colloque « Difficultés et perspectives de redynamisation de l'Union du Maghreb Arabe », Faculté de Droit, Oujda, 35-52.
- FORTES H. (2011) Mercosur, Maghreb : une association possible, Actes du forum III, le Maroc 2030 dans l'espace maghrébin, 41-45.
- HOCHRAICH D. (2012) L'essor du capitalisme d'État, *Problèmes économiques*, n° 3055, novembre.
- HUGON P (2010) Crise de mondialisation. La place de second monde émergent et du tiers monde, *Revue de Géopolitique*, n° 110.
- KOULIBALY M. (2013) Pourquoi certains pays sont dits émergents et d'autres pas ?. <http://audace-afrigue.org/attachments/article/521/Emergence-MK.pdf>
- LAFARGUE F. (2011) Des économies émergentes aux puissances émergentes, *Questions internationales*, n° 51.
- MATHLOUTHI Y. (2008) L' "émergence" : contenu du concept et évolution des expériences, In ouvrage collectif, *Les économies émergentes : trajectoires asiatiques, latino-américaines, est-européennes et perspectives maghrébines. Etudes pratiques et représentations sociales au Maghreb*, Institut de recherche sur le Maghreb contemporain, Tunis, 17-24.
- MBALOULA M (2011) La Problématique de l'émergence économique des pays en voie de développement, *Revue Congolaise de Gestion*, n° 14, 107-118.
- NICET-CHENAF D. (2014) Les pays émergents : performance ou développement ? *La Vie des idées*, 4 mars.. <http://www.laviedesidees.fr/Les-pays-emergents-performance-ou.html>
- SQALI H. (1990) Le système multilatéral d'échanges préférentiels de l'UMA, Texte présenté dans un séminaire de formation à Alger le 27 juillet.
- ÜLGEN F. (2015) Émergence économique et économies émergentes, in *Le développement en question*, <http://informations-et-commentaires.nursit.com/spip.php?article399>.
- ZEROUKI N. (2009) Le mythe de l'union du Maghreb arabe. Repenser le Maghreb autrement : sans frontières, Actes du colloque « Difficultés et perspectives de redynamisation de l'Union du Maghreb Arabe », Faculté de Droit, Oujda, 11-14.
- ZOUARI E. (2008) Intégration financière internationale : la stratégie régionale, In ouvrage collectif, *Les économies émergentes : trajectoires asiatiques, latino-américaines, est-européennes et perspectives maghrébines. Etudes pratiques et représentations sociales au Maghreb*, Institut de recherche sur le Maghreb contemporain, Tunis, 139-156.

Quelle place pour l'agriculture dans les plans émergence des gouvernements africains ?

Jean-Jacques GABAS¹, Vincent RIBIER² et Kako NUBUKPO³

Depuis le début de la décennie 2010, la plupart des pays d'Afrique subsaharienne se projettent dans une dynamique d'émergence, exprimée lors de discours politiques ou inscrite dans des plans de développement. L'horizon temporel de cette transformation annoncée est assez variable selon les pays, allant généralement de 2030 à 2050. L'Union africaine, quant à elle, adopte un pas de temps plus long, avec un horizon à 2063, date d'anniversaire de ses soixante ans après qu'elle a succédé à l'Organisation de l'Union africaine (OUA).

Mobiliser l'émergence de façon aussi forte et affirmée mérite que ce « mot d'ordre » présenté comme une évidence volontariste de politique économique soit analysé afin d'en décrypter son contenu, voire ses contenus, selon les locuteurs qui le véhiculent.

La présente communication résitue l'apparition du concept d'émergence en Afrique avant de s'interroger sur les acteurs qui en sont les promoteurs. Elle montre l'influence cruciale de grandes firmes de咨询 internationale dans la construction d'une vision standardisée de l'émergence. Elle s'attache ensuite à caractériser les conséquences d'une telle vision sur le développement agricole.

1. LES ÉTATS AFRICAINS ENTRENT TARDIVEMENT DANS UNE CATÉGORIE D'ÉMERGENCE

Les États africains sont passés des plans décennaux et quinquennaux élaborés lors de la période postindépendance (qui s'inscrivaient dans une vision du développement à moyen et long terme) au primat du court terme illustré par l'ajustement structurel et sa recherche prioritaire d'équilibres macroéconomiques à compter des années 1980. Il est désormais clair que le continent est entré dans une troisième phase à la fin des années 2000, replaçant le développement dans une perspective de plus long terme, et où l'intervention étatique semble regagner une nouvelle légitimité. Après le « tout État » des plans des années 1960, auquel a succédé le « tout marché » des décennies d'ajustement, devrait aujourd'hui survenir une plus forte complémentarité « État-marché » dans la conception de nombre de politiques publiques.

¹ Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD), ART DEV.-CNRS ; Sciences Po Paris. jean-jacques.gabas@cirad.fr

² Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD), ART DEV, vincent.ribier@cirad.fr

³ Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD), ART DEV, Université de Lomé. kako.nubukpo@cirad.fr

1.1 *Que disait-on jusqu'au début des années 2010 ?*

Plusieurs travaux (notamment Gabas et Losch, 2008) ont montré que l'émergence est un construit, une fabrique. Ce sont des économies, des marchés, des pays, des territoires aux contours/périmètres bien flous ne faisant pas l'unanimité parmi les organisations internationales et les organismes financiers. Selon les points de vue, les analystes, le nombre de pays concernés par ce « label » d'émergent varie énormément du fait de la prise en compte de critères assez différents.

Pour les organismes financiers spécialisés et les fournisseurs d'indices comme la Morgan Stanley Capital International ou encore Standard & Poor's, les marchés émergents sont définis sur la base de plusieurs critères incluant la capitalisation boursière, le PIB par habitant, les conditions de l'environnement macro-économique, la taille du marché et de ses entreprises, le degré de liquidité de l'économie et le niveau de la corruption. C'est la dimension financière de l'émergence qui est privilégiée.

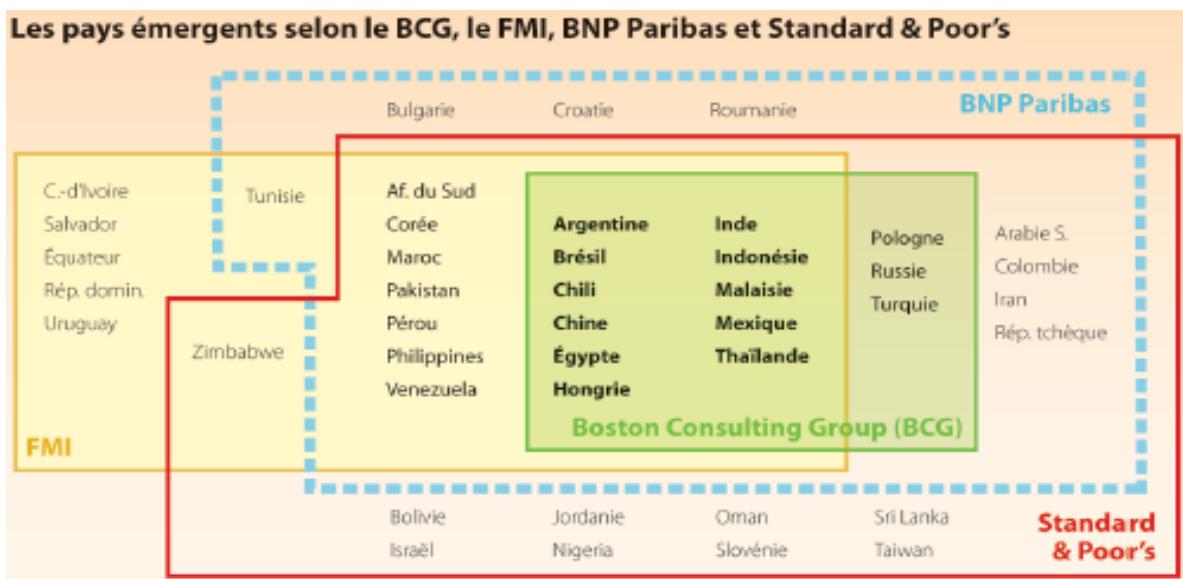
Le Boston Consulting Group (BCG) utilise la notion de « pays à développement rapide » (*Rapidly Developing Economies*, RDEs) dont il propose le repérage en identifiant l'origine nationale des cent plus grosses entreprises (le « BCG 100 ») qui ne sont pas filiales de multinationales de pays développés et qui ont un chiffre d'affaires annuel supérieur à un milliard de dollars en 2006, dont au moins 10% à l'exportation. Ces critères de sélection sont complétés par d'autres indicateurs liés à la maîtrise technologique, à la R&D, etc. Soixante-neuf de ces entreprises sont asiatiques, principalement chinoises et indiennes, et vingt-deux latino-américaines.

Pour le Centre d'études prospectives et d'informations internationales (CEPII), les pays émergents s'imposent d'abord sur la scène internationale grâce à la croissance de leurs agrégats macro-économiques et à l'adoption de politiques favorisant l'ouverture commerciale et financière. Le taux de croissance de leur PIB est supérieur à la moyenne mondiale et à celle des pays les plus riches. Ils s'imposent ensuite par leurs exportations croissantes et diversifiées sur les marchés des pays industrialisés, notamment pour les produits à haute technologie, ce qui ne fait que renforcer les spéculations sur leur place à venir dans le système international. Plus récemment, les réserves en devises sont devenues un nouveau critère de l'émergence.

Trois grands phénomènes ont fait évoluer le débat sur ces pays. Le premier fut la poussée de l'industrialisation de certains pays en développement qui attira l'attention des investisseurs et des financiers selon une séquence qui vit d'abord apparaître, au cours des années 1970, un premier groupe de quatre nouveaux pays industrialisés appelés les « dragons asiatiques » (Hong-Kong, Taiwan, Corée du Sud et Singapour), suivi par un second au tournant des années 1990 dénommé les « bébés dragons » ou parfois les « bébés tigres » comprenant la Malaisie, la Thaïlande, l'Indonésie et les Philippines. Avec moins de succès médiatique, on parla aussi des « jaguars » latino-américains (Brésil et Mexique). En second, la chute du mur de Berlin puis de l'Union soviétique et l'arrivée des pays d'Europe centrale et orientale dans le jeu international et européen, dont ils étaient auparavant exclus, ont donné une nouvelle dimension au processus de l'émergence avec les réformes politiques et les réformes de politique économique – ici la transition vers l'économie de marché – pour moteur de la croissance. Enfin, l'arrivée de la Chine depuis une quinzaine d'années résulte certes de la puissance de son taux de croissance liée à l'ouverture économique et financière et à la rapidité de son industrialisation, mais aussi de sa taille et, surtout, de sa population qui fait du pays un marché intérieur colossal à l'origine d'une demande exponentielle en matières premières et en biens d'équipement.

Cette dernière dimension, qui met en avant des macro-agrégats, semble aujourd'hui structurer le débat et explique la mise en exergue d'un groupe émergent leader : les BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine). Cet acronyme, développé par la banque d'investissement Goldman Sachs, a connu un réel succès et repose sur la thèse que des réformes fondées sur l'ouverture des marchés, la stabilité macro-économique, la « bonne gouvernance » et l'éducation sont déterminantes dans le processus d'émergence.

Le croisement de la plupart de ces critères (cf. schéma ci-dessous) fait ressortir que les contours sont variables, qu'il y a un ensemble de pays retenus par le BCG, le FMI, la BNP Paribas et Standard & Poor's dans lequel aucun pays d'Afrique n'est présent à l'exception de l'Egypte. Seuls sont retenus comme émergents la Côte d'Ivoire par le FMI et le Nigeria par l'agence de notation Standard & Poor's. Aucun autre pays d'Afrique subsaharienne et du Nord n'entre dans la catégorie de l'émergence.



Source : Gabas J.-J., Losch B., 2008.

1.2 Que dit-on depuis le début de la décennie 2010... ?

Force est de constater que depuis le début de la décennie 2010 se « construit » un discours rassurant et très économiste sur l'Afrique et en particulier sur le sud du Sahara. En effet le regain observé sur les cours internationaux des matières premières permet à bon nombre de pays africains exportateurs de produits miniers en particulier, d'enregistrer une nette amélioration de leurs agrégats macro-économiques dont leur PIB. Cette croissance, qui dépasse largement les 5% annuel pour plusieurs pays (Nigeria, Afrique du Sud, Cameroun, Côte d'Ivoire, Ghana etc.), alimente la croyance des fonds d'investissement qui voient dans l'Afrique les marchés de demain, en particulier des marchés prometteurs pour la consommation du fait de l'émergence d'une classe moyenne. Il faut « croire » en ce continent plein de potentiel et toutes les analyses de fonds comme *Investisseurs et partenaires* sont là pour rassurer les investisseurs dans les opportunités d'investissements en Afrique notamment mais aussi pour s'inscrire dans une logique d'investissements qui dépasse largement la seule rentabilité. On investit dans des économies de façon responsable où il y a de l'impact social et environnemental. La Fondation Rockefeller a établi le GIIN⁴ (Global Impact Investing Network) en 2009 qui s'est largement consacré à l'établissement d'une définition reconnue et acceptée de tous : « Les investissements d'impact sont les investissements faits dans des entreprises, organisations, fonds, avec l'intention de générer des impacts sociaux et environnementaux en parallèle d'un retour financier. Les investissements d'impact peuvent être faits aussi bien dans les pays en développement que dans les pays développés, et peuvent cibler un large éventail de rendements que ce soit un rendement de marché ou un rendement inférieur, selon les circonstances ». Toute cette dynamique montre parfaitement bien comment se construit une croyance permettant à des pays qui étaient jusqu'alors en dehors d'une dynamique d'émergence de pouvoir y entrer.

2. UNE VISION STANDARDISÉE DE L'ÉMERGENCE

L'instrumentalisation de cette croyance va se faire par l'élaboration de plans nationaux évoquant l'émergence dans la grande majorité des pays africains. L'émergence y est le plus souvent explicite, parfois moins, mais le vocabulaire utilisé mobilise tour à tour les concepts de développement, de vision, de transformation structurelle, d'industrialisation ou encore de stratégie. Le tableau ci-dessous recense plusieurs de ces plans nationaux.

Sans signification précise en économie, l'émergence est néanmoins omniprésente dans les discours des dirigeants, avec l'idée d'une croissance économique forte et soutenue reposant sur l'industrialisation. Pour ce faire, chaque pays s'est doté d'un plan émergence en faisant le plus souvent appel aux grands noms du conseil. Le géant mondial McKinsey est en première ligne de la production des plans émergence, accompagné d'Ernst & Young, du Boston Consulting Group ou encore de Bain & Company et Roland

⁴ Le GIIN qui a tenu son forum en octobre 2018 à Paris.

Berger parmi les grandes sociétés d'audit. L'affaire est suffisamment attractive pour susciter l'expansion de plusieurs cabinets nationaux tels que Valyans Consulting au Maroc ou Performances Group, présent au Sénégal, au Gabon et au Burkina Faso.

Afrique du Sud	vision 2030 National development plan
Cameroun	vision 2035
Côte d'Ivoire	Programme national de développement (2016-2020)
Ethiopie	Growth and transformation
Gabon	Gabon émergent
Guinée équatoriale	Equatorial Guinea industrialization plan 2020
Kenya	Vision 2030
Nigeria	Transformation agenda
Rwanda	Turning vision into reality
Sénégal	Plan stratégique Sénégal émergent
Tanzanie	Development vision 2025
Togo	Plan stratégique 2030
Zambie	Vision 2030

Source : les auteurs.

Outre les dépenses conséquentes que la mobilisation de ces grands groupes engendre (des montants de plusieurs dizaines de millions d'euros sont fréquemment évoqués), les plans émergence ont en commun une marque de fabrique qui leur donne immanquablement un air de ressemblance. Une analyse lexicale des documents nationaux sur l'émergence de divers pays africains (Bénin, Cameroun, Gabon, Sénégal) fait ressortir certaines orientations lourdes.

La première d'entre elles est l'accent mis sur un développement économique centré sur des pôles de croissance. La vision ainsi exprimée s'appuie sur la constitution de zones d'excellence concentrant la majeure partie des investissements, afin de générer des effets d'entrainement bénéfiques à l'ensemble de la population entre termes de création de richesse et d'emploi. Si le modèle envisagé est assez constant à travers les différents documents pays, le vocabulaire utilisé pour le caractériser est assez varié et volontiers imagé. Le terme le plus employé est celui de pôle de croissance, qui se décline aussi en pôle économique, pôle de développement, pôle de compétitivité, voire pôle intégré d'activités. Il est également question de plateformes de développement, intégrées ou non selon les cas, de plateformes logistiques, voire de « grappes sectorielles » ou encore d'unités intégrées. La référence à l'industrialisation y est assez fréquente, tout particulièrement pour les activités de transformation de la production primaire : émergence d'une agro-industrie d'exportation (Bénin), de plateformes industrielles intégrées (Sénégal).

Ce modèle de développement centré sur des zones de concentration des moyens pour la production, la transformation et la commercialisation, s'accompagne de la constitution d'acteurs nationaux performants et compétitifs qui vont être les pilotes de l'émergence. Le document du Bénin évoque ainsi à plusieurs reprises l'émergence de « champions locaux » ; celui du Sénégal parle quant à lui de l'émergence de grands acteurs structurés. Il est à noter toutefois que divers documents pays mettent également l'accent sur l'importance stratégique de faire émerger un plus large tissu d'acteurs dépassant le seul groupe des champions nationaux : le document Gabon mentionne à plusieurs reprises l'émergence souhaitable de PME dynamiques, voire d'un tissu performant de micro et petites entreprises ; le document Cameroun évoque le besoin d'une société civile forte et responsable, d'une fonction publique solide, l'émergence des institutions comme nouveaux pôles d'autorité. Dans le même sens, le document Sénégal plaide pour l'émergence d'une classe moyenne dans la solidarité.

La problématique du développement territorial est présente dans la plupart des cas. Le document Cameroun parle de l'émergence d'un espace économique national intégré, ainsi que de l'émergence « d'agglomérations périphériques ». Il est aussi question de pôles de développement régionaux (Bénin), ou encore de territoires viables et de collectivités locales viables (Sénégal).

Le secteur des services fait généralement l'objet de quelques développements dans les différents documents, même s'ils n'ont pas l'ampleur de ceux consacrés aux pôles de croissance. Le document Gabon évoque l'émergence d'une « multitude de nouveaux services », parmi lesquels l'accent est plus particulièrement mis sur la connaissance et le renforcement des capacités (émergence scientifique, émergence d'un système éducatif moderne et performant, émergence d'une économie numérique). Dans le même esprit, le document Cameroun parle de l'émergence de l'économie du savoir. De manière plus

ponctuelle, le document Sénégal fait référence à l'émergence d'institutions d'enseignement supérieur qui seraient privées.

	Grandes tendances	Priorités
Bénin	Une émergence essentiellement présentée comme économique Une place importante donnée à l'agriculture et au tourisme (couplé à de l'artisanat) Le besoin de « champions locaux »	Emergence de pôles de développement, de pôles économiques, de pôles de compétitivité Emergence de grappes sectorielles Emergence d'infrastructures (ports, plateformes logistiques, ...)
Cameroun	Accent mis sur l'émergence d'acteurs structurants Mise en avant de la notion de développement territorial Importance stratégique de la connaissance	Emergence de la société civile Emergence d'une fonction publique solide Emergence des institutions comme « nouveaux pôles d'autorité » Emergence d'agglomérations périphériques Emergence de l'économie du savoir
Gabon	Accent mis sur les pôles de croissance, un tissu solide de PME, le développement des services, notamment la connaissance	Emergence de nouveaux pôles d'activité et de croissance Emergence de PME dynamiques, ainsi que de micro et petites entreprises Emergence d'une « multitude de nouveaux services »
Sénégal	Une émergence essentiellement présentée comme économique, autour de pôles de croissance Une attention portée au développement territorial L'émergence d'une classe moyenne	Emergence forte de secteurs porteurs de croissance et d'emplois Emergence de grands acteurs structurés Emergence de pôles d'activités économiques agropastorales, minières, touristiques et halieutiques

Source : les auteurs.

La problématique du développement territorial est présente dans la plupart des cas. Le document Cameroun parle de l'émergence d'un espace économique national intégré, ainsi que de l'émergence « d'agglomérations périphériques ». Il est aussi question de pôles de développement régionaux (Bénin), ou encore de territoires viables et de collectivités locales viables (Sénégal).

Le secteur des services fait généralement l'objet de quelques développements dans les différents documents, même s'ils n'ont pas l'ampleur de ceux consacrés aux pôles de croissance. Le document Gabon évoque l'émergence d'une « multitude de nouveaux services », parmi lesquels l'accent est plus particulièrement sur la connaissance et le renforcement des capacités (émergence scientifique, émergence d'un système éducatif moderne et performant, émergence d'une économie numérique). Dans le même esprit, le document Cameroun parle de l'émergence de l'économie du savoir. De manière plus ponctuelle, le document Sénégal fait référence à l'émergence d'institutions d'enseignement supérieur qui seraient privées.

3. QUELLES VISIONS DE L'AGRICULTURE DANS CES PLANS ÉMERGENCE ?

La vision plus ou moins standardisée de l'émergence dans les documents pays se retrouve dans une certaine mesure dans le modèle agricole dominant qui en résulte, caractérisé par : i) la priorité donnée à l'agriculture entrepreneuriale (commerciale), ii) un effet d'entraînement souhaité sur l'agriculture familiale, iii) une contractualisation quasi systématique qui prévoit le rachat de la production et le financement des activités.

3.1 *Les agropoles comme emblème de l'émergence agricole*

La vision de l'émergence portée par des clusters à forte valeur ajoutée se traduit tout naturellement dans le secteur agricole par des pôles de croissance agricole encore appelés agropoles. Les différents documents

pays convergent vers un modèle agricole dans lequel de grands acteurs étrangers ont une place primordiale : ces derniers investissent massivement et exploitent de grands domaines en utilisant des technologies de pointe. Des mécanismes tels que la Nouvelle Alliance pour la Sécurité Alimentaire et la Nutrition (NASAN) sont mentionnés pour renforcer la mobilisation de financements public-privé.

- Au Bénin, le choix stratégique privilégié est la constitution de « pôles territoriaux agroalimentaires intégrés » : *de grandes exploitations exploitées par des grandes sociétés travaillent en régie avec des petites exploitations autochtones, les encadrent et commercialisent leurs productions suivant une démarche contractuelle*⁵ ;
- Le modèle agricole présenté dans le document Sénégal repose également sur des fermes intégrées, voire des « méga-fermes » conduites par des « grands acteurs structurés », notamment étrangers ;
- Sans être aussi précis, le document Cameroun brossé un modèle agricole assez voisin de ceux du Sénégal et du Bénin, reposant sur de grandes et moyennes exploitations utilisant un *puissant appareil productif avec notamment l'usage de machines, de l'irrigation et des intrants appropriés*⁶, produisant un bond de productivité ;
- Le Plan Stratégique Gabon Emergent reste évasif sur le modèle agricole envisagé. Les agropoles y sont évoquées, mais essentiellement dans une approche coopérative : *pôles de production regroupant divers acteurs agricoles en coopérative, mutualisant les infrastructures, les savoirs et les bonnes pratiques agricoles*⁷. L'idée de grandes structures intégrées affleure parfois, mais seulement sous forme de quelques projets ponctuels sur financement extérieur : par exemple, des pôles de production avec un partenaire israélien et des complexes avicoles intégrés.

Le premier marché visé par le développement des agropoles est l'exportation, notamment en Afrique de l'Ouest : *positionnement comme exportateur majeur de fruits et légumes à haute valeur ajoutée, avec une multiplication des exportations par deux ou trois* (Sénégal) ; *le Bénin devient une plateforme régionale d'offre de produits agroalimentaires frais et transformés et insère une partie importante de cette production rendue compétitive sur les marchés internationaux de valeur par ses infrastructures logistiques notamment*. Le secteur vivrier n'est toutefois pas oublié : *des corridors céréaliers dans trois zones greniers réduisent de moitié le déficit de la balance commerciale sur les cultures céréalières : mil, riz et maïs* (Sénégal). Il est à souligner que, dans plusieurs documents pays, l'objectif de sécurité alimentaire est atteint non pas tant par une forte augmentation de la production vivrière, mais plutôt par l'augmentation des revenus et des emplois, notamment en zones rurales, comme mentionné dans le cas du Bénin et du Gabon.

3.2 Le développement d'une agro-industrie à haute valeur ajoutée

Dans tous les documents pays, le fort accroissement de la production agricole permis par les agropoles crée les conditions du développement d'une agro-industrie à haute valeur ajoutée. Le Sénégal envisage ainsi la création de trois pôles de transformation agroalimentaire favorisant une agro-industrie à haute valeur ajoutée dans les domaines de la transformation des fruits et légumes, des huiles, des produits laitiers, des céréales et de l'aviculture. Dans le document Bénin, *le développement de plusieurs filières permet de produire une masse critique de produits agricoles qui permet d'attirer des investissements dans une transformation agro-industrielle et l'exportation de produits transformés augmentant la valeur ajoutée*. Le Plan Stratégique Gabon Emergent va dans le même sens, proposant de structurer les chaînes de valeur des filières dédiées à la sécurité alimentaire, avec le développement de la transformation agroalimentaire. Pour ce faire, la création d'un Institut de Technologie Alimentaire est proposée, pour développer une offre de produits transformés et commercialisés donnant un supplément de valeur et revenus aux producteurs.

3.3 Une vision simpliste de l'effet d'entraînement, avec un recours quasi-systématique à la contractualisation

Le modèle sous-jacent à la vision de l'émergence fait la part belle aux grands acteurs structurants, aux champions nationaux, pour reprendre la terminologie employée. Le devenir de la grande majorité des producteurs agricoles, installés sur de petites surfaces avec de faibles moyens de production, est rarement

⁵ Agenda vers une économie émergente : stratégie d'opérationnalisation et de déclinaison en plans d'investissements sectoriels de la vision Bénin 2025, page 47.

⁶ Cameroun vision 2035, page 22.

⁷ Plan stratégique Gabon émergent, page 96.

abordé explicitement. L'idée dominante est que la mise en place des agropoles intégrées va créer un effet d'entrainement pour l'ensemble de l'activité agricole, et cela au bénéfice du plus grand nombre :

- L'augmentation de production crée un cercle vertueux : arrivée d'investisseurs privés, développement de l'agro-industrie créatrice de valeur ajoutée, insertion dans l'économie internationale, création d'emplois et de richesses qui fixe les populations (Document Bénin) ;
- L'intégration aux marchés extérieurs permise par l'accroissement de la production agricole garantit le redéploiement de l'économie nationale à travers une meilleure structuration de la chaîne alimentaire (Document Sénégal) ;
- Les paysans ou fermiers sont devenus des exploitants agricoles professionnels, d'une moyenne d'âge plus jeune, tournés vers l'avenir et non de simples producteurs pour la subsistance (Document Cameroun).

La contractualisation est à l'évidence le mode de relation le plus couramment envisagé entre les « grands acteurs structurés », nationaux ou étrangers, et les agriculteurs familiaux : *la grande exploitation privée encadre les agriculteurs autochtones à travers des régies, et commercialise leur production suivant une démarche contractuelle* (Bénin) ; *les petits producteurs agricoles s'organisent autour de gros opérateurs modernes et industriels à travers le développement de mécanismes de contractualisation intégrant le financement de l'activité* (Sénégal). D'autres formes d'organisation sont toutefois évoquées dans certains documents pays. Ainsi, dans le document Cameroun, l'avenir des petits producteurs repose sur leur capacité à s'organiser en coopératives pour faciliter l'accès aux intrants, aux résultats de la recherche, au crédit et à la commercialisation de leur production. L'approche coopérative est également présente dans le cas du Gabon, dans le but de mutualiser les infrastructures, les savoirs et les bonnes pratiques agricoles.

Outre la promotion des agropoles et de la contractualisation des petits producteurs, certains documents pays évoquent la nécessaire vitalisation de l'économie rurale par la promotion des PME-PMI, le soutien du secteur industriel et d'autres services marchands. La dynamisation des filières productives passe par la mise en place de clusters locaux de tailles diverses, la mise en place de grappes de croissance mobilisant un nombre important de micro-projets conçus et exécutés au niveau local.

CONCLUSION

Au final, la captation de la rédaction des différents documents nationaux sur l'émergence par quelques grandes firmes de consultance internationale conduit à une vision assez standardisée reposant sur des pôles de croissance concentrant la majeure partie des investissements. La déclinaison agricole de cette vision est la mise en place d'agropoles en divers points du territoire avec une large part de financements étrangers et la contractualisation généralisée entre les acteurs agricoles majeurs et l'agriculture familiale. Si le modèle de développement ainsi proposé présente l'attrait d'un accroissement notoire de richesses et d'emplois à partir de pôles intégrés, les conditions de sa mise en œuvre restent le plus souvent floues et mériteraient d'être précisées. Divers éléments d'analyse sont à prendre en compte dans ce sens.

En premier lieu, la vision proposée, à forte dominante économique, sous-estime clairement les dimensions sociales historiques, culturelles et anthropologiques. Sans présence effective sur le terrain, ces grandes firmes ne portent pas l'attention nécessaire à la faisabilité politique et institutionnelle de leurs propositions. La problématique foncière, qui est pourtant l'une des clés du développement agricole, est un exemple typique de ce qui est oublié dans les plans nationaux sur l'émergence. La résolution des conflits fonciers soulève de nombreux problèmes de cohabitation entre autochtones et allochtones, susceptibles de provoquer des antagonismes sérieux entre populations locales, et qui ne sauraient se résoudre spontanément.

Les effets d'entrainement attendus pour que l'ensemble de la population bénéficie de l'accroissement de richesses et d'emplois restent hypothétiques. La plupart des documents considèrent ces effets comme allant de soi, et n'explicitent ni les mécanismes de cet entraînement, ni les conditions de mise en œuvre pour qu'ils surviennent effectivement. La contractualisation mise en avant comme mode de relation dominant, voire quasi exclusif, au sein des chaînes de valeur agricoles ne saurait constituer une justification suffisante. Si la dimension économique est clairement centrale et bien documentée dans la vision de l'émergence portée par les plans nationaux correspondants, les dimensions sociales et environnementales restent embryonnaires et à approfondir.

Les plans d'émergence confectionnés par les grands cabinets internationaux sont des prêt-à-porter à présenter aux tables rondes de bailleurs qui se réunissent hors du continent, et qui aboutissent systématiquement à des promesses d'aide supérieures aux attentes des dirigeants. De tels plans favorisent la formulation d'objectifs et de programmes irréalistes et on est en droit d'être dubitatif sur cette façon de fonctionner qui renvoie à « l'émergence comme alibi ». En revanche, dans les organismes régionaux comme l'Union Africaine, des travaux de prospective de long terme sont menés, avec des horizons très lointains. Le projet *Afrique 2063* permet par exemple la confection d'un récit continental à long terme. De tels exercices peuvent servir de point focal pour avoir des discussions au niveau national. En revanche, le risque est évidemment aussi que l'« émergence » soit un alibi pour des dirigeants qui veulent éviter les réformes nécessaires, en reportant sur des horizons lointains un certain nombre de mesures qu'il faudrait prendre aujourd'hui.

BIBLIOGRAPHIE

- AGENDA VERS UNE ÉCONOMIE ÉMERGENTE 2025 (2008) République du Bénin, Performances management consulting, décembre, 171 pages.
- CAMEROUN VISION 2035 (2009) Document de travail. Ministère de l'économie, de la planification et de l'aménagement du territoire, février, 76 pages.
- CIEA (2017) Mise en œuvre des plans d'émergence en Afrique, Note conceptuelle. 16 pages.
- CIEA (2017) Mise en œuvre des plans d'émergence en Afrique, Communiqué final. 4 pages.
- DERREUMAUX P. (2015) Les conditions de l'émergence en Afrique : Investir, Inciter, Innover, Inclure, Ferdi, Policy brief 113, septembre, 8 pages.
- GABAS J.-J., LOSCH B. (2008) La fabrique en trompe l'œil de l'émergence, in C. Jaffrelot, *L'enjeu mondial. Les pays émergents*, Paris, Presses de Sciences Po, 25-40.
- GAMBOTTI C. (2014) Gabon, pays émergent. Les ambitions du Plan stratégique Gabon émergent 2025, *Géoéconomie* 2014/1 (n° 68), 159-170.
- GRIP (2014) Stratégies d'émergence des pays d'Afrique centrale et équatoriale : fondements et caractéristiques, Groupe de recherche sur la Paix et la Sécurité, note n°12, octobre, 28 pages.
- HUGON P. (2016) *Afriques entre puissance et vulnérabilité*, Paris, Armand Colin.
- JACQUEMOT P. (2016) *L'Afrique des possibles. Les défis de l'émergence*, Paris, Karthala.
- NDIAYE V., DJOGBENOU R. (2018) L'émergence des économies africaines ; un nouveau cadre d'analyse des ressorts et performances socio-économiques, *Futuribles*, n° 422, 75-86.
- NEPAD (2016) Atlas Nouvelle ruralité émergente, septembre.
- NUBUKPO K. (2017) Entre les plans d'émergence sans vision et des visions sans émergence : la difficile appropriation par l'Afrique de ses trajectoires de développement, *Politique Africaine*, n° 145, 51-63.
- PLAN SÉNÉGAL ÉMERGENT (2014) République du Sénégal, février, 184 pages.
- PLAN STRATÉGIQUE GABON ÉMERGENT. VISION 2025 ET ORIENTATIONS STRATÉGIQUES 2011-16 (2012) République gabonaise, juillet, 149 pages.
- SALAMA P. (2014) (coordinateur scientifique) Émergents : le temps des désillusions, *Numéro spécial de la Revue Tiers monde*, n° 219, juillet-septembre.
- TSASSA C. (2015) Planification de l'émergence en Côte d'Ivoire : éléments de réflexion, Conférence Internationale sur l'émergence de l'Afrique, janvier, 24 pages.

Stratégies des ménages et diversification des moyens d'existence dans un territoire pétrolier : le cas du Nord de l'Amazonie Equatorienne

Denis REQUIER-DESJARDINS¹, Liliana CANO² et Sai BRAVO³

La dimension territoriale du développement rural en Amérique latine est soulignée par la diversité des trajectoires de développement au niveau territorial et de leurs résultats au plan économique, social et environnemental (Berdegué et al., 2013) : si les territoires qui connaissent une évolution favorable sont une minorité à l'échelle du sous-continent, les bases de ces succès sont variées si on se réfère à la mise en valeur de ressources locales, mais elles intègrent généralement la possibilité de coalitions locales entre acteurs pour l'action collective. Parallèlement la question des structures agraires, et notamment de la place de l'agriculture familiale, est déterminante pour la caractérisation des trajectoires de développement de ces territoires ruraux. L'agriculture familiale assure une grande part de la production agricole et alimentaire dans le sous-continent, mais sa prédominance est moins accentuée que dans d'autres zones en développement (Graeub et al., 2016) et la montée de nouvelles formes d'agriculture d'entreprise est une tendance forte (Buhler et al. 2015). Par ailleurs, l'agriculture familiale est marquée par la diversification des activités et des sources de revenus au sein des collectifs familiaux (Davis et al., 2009). Elle tend d'ailleurs à être considérée comme une caractéristique structurelle de cette forme de production (Schneider, 2016). Cependant certaines contributions (Rigg, 2005) ont pu souligner que cette diversification pouvait conduire à une marginalisation voire à un délaissage de l'activité agricole par les ménages.

À l'échelle des territoires cette diversification est un élément de l'articulation des différentes activités dans le fonctionnement des économies locales. Cette contribution s'interroge sur cette relation entre les formes de diversification des moyens d'existence des ménages agricoles et la structuration de l'économie territoriale, sur le cas, jusqu'à présent peu étudié, de territoires marqués par le poids de l'activité pétrolière, en l'occurrence l'Amazonie Pétrolière Equatorienne. Cette région présente deux caractéristiques :

- Elle a été le lieu dans le cadre de la réforme agraire initiée en 1964, et réactivée en 1973, d'un processus de colonisation par de petits agriculteurs sans terre originaires de la sierra : elle constitue donc un cas spécifique d'agriculture familiale, entre les exploitations de colons et celles de membres des communautés indigènes préalablement installées sur le territoire.

- La production pétrolière entraîne une dégradation de l'environnement qui affecte entre autres l'activité agricole, mais elle fournit également des opportunités d'emploi et de diversification des revenus pour les ménages ruraux.

L'analyse économique de l'impact territorial de la production pétrolière peut être abordée à partir de deux modèles économiques qui génèrent des prédictions alternatives concernant la trajectoire de développement de ces territoires. Le premier correspond au modèle du « syndrome hollandais » (Corden, 1984) : au niveau national, la hausse du taux de change réel générée par les revenus du pétrole affecte

¹ LEREPS - Sciences Po Toulouse. denis.requier-desjardins@ut-capitole.fr

² CEPN - Université Paris 13 Nord. liliana.cano@univ-paris13.fr

³ Master TSE et LEREPS. Saijael06@gmail.com

négativement les autres activités exportatrices alors que le secteur protégé de la concurrence internationale, souvent spéculatif ou rentier, bénéficie de l'effet d'entraînement des revenus pétroliers. Ce modèle s'applique au niveau territorial si on peut identifier un rythme de hausse des prix spécifique au territoire concerné : l'activité pétrolière a un impact négatif sur l'activité agricole si celle-ci « exporte » en dehors du territoire car la hausse locale des prix et des revenus générés par l'activité pétrolière peut la décourager.

La théorie de la base économique (Andrews, 1953 ; Archer, 1976) applique au niveau territorial le modèle keynésien du multiplicateur d'exportations : l'effet multiplicateur du revenu des activités « basiques », exportant en dehors du territoire, permet le développement d'autres activités productives destinées au marché local. La production pétrolière peut donc être la source d'un circuit économique local alimenté par un effet multiplicateur des dépenses effectuées et des salaires versés localement par les compagnies pétrolières, avec un impact positif sur les activités agricoles, notamment si la production agricole des zones pétrolières est majoritairement destinée à la consommation locale.

Ces modèles macroéconomiques territorialisés ne prennent pas explicitement en compte le comportement micro-économique des acteurs concernés et notamment des ménages agricoles. Or, si ces deux modèles mettent au premier plan la diversité des activités économiques au sein des territoires, cette diversité des activités renvoie également pour les territoires ruraux à la diversification des activités au sein de ces ménages. Nous émettons l'hypothèse que la trajectoire des territoires concernés par l'exploitation pétrolière est fortement marquée par l'impact de ces activités sur les conditions de vie des populations : les stratégies développées par les ménages ruraux sont diversement affectées par la présence des activités pétrolières, cette diversité renvoyant à leurs caractéristiques démographiques et socio-économiques. Après avoir présenté un état général de la littérature et des données disponibles sur l'impact du pétrole sur le développement de l'Amazonie équatorienne (1), nous évaluerons l'impact des activités pétrolières sur les stratégies de diversification des activités au sein des ménages ruraux, en nous appuyant sur les résultats d'une enquête sur les ménages de deux « parroquias » (municipalités) particulièrement concernées de cette région⁽²⁾. Nous tenterons en conclusion d'évaluer dans quelle mesure cet impact sur les systèmes de moyens d'existence des ménages influence la trajectoire de développement du territoire.

1. L'IMPACT DE L'ACTIVITÉ PÉTROLIÈRE SUR LE DÉVELOPPEMENT TERRITORIAL ET LES MOYENS D'EXISTENCE EN AMAZONIE ÉQUATORIENNE : L'ÉTAT DE LA LITTÉRATURE ET DES DONNÉES

En Equateur la production pétrolière a démarré dans les années 1960 par la mise en valeur des gisements de l'Amazonie équatorienne. Le développement de la production pétrolière s'y est accompagné d'un processus de colonisation agraire dans le cadre de la réforme agraire : des terres ont été attribuées à des colons originaires de la sierra, essentiellement des paysans sans terre. Le processus s'est également accompagné d'une colonisation plus spontanée. On a donc eu le développement parallèle sur un territoire spécifique de l'exploitation pétrolière et de la production agricole, celle-ci étant réalisée par des exploitations essentiellement familiales, qu'elles soient entre les mains de colons ou de membres des communautés indigènes.

L'impact de l'activité pétrolière sur le niveau de vie des populations et plus largement sur la trajectoire de développement du pays a donné lieu à de nombreuses contributions (Acosta, 2012 ; Bustamente et Jarrin 2007 ; Fontaine, 2002), souvent centrées sur l'hypothèse de « syndrome hollandais ». Par ailleurs, concernant l'Amazonie équatorienne, on dispose d'un certain nombre d'éléments spécifiques.

L'atlas socio-économique de l'Equateur (USIA/UASB, 2014) permet d'évaluer l'évolution des indicateurs de développement économiques, sociaux et environnementaux au niveau des « parroquias » (municipalités) des deux provinces amazoniennes pétrolières de Sucumbios et Orellana. Il calcule aux trois dates 1991, 2001 et 2010 au niveau des cantons (échelon intermédiaire entre provinces et parroquias) un indice social comparatif (ISC) à partir de 23 indicateurs sur, entre autres, le niveau de scolarisation, l'inégalité de genre, la qualité du logement, le cadre de vie, l'accès aux services essentiels, la consommation et le revenu. Au début de la période l'Amazonie, et en particulier les provinces pétrolières de Sucumbios et Orellana, montrent un ISC de très mauvaise qualité, au-dessous de 42,2 pour une moyenne nationale de 55,2, à un niveau très proche de l'Amazonie non pétrolière et des zones les plus défavorisées de la Sierra. En 2001 la situation s'est légèrement améliorée, mais l'amélioration est beaucoup plus nette entre 2001 et 2010 : à cette dernière date les cantons de la province de Sucumbios et de la province d'Orellana

⁴ Ces parroquias sont les terrains du projet ANR MONOIL, où les enquêtes ont été réalisées (www.monoil.ird.fr)

concernés par l'activité pétrolière ont un ISC entre 49,2 et 60,4 pour une moyenne nationale de 68,1 alors que l'Amazonie non pétrolière et certaines zones de la Sierra restent en dessous de 42,2. Sur la période, l'ISC de l'Amazonie rurale connaît une amélioration plus importante que la moyenne nationale (graphique 1) et analogue à celle des autres zones rurales, ce qui implique donc une amélioration encore plus nette pour les régions pétrolières. L'amélioration concerne d'ailleurs à la fois la pauvreté, la consommation et les inégalités. Les indicateurs de santé des « parroquias » de l'Amazonie équatorienne sont également dans une situation « intermédiaire », mais ils ne concernent que la malnutrition infantile et le personnel de santé et ne tiennent pas compte des effets de la contamination pétrolière. Or la littérature souligne les conséquences néfastes de l'activité pétrolière sur les conditions de vie des populations des zones concernées du fait de la contamination environnementale (Cepek, 2012 ; Lu, 2012).

Par ailleurs, des contributions récentes s'intéressent à l'impact de la présence des activités pétrolières sur les moyens d'existence des ménages : Bozigar et al. (2015) soulignent que les communautés indigènes des zones pétrolières ont pu bénéficier, en termes d'infrastructure, de bourses éducatives et d'emploi, d'une amélioration de leurs conditions de vie, due notamment aux compromis passés avec les compagnies pétrolières présentes sur leur territoire ; Pérez et al. (2015), sans se focaliser sur les zones pétrolières, constatent en général l'existence d'une diversification des activités en Amazonie tout en soulignant que l'accès à des emplois hors-exploitation et hors salariat agricole est réservé aux personnes ayant un certain niveau éducatif. Holland et al. (2006), traitant de la déforestation dans l'aire protégée de Cuyabeno (Pacayacu étant située dans la zone tampon de cette réserve), s'intéressent explicitement aux comportements de ménages agricoles et lient la déforestation à leur cycle démographique et notamment à l'importance du nombre de jeunes enfants qui accélère la déforestation. Cependant le développement des activités hors exploitation pourrait expliquer par la suite le ralentissement de cette déforestation. Selon Mena et al. (2006), en Amazonie pétrolière, le rythme de la déforestation a été très lié aux variations de la conjoncture agricole (notamment prix du cacao) mais aussi pétrolière, les revenus pétroliers ayant pu favoriser un ralentissement de la déforestation.

Au sein du programme MONOIL, Dumond (2013), à partir d'entretiens qualitatifs, a mis en évidence l'importance des activités non agricoles dans les ménages ruraux et en particulier l'importance des emplois pétroliers malgré leur qualité variable. Boyon (2015) montre le faible dynamisme des actions collectives centrées sur la valorisation de la production agricole, comparées avec celles liées à la compensation des dommages environnementaux, et l'impact négatif sur ces dernières des conflits liés aux conséquences de la contamination pétrolière.

2. L'APPROCHE DES STRATÉGIES DE MOYENS D'EXISTENCE DES MÉNAGES EN AMAZONIE PÉTROLIÈRE DANS LE CADRE DU PROGRAMME MONOIL

L'approche des moyens d'existence en zone rurale (*Sustainable Rural Livelihoods*), développée par Chambers et Conway (1991) ainsi qu'Ellis (1998), met l'accent sur les stratégies des ménages ruraux engagés dans l'agriculture familiale et les définit comme la gestion d'un portefeuille d'activités et de revenus potentiels, destinée à minimiser les risques inhérents à l'activité agricole et à assurer la résilience face aux chocs de l'exploitation et de l'unité familiale.

Dans le cadre du projet ANR MONOIL⁵ une enquête ménages a été réalisée, portant à la fois sur les données socio-économiques et sur les données épidémiologiques et environnementales. Elle porte sur les deux terrains de l'ANR, la « parroquia » de Pacayacu dans la province de Sucumbios et la « parroquia » de Dayuma dans la province d'Orellana, toutes deux fortement marquées par l'importance de l'activité extractive de pétrole⁶. L'échantillon est constitué de 334 ménages à Pacayacu et 271 ménages à Dayuma.

2.1 *Quelques statistiques descriptives de l'échantillon*

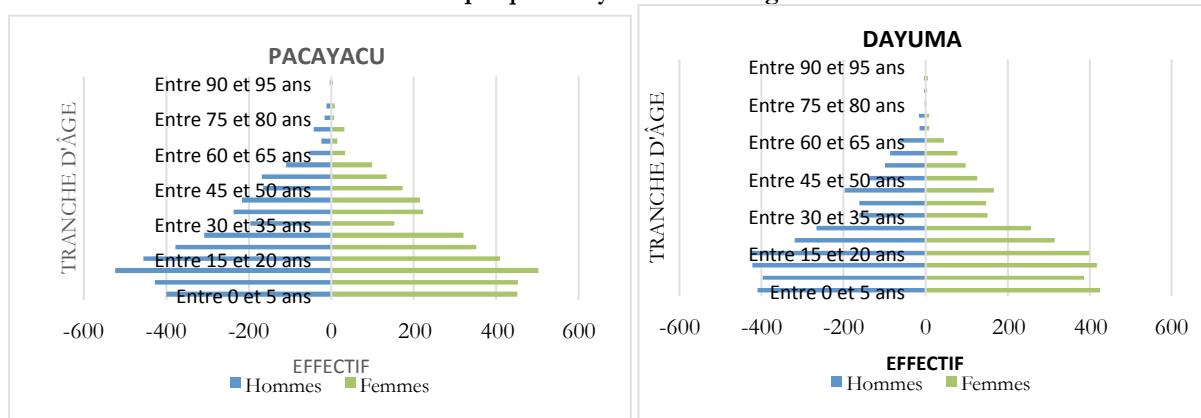
La population de l'échantillon correspond à 1 162 personnes à Dayuma et 1 427 personnes à Pacayacu. Les pyramides des âges (graphique 1), dont la base est effectivement large, révèlent un début de

⁵ L'analyse des stratégies de moyens d'existence en Amazonie Pétrolière rentre dans le cadre d'un des objectifs du programme Monoil, dans sa tâche 2, à savoir l'analyse de l'impact socio-économique des activités pétrolières sur les conditions de vie de la population.

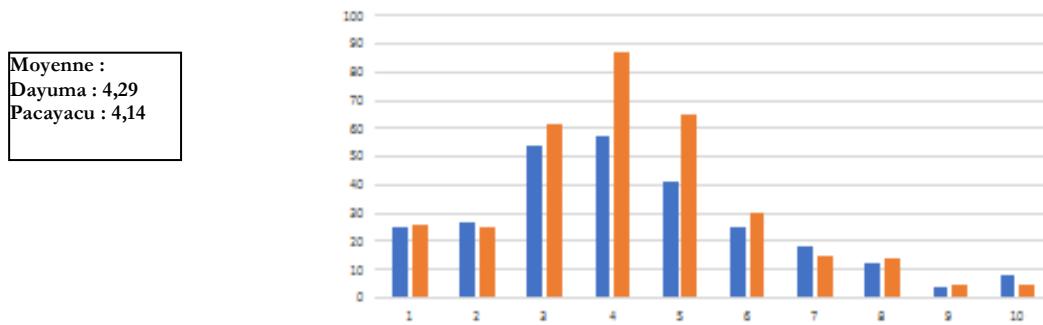
⁶ Le Ministère de l'Environnement, à travers le PRAS (Programa de Reparación Ambiental y Social), a reconnu Pacayacu comme une zone prioritaire de mise en place de programmes de réparation environnementale.

tubularisation, ce qui marque une esquisse de stabilisation de la natalité. Par ailleurs un déficit de population féminine dans les âges intermédiaires (30/40 ans) peut être dû à un flux de migration spécifiquement féminin hors de la région. La grande majorité des ménages n'excède d'ailleurs pas 5 membres (graphique 2). Les taux de dépendance (rapport entre la population de 16 à 65 ans et la population en dessous et au-dessus) de 0,657 et 0,67 sont relativement élevés⁷. Dans les deux parroquias, la proportion de chefs de ménage féminins est voisine de 15% (graphique 3). La majorité des ménages ont des chefs âgés entre 30 et 65, mais la part de chefs de ménages entre 18 et 30 ans est significative (graphique 4). La répartition ethnique des ménages (tableau 1) dans l'échantillon confirme que, si la population indigène est relativement importante à Dayuma, Pacayacu est une parroquia essentiellement habitée par des métis. Dans les deux cas (graphique 5), la même proportion de chefs de famille est née en dehors de la parroquia mais, à Dayuma, les origines sont plus diversifiées et incluent des provinces amazoniennes à côté de Loja, Manabi ou los Ríos⁸. Le niveau éducatif de l'ensemble de l'échantillon (graphique 6) paraît plus élevé à Pacayacu avec notamment une présence plus grande du niveau secondaire. Il y a comparativement (tableau 2) un peu plus de revenus très faibles (14,4%) et plutôt élevés à Pacayacu (15%) comparés à Dayuma (10,3% et 14,4% respectivement) mais la répartition est relativement semblable entre les deux échantillons.

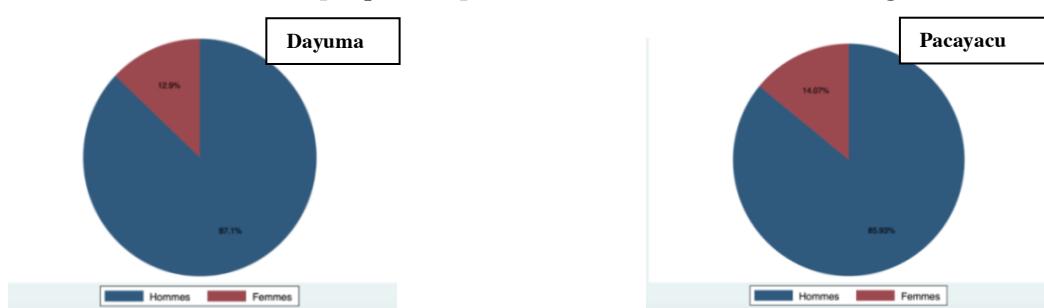
Graphique 1 : Pyramides des âges



Graphique 2 : répartition des ménages selon leur taille



Graphique 3 : répartition des chefs de famille selon le genre



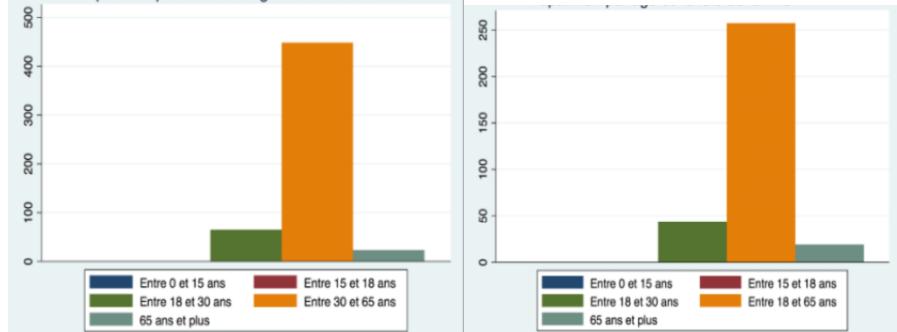
⁷ À comparer néanmoins avec le chiffre de 0,76 pour 2010 cité par le PDOT de Dayuma pour l'ensemble de la population.

⁸ Toutes ces données sont en cohérence avec les données démographiques dont on dispose au niveau local pour 2010 (GAD Dayuma, 2015 et GAD Pacayacu 2015).

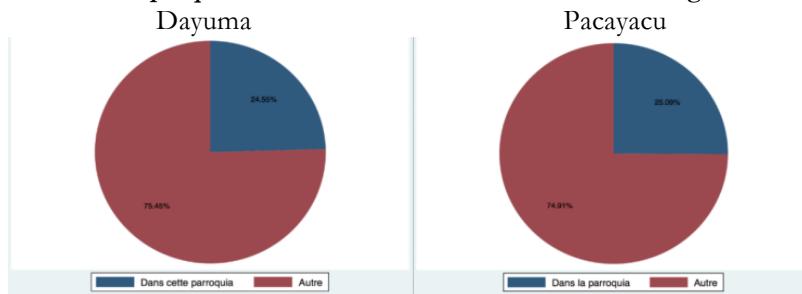
Tableau 1 : Répartition des ménages selon leur groupe ethnique

Groupe ethnique	DAYUMA		PACAYACU	
	Freq.	%	Freq.	%
Indigène	59	21,77	8	2,40
Afro-équatorien	7	2,58	1	0,30
Montubio	8	2,95	4	1,20
Mestizo	185	68,27	298	89,22
Blanc	5	1,85	10	2,99
Total	271	100	334	100,00

Graphique 4 répartition des chefs de ménage par âge



Graphique 5 : lieux de naissance des chefs de ménage



Graphique 6 : Niveau d'éducation des membres des ménages

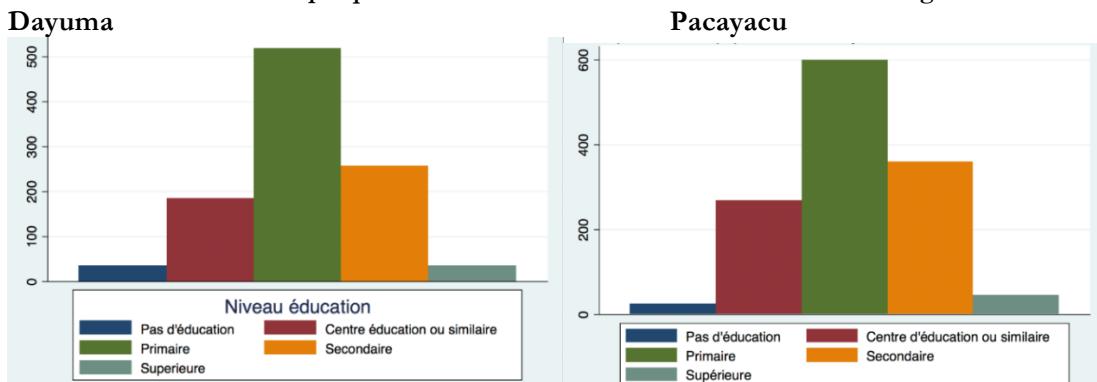


Tableau 2 : Répartition des ménages selon le revenu mensuel

Nombre de ménages	Dayuma	Pacayacu
Moins de 366 US\$	28	48
De 366 à 722 US\$	204	235
De 722 à 1464 US\$	37	47
plus de 1464 US\$	2	3
Total	271	333

Tableau 3 : Répartition des membres actifs selon l'activité

	Act. agri	dt chef	Act. Petr.	dt chef	Commer.	Fonct.	Aut. Sal.	Non connu	Total
Dayuma	111	(105)	97	(77)	18	29	50	68	373
Pacayacu	134	(119)	117	(99)	43	31	76	57	458

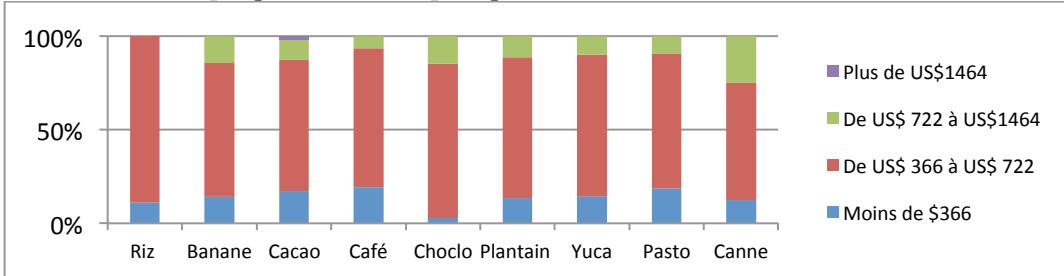
373 personnes se déclarent actives à Dayuma et 458 à Pacayacu, dont plus de 90% des chefs de ménage, essentiellement dans l'agriculture et l'activité pétrolière, même si à Pacayacu le commerce et le salariat hors pétrole et agriculture sont un peu plus représentés (tableau 3). Les chefs de ménage se déclarant actifs dans l'agriculture sont pour 75 à 80% d'entre eux des exploitants. Toutefois, pour identifier les ménages exploitants agricoles¹⁰ on considérera plutôt la disponibilité de terres (propriété ou possession, la titularisation des terres étant toujours un processus en cours) et la pratique de cultures : 165 ménages possèdent des terres à Dayuma et 175 à Pacayacu. Les chiffres correspondants pour ceux déclarant effectivement des cultures sont 138 et 151.

Les structures agraires (Tableau 4) présentent des points communs entre les deux parroquias, notamment l'importance du nombre d'exploitations autour de 50 ha (22 exploitations à 50 ha juste et 57 entre 40 et 50 ha pour Dayuma, et 8 à 50 ha juste à Pacayacu), qui traduit l'impact de l'attribution des lots initiaux de colonisation de 50 ha que l'on constate aussi au niveau provincial. La part des petites exploitations est plus importante qu'au niveau provincial, ce qui peut indiquer un processus de fractionnement des exploitations plus intense, peut-être lié à la présence des activités pétrolières. La répartition des cultures pour chaque niveau de revenu varie assez peu sauf pour la canne à sucre pratiquée par une proportion plus importante de ménages à revenus relativement élevés (graphique 7). Par ailleurs la superficie disponible n'est que très partiellement mise en culture pour toutes les classes de superficie (graphique 8).

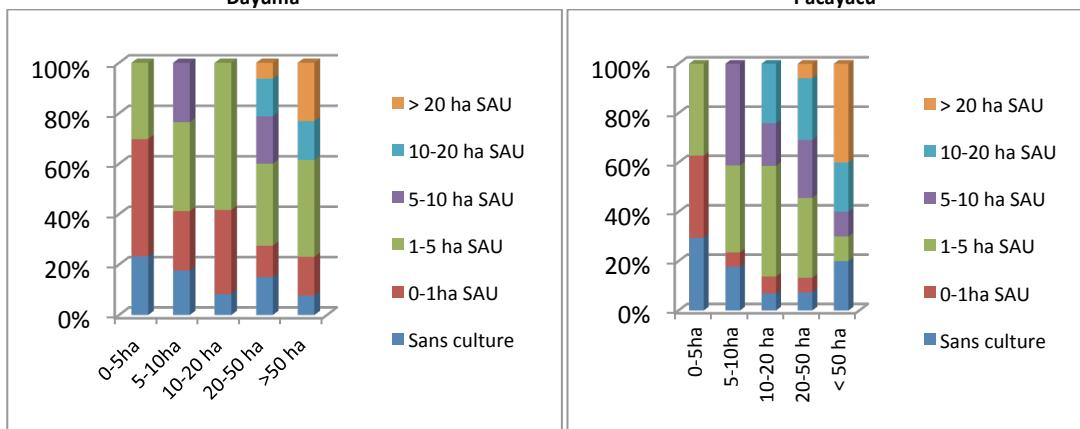
Tableau 4 : Structures agraires

	Dayuma	%	% Orellana	Pacayacu	%	% Sucumbios
0-5ha	43	26,06	7,7	50	28,57	6,30
5-10ha	17	10,30	8,57	17	9,71	8,57
10-20 ha	12	7,27	9,09	29	16,57	7,41
20-50ha	80	48,48	48,23	69	39,42	33,73
50-100 ha	13	7,88	21,22	8	4,57	35,09
Plus de 100 ha			3,56	2	1,14	6,5
Total	165			175		

Graphique 7 : Cultures pratiquées en fonction du niveau de revenu



Graphique 8 : Superficie totale et superficie agricole utilisée



¹⁰ Le nombre d'agriculteurs chefs de ménage indépendants ne correspond pas au nombre d'exploitations, d'autres membres du ménage pouvant gérer les cultures que pratiquent les ménages sur leurs terres.

2.2 *L'analyse économétrique*

On a effectué trois régressions permettant de traiter des variables discrètes et qualitatives dans le but d'identifier les variables pouvant rendre compte des moyens d'existence des ménages :

- Une régression ologit évalue l'impact sur le niveau de revenu du ménage de variables reflétant son capital humain (âge, genre et éducation du chef de ménage, état de santé, exposition à la contamination), immobilier, productif et financier (équipement de la maison, équipement agricole, accès aux services essentiels, compte bancaire), ainsi que le choix d'activité à travers la présence d'actifs agricoles ou pétroliers.
- Une régression équivalente uniquement pour les ménages possédant des terres.
- Une régression mlogit examine l'impact, sur la source de revenu dominante dans le ménage (vente de produits agricoles, revenus des emplois pétroliers, autres revenus salariaux, commerce), de ces variables en intégrant le nombre d'actifs et le rapport aux inactifs.

On ne retient que les relations significatives au seuil de 5% et moins.

À Dayuma comme à Pacayacu, on constate une relation positive entre le niveau de revenu et, respectivement, la présence d'un actif pétrolier dans le ménage et le fait que le ménage ait un compte bancaire. En revanche la relation est négative entre le niveau de revenu et la présence d'une activité agricole dans le ménage. À Dayuma cette relation négative concerne aussi le fait qu'il y ait au moins une personne exposée à la contamination pétrolière, ce qui pourrait révéler le lien entre l'activité agricole et la contamination. Il y a une relation positive entre le revenu et la présence d'un équipement agricole à Dayuma ou la présence d'infrastructures agricoles (intervalle de confiance de 5%) à Pacayacu. Tant à Dayuma qu'à Pacayacu, le niveau de revenu semble essentiellement lié à la possibilité pour certains membres du ménage d'avoir accès à des emplois pétroliers¹¹, les ménages pratiquant une activité agricole ayant un niveau de revenu plus faible. Le lien positif entre revenu et équipement agricole ou infrastructure agricole laisse supposer que certains ménages disposant d'un revenu plus élevé ont la possibilité de faire des investissements dans l'activité agricole. Par ailleurs, on constate à Dayuma une relation positive significative entre le genre masculin du chef de ménage et le niveau de revenu. À Pacayacu il y a une relation négative significative entre le niveau de revenu et le faible niveau d'éducation du chef de ménage. Pour les ménages disposant de terres, à Dayuma les variables ayant une relation positive et significative avec le niveau de revenu sont le genre du chef de ménage (0,1%), la présence de membres actifs dans le pétrole (1%), la présence de services de base (0,1%), l'équipement agricole (5%) et l'équipement de la maison (5%). À Pacayacu, les seules relations positives significatives avec le revenu sont la présence de services de base (0,1%) et l'infrastructure agricole (5%). Ces résultats tendent à montrer qu'à Dayuma l'accès à des emplois pétroliers est corrélé au niveau de revenu pour les ménages agricoles, la relation n'étant pas établie à Pacayacu. Cependant dans les deux cas le niveau de revenu est corrélé à de meilleures conditions de vie et de pratique de l'activité agricole, notamment par la disponibilité d'équipement.

Si on s'intéresse maintenant aux sources de revenus des ménages, la probabilité que la principale source des revenus soit la vente des produits agricoles est, à Dayuma comme à Pacayacu, très fortement accrue par la présence d'au moins un actif agricole dans le ménage, par la pratique effective de cultures et par la disponibilité d'infrastructures agricoles. À Pacayacu elle est en outre plus faible dans les ménages où il y a des actifs pétroliers par rapport aux ménages qui n'en ont pas. À Pacayacu, la probabilité que les salaires soient la principale source de revenus dépend positivement de la présence d'actifs pétroliers dans le ménage et l'équipement de la maison. L'analyse des effets marginaux des variables, toutes les autres étant constantes, montre qu'à Dayuma la probabilité d'avoir comme principale source de revenu les salaires par rapport à la vente de produits agricoles diminue de 85% lorsqu'il y a des actifs agricoles dans les ménages. Elle diminue de 88% lorsque le ménage pratique des cultures. Elle diminue également de 81% en cas d'infrastructure agricole dans le ménage, toutes les autres variables étant constantes. Elle est enfin quatre fois plus grande lorsque le ménage a une maison "équipée", toutes les autres variables étant constantes. À Pacayacu la probabilité d'avoir comme principale source de revenus les salaires par rapport à la vente de produits agricoles, est quatre fois plus grande lorsqu'il y a des actifs pétroliers dans le ménage. Elle est trois fois plus grande lorsque le ménage a une maison "équipée". La probabilité que la principale source de revenus soit la vente de produits agricoles est renforcée par la présence de cultures alors que la relation est inverse pour les salaires. Il en de même pour la présence d'infrastructures agricoles. Par ailleurs la probabilité que la principale source de revenus soit le commerce est inférieure quand le taux de

¹¹ Le lien entre compte bancaire et niveau de revenu est logique de ce point de vue si le niveau de revenu est lié à des salaires versés par les compagnies pétrolières.

dépendance est important. Le nombre d'actifs semble favoriser la diversification des activités du ménage à Dayuma : la probabilité que la principale source de revenus soit la vente de produits agricoles est 7% inférieure quand il y a plusieurs actifs dans le ménage. Par contre, les probabilités que la principale source de revenus soit les salaires et le commerce sont respectivement 5,3% et 1,7% supérieures quand il y a plusieurs actifs dans le ménage. Le rôle du pétrole dans la diversification des revenus est aussi apparent. Quand le ménage comprend au moins un actif pétrolier, la probabilité que la principale source de revenus soit les salaires est 10,9% supérieure, alors que la probabilité que la principale source de revenus soit la vente de produits agricoles est 0,2% inférieure et celle que la principale source de revenus soit le commerce est de 10,6% inférieure. Il y a aussi un lien entre le commerce et la présence d'un actif pétrolier. L'ensemble de ces résultats montre qu'il existe une relation positive assez forte entre d'une part la pratique des emplois pétroliers au sein des ménages, le niveau d'éducation des chefs de ménage dont on peut supposer qu'il implique un niveau au moins équivalent d'autres membres (l'inverse n'étant pas forcément vrai), les conditions de vie du ménage et son niveau de revenu.

2.3 *Les résultats de la classification hiérarchique*

On a effectué des classifications hiérarchiques ascendantes des ménages des échantillons Dayuma et Pacayacu selon la méthode de Ward (Barraud-Didier, Henninger et Triboulet, 2014)¹² en retenant comme variables actives des variables représentatives des actifs des ménages, essentiellement capital humain (démographie et éducation) et capital naturel (possession de terres et pratiques de cultures) ainsi qu'un indicateur de revenu. On regarde ensuite les caractéristiques des groupes concernant leurs moyens d'existence et leur choix d'activités. Dans les deux parroquias la classification distingue des groupes de ménages agricoles, caractérisés par la possession de terres et une pratique extensive de cultures (2 à Dayuma et 2 à Pacayacu), et des groupes de ménages déconnectés de l'activité agricole et sans terres (2 à Dayuma, 2 à Pacayacu). On doit aussi relever des groupes dans une situation intermédiaire gardant un lien avec l'agriculture à travers la possession de terres : à Pacayacu un groupe des détenteurs de terre qui ne les cultivent pas ; à Dayuma un nombre majoritaire de ménages détenteurs de terre mais ne les cultivant pas ; un autre groupe regroupe des ménages exploitant leurs terres mais aussi des ménages ne les exploitant pas et avec un pourcentage d'actifs agricoles déclarés faible. La comparaison des deux couples de groupes de ménages agricoles fait apparaître un groupe diversifié dans ses activités et un groupe peu diversifié. Elle permet de confirmer le lien entre les emplois pétroliers et les stratégies de diversification des ménages agricoles, même si il ne faut pas négliger le poids des autres opportunités (commerce, fonction publique, salariat non agricole et non pétrolier), ce dernier point étant plus marqué à Pacayacu. La diversification au sein des ménages agricoles est liée à un niveau d'éducation élevé de l'ensemble des membres et en particulier des femmes plus que des chefs de ménage. La part des revenus faibles est également inférieure en cas de diversification mais la différence est modeste, voire marginale pour Dayuma. On remarque que les ménages non diversifiés sont plus orientés à Dayuma vers la pratique des cultures de rente comme le café ou le cacao, caractéristique qui se retrouve de manière plus atténuée à Pacayacu. En outre à Dayuma les ménages diversifiés sont plus orientés vers la détention de pâturages, donc l'élevage, (et plus « mestizos »). Ceci peut laisser supposer que les ménages diversifiés pratiquent plus une agriculture vivrière qu'une agriculture orientée vers la vente à l'extérieur du territoire. Par contre la pratique de l'élevage est peut-être plus déterminée par l'origine ethnique. En ce qui concerne les groupes intermédiaires, dont le lien avec l'activité agricole apparaît comme résiduel ou réduit à la simple possession de terres :

- À Pacayacu le groupe possesseur de terres qu'il ne cultive pas est présent dans les autres activités, particulièrement dans le pétrole et la fonction publique, a un bon niveau d'éducation, à la fois des membres et des chefs de ménage, et le meilleur indicateur de revenu de tous les groupes.
- À Dayuma ces caractéristiques de bon niveau d'éducation des membres et du chef et de bon indicateur de revenu se retrouvent dans le groupe pour lequel l'activité agricole apparaît marginale mais encore présente. Pour le groupe constitué majoritairement de détenteurs de terres mais ne cultivant pas, les activités agricoles dans le salariat restent importantes, l'indicateur de revenu est moyen et le niveau d'éducation plutôt faible.

Si on considère que ces ménages ont pu avoir antérieurement un lien plus étroit avec l'activité agricole sur leur exploitation, on aurait deux trajectoires d'évolution, en relation avec le niveau d'éducation, l'une plus orientée vers les emplois pétroliers et accessoirement la fonction publique et les autres formes de salariat

¹² Du fait de la présence de variables quantitatives et qualitatives, on utilise comme mesure de similarité (ou dissimilarité) le coefficient de dissimilarité de Gower.

non agricole, avec un bon niveau de revenu, l'autre plus marquée par le salariat agricole, avec un niveau d'éducation et des résultats en matière de revenu plus faibles.

Si on prend en compte les caractéristiques démographiques des ménages, on constate que la diversification des activités avec le maintien d'une activité agricole sur l'exploitation significative est associée à un effectif de ménage plus important, un âge moyen plus bas, un nombre d'actifs plus important (particulièrement à Dayuma), un taux de dépendance plus important et un taux de masculinisation plus faible. Les groupes représentatifs d'une marginalisation de l'activité agricole, liée à un bon niveau d'éducation et une bonne performance de revenu, se caractérisent par leur taille et leur nombre d'actifs réduit. Le groupe de Dayuma, où la marginalisation de l'activité agricole sur l'exploitation est liée à la faiblesse des revenus et du niveau d'éducation et au maintien du salariat agricole, se caractérise par contre par une taille de ménage et un nombre d'actifs élevés. Ainsi, lorsque le nombre d'actifs est relativement faible, on est plutôt en présence soit d'un ménage agricole centré sur l'activité agricole, soit d'une diversification qui tend à marginaliser l'activité agricole. Cela conduit à émettre l'hypothèse d'une condition à la diversification des ménages agricoles : la disponibilité d'actifs plutôt jeunes et bien formés, l'activité agricole étant plutôt l'apanage des chefs de famille plus âgés avec un niveau d'éducation plus faible. Toutefois il n'est pas exclu que certains ménages agricoles non diversifiés avec un faible niveau d'éducation puissent évoluer vers une marginalisation de l'activité agricole, sans que cela débouche sur des revenus meilleurs, ce qui serait le cas du groupe de Dayuma plus orienté vers le salariat agricole.

On peut ajouter que pour les groupes de ménages sans terre ni cultures, à Dayuma comme à Pacayacu, on constate une opposition entre un groupe avec un bon niveau d'éducation et d'autres (1 ou 2 selon les deux cas) nettement moins dotés. Cette opposition se traduit très nettement dans l'indicateur de revenu, particulièrement à Dayuma, ainsi d'ailleurs que par le niveau de santé. Ils ont une part des femmes chefs de ménage relativement importante, mais les groupes à faible niveau d'éducation ont un âge moyen plus élevé, moins d'actifs et moins de membres. Les activités pratiquées sont réparties sur les emplois pétroliers, la fonction publique et le salariat dans les activités hors agriculture (le salariat agricole est marginal), voire le commerce. Toutefois les groupes à faible niveau d'éducation sont moins orientés vers la fonction publique. Si on considère que ces ménages non agricoles sont néanmoins des ménages ruraux de par leur lieu de résidence, ils confirment l'importance des emplois pétroliers dans les moyens d'existence.

Au total, il semble que l'on soit en présence de deux types de diversification des activités et des revenus des ménages agricoles, selon que l'activité agricole reste centrale dans le ménage où qu'elle marque des signes de marginalisation voire de disparition. L'impact de la diversification des activités sur le niveau de revenu est important pour les groupes qui se dégagent de l'activité agricole. Pour ces groupes, le poids des autres options de diversification (fonction publique, salariat non agricole hors pétrole, voire commerçant) est plus important. Par ailleurs les groupes de ménages agricoles sont plus masculinés que les autres, avec un faible taux de dépendance et un âge moyen élevé, particulièrement ceux qui sont peu diversifiés, ce qui renvoie à une tendance que l'on retrouve dans d'autres régions et pays d'Amérique latine. Cela peut dénoter une émigration des jeunes femmes de ces ménages vers les villes. L'éducation des femmes est en outre une variable très discriminante dans les deux parroquias (mais peut-être encore plus à Pacayacu), à la fois entre le groupe agricole diversifié (où elle est élevée) et le groupe non diversifié (où elle est faible) et entre les groupes non agricoles à dominante pétrolière (élevée) ou à dominante non pétrolière (faible).

CONCLUSION : *Stratégies des ménages et trajectoires de développement en Amazonie pétrolière*

Les résultats économétriques et la typologie qui découle des classifications mettent en évidence un résultat concernant les stratégies de moyens d'existence des ménages agricoles : l'opposition entre une stratégie très centrée sur l'activité agricole, associée à un niveau de capital humain faible au plan du niveau éducatif mais plus élevé au plan du nombre de membres du ménage et une stratégie de diversification des activités stimulée par un capital humain en termes d'éducation plus élevé. L'activité pétrolière constitue la base essentielle mais non unique de cette diversification qui associe d'autres activités (salariat non pétrolier, commerce, fonctionnaire). La diversification est associée en général à une proportion plus faible de revenus faibles, et le niveau d'éducation du chef et des membres du ménage est nettement plus élevé. On est donc conduit à considérer que l'activité pétrolière constitue effectivement une opportunité pour un certain nombre de ménages agricoles. Par ailleurs l'importance de l'activité pétrolière au sein des ménages ruraux agricoles et non agricoles conduit à considérer que cette activité stimule le circuit économique local. On peut déduire de ces résultats que la présence de l'activité pétrolière peut fournir aux ménages agricoles des sources complémentaires de revenus susceptibles d'augmenter leur résilience à travers notamment un niveau de revenu plus élevé. Mais les remarques suivantes doivent tempérer cette conclusion.

- En premier lieu cette possibilité n'est ouverte qu'à des ménages dont le niveau d'éducation est plus élevé que la moyenne. Il y a des possibilités de diversification alternatives moins exigeantes en niveau d'éducation à travers le salariat agricole ou plus largement non pétrolier, voire le commerce, mais associées à un niveau de revenu plus faible.
- En second lieu les ménages non diversifiés semblent plus présents sur les cultures de rente, a priori commercialisées en dehors du territoire (café et cacao) par exemple, avec un niveau de revenu plus faible. Les emplois pétroliers peuvent être considérés comme concurrençant cette activité. On serait alors plus dans un schéma de type syndrome hollandais où les opportunités dans le secteur pétrolier pèseraient sur le développement de ces cultures.
- En troisième lieu, s'il existe des ménages engagés dans la diversification de leurs activités tout en conservant un niveau élevé d'activité agricole, on constate aussi l'émergence de groupes encore théoriquement possesseurs de terres mais dégagés ou en voie de dégagement de la production agricole qui pourrait traduire un mouvement de sortie de l'agriculture. Il s'agit en général de ménages plus jeunes proches à ce titre des groupes de ménages non agricoles. Les évolutions démographiques, en réduisant par la migration ou la stabilisation des cohortes les plus jeunes le nombre de jeunes actifs, par ailleurs avec un niveau éducatif plus élevé, pourraient favoriser cette évolution. L'impact de l'évolution démographique du territoire, à travers la présence ou la migration de jeunes actifs des deux sexes, peut être un facteur important dans ce processus.

Ces résultats doivent être mis en perspective avec les formes de l'action collective et les politiques publiques menées dans la zone pétrolière, de même qu'avec les tendances démographiques de la région. En premier lieu Boyon (2015) signale que l'action collective est plus tournée vers les questions relatives aux compensations et indemnisations liées à la contamination pétrolière que vers la promotion de l'agriculture locale, en particulier sur les cultures de rente. C'est un facteur qui peut renforcer les tendances à la marginalisation de l'activité agricole que l'on constate dans certains groupes diversifiés. De même en matière démographique, la réduction progressive de la fécondité, associée à d'éventuels flux de migration hors de la zone de jeunes actifs, peut également affecter les stratégies de moyens d'existence des ménages agricoles. Enfin une des orientations de la politique agricole développée par le MAGAP pour l'Amazonie pétrolière est le « retrait du front pionnier » qui se manifeste notamment par la mise en place de subventions au reboisement et à la diminution des surfaces cultivées. Cette politique pourrait accélérer les trajectoires de marginalisation de l'activité agricole au sein des ménages ruraux.

BIBLIOGRAPHIE

- ACOSTA A. (2012) Extractivismo y neo-extractivismo: dos caras de la misma maldición, *Más Allá Del Desarrollo*, 12(2), 83-118.
- ANDREWS R. B. (1953) Mechanics of the Urban Economic Base: Historical Development of the Base Concept, *Land Economics*, 29, 161-167.
- ARCHER B. H. (1976) The Anatomy of a Multiplier, *Regional Studies*, 10, 71-77.
- BARRAUD-DIDIER V., HENNINGER M., TRIBOULET P. (2014) La participation des adhérents dans leurs coopératives agricoles : une étude exploratoire du secteur céréalier français, *Canadian Journal of Agricultural Economics*, 62(1), 125-148.
- BERDEGUÉ J. A., BEBBINGTON A., ESCOBAL J., FAVARETO A., FERNANDEZ M. I., OSPINA P., MUNK RAVNBORG H., AGUIRRE F., CHIRIBOGA M., GOMEZ I., GOMEZ L., MODREGO F., PAULSON S., RAMIREZ E., SCHEJTMAN A., TRIVELLI C. (2013) Territorios en Movimiento: Dinámicas Territoriales Rurales en América Latina, Documento de Trabajo n° 110 Programa Dinámicas Territoriales Rurales, Rimisp – Centro Latinoamericano para el Desarrollo Rural.
- BOYON A. (2015) *Dynamiques collectives dans le secteur de l'agriculture en Amazonie Equatorienne*, Mémoire de master, Sciences-po Toulouse, 186 p.
- BOZIGAR M. et al. (2015) Oil Extraction and Indigenous Livelihoods in the Northern Ecuadorian Amazon, *World Development*, vol. 78, 125-135.
- BUHLER E., GUIBERT M., REQUIER-DESJARDINS D. (2015) La diversité des agricultures d'entreprise au prisme des réalités sud-américaines, *Économie rurale*, n° 344.
- BUSTAMENTE T., JARRIN C. (2007) *Detrás de la cortina de humo. Dinámicas sociales y petróleo en el Ecuador*, FLACSO, Quito, 85p.
- CEPEK M. (2012) The loss of oil: Constituting disaster in Amazonian Ecuador, *The Journal of Latin American and Caribbean Anthropology*, 17(3), 393-412.
- CORDEN W. M. (1984) Booming Sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation, *Oxford Economic Papers, New Series*, 36(3), 359-380.

- CHAMBERS R., CONWAY G. R. (1991) Sustainable rural livelihoods: practical concepts for the 21st century, IDS discussion paper n° 296, Institute of Development Studies, décembre.
- DAVIS B., WINTERS P., CARLETTA G., COVARRUBIAS K., QUINONES E. J., ZEZZA A., AZZARI C., STAMOULIS K. (2009) Assets, Activities and Rural Income Generation: Evidence from a Multicountry Analysis, *World Development*, 37(9), 1435-1452.
- DUMONT M. (2013) *Le développement de l'activité agricole en zone d'exploitation pétrolière. Le cas de la paroisse de Pacayacu (Sucumbíos, Équateur)*, mémoire de master, IEP de Toulouse, août.
- ELLIS F. (1998) Household strategies and rural livelihood diversification, *The Journal of Development Studies*, 35(1), 1-38.
- FONTAINE G. (2002) Sobre bonanzas y dependencia: petróleo y enfermedad holandesa en el Ecuador, *Íconos-Revista de Ciencias Sociales*, 13, 102-110.
- GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIAL DE DAYUMA (2015) *Plan de desarrollo y de ordenamiento territorial de la Parroquia Dayuma 2015-2019*.
- GOBIERNO AUTÓNOMO DESCENTRALIZADO PARROQUIAL DE PACAYACU (2015) *Actualización del plan de desarrollo de la parroquia de Pacayacu, Provincia de Sucumbíos*.
- GRAEBER B. E., CHAPPEL M. J., WITTMAN H., LEDERMANN S., BEZNER KERR R., GEMMIL-HERREN B. (2016) The State of Family Farms in the World, *World Development*, n° 87, 1-15.
- HOLLAND M. B., DE KONING F., MORALES M., NAUGHTON-TREVES L., ROBINSON B. E., SUAREZ L. (2014) Complex Tenure and Deforestation: Implications for Conservation Incentives in the Ecuadorian Amazon, *World Development*, vol. 55, 21-36.
- LU F. (2012) Petroleum extraction, indigenous people and environmental injustice in the Ecuadorian Amazon, In F. Gordon, G. Freeland (eds.), *International environmental justice: Competing claims and perspectives*, ILM Publishers
- MENA C., BARBIERI A., WALSH S. J., ERLIEN C. M., HOLT F. L., BILSBORROW R. E. (2006) Pressure on the Cuyabeno Wildlife Reserve: Development and Land Use/Cover Change in the Northern Ecuadorian Amazon, *World Development*, vol. 34, n° 10, 1831-1849.
- PEREZ C. V., BILSBORROW R., TORRES B. (2015) Income diversification of migrant colonists vs. indigenous populations: Contrasting strategies in the Amazon, *Journal of Rural Studies*, 42, 1-10.
- USIA/UASB (2013) *Atlas de desigualdades socio-económicas de Ecuador*, Secretaría Nacional de Planificación y Desarrollo, Quito, 221p.
- RIGG J. (2005) Land, farming, livelihoods and poverty: rethinking the links in the rural south, *World Development*, 34(1), 180-202.
- SCHNEIDER S. (2016) Family farming in Latin America and the Caribbean: looking for new paths of rural development and food security, International Policy Centre for Inclusive Growth (IPC-IG) Working Paper n° 137, March.

ANNEXE

Régressions effectuées

- (1) $\text{[Revenu]} = \text{[edu_chef]}_i + \text{[Age_chef]}_i + \text{[Genre_chef]}_i + \text{[nbb/nbf]}_i + \text{[Agri]}_i + \text{[Act_petr]}_i + \text{[Santé]}_i + \text{[Compte.b]}_i + \text{[opinion_petr]}_i + \text{[equ_logement]}_i + \text{[equ_agri]}_i + \text{[infra_agri]}_i + \text{[contam_petr]}_i$
 (2) $\text{[Revenu]}_i = \text{[Edu_chef]}_i + \text{[Age_chef]}_i + \text{[Genre_chef]}_i + \text{[Agri]}_i + \text{[Act_Pétr]}_i + \text{[Compteb]}_i + \text{[Services]}_i + \text{[Exposition]}_i + \text{[Equ_agri]}_i + \text{[Infra_agri]}_i + \text{[Equ_maison]}_i$
 (3) $\text{[Source]}_i = \text{[Edu_chef]}_i + \text{[Genre_jefe]}_i + \text{[Age_jefe]}_i + \text{[Tx_dépendance]}_i + \text{[Fem_educ]}_i + \text{[Act_Agri]}_i + \text{[Act_Petr]}_i + \text{[Actfs]}_i + \text{[Affect]}_i + \text{[Cultif]}_i + \text{[Compte.b]}_i + \text{[Infra_agri]}_i + \text{[Equ_agri]}_i + \text{[Equ_logement]}_i$
- Toutes les variables sauf les ratios homme/femme sont des dummy.

1=au plus une éducation primaire, 0=plus qu'une éducation primaire)

1=Homme, 0=Femme)

1 s'il y a au moins un agriculteur dans le ménage

1 s'il y a au moins un actif pétrolier dans le ménage

1 si les personnes du ménage sont en bonne santé

1 si le ménage possède un compte bancaire

1 si au moins une personne dans le ménage pense que les pétrolières peuvent affecter la santé de l'un des membres

1 s'il y a un moins un service débase (eau, électricité, réseaux d'assainissement) dans la maison

1s'il y a un moins un équipement agricole dans le ménage

1 s'il y a un moins une infrastructure agricole (ex : pisciculture) dans le ménage

Une dummy égale à un si au moins un des membres du ménage est exposé à la contamination pétrolière

Variables intervenant dans la classification hiérarchique

- *Age_chef* correspond à l'âge du chef de ménage.
- *Edu_chef* est une variable indicative égale à 1 quand le chef de ménage a au moins une éducation secondaire.
- *Genre_chef* est une variable indicative qui prend la valeur 1 quand le chef de ménage est un homme.
- *Ratio_bf* correspond au ratio hommes-femmes, (<1 s'il y a plus de femmes que d'hommes, =1 s'il y a le même nombre d'hommes et de femmes, >1 s'il y a plus d'hommes que de femmes dans le ménage).

- ***Tx_depend*** ratio des dépendants (enfants moins de 16 et seniors) par rapport aux actifs (entre 17 et 64 ans).
- ***F_educ*** est une variable indicative égale à 1 lorsqu'il y a des femmes.
- ***Porc_educ*** pourcentage de personnes éduquées dans le ménage (au moins une éducation secondaire).
- ***Membres*** correspond au nombre de personnes dans le ménage.
- ***Revenu*** c'est le revenu du ménage qui prend 3 valeurs : entre 0\$ et 722\$, entre 722\$ et 1464\$, plus de 1464\$.
- ***Poss_terr*** est une variable indicative égale à 1 lorsque le ménage possède des terres.
- ***Superficie_totale*** est une variable qui correspond à la superficie en hectares que le ménage possède.
- ***Cultures*** est une variable indicative égale à un lorsque le ménage possède des cultures, indépendamment de si celles-ci lui génèrent du revenu.

Résultats de la classification hiérarchique

Dayuma

Groupe	Effectif	Âge moyen chef de ménage	% chef éduqué	% chef de ménage masculin	Fonctionnaires (%)	Commerçants (%)	Salariés non pétroliers (%)	Agriculteurs (%)	Actifs Pétroliers (%)
1	29	42,48	0	89,66	13,79	10,34	13,79	20,69	20,69
2	42	40,8	0	83,3	2,38	2,38	16,67	33,3	38,1
3	52	36,19	100	82,69	28,84	9,61	28,84	3,85	42,3
4	75	46,3	0	82,67	1,3	1,3	17,33	77,33	14,67
5	29	49,69	0	100	6,89	3,45	10,34	75,86	48,27
6	44	37,31	95,46	93,18	13,63	13,63	20,46	20,46	50
Cacao (%)	Café (%)	Yuca (%)	Plantain (%)	Pâturage (%)	Cultures (%)	Affectés par contamination (%)	Bonne santé (%)	Revenu faible (%)	Mestizo (%)
0	0	0	0	0	0	65,52	65,52	82,76	75,86
0	0	0	0	0	0	76,19	59,52	92,86	71,43
0	0	1,9	1,9	0	1,9	82,69	90,38	69,23	75
52	42,67	65,3	64	32	100	66,67	61,3	98,67	56
37,93	17,24	55,17	37,93	62,06	100	44,83	62,07	100	79,31
31,81	20,46	50	50	15,9	75	56,81	63,63	77,27	65,9
% moyen d'éduqués	% femme éduquées	Taux dépendance	Ratio hommes/femmes	Membres famille	Moyenne âge ménage	Nb moyen actifs	Possession terres (%)		
25,83	72,41	0,63	1,07	5,03	13,94	1,51	55,17		
1,61	0	0,61	0,94	3,42	20,95	1,02	0		
58,45	71,15	0,54	0,94	3,59	16,06	1,17	1,9		
7,56	5,33	0,74	1,32	4,69	17,62	1,44	100		
31,64	100	0,44	1,22	5,58	12,47	2,3	100		
47,85	47,7	0,58	1,3	3,87	12,86	1,23	100		

Pacayacu

Groupe	Effectif	Âge moyen chef de ménage	% chef éduqué	% chef de ménage masculin	Fonctionnaires (%)	Commerçants (%)	Salariés non pétroliers (%)	Agriculteurs (%)	Actifs Pétroliers (%)
1	83	43,33	69,88	84,34	10,84	14,46	22,89	34,94	40,96
2	92	52,67	0	88,04	1,09	6,5	8,69	78,26	21,74
3	73	39,49	100	100	16,44	10,96	28,76	9,59	50,68
4	41	45,8	17,07	68,29	19,51	17,07	43,9	26,83	24,39
5	45	43,8	0	77,7	2,22	15,56	20	33,3	28,88
Cacao (%)	Café (%)	Yuca (%)	Plantain (%)	Pâturage (%)	Cultures (%)	Affectés par contamination (%)	Bonne santé (%)	Revenu faible (%)	Mestizo (%)
43,37	39,76	55,42	60,24	36,14	84,34	38,55	48,19	81,93	96,39
49,13	41,35	54,34	51,09	38,04	84,78	42,39	27,17	92,39	85,87
0	0	0	0	0	0	76,71	49,32	76,71	89,04
0	0	0	0	0	0	70,73	51,22	80,49	95,12
0	0	0	0	0	0	68,8	40	93,3	77,77
% moyen d'éduqués	% femme éduquées	Taux dépendance	Ratio hommes/femmes	Membres famille	Moyenne âge ménage	Nb moyen actifs	Possession terres (%)		
46,68	86,75	0,71	1,03	4,77	13,13	1,53	100		
6,95	3,26	0,49	1,38	4,11	21,38	1,5	100		
53	63,01	0,72	1,3	4,01	13,99	1,15	100		
39,58	100	0,58	1,17	4,39	15,65	1,41	0		
4,58		0,62	1,34	4	17,3	1,04	0		

Le rôle des joint-ventures et alliances stratégiques dans l'internationalisation des multinationales chinoises : vecteur d'émergence économique des pays du Maghreb et d'Afrique centrale ?

Théophile DZAKA-KIKOUTA¹ et Francis KERN²

Selon plusieurs travaux les investissements directs étrangers (IDE) Sud-Sud, pour l'essentiel réalisés par les firmes multinationales, ont connu une croissance plus rapide que les flux d'IDE Nord-Sud depuis le milieu des années 1990. Dans cette optique, Andreff (2016) a pu noter en substance que l'IDE de ces pays émergents a moins attiré l'attention et les commentaires que leur croissance économique, alors qu'il est en pleine expansion pendant que la crise a fait chuter l'IDE total dans le monde. C'est l'une des manifestations de la résilience à la crise des pays émergents. Pour cet auteur, les firmes multinationales (FMN) qui aujourd'hui croissent le plus vite ne sont plus celles basées dans les pays développés, en particulier depuis le début de la crise financière ouverte en 2008 ; ce sont celles des pays émergents, tout spécialement les FMN originaires des quatre BRIC (Brésil, Russie, Inde et Chine).

Parmi les pays émergents, la Chine occupe le 1^{er} rang comme pays donateur, partenaire commercial et pays investisseur au profit du continent africain (BAD, 2011 ; FMI, 2011 ; Yuan Sun et al., 2017). La Chine occupe le 1^{er} rang pour le financement des projets d'infrastructure en Afrique, avec 21 milliards de USD en 2015 ; le 1^{er} rang pour la croissance de ses IDE vers l'Afrique sur la période 2010-2014, soit 25% (contre 13% pour l'Afrique du Sud, 11% pour la Grande Bretagne, 10% pour les USA, 6% pour la France). Elle se place au 4^e rang mondial pour la détention du stock d'IDE en Afrique, avec près de 32 milliards de USD en 2014 (contre 79 milliards de USD pour les USA, 71 milliards pour la Grande Bretagne, 70 pour la France et 30 pour l'Afrique du Sud (Yuan Sun et al., 2017). La Chine est le second investisseur mondial derrière les USA et, en 2016, les IDE des FMN chinoises ont atteint un nouveau record, près de 200 milliards de USD, soit environ le 1/6 du total mondial, et les IDE sortants dépasseraient désormais les IDE des FMN étrangères en Chine (Goldstein et Lemoine, 2017). Nonobstant la crise financière de 2008, le leadership de la Chine comme pays investisseur en Afrique a tendance à se renforcer en Afrique centrale et au Maghreb, grâce surtout aux FMN publiques qui privilégient les joint-ventures (JV) et autres alliances stratégiques dans leurs réalisations (Dzaka, 2011 ; Rugraff et Mainguy, 2012 ; Dzaka, Kern et Gonella, 2013 ; Dzaka, 2014 ; Brautigam et al., 2015 ; Pairault, 2017). Dès lors, notre principale question de recherche revient à savoir quel est le rôle des alliances stratégiques, spécialement des joint-ventures (JV) dans la réalisation des IDE par les multinationales chinoises en Afrique centrale et au Maghreb ? Notre question subsidiaire consiste à savoir dans quelle mesure les JV sino-africaines constituent-elles un vecteur d'émergence économique pour les pays récipiendaires de ces IDE en Afrique centrale et au Maghreb ?

¹ CREP, Maître-Assistant Cames et HDR en économie, Université Marien Ngouabi de Brazzaville et Chercheur invité au BETA, Université de Strasbourg. dzaka@unistra.fr

² BETA, Professeur émérite de l'Université de Strasbourg. fkern@unistra.fr

Dans le contexte des pays d'Afrique centrale, membres de la CEEAC, et des pays du Maghreb, membres de l'Union du Maghreb Arabe (UMA), les FMN chinoises, souvent publiques, concluent des JV et autres alliances stratégiques pour garantir l'approvisionnement en produits pétroliers et miniers, pénétrer les marchés étrangers, enfin pour acquérir les actifs stratégiques auprès des FMN occidentales et celles d'autres pays émergents opérant en Afrique. Sous réserve d'une bonne gouvernance politique et économique de la part des pays récipiendaires des IDE Chinois, y compris une exigence de transparence de ces JV, et du respect des ODD et de la COP21, les IDE effectués par les FMN chinoises, via surtout les JV, devraient contribuer au processus d'émergence économique des pays de la CEEAC et de l'UMA.

Au niveau méthodologique : i) *Au plan conceptuel*, à la suite de nombre d'auteurs (Jolly, 2001 ; Causse, 1994 ; Dussauge, 2010), on distingue les JV ou co-entreprises (*Equity joint-ventures*) des contrats de coopération (*non-equity joint-ventures*) ; ii) *Au plan théorique*, on mobilise les travaux de Dunning (1988, 1993) et de Wang et al. (2012) ayant identifié quatre mobiles ou déterminants des IDE : recherche de ressources (*natural resource seeking*), recherche offensive ou défensive du marché (*market seeking*), recherche de l'efficience (*efficiency seeking*) et recherche d'actifs stratégiques (*strategic asset-seeking*) ; iii) *Au plan empirique*, l'analyse est basée sur les cas de JV sino-étrangères dans le contexte des pays de la CEEAC et de l'UMA.

Dans cette étude, les alliances interentreprises renvoient à une typologie de partenariats qui distinguent la joint-venture ou co-entreprise (*equity joint-ventures*) des accords ou contrats de coopération (*non-equity joint-ventures*). Selon Jolly (2001), les joint-ventures sont des filiales communes (réunissant un nombre réduit de partenaires) et des consortia (qui associent un nombre important d'alliés). Une filiale commune ou entreprise conjointe est une entité organisationnelle légale et distincte créée par des firmes indépendantes les unes des autres (en général deux à trois partenaires), par transfert d'une fraction de leurs ressources (humaines, technologiques, commerciales et financières) en vue de conduire une action conjointe : R&D, approvisionnement... Les firmes parentes sont par définition toutes détentrices d'une part de capital en fonction de leurs apports, qu'elles partagent généralement de façon relativement égalitaire (exception faite des cas où le gouvernement du pays d'accueil impose la majorité à la firme locale). Elles exercent collectivement le contrôle, indépendamment ou non du montant de leur participation. Elles sont rémunérées pour tout ou partie de leur apport en fonction des profits réalisés par l'entité. En revanche, dans l'alliance interentreprises qui repose uniquement sur un contrat, l'accord contractuel coopératif est le cadre à l'intérieur duquel des firmes indépendantes les unes des autres décident d'engager une fraction de leurs ressources pour conduire une action conjointe (accord d'approvisionnement conjoint ou de distribution-commercialisation croisée, accord de R&D collective, d'une concession réciproque de licences technologiques,...). Par ailleurs, on s'accorde généralement à reconnaître, s'agissant de ces alliances stratégiques interentreprises, que les joint-ventures constituent la forme la plus avancée de partenariats interentreprises, comparativement aux contrats de coopération, spécialement du point de vue des PVD d'accueil. Les JV sont de nature à promouvoir le transfert de compétences technologiques d'un allié à un autre ; la formation d'alliances sur base d'accords contractuels est à cet égard moins performante (Mowery et al., 1996 ; Li, 2005 ; Zhao et Arvanitis, 2008 ; Dzaka, 2015). Plus généralement les JV sont susceptibles de résoudre trois contraintes majeures du développement dans le pays d'accueil : a) impliquer davantage l'investisseur étranger du fait de son engagement financier à long terme en tant que coactionnaire dans la JV avec de meilleures dispositions pour le transfert de technologie et de savoir-faire aux partenaires locaux ; b) permettre aux partenaires publics et/ou privés locaux d'exercer un certain contrôle sur l'investisseur étranger ; c) favoriser une meilleure insertion du pays d'accueil dans l'économie mondiale.

1. RE COURS AUX JV ET AUTRES ALLIANCES PAR LES FIRMES CHINOISES POUR L'ACQUISITION DE LA TECHNOLOGIE ET ASSURER LEUR PRÉSENCE INTERNATIONALE

Les FMN chinoises ont d'abord recouru aux JV sino-occidentales, sur le marché domestique, pour accéder à la technologie des FMN occidentales ; ensuite, les FMN chinoises se sont aussi appuyées sur les JV et autres alliances pour assurer leur présence internationale. La majorité des travaux sur les mobiles des IDE se réfèrent aux quatre déterminants identifiés par Dunning (1993) : primo, la recherche des ressources naturelles (*natural resource-seeking*) ; secundo, la recherche offensive ou défensive du marché (*market-seeking*) ; tertio, la recherche d'actifs stratégiques (*strategic asset-seeking*) pour acquérir des technologies, capacités managériales, marques, réseaux de distribution et autres actifs ; quarto, la recherche de l'efficience (*efficiency-seeking*) pour exploiter les économies d'échelle, ou sécuriser l'accès à des inputs bon marché, en particulier la main-d'œuvre.

1.1 Les Firmes chinoises ont recouru aux JV sino-occidentales pour acquérir la technologie et assurer leur présence internationale

Les JV permettent des acquisitions technologiques, la réglementation nationale aidant (Dussauge, 2010 ; Boucly et al., 2007) comme c'est le cas dans l'automobile (Dongfeng Auto Corp, Shanghai Auto Corp.), les Télécom (ZTE et Huawei), l'aéronautique (Airbus-AVIC), et facilitent la pénétration des marchés étrangers (Dussauge, 2010). L'intensification par les FMN chinoises des opérations de fusions-acquisitions témoigne de l'importance de la recherche d'actifs stratégiques (Lenovo qui a racheté en 2005 le pôle PC d'IBM, cas de la JV entre TCL et Alcatel...). Le recours aux JV s'inscrit aussi dans le processus de création par les FMN chinoises de JV de multinationalisation (JV entre Huawei et Beto sur le marché russe, JV pétrolières et minières dans les pays richement dotés en ressources naturelles). En résumé, dans les JV sino-occidentales, si le partenaire occidental vise généralement à profiter, via son partenaire chinois, du support relationnel ou réseau de relations d'affaires (« *guanxi* »)³ ; à acquérir l'intelligence du milieu local ainsi que l'accès aux matières premières, à la main-d'œuvre et au marché domestique, le partenaire chinois pour sa part vise à s'approprier les savoir-faire industriels et les technologies de son allié et plus largement ses habiletés managériales. Les firmes chinoises ont dès lors acquis l'essentiel de leurs capacités techniques en collaborant et en travaillant avec leurs partenaires étrangers.

S'agissant du choix de la stratégie d'entrée sur les marchés étrangers des FMN chinoises qui réalisent des IDE, pour Boucly et al. (2007), les opérations de fusions-acquisitions dépasseraient les investissements « *greenfield* » ou de croissance organique, soit respectivement 56% contre 44% en 2005. Nonobstant leur taux de succès relativement faible, les opérations de fusions-acquisitions se multiplient et participent de plus en plus aux stratégies d'internationalisation des FMN chinoises. Du reste, ce sont ces opérations de type M&A qui suscitent le plus d'inquiétude auprès des FMN occidentales peu habituées à voir évoluer les groupes des pays émergents sur ce marché. Les IDE « *greenfield* » ont été longtemps des modes dominants d'internationalisation des firmes, surtout en présence d'obstacles dans les opérations de changement de contrôle d'entreprises domestiques ; tandis que dans un monde où les transactions capitalistiques sont favorisées par l'intégration financière, les opérations de type M&A permettent de pallier les insuffisances de certaines firmes (manque de savoir-faire technologique ou marketing, manque de réseaux de distribution efficaces...). Ces auteurs notent que les FMN chinoises ont su mettre en place avec pragmatisme, grâce à l'expérience acquise sur le marché domestique, des opérations hybrides telles que les partenariats et alliances stratégiques pour concilier leurs moyens financiers et technologiques avec leurs ambitions stratégiques internationales, tout en limitant leur prise de risque.

1.2 Des JV sino-CEEAC et sino-UMA pour sécuriser les approvisionnements de l'économie chinoise en produits pétroliers et miniers

Il s'agit là du principal mobile d'internationalisation des FMN chinoises vers l'Afrique, y compris en CEEAC et en UMA. Les IDE chinois sont surtout le fait des FMN publiques liant l'APD au commerce et à la constitution quasi-systématique de JV avec les capitaux publics locaux, à travers le mécanisme de « *package deals* » ou « *modèle angolais* » (BAD, 2011 ; Dzaka, 2011 ; Alden, 2012). Ce mécanisme relativement efficace de gestion du risque pays a été appliqué en Afrique centrale (Angola, Sonangol-Sinopec ; RDC, SICOMINES ; Gabon, Congo-Brazzaville) par les investisseurs chinois avant la survenue du printemps arabe de 2010. En UMA, les groupes chinois ont noué des alliances dont des JV au Maroc et en Algérie dans le pétrole et les mines (CNOCC, SHAOLIN, SINOCHEM).

Le cas de l'Angola (premier fournisseur mondial de la Chine en pétrole), emblématique de la stratégie d'approvisionnements déployée par les FMN chinoises via les JV en Afrique, mérite davantage d'explications pour illustrer notre analyse. Ainsi, lors du premier cycle de concession de licences en 2005-2006, lancé par l'État angolais pour diversifier ses partenariats dans l'exploitation pétrolière, la Chine, durant l'appel d'offres, a fait une offre pour une participation substantielle dans l'exploration de trois blocs importants, en vue de réaliser des IDE de type « fusions-acquisitions » dans le cadre de contrats de partage de la production (*Production Sharing Agreement*), une forme d'alliance fort répandue dans l'industrie pétrolière : 40% dans le bloc 18 ; 20% dans le bloc 15 et 27,5% dans le bloc 17 (Tableau1). À 2 Milliards de USD, les offres chinoises se sont révélées les plus élevées au monde jamais soumises pour une superficie d'exploration de cette taille selon la BAD (2011) et Alden (2012, 89).

³ Cette notion de « *Guanxi* » qualifie le réseau de relations d'affaires en place avec des personnes influentes sur le plan politique, administratif, économique, etc.

Tableau n° 1 : Partenariats sino-angolais dans l'exploration et la production du pétrole en Angola

Blocs	Compagnie chinoise	Année d'acquisition	Participation chinoise (%)	Partenaires (%)
15(06)	SSI (Sonangol Sinopecinter-national)	2006	20	ENI Angola (35), Sonangol (15), Total (15), Falcon Oil (5), STATOIL(5), Petrobras (15)
17(06)	SSI	2006	27,5	Total (30), Sonangol (30), Falcon Oil (5), ACR (5), Partex oil & gaz (2,5)
18(06)	SSI	2006	40	Petrobras (30), Falcon Oil (5), Grupo Gema (5), Sonangol (20)
3/05 et 3/05A	CSIH (China Sonangol International Holding)	2005	25	Sonangol (25), Ajoco (20), ENI Angola (12), SOMOIL (10), NAFTGAS (4), Ina-naftaplin (4)
18	SSI	2004	50	BP (50) ⁴
32	Sinopec et CNOOC	2009	20	Total (30), Marathon oil ⁵ , Sonangol, ExxonMobil

Source : BAD (2011) ; Campos and Vines (2008) ; Zhao (2011).

Les FMN chinoises s'appuient sur leur JV pétrolière (SSI) pour diversifier les IDE dans les industries extractives du pays d'accueil, en participant à d'autres JV. Significatif de ce point de vue est l'exemple du diamant angolais, dont l'importance est stratégique après le pétrole qui représente 85% du PIB angolais et des revenus de l'État, ainsi que plus de 90% des recettes d'exportations. Les groupes chinois (China International Fund) ont réalisé, en mai 2011, des IDE de 400 millions de USD, à travers une OPA ayant permis l'acquisition de 18% des parts détenues par le partenaire Israélien du groupe Lev (Leviev's Daumonty Financing Company), membre du consortium international de Groupes miniers [groupe russe : Alrosa (32,8%) ; groupe brésilien : Odebrecht Mining services (16,4%) ayant formé une JV avec l'entreprise publique angolaise Endiama (32,8%) en vue d'exploiter la mine de Catoca, opérationnelle depuis 1993, qui est classée au 4^e rang mondial et représente 70% de la production angolaise de diamants⁶. Plus généralement, outre l'Angola, les trois FMN pétrolières chinoises (CNPC, SINOPEC, CNOOC) ont investi, à compter des années 2000, dans les autres pays pétroliers d'Afrique centrale (Congo Brazzaville, Tchad, Gabon, Guinée Equatoriale, Cameroun) en fonction de leur spécialisation⁷, à travers des alliances de type contrats de partage de la production, impliquant souvent comme partenaires les entreprises publiques pétrolières des pays d'accueil et/ou les majors pétrolières des pays occidentaux ou celles des pays émergents (Dzaka, 2011). Lorsque les FMN pétrolières chinoises déploient une stratégie d'approvisionnement et d'intégration verticale, les activités de valorisation locale du pétrole brut, comme le raffinage, ont aussi été organisées via des JV. C'est le cas du Tchad où la CNPC a livré « clés en mains » à l'État tchadien en juin 2011 sa première raffinerie d'une capacité de 20 000 barils/jour. Dans cette JV, la Société de Raffinage de N'Djaména (SRN) dont la durée de vie est prévue pour 99 ans, la CNPC détient une participation majoritaire de 60% contre 40% pour la Société des Hydrocarbures du Tchad (SHT). La JV a prévu le volet transfert de connaissances aux travailleurs tchadiens notamment via la formation en Chine de 50 ingénieurs et techniciens. Ces derniers ont, en 2010, passé un stage professionnel en Chine dans le domaine de la gestion et l'exploitation dans l'industrie du raffinage. Cette formation a été complétée au Tchad par un stage d'imprégnation des stagiaires tchadiens aux normes de sécurité sur la Raffinerie, avec encadrement d'ingénieurs chinois.

1.3 JV Sino-CEEAC et JV Sino-UMA pour conquérir des marchés étrangers et des actifs stratégiques

Dans le cadre de la recherche de débouchés extérieurs, certaines FMN chinoises ont commencé à investir en Afrique centrale et dans les pays du Maghreb tant dans le secteur manufacturier que celui des services (Tableau 2). Conformément à la tendance générale des IDE chinois dans le monde, les fusions-acquisitions sont à ce jour le mode privilégié d'implantation des multinationales chinoises dans le secteur

⁴ Sinopec a acquis sa première participation dans un bloc pétrolier en Angola, à la suite de l'octroi d'une ligne de crédit par la China Exim Bank en mars 2004 pour un montant de 2 milliards de USD. Cette participation représentait 50% du bloc 18 qui appartenaient à Shell (les 50% restants étant détenus par BP).

⁵ En 2009, Sinopec et CNOOC ont acquis pour 1,3 milliard de USD, la participation que détenait Marathon Oil dans ce Bloc 32 Offshore en mer très profonde.

⁶ Les réserves du pays en diamants sont estimées entre 180 et 200 millions de carats mais les experts pensent que l'Angola n'exploite actuellement que 40% de son potentiel dans le secteur.

⁷ CNPC (China National Petroleum Corporation) est spécialisée pour l'exploration et la production Onshore ; SINOPEC (China Petroleum & Chemical Corporation Limited) dans le raffinage et la pétrochimie ; CNOOC (China National Offshore Oil Corporation) dans l'exploration et la production Offshore.

manufacturier des pays d'Afrique centrale, à l'inverse des pays de l'UMA où les IDE de type « *greenfield* » constituent la majorité (Nicolas, 2010), même si on peut s'attendre, dans le futur, à des modifications de la situation, pour la CEEAC, au regard de la stratégie gouvernementale de la Chine en faveur de l'implantation des Zones Economiques Spéciales (ZES) en Afrique (Brautigam et Xiaoyang, 2011 ; BAD, 2011). En effet, avec en partie le financement du Fonds de Développement Chine-Afrique, qui aide à la création des ZES et au déploiement de l'infrastructure et soutient les investisseurs chinois, cette stratégie de ZES est en adéquation avec les politiques de développement des pays d'accueil (leur objectif ultime affiché étant d'accéder au statut de pays émergent) en faveur de la diversification productive pour réduire leur forte dépendance vis-à-vis de la rente pétrolière et minière et, partant, éviter de piège du « syndrome hollandais ».

Tableau n° 2 : Principaux contrats de JV chinoises en CEEAC et en UMA dans le secteur manufacturier et le secteur des services

Nom de la FMN	Domaine d'activités	Montant de l'IDE (millions\$)	Année d'implantation	Pays d'accueil	Partenaire local & nature du partenariat	Etat d'avancement
The Chinese Jasan Co	Ciment	50	2006	Angola	Estat (JV entre cimenterie de Kicombo et le partenaire chinois)	Opérationnel
Chung Fong Holding	Sidérurgie	28	2005	Angola	Estat (JV 51:49 entre le partenaire chinois et Siderurgica nacional)	Opérationnel
Dong feng	Automobile	30	2007	Angola	JV entre CGS automovel, Nissan et le partenaire chinois	Opérationnel depuis 2008 capacité de 30 000 véhicules/an, 300 emplois
Jiangling Motors Co. et Jiangxi Coal Co. Group	Automobile	500	2008	Algérie	JV avec le groupe Algérien Mazouz pour une usine de montage à Mostaganem de 50 000 voitures sur 5 ans	Accord suspendu en 2009 par le gouvernement algérien
Shaan Xi	Automobile	100	2008	Algérie	JV avec le groupe Algérien GM Trade pour une usine de montage d'une capacité de 11 000 véhicules à Sétif, création de 4 000 emplois	Accord suspendu en 2009 par le gouvernement algérien ⁸
Shaan Xi	Automobile	-	2008	Algérie	JV avec le groupe Algérien Fandi Motors pour une usine de montage de véhicule à Borj- Bouarreridj avec création de 1200 emplois	Accord suspendu en 2009 par le gouvernement algérien
Higher	Automobile	-	2010	Algérie	JV avec le groupe Mazouz pour une usine de montage de bus Higher avec création de 1200 emplois	En cours
China Great Wall Computer Shenzhen Co (CGWC)	Electronique	4	2010	Algérie	JV 30:70 avec le groupe Algérien EEPAD, pour trois usines de production de cartes mémoires pour PC portables, usines situées à Annaba, Blida et Rouiba avec création de 3 000 emplois	En cours
FAWAIC	Automobile	Nd	2013	Algérie	JV 51:49 entre le groupe public chinois FAWAIC et le groupe Algérien Arcofina pour une usine d'assemblage	En cours
ICCM	Consultance et services aux entreprises	-	-	Maroc	JV 50:50 avec OIP le groupe marocain leader de la consultance	Opérationnel
ZTE HUAWEI	Télécom	-	2007	Algérie, Maroc, Tunisie, Libye	Contrats de partenariats avec les opérateurs locaux pour l'amélioration du réseau de Téléphonie mobile et la mise en place d'un réseau de fibre optique	Opérationnel. En Algérie, ZTE reste le seul fournisseur de terminaux via son partenaire local Gentech Microsystems
SNCTPC	Ciment	Nd	2005	Congo-B	Estat (JV56:44 SONOCC) entre la FMN chinoise et l'Etat congolais minoritaire	Opérationnel avec une capacité de production de 220 000 t/an

⁸ Selon le Ministre algérien de l'industrie, son pays préfère attirer des IDE pour construire et pas seulement monter des véhicules en Algérie ; de plus au terme de la loi de finances rectificative pour 2009, les investisseurs étrangers doivent s'associer avec des entreprises algériennes quel que soit le secteur d'activité, et la participation majoritaire (au moins 51%) est réservée au partenaires locaux (Alden, 2012).

Dayuan International Ltd	Banque	Nd	2004	Angola	JV (60:40 China Beiya Escom International Ltd) entre Dayuan et le groupe bancaire portugais Escom actionnaire minoritaire	Opérationnel, cette banque s'est aussi implantée au Congo-B depuis 2011
Agricultural Bank of China (ABC)	Banque	100	2015	Congo-B	JV (51:49) entre partenaires chinois (ABC et Magminerais Potasses) et partenaires congolais (dont État 21,5% et 15% pour la firme pétrolière publique SNPC ainsi que 12% pour les privés)	Opérationnel, la JV Banque Sinocongolaise (BSCA) a une vocation sous-régionale au sein de la CEEAC
CMEIC	Automobile	400	2010	Cameroun	JV avec Partenaires privés Camerounais	En cours en vue de la construction d'une usine de montage de bus
CNPC	Pétrochimie (Raffinerie de pétrole)	Nd	2008	Tchad	Etat (JV 60:40 SRN) entre CNPC et la Société des Hydrocarbures du Tchad	Opérationnel depuis 2011. Capacité de 20 000 barils/j
CHA Group Hong-Kong	Textiles	11	2004	RDC	Etat (JV 56:44 Congotex) entre le groupe belge Texaf et le partenaire chinois majoritaire qui a repris l'ex-filiale Utexafrica du groupe belge Texaf en 2004)	En cessation d'activités depuis 2006, 1 200 employés au chômage
ZTE	Télécom	25	2001	RDC	Etat (JV51:49) CCT Entre ZTE et l'OCPT	Opérationnel, Réseau national de téléphonie mobile. Depuis 2015, le français Orange a racheté les parts de ZTE dans la JV
Fuzhou Huasheng Textile Co, Ltd	Textile Moustiquaires imprégnées, pour marché CEEAC	Nd	2011	RDC	JV entre partenaire chinois et privés nationaux (groupe Labo Médical)	Opérationnel Capacité de 1 500 moustiquaires/j
ZTE	Télécom	400	2005	Angola	Accord de partenariat entre ZTE et la Firme publique locale Mundo Startel	Opérationnel Réseau national de télécom, Institut supérieur

Source : Les auteurs, compilations.

La situation actuelle des JV sino-CEEAC et sino-UMA dans le secteur manufacturier révèle (au regard du nombre d'accords disponibles et des montants investis), les tendances stratégiques similaires et différencierées selon la communauté économique d'implantation de la part des groupes chinois.

- D'abord au niveau de la CEEAC, on observe une certaine concentration géographique des IDE chinois réalisés par des FMN en faveur de l'Angola (PIB : 131,4 milliards de USD en 2014 ; 19 millions d'habitants) et, dans une moindre mesure, du Cameroun (PIB : 32,2 milliards de USD en 2014 et 20 millions d'habitants). Ceci s'explique probablement par le fait que ces deux pays enregistrent les PIB les plus élevés de la CEEAC et disposent d'un marché domestique relativement important. La recherche de débouchés extérieurs par les IDE chinois s'inscrit aussi dans la volonté des FMN de profiter des accords commerciaux régionaux, tel que l'accord de libre-échange de la CEEAC qui permet à un groupe chinois du textile comme Fuzhou Huasheng Textile Co, implanté en RDC en 2011, à travers une JV avec des partenaires locaux (Tableau 2), d'approvisionner en moustiquaires imprégnées, tant l'important marché domestique (près de 80 millions d'habitants) que celui des pays voisins membres de la CEEAC. Par ailleurs, la recherche de débouchés extérieurs répond ici, comme pour Cha Group de Hong-Kong dans le textile-habillement, à une stratégie visant à profiter des avantages résultant de l'accès préférentiel des pays africains aux marchés des pays de l'OCDE. Ainsi, le démantèlement de l'accord multifibres amorcé en 2005 sous l'impulsion de l'OMC, a dû précipiter la cessation en 2006 des activités de sa filiale en RDC, Congo-Tex, qui n'a pas pu résister à la concurrence parfois déloyale (dumping de change et dumping social) des produits similaires importés d'Asie. Mais l'accès au marché domestique des pays d'accueil, tant en CEEAC que dans l'UMA, reste une priorité pour les FMN chinoises soucieuses de placer sur des marchés africains (dont les consommateurs seraient moins exigeants pour les normes de qualité que dans les pays de l'OCDE), leurs biens manufacturés en s'appuyant essentiellement sur la compétitivité-prix.

- Ensuite, pour les pays de l'UMA, les FMN chinoises qui ont investi dans les filières à forte valeur ajoutée comme l'électronique et l'automobile pourraient, comme le note Nicolas (2010), utiliser les pays d'accueil

comme une base d'exportation vers les marchés africain, moyen-oriental et surtout européen ; nombre de pays de l'UMA ayant signé des accords commerciaux préférentiels avec l'UE. Cette stratégie est rendue crédible aussi par la proximité géographique de l'UMA avec l'UE et par la présence d'un tissu industriel plus dense et plus ancien dans les pays de l'UMA par rapport à ceux de la CEEAC. En outre, la recherche de marchés extérieurs se justifie par le désir des FMN chinoises de valoriser une technologie compétitive et adaptée aux besoins des pays d'accueil, non seulement dans le secteur manufacturier mais aussi dans celui des TIC (cas des IDE du groupe CGWC dans l'électronique en Algérie, du groupe FAWAIC dans l'automobile en Algérie, du Groupe Dongfeng et du Groupe CMEIC dans l'automobile en Angola et au Cameroun, du Groupe Chung Fong dans la sidérurgie en Angola, de la FMN CNPC dans la pétrochimie au Tchad, ainsi que de la FMN ZTE dans les Télécom en Angola et en RDC...) (Tableau 2). De plus, dans le domaine des TIC, par exemple, les FMN chinoises ZTE et Huawei sont actuellement en alliance avec la majorité des opérateurs de téléphonie mobile de la CEEAC et de l'UMA pour la distribution de leurs produits, notamment les Modems de navigation internet. En CEEAC, la FMN Huawei a récemment signé un accord de partenariat avec les gouvernements de la RDC et du Congo Brazzaville ; ainsi qu'avec le gouvernement de Libye, en UMA, pour l'installation en cours de leur réseau national de fibre optique en vue d'améliorer la qualité du service de TIC.

- Enfin, la recherche d'actifs stratégiques (pour acquérir des technologies, capacités managériales, marques, réseaux de distribution, support relationnel/accès au réseau des relations d'affaires...) apparaît comme un déterminant significatif des FMN chinoises réalisant des IDE via des JV et autres alliances dans le secteur des services bancaires, mais aussi dans celui des industries extractives, ainsi que dans la filière automobile, en CEEAC et en UMA. Les FMN pétrolières chinoises, opérant en Afrique, dans le cadre de leur stratégie de partenariats et de JV cherchent à nouer des alliances stratégiques avec des partenaires originaires de l'OCDE et/ou des pays émergents. Citons ici le cas de Sinopec qui, d'une part, a recouru à une OPA en vue d'acquérir en 2009, pour 8,8 milliards de USD, Addax Petroleum, une firme indépendante d'envergure mondiale, afin de bénéficier de l'expertise de ce groupe canadien dans l'exploration offshore en mer très profonde, de sa connaissance des réseaux pétroliers ouest et centre africains ainsi que des réserves et blocs pétroliers contrôlés en Afrique, où Sinopec détiendra de facto des permis d'exploration et de production à côté des majors pétrolières occidentales opérant dans ces pays, y compris en Afrique centrale comme le Gabon et le Cameroun. D'autre part, Sinopec, dans le cadre de la JV, SSI, en Angola, opère sur plusieurs blocs en partenariat avec les grands groupes pétroliers des pays de l'OCDE (Total, BP, Exxon Mobil, ENI...) et ceux des pays émergents (Petrobras). De même, CNOCC opère en Algérie à travers une JV 50:50 avec un partenaire (PTTEP) originaire d'un autre pays émergent, la Thaïlande. Ceci constitue pour Sinopec et CNOOC une source de renforcement de leurs capacités technologiques et managériales. En outre dans la filière automobile, les groupes chinois comme Dongfeng, Byd, Haite, s'implantent dans les ZES, par exemple, au Maroc pour notamment acquérir des actifs stratégiques auprès des partenaires occidentaux déjà présents au Maghreb mais aussi en Chine, tout en s'insérant dans la politique industrielle de promotion des exportations des pays d'accueil. Ce faisant, sachant que Dongfeng détient déjà une participation de 14% au capital du Groupe Peugeot depuis 2014, on comprend, à la suite de Pairault (2017, 141), que le 22 février 2017, plusieurs responsables du sourcing de Peugeot se soient concertés avec les équipementiers et motoristes de Dongfeng pour organiser leur coopération au Maroc. Le groupe BYD du milliardaire chinois Wang Chuanfu vient d'annoncer son implantation au Maroc où il projette de réaliser à Tanger une usine d'assemblage des voitures électriques et à terme trois autres usines pour produire les batteries électriques, les bus et les camions électriques du constructeur. Une autre usine produirait des trains électriques. À terme ces usines permettraient la création de 2 500 emplois. Peugeot et Renault sont déjà installés au Maroc et Renault y possède la plus grande usine d'Afrique (*Les Echos* du 9/12/2017). Le projet impliquant le groupe Haite, dans le cadre de la ZES « *Cité Mohammed VI Tanger Tech* », vise l'érection d'une ville industrielle pour servir de cocon à quelques 200 entreprises chinoises opérant dans la construction automobile, l'industrie aéronautique (cf. la présence d'Airbus et ses fournisseurs, ainsi que celle de Boeing) ou encore dans le textile, vu que le groupe français Orchestra, spécialiste de la mode enfantine qui sous-traite sa production en Chine s'installe aussi à Tanger. Pour sa réalisation, ce vaste projet industriel exigera une décennie à travers un partenariat public-privé impliquant la Région Tanger-Tétouan-Al Hoceima, la Banque Marocaine pour le Commerce extérieur (BMCE), qui prévoit d'investir un Milliard de USD, et le groupe chinois Haite. L'investissement des entreprises qui s'y installeront a été estimé à 10 Milliards de USD (Pairault, 2017, 143-144).

Les banques multinationales (BMN) chinoises ont récemment commencé le processus de leur internationalisation vers l'Afrique, y compris au sein des pays de la CEEAC en vue d'acquérir des actifs stratégiques. Dans cette perspective, les groupes financiers chinois ont constitué des alliances avec des

BMN occidentales et celles de pays émergents (Afrique du sud) opérant en Afrique, à l'instar du groupe Dayuan International Ltd qui a formé en 2004, en Angola, une JV (60:40 China Beija Escom International Ltd) avec Escom (Espírito Santo Commerce) une filiale de la BMN portugaise Espírito Santo Financial Group, avec participation majoritaire au capital (Tableau 2). Cette banque s'est aussi implantée au Congo Brazzaville en 2011, toujours sous forme de JV. En 2015, la BMN Agricultural Bank of China (ABC) s'est implantée au Congo Brazzaville, via une JV (51:49), dénommée la *Banque Sino-Congolaise pour l'Afrique* (BSCA), avec des partenaires publics et privés locaux. En 2007, ICBC (Industrial and Commercial Bank of China) a acquis, pour 5,6 Milliards de USD, 20% du capital de la BMN Sud africaine Standard Bank (SBSA) dotée d'un important réseau de filiales dans une vingtaine de pays africains dont ceux de la CEEAC. Ce partenariat permet à ICBC de bénéficier de l'expertise financière de SBSA, tout en accédant à un vaste réseau de relations d'affaires de plusieurs pays africains où la BMN sud africaine opère depuis des décennies avec succès. À travers ce processus d'internationalisation associée via des alliances stratégiques, les BMN chinoises accompagnent leurs clients privilégiés en Afrique, à savoir les FMN industrielles opérant surtout dans le secteur des industries extractives et la réalisation des projets d'infrastructures.

On peut procéder à la modélisation des deux hypothèses sur les mobiles et l'impact de JV conclues par les FMN chinoises en CEEAC et en UMA, tout en dégageant les convergences et les similitudes entre ces deux Communautés Economiques Régionales (CER).

H1 : Mobiles

		Stratégie
Resource seeking		Package deals (Modèle Angolais)
Market seeking		UMA = plateforme de réexportation vers l'UE et le RDM (dont ASS et Moyen Orient)
Strategic assets-seeking		Partenariat avec les autres FMN de l'OCDE et d'autres pays émergents

H2 : Meilleure gouvernance économique et politique = condition de contribution des IDE chinois à l'émergence économique de l'Afrique Centrale et de l'UMA

<i>Divergences</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Concentration géographique des IDE chinois réalisés par des FMN en faveur de l'Angola et du Cameroun en CEEAC - Volonté des FMN chinoises de profiter des accords commerciaux régionaux, tel que l'accord de libre-échange de la CEEAC - Investir dans les filières à forte valeur ajoutée comme l'électronique et l'automobile en UMA - Profiter de la proximité géographique de l'UMA avec l'UE pour faire de l'UMA une plate forme de réexportation des biens manufacturés
<i>Similitudes</i>	<ul style="list-style-type: none"> - Valoriser une technologie compétitive et adaptée aux besoins des pays d'accueil - Bénéficier de l'expertise des FMN occidentales et d'autres pays émergents présentes en Afrique en vue du renforcement des capacités technologiques et managériales

2. PERSPECTIVES POUR L'ÉMERGENCE ÉCONOMIQUE DES PAYS DE L'UMA ET DE LA CEEAC: LE DILEMME ENTRE ÉTAT DÉVELOPPEUR ET DÉMOCRATIQUE VERSUS ÉTAT AUTORITAIRE ET PRÉDATEUR

Trois leçons sont à retenir des Alliances Stratégiques Sino-Africaines, spécialement des JV pour les perspectives d'émergence économique des pays de la CEEAC et de l'UMA.

2-1 *D'abord, des effets bénéfiques en termes de croissance économique rapide au profit des pays récipiendaires des IDE Chinois*

La majorité des pays couverts par l'étude sont devenus des pays à revenu intermédiaire (PRI). Ainsi, les IDE des FMN chinoises qui sont réalisés en Afrique via les «*package deals*» liant IDE, commerce et APD, ont permis d'assurer une croissance rapide du PIB des pays africains (plus de 5%/an entre 2000 et 2015 pour les pays sous étude), grâce à une hausse durable de leurs exportations de produits pétroliers et miniers, notamment vers la Chine. Des études (Mattila, 2017) montrent que 1% de croissance dans l'investissement domestique en Chine s'accompagne de 0,8% de croissance des exportations des pays africains, ceci a stimulé le commerce et les IDE Sud-Sud. Le boom sur le marché du BTP, rendu possible par les «*package deals*» et les prêts préférentiels de la Chine via l'APD au profit du financement des projets d'infrastructure des pays récipiendaires (UMA mais surtout CEEAC), a aussi contribué à la croissance du PIB des pays étudiés. Cette croissance rapide du PIB des pays de l'UMA et de la CEEAC, largement au

dessus de leur croissance démographique, depuis 2000, permet de comprendre pourquoi la plupart sont devenus des pays à revenu intermédiaire.

2-2 *Ensuite, des effets positifs en termes de modernisation des infrastructures et de renforcement du capital humain*

La Chine est leader dans le financement des projets d'infrastructure en Afrique, y compris dans les pays de la CEEAC et de l'UMA, d'où le transfert de connaissances et de savoir-faire au profit des ouvriers, techniciens et ingénieurs africains via la formation dans les JV sino-africaines. Il en est résulté une meilleure attractivité de ces pays vis-à-vis des IDE du Nord comme du Sud (Yuan Sun et al., 2017 ; Hwang et al. 2016). Le financement chinois dans les projets d'infrastructure a été en 2015 de 21 Milliards de USD contre 3 Milliards de USD pour la France (2^e rang), 2 milliards pour le Japon (3^e rang), 1 Milliard pour l'Allemagne (4^e rang) et 1 Milliard pour l'Inde (5^e rang). Pour la période 2000-2014, les prêts de la Chine, accordés par l'Etat, ses Banques publiques (China Eximbank et China Development bank) et ses FMN de construction, aux gouvernements et firmes publiques d'Afrique ont été évalués à 86,3 milliards de USD et ils ont surtout été affectés aux infrastructures de transport (28%), d'énergie (20%) et de communication (8%) ; soit 56% du montant total. Ces prêts relèvent de l'APID chinoise qui figure dans le « *package deals* » qui comprend les contrats pétroliers et miniers contre les projets d'infrastructure et Co-entreprises ou JV. Les pays de la CEEAC, riches en ressources pétrolières et minières, ont largement recouru à ces prêts préférentiels chinois pour moderniser leurs infrastructures (Dzaka, Kern, Gonella, 2014), à l'inverse des pays de l'UMA où les infrastructures ont une qualité et une diffusion supérieures à celles du reste du continent (excepté l'Afrique du Sud). Ceci a rendu moins nécessaire le recours des pays de l'UMA aux prêts préférentiels chinois (voir annexe), donc aux « *package deals* », même si dans un pays comme l'Algérie qui priorise l'autofinancement pour ses projets d'infrastructure, les groupes chinois occupent une position dominante, avec 80% des contrats, dans la réalisation des projets.

La modernisation des infrastructures des pays étudiés, grâce aux partenariats sino-africains, y compris les JV pour l'exploitation des ressources minières et pétrolières, a contribué de manière substantielle à l'amélioration de l'attractivité des pays d'Afrique centrale et de l'UMA vis-à-vis des IDE originaires des pays de l'OCDE ou de pays émergents. La construction de barrages hydroélectriques par les groupes chinois est probablement l'exemple emblématique de la participation chinoise à la modernisation des infrastructures économiques du continent africain en vue de son émergence. Les FMN publiques chinoises de construction (notamment Sinohydro), grâce aux prêts de la China Eximbank, sont engagées depuis 2000 dans la réalisation de 53 barrages hydroélectriques en Afrique, dont les 17 opérationnels ont accru de 6 771 MW la capacité énergétique des pays africains grâce au financement des créanciers chinois de l'ordre de 6,7 Milliards de USD (Brautigam et al., 2015, voir annexe). Il faudrait ajouter à cette capacité énergétique les 4800 MW attendus du grand projet intégrateur porté par le NEPAD, à savoir le Barrage de INGA3 ou « Grand INGA », en RDC sur le fleuve Congo, en cours de négociation, destiné à approvisionner tous les pays de la CEEAC, y compris ceux de la SADC. Le développement du secteur manufacturier, qui est la base de toute émergence économique, n'est possible qu'avec une production suffisante d'énergie électrique. Cette modernisation des infrastructures grâce à la participation des groupes chinois a permis de jeter les bases d'une croissance endogène des pays analysés, car l'accumulation des biens publics, comme les infrastructures en matière d'énergie, de transport et communication, génère des externalités positives et des innovations en faveur de la productivité et de la compétitivité de l'économie, ce qui favorise notamment le développement du secteur privé et la diversification économique.

Nos travaux antérieurs (Dzaka, Kern, Gonella 2014, 2013) ont permis d'établir que les partenariats Sino-CEEAC et Sino-UMA conduisent sous certaines conditions, en particulier la promotion d'une capacité nationale d'engineering par un État développeur, au transfert de connaissances et de savoir-faire au profit des managers ainsi que des ouvriers et ingénieurs africains, à travers les contrats d'apprentissage en Chine ou en Afrique. Des centres de formation professionnelle, à vocation régionale, ont été ouverts par le groupe de Télécom Huawei en RDC ou ZTE en Angola pour assurer la formation des jeunes techniciens et ingénieurs africains au sein de la CEEAC. Le groupe de construction Jiangsu international organise au Congo Brazzaville un centre de formation en partenariat avec le Gouvernement local pour pallier l'insuffisance d'ouvriers qualifiés dans les métiers du BTP. S'ajoutent à ceci les mécanismes informels de transmission des connaissances et de savoir-faire sur les chantiers, des ouvriers et techniciens chinois à leurs homologues africains, via la formation des communautés de pratiques.

2.3 *Enfin, des effets bénéfiques en termes de diversification de la base productive*

Des possibilités sont offertes aux pays pétroliers et miniers de passer du statut de pays à économie de rente au statut de pays à économie de production grâce aux IDE chinois ou d'autres pays émergents dans l'agriculture (Gabas, 2016), les services ou le secteur manufacturier. Ils sont autant d'opportunités offertes par la politique gouvernementale chinoise des ZES, porteuse de diversification du système productif des pays d'accueil dans une logique de chaîne de valeur mondiale (CVM), conformément à la politique industrielle dite de « promotion des exportations de biens manufacturés » des pays d'accueil. À long terme, comme le soulignent Chaponnière, Perreau et Plane (2012), avec la démographie et la forte urbanisation des pays africains, les IDE des pays émergents pourraient engendrer la création d'industries manufacturières⁹. La Chine est le pays qui a enregistré les meilleures performances dans l'utilisation des ZES en vue du développement de ses capacités industrielles. Elle est devenue une plate forme mondiale de production manufacturière ou « l'atelier du monde » (Lemoine, 2018, 33) qui domine en 2016 les exportations mondiales de produits manufacturés avec 18% du total contre 11% pour l'Allemagne, 7% pour les USA et 5% pour le Japon. Depuis 2006, dans le cadre du XI^e plan quinquennal, le gouvernement chinois a déployé une politique de création d'une cinquantaine de ZES à l'étranger, y compris en Afrique (Brautigam et Tang, 2014), pour appuyer les entreprises nationales qui réalisent des IDE. Il est trop tôt pour faire un bilan de ces ZES, mais les leçons à retenir de l'expérience réussie des ZES chinoises (dont la dizaine qui fonctionnent déjà ou sont planifiées en Afrique : Zambie, Nigéria, Ethiopie, Egypte, Algérie, RDC, Congo-Brazzaville, Angola, Gabon, Maroc, etc.) (Carol et Page, 2017) sont les suivantes, pour les retombées positives dans les pays d'accueil.

- *Primo. La production des ZES devrait être ancrée sur le territoire des pays d'accueil* ; ceci veut dire que la contribution à la chaîne de valeur ne devrait pas se cantonner à des montages ou à la commercialisation des biens manufacturés importés. Ceci pose l'impératif de la transformation locale des matières premières en produits manufacturés pour mieux arrimer les pays d'accueil des IDE à la politique industrielle dite de « promotion des exportations de biens manufacturés » qui constitue un des traits dominants de l'émergence économique. Les JV sino-africaines dans le pétrole et les mines, ainsi que l'exploitation forestière et l'agriculture, ont commencé à valoriser localement les produits bruts par des activités de transformation (raffineries de pétrole en Algérie, au Tchad... fonderies de cuivre en RDC ; transformation du bois et industrie agro-alimentaire au Congo-Brazzaville¹⁰ et au Gabon, production d'aluminium et industrie agroalimentaire en Angola par le groupe chinois CITIC, selon Yuan Sun et al., 2017, 32).

- *Secundo. Les chances d'une réelle diversification seront associées à l'effectivité des transferts de technologies, aux capacités d'adaptation des synergies entre les divers acteurs des ZES et à la dynamique de coopération entre les partenaires et les institutions nationales de formation et de recherche.*

- *Tertio. La mise en place de Partenariats Public Privé (PPP) s'impose pour une gestion efficace des ZES.* Dans cette veine, il est préférable de laisser, dans les JV, une participation majoritaire aux partenaires étrangers en qualité de développeurs de la ZES pour leur réserver l'initiative du développement et de la commercialisation durant au moins une décennie avant un changement éventuel de majorité dans le management des ZES au profit des partenaires locaux (c'est ce qu'on a observé en Chine dans les années 1990 pour deux ZES créées en collaboration avec les partenaires Singapouriens comme développeurs). L'État devrait promouvoir une présence minimale et décisive d'investisseurs nationaux dans les ZES pour faire profiter le secteur privé national des opportunités de transferts de technologies et de compétences.

CONCLUSION

En définitive, l'État développeur ou « proactif » (au sens du PNUD, 2013) ayant une vision stratégique du développement et capable d'incarner un « leadership politique transformationnel », constitue une condition d'émergence économique du pays. Un tel État implique une transparence de la gouvernance politique, donc l'expression démocratique pour garantir à long terme une réelle stabilité politique et institutionnelle. Or, dans le contexte actuel des pays de la CEEAC et de l'UMA, rares sont les pays qui remplissent totalement ce critère. En outre, l'émergence mise en évidence dans cette contribution n'est pas soutenable car elle s'inscrit dans une vision Rostowienne du développement héritée de la révolution

⁹ Selon le FMI, d'ici 2035, en Afrique le nombre de personnes atteignant l'âge actif dépassera celui du reste du Monde compte tenu du déclin prévu de la population active chinoise (Chen, Dollar, Tang 2015, 33).

¹⁰ Pour en savoir davantage sur les IDE chinois dans le secteur manufacturier du Congo Brazzaville, lire Dzaka (2015).

industrielle européenne, lequel développement est fondé sur les énergies fossiles. S'ajoute à cela le risque de surendettement des pays étudiés, notamment ceux de la CEEAC (lourdement endettés vis-à-vis de la Chine) qui ont majoritairement conclu depuis 2017 un nouveau PAS avec les institutions de Bretton-Woods. Ceci nous conduit à suggérer une piste de recherche en faveur de nouveaux paradigmes sur les formes d'émergence qui se détacheraient du mode de développement prédateur de matières premières, opaque et profondément inégalitaire, en faveur d'un mode de développement fondé sur la valorisation des ressources humaines, en adéquation avec les ODD et la COP21 (Kern, 2018).

BIBLIOGRAPHIE

- ALDEN C. (2012) Chinese investments and Employment Creation in Algeria and Egypt, *EconomicBrief*, 1-21.
- ANDREFF W. (2016) BRICs et émergents : les nouveaux investisseurs internationaux, *La vie des idées*, 1-9.
- BAD (2011) La Chine et l'Afrique : un nouveau partenariat pour le développement ? Tunis, 1-174. www.afdb.org
- BOUCLY Q., BRIÈRE H., GRAVEREAU J. (2007) Les entreprises chinoises à la conquête du monde, HEC-Paris, HEC Eurasia Institute, octobre, 65-76.
- BRAUTIGAM D., XIAOYANG T. (2011) African Shenzhen: China's Special economic zones in Africa, *Journal of Modern African Studies*, 49(1), 27-54.
- BRAUTIGAM D., HWANG J., WANG L. (2015) Chinese financed Hydropower projects in Sub-saharan Africa, CARI, Policy Brief, n° 08/April, 1-8. www.sais-cari.org
- BRAUTIGAM D., TANG X. (2014) Going Global in groups, structural transformation and China's Special Economic Zones Overseas, *World Development*, vol. 63, 78-91.
- BRAUTIGAM D., HWANG J. (2016) Eastern promises: new data on Chinese loans in Africa 2000 to 2014, SAIS China- Africa Research Initiative Working Paper 4, 1-34, www.sais-cari.org
- CAMPOS I., VINES A. (2008) Angola and China: a pragmatic partnership, Chatham House, London.
- CAROL N., PAGE J. (2017) Industrial clusters: The case for Special Economic Zones in Africa. WIDER Working Paper No2017/15, January, pp.1-28, www.wider.unu.edu
- CAUSSE G (1994) Partenariat Nord-Sud : de l'alliance stratégique à la co-entreprise; UREF, Réseau Entrepreneuriat, *Notes de Recherche*, n° 94-39. www.auf.org
- CHAPONNIÈRE J.-R., PERREAU D., PLANE P. (2012) Les grands émergents et l'Afrique : Chine, Inde et Brésil et Afrique subsaharienne, AFD, Paris, www.afd.fr, 1-18
- CHEN W., DOLLAR D., TANG H. (2015) Why is China investing in Africa? Evidence from the firm level, *Thorton China Center Working Paper*, Brookings Institution, www.brookings.edu/research/papers/2015/08 p.33
- DUNNING J. H. (1993) *Multinationals enterprises and the global economy*, Addison-Wesley, Wokingham, Berks.
- DUNNING J. H. (1988) The eclectic paradigm of international production: a restatement and some possible extensions, *Journal of International Business Studies*, printemps.
- DUSSAUGE P. (2010) Le rôle des alliances et joint-ventures dans la multinationalisation des entreprises chinoises, In J.-P. Larçon (Ed), *Les multinationales chinoises*. Paris, ESKA, 263-285.
- DZAKA-KIKOUTA T. (2015) La place des stratégies de compétitivité et des IDE dans le processus d'émergence : enseignements pour le Congo Brazzaville, Conférence internationale sur l'émergence de l'Afrique, Abidjan 18-20 mars, PNUD, 25p. www.africa-emergence.com
- DZAKA-KIKOUTA T. (2014) Les multinationales chinoises et leurs IDE en Afrique centrale : mobiles et stratégies, Chapitre V, in C. Sumata (Ed), *Les migrants et l'investissement en Afrique*, Paris, L'Harmattan, 111-144.
- DZAKA-KIKOUTA T. (2011) L'investissement chinois en Afrique centrale, *Outre-Terre, Revue Européenne de Géopolitique*, n° 30, 207-226.
- DZAKA-KIKOUTA T., KERN F., GONELLA C. (2013) Chinese economic co-operation with Central Africa and the transfer of knowledge and know how, *African East-Asian Affairs*, The China Monitor, issue 2, June, 39-60, Stellenbosch University. www.ccs.org.za
- DZAKA-KIKOUTA T., KERN F., GONELLA C. (2014) L'aide Chinoise et transferts de technologie en Afrique Centrale et au Maghreb, In T. Pairault, F. Talahite (Eds), *Chine-Algérie, une relation singulière en Afrique*, Paris, Ed. Riveneuve, 193-211.
- FMI (2011) *New Growth Drivers for Low-Income Countries: the role of BRICs*, Washington DC, January 2. www.imf.org
- GABAS J.-J. (2016) Présences chinoises en Afrique : un rôle dans l'agriculture en devenir, In *Une Nouvelle ruralité émergente*, Regards croisés sur les transformations rurales africaines, CIRAD, 1-2, www.agritop.cirad.fr
- GOLDSTEIN A., LEMOINE F. (2017) Peut-on se passer des capitaux chinois ? in CEPPII, www.cepii, 1-2.
- HWANG J., BRAUTIGAM D., EOM J. (2016) How Chinese money is transforming Africa: it's not what you think. China Africa Research Initiative (CARI), *Policy Brief*, n°11/2016, April, 1-4.
- JOLLY D. (2001) France-Chine, joint-ventures et transferts technologiques, *Revue Française de Gestion*, mars-avril-mai, 32-48.
- KERN F. (2018) De quoi l'émergence est-elle le nom ? Communication aux XXXIV Journées ATM, "L'émergence en question. Marqueurs et dynamiques du développement", Grenoble, Université Grenoble Alpes, 30-31 mai et 1er juin.

- LEMOINE F. (2018) Exportations de produits manufacturés, le choc chinois, In I. Bensidoun J. Couppey-Soubeyran (Eds) *Carnets graphiques : l'économie mondiale dévoile ses courbes*, CEPII, 1-64, www.cepii.fr
- MATTILA T. (2017) *Effects of capital inflows on emerging market economies: how FDI from Chinese investors impact on economic growth in Subsaharan Africa ?* Thesis, Helsinki Metropolia University of Applied Sciences, 5 May, 1-41.
- MOWERY D. C., OXLEY J. E., SILVERMAN B. S. (1996) Strategic alliances and inter firm Knowledge Transfer, *Strategic management Journal*, vol. 17, hiver, 77-91.
- NICOLAS F. (2010) La présence économique chinoise et indienne au Maghreb, Note de l'IFRI.
- PAIRAULT T. (2017) La Chine dans la mondialisation : l'insertion de la filière automobile chinoise en Algérie et au Maroc, *Revue internationale des économistes de langue française*, vol. 2, n° 2,133-150.
- PNUD (2013) *Rapport sur le développement humain 2013, l'essor du Sud : le progrès humain dans un monde diversifié*, PNUD, New-York.
- RUGRAFF É., MAINGUY C. (2012) De la connaissance des IDE chinois et de leurs effets en Afrique subsaharienne, Colloque GEMDEV, "La mesure du développement", 1-3 février, UNESCO, Paris, 21p.
- WANG X. L., XU C., ZHU T. (2012) Foreign Direct Investment under a weak rule of law: theory and evidence from China, *Economics of Transition*, 20(3), 401-424.
- YUAN SUN I., JAYARAM K., KASSIRI O. (2017) Dance of the Lions and Dragons: how are Africa and China engaging, and how will the partnership evolves? June, McKinsey & Company, 84p. www.mckinsey.com/africa-china
- ZHAO S. (2011) The China-Angola partnership: a case study of China's oil relations in Africa, *China Briefing*, May 25.
- ZHAO W., ARVANITIS R. (2008) L'inégal développement industriel de la Chine : capacités d'innovation et coexistence de différents modes d'apprentissage technologique, *Région et Développement*, n° 28, 61-85

Annexe 1 : Prêts préférentiels chinois aux pays de la CEEAC et de l'UMA pour 2000-2014
(Millions de USD)

Pays	China Eximbank	China Development Bank (CDB)	Autres créanciers Chinois	Total
Algérie	0	0	9	9
Maroc	501	0	14	515
Tunisie	37	0	3	40
Libye	0	0	0	0
Mauritanie	385	0	56	441
Total UMA				1 005
Angola	7 361	11 300	2 545	21 206
Burundi	8		52	60
Congo Brazzaville	3 296	0	415	3 711
Congo Kinshasa (RDC)	4 896	0	20	4 916
Cameroun	2 813	2	41	2 856
Gabon	561	0	48	609
Guinée Equatoriale	2 000	0	501	2 502
Tchad	585	0	1	586
Centrafrique			106	106
Rwanda	149	0	76	225
Total CEEAC				36 777

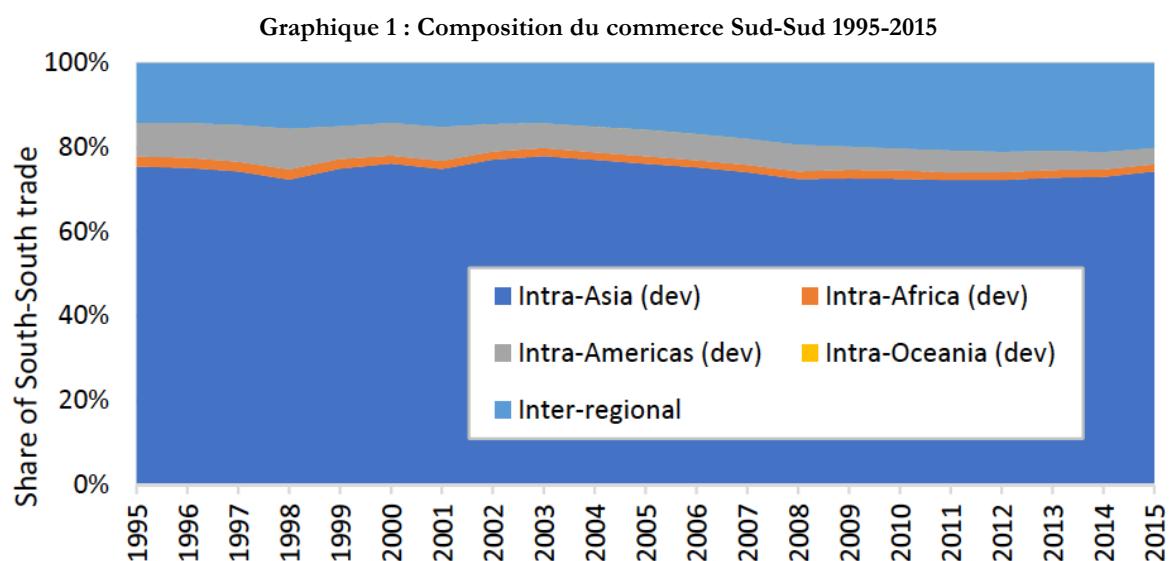
Source : construit à partir de Hwang et al. (2016).

Nota bene : ces prêts qui ont été octroyés aux gouvernements africains et à leurs entreprises publiques ont prioritairement financé la réalisation des projets d'infrastructures (dont 28% pour le transport, 20% pour l'énergie et 8% pour les communications), le reste allant aux industries extractives (10%), au secteur manufacturier et aux services, y compris dans le cadre de la formation des JV sino-africaines.

Le modèle du travailleur chinois devient-il un produit d'exportation ? Les normes chinoises du travail favoriseront-elles l'émergence de l'Asie du Sud-Est (Malaisie, Cambodge, Vietnam) ?

Muriel PÉRISSE¹, Clément SÉHIER² et Elsa LAFAYE DE MICHEAUX³

Quatre décennies de réformes chinoises ont produit un rapport salarial original. Ce *modèle du travailleur chinois* combine un pouvoir incontestable de l'employeur, une réglementation flexible et un autoritarisme résilient. Il s'est construit au cours du processus d'industrialisation chinois caractérisé par l'insertion au pied des chaînes de production globalisées. Ce mode de développement engendre des "problèmes sociaux" exponentiels qui sont perçus par le Parti Communiste Chinois comme dangereux pour lui-même et la poursuite de son projet de gouvernementalité de la société, mais d'un autre côté il accompagne la montée de l'influence économique chinoise au niveau mondial (*Beijing consensus*), tout aussi bien que l'interconnexion de pans entiers du système productif chinois avec ses voisins d'Asie du Sud Est (graphique 1).



Source : Horner, Nadvi (2018).

¹ Université d'Artois, Lille Économie et Management. muriel.perisse@univ-artois.fr

² Centre Lillois d'Études et de Recherches Sociologiques et Économiques. clement.sehier@gmail.com

³ Université Rennes 2, Centre d'Asie du Sud-Est. elsa.lafaye-demicheaux@univ-rennes2.fr

La crise de 2008 ayant conduit le Parti à organiser rapidement un nouveau projet économique fondé sur la montée en gamme industrielle, l'approfondissement du développement des provinces de l'intérieur et la consommation domestique, on assiste à une transformation de l'intégration économique de la zone ASE : non plus seulement par des Investissements Directs Étrangers chinois, mais aussi par des délocalisations industrielles. Il s'en suit une transformation de l'influence chinoise dans cette zone (elle peut se prévaloir de sa réussite économique et d'un relatif consensus social) conduisant probablement à des mutations dans les normes sociales en vigueur, à la fois en Chine (évolution du modèle social) et dans les pays destinataires de ses investissements (transformation des normes sociales). Si l'on retient comme hypothèse que le *modèle du travailleur chinois* des industries de main-d'œuvre tend à devenir une norme des réseaux de production régionaux de la région ASE, nous proposons de l'analyser selon trois pôles : 1) la violence dans la mise au travail capitaliste des travailleurs migrants ruraux, 2) des institutions du travail défaillantes et 3) un impératif de stabilité sociale. La conclusion proposera quelques hypothèses de travail relatives au transfert de son modèle du travailleur en Asie du Sud-Est.

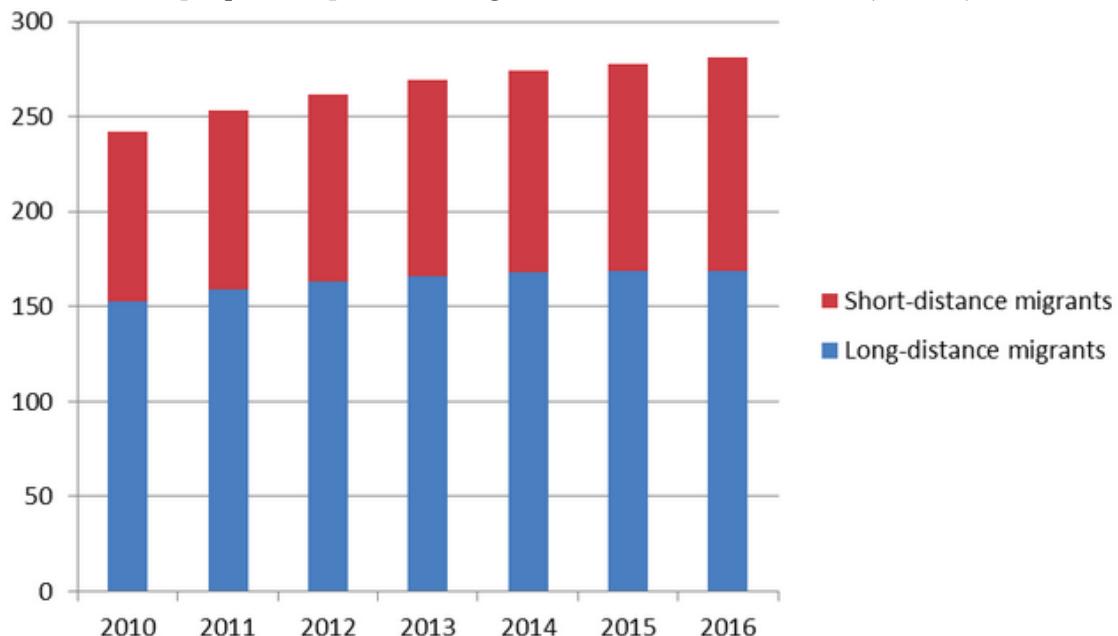
1. VIOLENCE DANS LE PROCESSUS DE MISE AU TRAVAIL CAPITALISTE

La contrainte est une caractéristique de la mise au travail capitaliste sous toutes les latitudes et à toutes les époques. Cependant il y a des particularités du salariat chinois, en partie héritées du socialisme.

1.1 *La formation d'une nouvelle classe ouvrière fondée sur la discrimination institutionnalisée*

La problématique centrale de la Chine a été de transformer des paysans en travailleurs salariés soumis à la discipline de l'usine. L'emploi dans les Entreprises de Bourgs et de Villages en est une première expression (Périsse, 2006), rapidement concurrencée par la Côte-Est et les Zones Économiques Spéciales qui s'industrialisent. Le développement de cette nouvelle classe ouvrière a au départ été le fait des institutions publiques : les autorités locales en charge du développement local aidées des syndicats. Il compense le permis de résidence intérieur (*bukou*) qui handicape les *mingong* sans statut en ville ; ensuite le bouche-à-oreille (*guanxi*) a œuvré. Ces ouvriers-paysans (*nong min gong*) sont estimés maintenant à 35% de la population active chinoise et 72% de celle des villes (NBS, 2016).

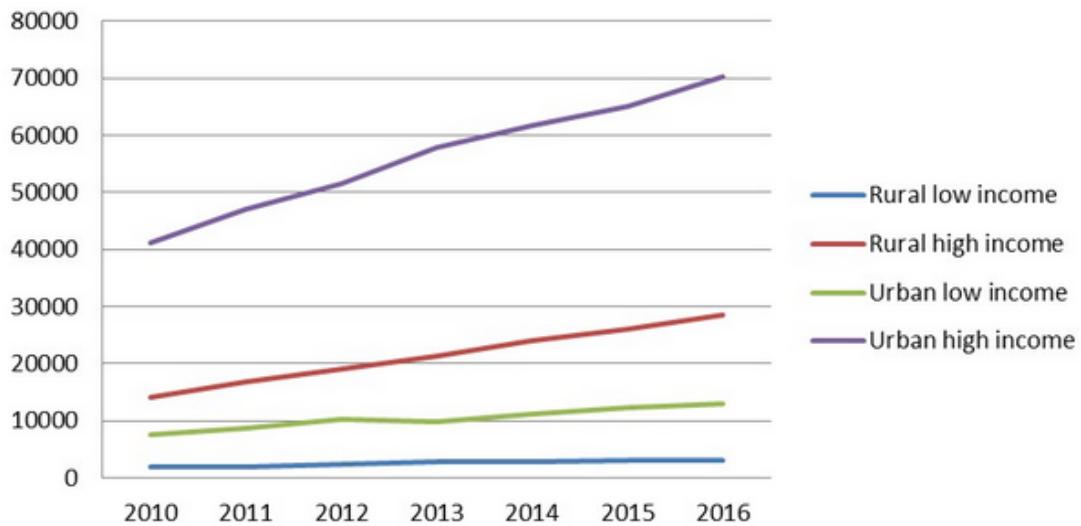
Graphique 2 : Population of migrant workers in China 2010-2016 (millions)



Source : CLB (2018a).

La crise économique de 2008-2009, combinée aux politiques de développement des provinces de l'intérieur et occidentales plutôt réussies⁴ (Zhu, Pickles, 2014), a eu pour effet d'offrir maintenant aux *mingong* plus d'opportunités dans les villes de leur province d'origine (Graphique 2 et 3).

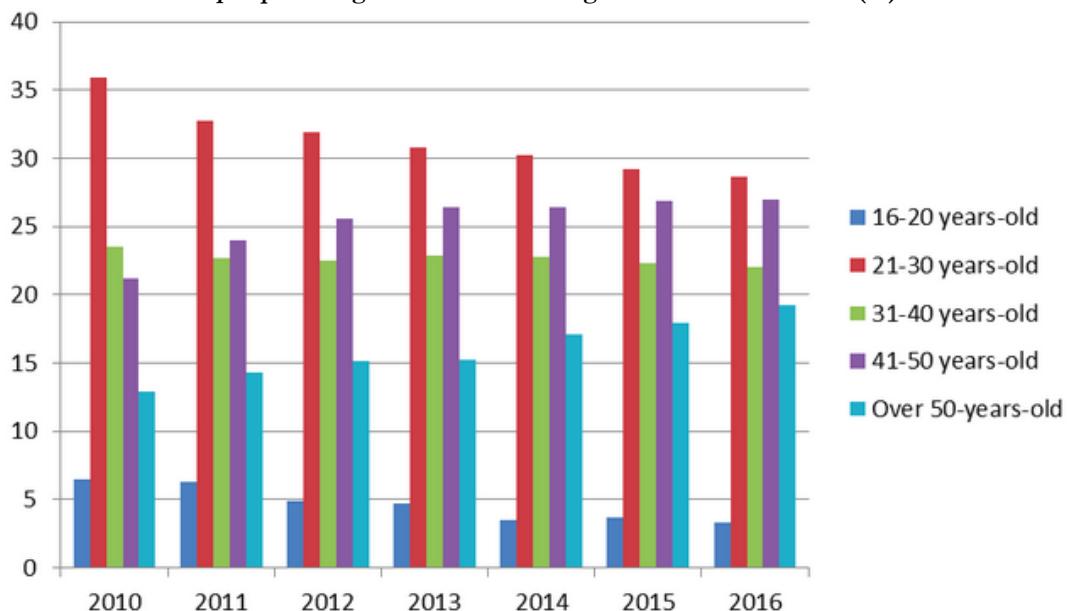
Graphique 3 : Annual per capita disposable income of the richest and poorest 20 percent of households in urban and rural China (yuan) 2010-2016



Source : CLB (2018b).

La discrimination institutionnalisée construit une violence spécifique. En effet, ramenés à de simples offreurs de bras (Pun, 2005), ces travailleurs par occupation employés hors du droit du travail, subissent la précarité et l'unilatéralisme de l'employeur pour des contrats à durée limitée renouvelables *ad libitum*. Ce flou juridique a été toléré par les premières générations de *mingong* en vue d'un retour rapide au pays, mais les générations plus jeunes mieux éduquées, souvent diplômées de l'enseignement professionnel secondaire ou du supérieur court (pour 1/5ème d'entre eux, NBS, 2016) ne s'y résignent plus. D'où les pénuries de travailleurs dans les zones où les conditions d'emploi apparaissent les moins attrayantes depuis 2003, des changements d'emplois fréquents dans l'espoir de les améliorer et l'élévation de l'âge des *mingong* employés (Graphique 4).

Graphique 4 : Age distribution of migrant workers 2010-2016 (%)



Source : CLB (2018a).

⁴ Le Plan de développement de l'Ouest date de 2001, le Plan d'émergence des provinces centrales de 2004 et depuis 2006, tous les plans quinquennaux cherchent à ré-orienter le développement chinois en direction des provinces intérieures.

Une domination sévère s'instaure avec le "régime de travail des dortoirs" (Smith, 2003 ; Pun et Lu, 2010) où la grande vulnérabilité du travailleur offre l'opportunité aux employeurs d'exercer un pouvoir disproportionné et où le *guanxi* constitue un puissant mécanisme d'allégeance et de loyauté au patron (Zhang 2011). Chan et Zhu (2003) montrent que les *guanxi* justifient une "discipline coercitive institutionnalisée" qui tient plus à la disciplinarisation des corps et des sujets par une mise à disposition permanente qu'à la bienveillance des patrons. De telles pratiques s'imposent en raison de l'individualisation de la relation salariale, comme en Europe avant que ne soient construits de véritables systèmes de négociations collectives (Thompson, 2012). C'est donc moins l'exploitation de la force de travail que de la complète domination des travailleurs qui ouvre la porte à l'exploitation abusive (Chan, Siu, 2010).

Cette adaptation de la Chine au marché mondialisé vise la capture à court terme d'une main-d'œuvre en vue d'assurer la captation ponctuelle de la valeur créée : l'enfermement du *mingong* dans le statut de *dagong/mei⁵*, c'est-à-dire un travailleur qui n'a aucune perspective d'amélioration ni de son quotidien, ni de son devenir. Or, selon Pun et Lu (2010), c'est justement le refus de ce non-statut par les nouvelles générations de *mingong* qui conduit, à travers un processus de "prolétarisation inachevée", à la prise de conscience d'être la nouvelle classe ouvrière chinoise, d'avoir en commun un vécu et une existence similaires (Thompson, 2012). Au contrôle et à la domination par les employeurs ils opposent une "identité de quasi-*mingong*" (Pun et Lu, 2010, 514). Dès lors la mise au travail coercitive évolue vers une sorte de "despotisme conciliateur" (Siu, 2017) ou de "subordination humanisée" (Pun et Chan, 2012).

Ce modèle productif survit par d'autres moyens : précarité (absence de contrat de long-terme, versements irréguliers des salaires, défaut d'assurances sociales), travail sous-contractualisé ou intérimaire (voire le prêt de main-d'œuvre, recours aux stagiaires en formation professionnelle, Chan, 2017) qui ont comme objet de diluer la responsabilité de l'employeur réel et reproduire l'informalité (Kuruvilla et al. 2011). Alors que l'emploi délégué était négligeable en Chine, c'est devenu un phénomène central du marché du travail à l'heure actuelle, contribuant ainsi à la détérioration des normes d'emploi.

La combinaison du recours à l'automatisation et d'intensification du travail pour élever la productivité permet aussi de compenser les augmentations de salaires éventuelles, sans jamais offrir plus que le salaire minimum local (Chan, 2013). Enfin, la délocalisation vers les provinces intérieures soutient ce modèle d'emploi tout en satisfaisant les objectifs développementalistes du Parti au prix d'un haut niveau de conflictualité sociale.

1.2 Un marché du travail segmenté

Document d'identité et de résidence, le système d'enregistrement des ménages (*hukou*) crée et maintient des hiérarchies entre catégories et groupes. En effet, il constitue un puissant mécanisme de hiérarchisation sociale (Froissart, 2013) qui prend la forme de statuts différenciés et immuables. Par extension, le *hukou* devient un moyen de contrôle des flux migratoires au service de la politique des réformes : les autorités des provinces rurales ont très tôt considéré que l'organisation des migrations étaient un moyen de répondre aux injonctions développementalistes du gouvernement central, organisant des programmes de coopération et de coordination avec les provinces côtières demandeuses de main-d'œuvre. Les syndicats, les bureaux du travail se transforment en agence de sélection, recrutement et de transport jusqu'aux portes des usines, y compris à l'heure de la délocalisation de Foxconn à Chengdu (Pun et Chan, 2012). Ainsi le marché du travail des *mingong* n'a rien du désordre chaotique, les flux sont au contraire coordonnés et canalisés là où nécessaire.

Mais ce schéma a soin de maintenir le *mingong* aux marges de la légalité et traduit la politique de discrimination institutionnalisée qui offre aux employeurs une force de travail nombreuse et compétitive (la concurrence est forte entre *mingong*), docile (menace du chômage), flexible (on peut la renvoyer sans délai), bon marché (peu affiliée aux assurances sociales).

Le maintien du *hukou* tient à ses avantages (limite la bidonvillisation des grandes métropoles et favorise l'urbanisation de la Chine intérieure), mais aussi à sa flexibilité : les réformes successives à partir de 2005 (création du *hukou* temporaire) légalisent les situations de fait, les autorités locales ayant surtout le souci de maintenir des conditions (de qualification, de capital financier) ; par conséquent la majorité des *mingong* reste dans une situation de non-droit. La même stratégie est à l'œuvre : ajuster la politique migratoire aux besoins de l'économie. Ainsi, 35 ans après le début des réformes, le *hukou* sert une politique de discrimination qui perpétue une structure segmentée du marché du travail.

⁵ Littéralement "laquais".

La résilience de ce modèle de travailleur institutionnellement discriminé s'affirme même en présence d'amélioration de la législation du travail en vue de préserver le modèle d'emploi où la flexibilité et l'informalité sont la norme, y compris avec le soutien des autorités municipales anxiées de voir leur modèle économique remis en cause après 2008 (Lüthje et Butollo, 2017 ; Lee, 2016). La conformité créative des employeurs vise à limiter l'accès des *mingong* aux dispositions de droit commun (So, 2014), cependant que les secteurs industriels qui produisent uniquement pour le marché intérieur (automobile) importent une nouvelle forme de segmentation fondée sur les différences de statuts réglementaires (main-d'œuvre permanente *vs* intérimaires (ou stagiaires) Zhang, 2011 ; Lüthje, 2014).

2. DES INSTITUTIONS DU TRAVAIL DÉFAILLANTES

2.1 *Un droit du travail individuel ambitieux mais à géométrie variable*

Dès 1983, la législation du travail est l'un des premiers chantiers des réformes où les normes de l'OIT font référence. Ce haut niveau de normes du travail est d'abord un nouveau contrat social pour les salariés urbains dont le Parti cherche le soutien. Le *Code du travail* adopté en 1994 repose sur les principes généraux d'une relation de subordination : le travailleur négocie sans pouvoir (Kaufman, 2010) impliquant la responsabilité de l'employeur et le besoin de protection (les 5 assurances sociales traditionnelles) et la possibilité offerte au salarié de défendre ses droits dans le cadre du système de résolution des conflits individualisés (trilogie médiation-arbitrage-tribunal). Le modèle d'emploi est le contrat de long terme (10 ans renouvelable) et le contrôle administratif des réductions d'emploi. La Chine construit son marché du travail en adoptant le principe de limitation du pouvoir de l'employeur et ces protections juridiques constituent la contrepartie de la subordination (Deakin, 2001). Mais le contrat collectif est le parent pauvre, le PCC n'ayant aucun doute sur les effets que pourrait avoir la libéralisation du droit d'association, surtout dans l'après *Tian An Men* (1989). Le *Code du travail* se veut être un projet de sécurisation économique du salariat (Périsse, 2014) proposé aux travailleurs urbains à la fois pour faire accepter l'accélération des réformes économiques depuis 1992 et pour soutenir un projet de nouvelle société (de *moyenne prospérité*).

Ainsi le droit du travail n'a pas été pensé pour s'appliquer aux *mingong*, c'est le *bukou* qui s'y oppose⁶. De plus, le choix d'une application flexible est aussi revendiqué : la diversité des situations économiques est mise en avant pour justifier l'adaptation aux conditions locales. Cette flexibilité juridique, associée au protectionnisme local des autorités municipales, crée des incitations fortes à contourner la législation du travail nationale, mais surtout offre des moyens légaux permettant ce contournement. Dès lors les conflits sont une réponse à la situation de non-droit où s'exprime avec violence le pouvoir unilatéral de l'employeur (Graphique 5, 6).

Ce n'est cependant que partiellement le produit d'un droit du travail à géométrie variable, à l'effectivité individualisée et dépendant des objectifs changeant des différentes strates de l'État (Lee, 2016), voire d'un usage opportuniste et instrumental du droit en fonction d'objectifs différents à la fois selon les localités et les circonstances (Séhier, 2017), elle est aussi le produit d'une stratégie de défense des *mingong* dépourvus de droit d'association : la contestation sociale prend la forme du conflit juridique comme mode d'accès aux droits "par le bas" (Gallagher, 2006).

Il se produit alors en Chine le même phénomène qu'en Occident au XIX^{ème} siècle : le sort réservé aux *mingong* produit du désordre social. Le paysan-travailleur devient malgré lui une population dangereuse qui appelle une politique nouvelle : la "société harmonieuse" énoncée en 2003.

La *Loi sur le Contrat de Travail* (2007) s'inscrit dans cet objectif⁷. Basée sur trois piliers (le contrat de travail, le licenciement et les négociations collectives), cette nouvelle réglementation instaure la norme du contrat à durée illimitée contre l'expansion des contrats courts répétitifs. Elle se présente comme une promesse d'incorporation des *mingong* dans la société : plus qu'un simple ajustement législatif, elle leur reconnaît le statut de nouvelle classe ouvrière, leur donne les moyens de participer à la société et répond à leur demande de citoyenneté (Froissart, 2013), du moins sur le papier.

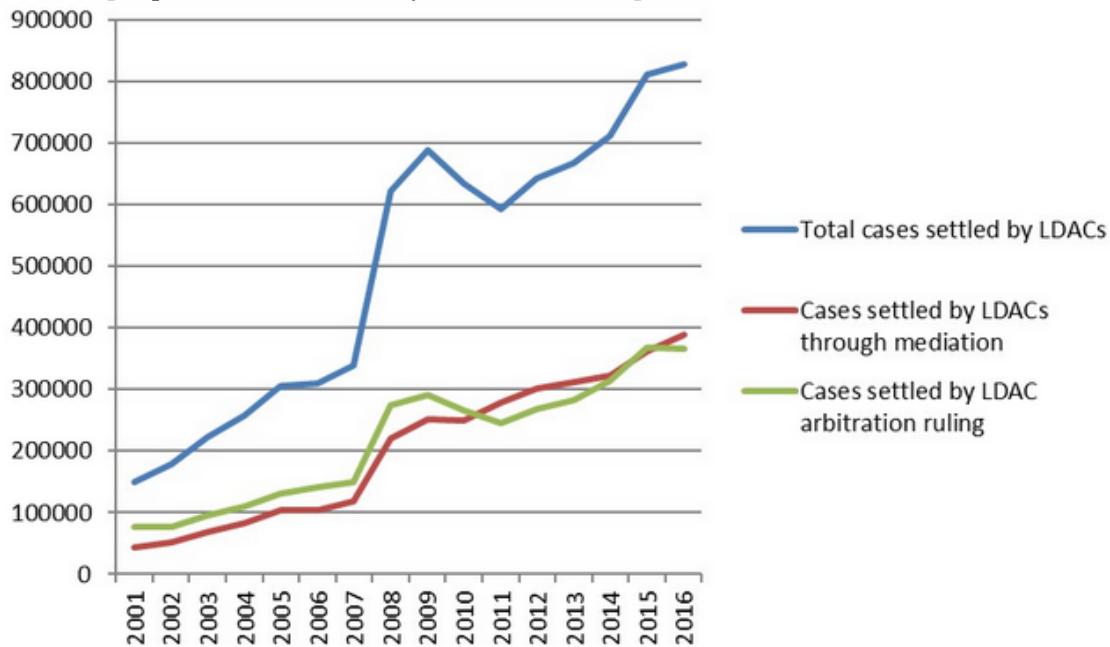
La précarisation des emplois indique pourtant que le processus de sécurisation du travailleur ne peut être atteint par la seule réglementation du contrat individuel de travail. En Occident, les travailleurs sont

⁶ Avant la promulgation de la LCL en 2007, seuls 12,5% des *mingong* disposaient d'un contrat de travail. En 2015 la progression était modérée : seuls 35,1% avaient un contrat (NBS, 2016), avec néanmoins de très grandes disparités selon les secteurs et localités.

⁷ Combinée avec la *Loi sur la promotion de l'emploi* qui vise à combattre les discriminations.

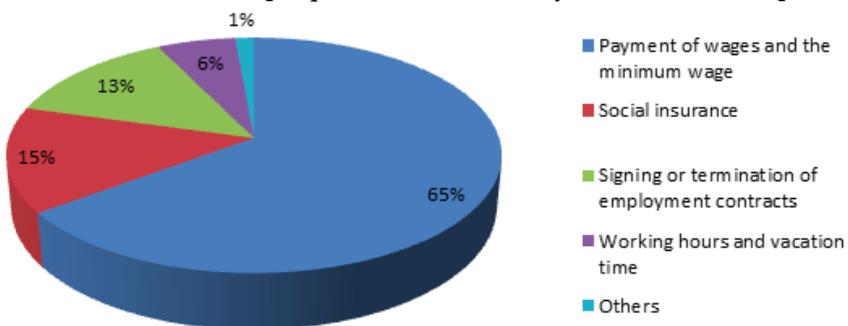
parvenus à défendre leurs droits grâce à de puissants syndicats. Si le Parti a pris conscience que la situation actuelle exige des négociations collectives, le pas vers la liberté syndicale ou le droit d'association n'est pas franchi. Par rapport à la fin des années 2000, où l'on était en quête d'un modèle autour des expériences du Zhejiang (Friedman, 2014) ou du Guangdong⁸, la reprise en main par Xi Jinping y a mis un terme.

Graphique 5 : Cases handled by China's labour dispute arbitration committees 2001-2016



Source : <http://www.clb.org.hk/content/china%20%99s-labour-dispute-resolution-system>

Graphique 6 : Cases hanled by China's labour inspectorates in 2014



Source : <http://www.clb.org.hk/content/china%20%99s-labour-dispute-resolution-system>

2.2 Des relations professionnelles "aux caractéristiques chinoises"

En l'absence de liberté syndicale, de droit de grève explicite et de droit aux négociations collectives⁹, le syndicat officiel disposant du monopole de la représentation des travailleurs ne saurait élaborer un compromis social qui permettrait de stabiliser les relations d'emploi et au-delà la société tout entière. Le choix de la répression à *Tian An Men* conduit la Fédération Nationale des Syndicats Chinois à rester une organisation de masse dont l'État a besoin pour gérer les problèmes nés des réformes. Elle a depuis démontré une capacité d'adaptation et d'innovation importante qui en fait maintenant une institution centrale du rapport salarial (Périsse, 2015). Devenue le représentant des travailleurs à l'intérieur de la structure d'État, elle contribue dans son domaine (législation du travail, gestion des conflits collectifs) à la politique d'inclusion des *mingong* (Pringle, 2011).

Elle est donc très active pour drainer les conflits dans les voies *ad hoc* : le *Code du travail* a instauré un cadre légal de traitement des conflits individuels renforcé par la *Loi sur la médiation et l'arbitrage des conflits du travail* de 2007, où le confinement à l'intérieur des usines et la préférence portée à la médiation priment. Le

⁸ Règlement sur les négociations collectives de la Province de Guangdong (2015).

⁹ Les conventions N° 84 et 98 de l'OIT ne sont pas signées.

syndicat joue un rôle d'intermédiaire entre le management et les travailleurs dans le cas de grèves qui visent l'application du droit du travail. Jamais il ne porte la grève.

Le système des relations professionnelles chinois se donne aussi l'apparence de suivre les normes de l'OIT, tout en ne cédant rien sur le fond, c'est-à-dire l'autonomisation des parties prenantes : la mise en place dans les années 1990 du dialogue social tripartite a surtout pour rôle de faire remonter l'information, les problèmes qui sont utiles au Parti pour assurer la gouvernementalité de la société, c'est-à-dire un mécanisme de coordination fonctionnel en vue d'orienter la législation et les politiques sociales... (Qiao, 2012).

Face à la montée des conflits collectifs des années 2000, l'État avait mis beaucoup d'espérance dans un système de dialogue social décentralisé, notamment pour éviter qu'un conflit social ne se transforme à tout moment en mouvement insurrectionnel. Cependant, en raison d'une conflictualité sociale qui ne faiblit pas, la perception que se fait l'État des négociations collectives semble avoir changé : contribuer à la réduction des inégalités de revenus (qui créent du conflit) et à la *société de moyenne prospérité* (Friedman, Kuruvilla, 2015). Dès lors, l'engagement des fédérations syndicales dans les provinces du Sud les plus capitalistes du Guangdong¹⁰ ou de Shenzhen¹¹ vise à pousser les entreprises dans la négociation salariale¹², dans le but explicite d'une montée en gamme industrielle.

Investir le dialogue social décentralisé est d'autant plus crucial pour le syndicat qu'il est clairement concurrencé par l'activisme des ONG de défense des travailleurs (*i. e.* des *mingong*) (Froissart, 2014), qui sont allées jusqu'à élaborer un Code de la négociation collective (2013). Dans ce rôle dévolu de contribution au "Management social" il s'agissait de trouver des représentants aux perdants des réformes (Howell, 2015). Mais ce sens de la solidarité et d'un pouvoir collectif indépendant (Froissart, 2017) a brutalement été stoppé par la *Loi sur le management des activités des ONG étrangères sur le territoire de la Chine continentale* de 2016. Un prix à payer pour une *société harmonieuse*.

3. LA SOCIÉTÉ HARMONIEUSE COMME ALTERNATIVE AU SOCIALISME

3.1 Bâtir une conception alternative des droits de l'homme

Le régime chinois a fait preuve d'une résilience jamais connue auparavant par un régime autoritaire (Nathan, 2011). Cela tient au fait que les dirigeants ont réussi à assurer la légitimité du régime aussi bien par des évolutions internes (apparence croissante de transparence et d'obligation de rendre des comptes, de lutte contre la corruption, gouvernement par la loi...) que par la réussite économique. Cette légitimité performative parvient à convaincre le citoyen chinois qu'il aurait tout à perdre à l'instabilité politique.

La politique de stabilité sociale est donc présentée comme une nécessité pour assurer un développement inclusif : les événements de *Tian An Men* sont un contre-exemple parfait. Accentuée depuis 1989, l'association entre le droit à l'assistance matérielle ou à l'amélioration du niveau de vie de la population (droit à la subsistance) et la stabilité sociale en fait un devoir pour l'État, ainsi qu'une réponse à la critique de l'ONU après *Tian An Men* (Kent, 1993) ; toute perception d'échec dans ce domaine est conçue comme une menace à la stabilité sociale et au-delà à celle de l'État.

Dès 1991, le Livre Blanc "Droits de l'homme en Chine¹³" (State Council Information Office, 2012a) formule explicitement la vision chinoise des droits de l'homme, dans laquelle le droit de la Nation au développement est prioritaire, les droits des citoyens lui étant subordonnés (Cooney, Liu, 2010). Il s'agit donc d'un moyen de reconstruire un équilibre entre réformes économiques et stabilité sociale : la promotion de droits sociaux (*la société de moyenne prospérité*) pour contrebalancer les effets des réformes économiques est présentée comme un socle du droit à la subsistance dont l'accès est assuré par le Parti et est conçu comme fortement dépendant du maintien de la stabilité sociale (Biddulph, 2015). Cependant, comme les inégalités économiques et sociales explosent (le revenu des 10% les plus riches est passé de 27% du PIB en 1978 à 41% en 2015 tandis que les 50% les plus pauvres ont vu leur part passer de 27% à 15%, Piketty et *al.*, 2017) et entretiennent la conflictualité sociale, le lien entre les droits de l'homme et la stabilité sociale reste un sujet sensible comme l'indiquent les termes du second Plan national d'Action en faveur des Droits de l'Homme (2012-15) (State Council Information Office, 2012b).

¹⁰ Loi sur le management démocratique des entreprises (décembre 2009).

¹¹ Règlement sur les consultations collectives (septembre 2010).

¹² Y compris au prix d'une légalisation implicite du droit de grève.

¹³ Dont le texte est disponible en ligne : <http://www.china.org.cn/e-white/7/index.htm>

Dans une conception leniniste de l'État, le citoyen ne dispose pas de droits, ils lui sont octroyés par l'État. Ainsi, la protection des droits légalement définis doit passer par l'action d'agences de l'État (Kent, 1993 ; Cooney, Liu, 2010), *via* des politiques et des législations *ad hoc*. D'où l'engagement vis-à-vis des normes du Travail Décent ou la ratification de conventions choisies de l'OIT.

La reformulation de la notion de droit de l'homme en faveur d'une conception illibérale assumée (Chen, Hsu, 2018) conduit au début des années 2000 à un discours nouveau sur la défense ou la sécurisation des droits de l'homme, d'où la signature par la Chine de textes internationaux comme le Pacte International sur les droits civils et politiques (1997, non ratifié), le Pacte International sur les Droits Économiques, Sociaux et Culturels, 1998, ratifié en 2001¹⁴, ou encore l'engagement à protéger les libertés individuelles dans sa Constitution en 2004 (Art. 33) comme suite à son adhésion à la Déclaration Universelle des Droits de l'Homme. La politique de sécurisation de la dignité humaine considérée du point de vue de la Nation permet d'avancer une souveraineté illibérale qui justifie l'accroissement du pouvoir de l'État face aux exigences normatives internationales mais aussi aux demandes de la société chinoise (Chen, Hsu, 2018) : les capacités de l'État à réguler le marché, à faciliter la justice sociale, à assurer un cadre juridique et maintenir la stabilité interne et régionale sont centrales sous la présidence de Hu Jintao. D'où découle le lien entre droits de l'homme et bonne gouvernance (*i. e.* gouvernance par la loi, comme base de la *société harmonieuse*).

La Chine a donc bâti une norme de droits de l'homme alternative fondée d'un côté sur l'engagement à offrir un *welfare minimum* (sécurité sociale, services publics...) et de l'autre sur un régime de légalité autoritaire, qui constitue le nouveau modèle chinois de protection des droits. Avec Xi Jinping, le gouvernement par la loi signifie l'affirmation des capacités de l'État à réglementer, à coopter, à décider et à juger de ce qui doit être fait, tout en dissuadant (voire supprimant) toute force sociale autonome. Les droits de l'homme qui sont défendus restent plutôt positifs, conditionnels et matériels. Le lien entre la politique de sécurisation des droits de l'homme et celle de maintien de la stabilité sociale est dès lors logique ; il assure la résilience de l'autoritarisme.

La politique de maintien de la stabilité sociale (*weiwen*) traduit en 2003 une priorité politique pour traiter des questions d'ordre social interprétées comme potentiellement dangereuses pour la légitimité du régime. Elle repose sur le programme de gouvernance par la loi (*fazhi hua*), car l'opérationnalisation du lien entre droits de l'homme et stabilité sociale passe par le renforcement et la proclamation de l'attachement à la légalité. Cependant le lien substantiel entre le *weiwen* et la gouvernance par la loi se limite bien souvent à un état de droit procédural qui repose avant tout sur le *leadership* du PCC sur tous les aspects de la gouvernance et justifie la non-indépendance de la justice.

Dans le champ du travail et des relations professionnelles, les droits octroyés au travailleur doivent assurer une meilleure organisation et un meilleur encadrement de la société.

3.2 La société harmonieuse en actes : de la défense des droits du travailleur au Management des conflits

La primauté donnée à la *société harmonieuse*¹⁵ vient du constat sceptique du pouvoir à propos du gouvernement par la loi face à la montée des conflits sociaux (Minzner, 2011) : la construction de la légalité de l'action publique n'a pas rempli ses promesses de justice sociale. Or après *Tian An Men*, les conflits du travail apparaissent comme un problème d'ordre social qui met en cause l'harmonie sociale. Ainsi, on va favoriser le traitement des conflits à court terme en vue de leur rapide résolution et suppression. Les trois lois de 2007 s'interprètent alors comme un moyen supplémentaire de "légiférer l'harmonie sociale" (Gallagher, Dong, 2011).

Dès lors que le PCC ne tient pas sa légitimité de l'État de droit (mais de son action révolutionnaire), la politique de défense des droits comme moyen de promotion de la stabilité sociale se transforme rapidement en promotion de la stabilité au détriment des droits des travailleurs, et se traduit donc par un renoncement aux procédures légales. Au mieux, dans les situations d'abus manifestes et criants comme les arriérés de salaires, la restauration de l'ordre passe par l'accent porté sur l'application de la loi et par l'action publique directe (He, Su, 2010) ; on cherche des solutions extra-judiciaires (médiation, campagnes de recouvrement des salaires...), dans lesquelles les traditions chinoises sont convoquées pour justifier, ce qui revient à rendre difficile l'accès des travailleurs à la justice¹⁶ (Piquet, 2013).

¹⁴ Mais avec des restrictions, l'une étant le droit de l'État de réglementer les syndicats, sans parler de la conception chinoise du droit d'association.

¹⁵ Voir <http://media.hoover.org/sites/default/files/documents/clm20am.pdf>

¹⁶ Même l'accès à un tribunal peut être considéré comme une atteinte à l'ordre social en raison de sa médiatisation.

Le paradoxe entre loi et stabilité (Liebman, 2011) réside dans ce que les difficultés à appliquer le droit du travail conduisent au conflit, et, dans un cas explicite d'injustice, ce n'est pas dans une meilleure effectivité du droit du travail qu'est recherchée la pacification des relations d'emploi, mais dans la politisation d'un conflit routinier : là où l'accroissement des inégalités, l'application à géométrie variable du droit du travail, la corruption... sont à l'origine des conflits sociaux, les autorités chinoises interprètent ces derniers comme les problèmes cruciaux nécessitant une réponse rapide, y compris contraire à la loi si elle satisfait la *vox populi* (*idem*). L'échec dans la protection des droits des travailleurs devient un problème d'instabilité sociale ; le respect des règles juridiques semble être considéré en définitive comme une contrainte contraire au maintien de la stabilité (Liebman, 2014). Surtout en cas de grève ou de manifestations sur la voie publique.

Depuis les années 2000, l'impératif politique de stabilité sociale a profondément remodelé l'approche de la loi et de la justice en Chine¹⁷, ce qui menace la légitimité du gouvernement par la loi et conduit à accroître la répression au cœur du dispositif de Management des conflits. En retour l'accroissement de la conflictualité sociale entretient la perte de confiance dans l'autorité de la loi (Minzner, 2013), ce qui justifie la répression... Xi Jinping semble avoir pris conscience de cette évolution dangereuse en renouvelant son soutien au gouvernement par la loi. L'abolition des camps de rééducation par le travail dès décembre 2013 se veut être un pas dans la protection contre l'arbitraire¹⁸ (alors que la rétention administrative subsiste) et l'arrêt des abus perpétrés contre des citoyens ordinaires. La perte de confiance dans l'institution juridique persiste dès lors que la "légalité populiste" (Liebman, 2011, 2014) continue d'être convoquée et d'occuper une place importante dans le système juridique chinois.

En effet le système extra-judiciaire de résolution des conflits ordinaires et des problèmes considérés comme des menaces à l'ordre social a atteint un degré de sophistication et de coordination élevé avec la création en 2011 de la Commission Centrale pour le Management Social Complet qui fusionne des institutions centrées sur la défense de l'ordre social d'un côté avec celles centrées sur des objectifs économiques de réduction des inégalités et de fourniture du *welfare* de l'autre (Biddulph, 2015). En vue de réorienter la gouvernance en faveur du peuple, elle vise le renforcement des capacités de l'État (ici les autorités locales) à diriger, organiser ou servir la société en vue de remplir les aspirations légitimes de la population (Fewsmith, 2012). Ce concept va au-delà du contrôle de l'ordre public pour s'étendre à la résolution des conflits ou la prestation de services publics et sociaux par des ONG bien contrôlées. Ces innovations sociales s'accompagnent aussi d'un ensemble de mécanismes d'alertes précoce sur les conflits du travail, la promotion de la médiation comme un moyen rapide, définitif et moins antagonique de résolution des disputes ou encore l'élaboration de stratégies de traitement des grèves ou des incidents de masse jusqu'aux outils de répression (Biddulph, 2015).

Mais si la gouvernance du travail et le Management des conflits visent à diminuer l'arbitraire, à améliorer la transparence de l'intervention publique, elle n'a ni pour objet ni pour but de donner des pouvoirs au travailleur ou au citoyen. Le PCC a donc construit une structure institutionnelle extensive et invasive de préservation de la stabilité sociale qui a la capacité d'être abusive et intrusive et de pouvoir être mise en œuvre aux dépens des droits. Ainsi on peut se poser la question de savoir dans quelle mesure les dispositifs institutionnels élaborés par l'État et les politiques qu'ils servent définissent et donnent effectivité aux droits légaux des travailleurs : l'impératif de stabilité impacte la définition légale des droits et leur mise en œuvre. Un modèle qui peut inspirer certains pays voisins.

CONCLUSION : Quelques perspectives quant à la diffusion des normes de travail chinoises en Asie du Sud-Est

La mise au travail par les entreprises chinoises se développe actuellement en ASE et pose la question de l'exportation du modèle chinois de mise au travail¹⁹.

En Malaisie et au Cambodge, la présence chinoise à la fois sur des projets fortement techniques (infrastructures, immobilier, parcs industriels (Lafaye de Micheaux, 2018), secteur solaire, aluminium (Malaisie)) et des industries de main-d'œuvre (textile, chaussure au Cambodge). Elle se diversifie très rapidement (Delfolie et al., 2016) en particulier à la faveur du projet de *Route de la Soie*. Mais l'implication

¹⁷ En même temps que la menace à la stabilité sociale a été élargie.

¹⁸ Résolution du 3^{ème} Plenum du Comité Central où étaient réitérées la défense des droits de l'homme, la Constitution et l'indépendance de la justice (Liebman, 2014).

¹⁹ C'est le but d'un programme de recherche original du réseau international de recherche, *Asean China Norms*, IRN CNRS 2019-2023, porté par le Centre d'Asie du Sud-Est, UMR 8170, Paris.

en termes de travail des investissements chinois est très inégale et dépend à la fois des capacités locales en matière de main-d'œuvre, des législations, des niveaux des salaires. Par exemple et alors que c'est la règle au Laos et au Cambodge, en Malaisie les chantiers d'infrastructure accompagnés de salariés chinois restent tout à fait marginaux et le nouveau gouvernement malaisien élu en mai 2019 s'y montre attentif (Lafaye de Micheaux, 2018). Par contre, l'effet en termes de segmentation des salaires et de fragmentation du statut des travailleurs semble bien à l'œuvre.

Au Cambodge, et selon la localisation, les entreprises chinoises dans le textile reproduisent ou non le même système d'emploi des dortoirs (Franceschini, 2017). Elles semblent bénéficier d'un soutien inconditionnel du pouvoir politique aux intérêts économiques chinois quand en 2013 les manifestations pour de meilleurs salaires sont réprimées violemment. Puis, le même souci de stabilité sociale conduit à lâcher du lest vis-à-vis des syndicats et du droit du travail. Ainsi début 2018, une négociation tripartite fixait le salaire dans l'industrie textile à 176US\$²⁰.

Au Vietnam où l'État, comme en Malaisie, joue un très grand rôle dans l'organisation économique, la recherche de productivité et l'encadrement du travail (Chan, 2011), le salaire minimum reste comparativement faible et a favorisé l'installation de nombreuses multinationales chinoises ou taïwanaises (p. ex. Formosa).

Tableau 1 : Les salaires minimums Vietnamiens en 2017

Region	Minimum wage/month	Equivalence
1	VND 3,750,000	US\$170
2	VND 3,320,000	US\$150
3	VND 2,900,000	US\$130
4	VND 2,580,000	US\$120

Source : <https://hkmb.hktdc.com/en/1X0A9MQG/hktdc-research/Vietnam%20%99s-Youthful-Labour-Force-in-Need-of-Production-Services>

L'intégration économique au sein de l'Asean et entre l'Asean et la Chine accompagne ainsi une évolution non seulement des normes de travail mais aussi sans doute des normes politiques (en termes de droits et libertés fondamentales) en ASE : l'IRN *Asean China Norms* s'appuie sur un croisement rarement réalisé entre droits des travailleurs et droits humains (Kolben, 2010). La région peut être considérée sous l'influence du "Consensus de Pékin" (Ramo, 2004), qui sonne comme un programme : "un parti politique fort et un gouvernement puissant, condition même du succès de la politique d'ouverture et de réformes" ; "une conduite du changement inductive et non coercitive, graduelle et non radicale" ; "progressant rationnellement" sur le plan économique, tout en "retenant rationnellement" (conservatisme politique), "le pays poursuit très fermement l'objectif d'un système d'économie socialiste de marché" (Yeoh, 2015). Les références normatives constituées traditionnellement par l'Union Européenne ou les États-Unis (État de droit, bonne gouvernance, normes de l'OIT, RSE...) seraient dès lors en perte de vitesse. On peut alors envisager la rivalité des modèles normatifs en présence dans la région tout en l'élargissant aux différentes dimensions de la vie au travail, de la vie privée et de la citoyenneté. Le questionnement sur la très hypothétique transition démocratique en ASE (Gomes et Ramcharan, 2014) se combine avec celui du développement économique et des évolutions du marché du travail : à l'influence économique chinoise qui cherche à imposer ses propres normes *via* des accords commerciaux bilatéraux s'ajouteraient une influence politique aux conséquences sur les normes sociales qui restent à saisir dans leur diversité.

BIBLIOGRAPHIE

- BIDDULPH S. (2015) *The stability imperative. Human rights and law in China*, Vancouver, University of Birtish Columbia Press.
- CHAN A. (dir.) (2011) *Labour in Vietnam*, ISEAS, Singapour.
- CHAN A., SIU K. (2010) Analyzing exploitation. The mechanisms underpinning low wages and excessive overtime in chinese export factories, *Critical Asian Studies*, vol. 42, n° 2, 167-190.
- CHAN A., ZHU X. (2003) Disciplinary labor regime in chinese factories, *Critical Asian Studies*, vol. 35, n° 4, 559-584.
- CHAN J. (2013) A suicide survivor: the life of a chinese worker, *New Technology, Work and Employment*, vol. 28, n° 2, 84-99.

²⁰ <http://www.industrial-union.org/fr/le-salaire-minimum-au-cambodge-porte-a-170-dollars>

- CHAN J. (2017) Intern labor in China, *Rural China : An international Journal*, n° 14, 82-100.
- CHEN T. C., HSU C.-H. (2018) Double-speaking human rights : analyzing human rights conception in chinese politics (1989-2015), *Journal of Contemporary China*.
- CLB (China Labour Bulletin) (2018a) Migrant workers and their children, <http://www.clb.org.hk/content/migrant-workers-and-their-children> (le 5 avril 2018).
- CLB (China Labour Bulletin) (2018b) Employment and wages, <http://www.clb.org.hk/content/employment-and-wages> (le 5 avril 2018).
- COONEY S., LIU C. (2010) China's legal protection of workers' human rights, in C. Fenwick, T. Novitz (Eds), *Human rights at work*, Oxford, Portland, Hart Publishing, 149-169.
- DEAKIN S. (2001) The contract of employment: a study in legal evolution, ESCR Center for Business Research, Working Paper n° 203, <http://www.cbr.cam.ac.uk/pdf/WP203.pdf>
- DELFOLIE D., FAU N., LAFAYE DE MICHEAUX E. (2016) Malaisie-Chine, une 'précieuse relation', *Carnet de l'IRASEC*, série enquête, n° 7.
- FEWSMITH J. (2012) 'Social management' as a way of coping with heightened social tension, *China Leadership Monitor*, vol. 36, n° 6, <https://www.hoover.org/sites/default/files/uploads/documents/CLM36JF.pdf>
- FRANCESCHINI I. (2017) Outsourcing Exploitation: Chinese and Cambodian Workers Compared, *Made in China*, n° 3.
- FRIEDMAN E. (2014) *Insurgency trap. Labor politics in postsocialist China*, Ithaca, Londres, Cornell University Press.
- FRIEDMAN E., KURUVILLA S. (2015) Experimentation and decentralization in China's labor relations, *Human Relations*, vol. 68, n° 2, 181-195.
- FROISSART C. (2013) *La Chine et ses migrants*, Rennes, Presses Universitaires de Rennes.
- FROISSART C. (2014) L'émergence de négociations collectives autonomes en Chine, *Critique Internationale*, n° 65, 43-63.
- FROISSART C. (2017) Negotiating authoritarianism and its limits: worker-led collective bargaining in Guangdong province, *China Information*, vol. 32, n° 1, 23-45.
- GALLAGHER M. E. (2006) Mobilizing the law in China: "informed disenchantment" and the development of a legal consciousness, *Law & Society Review*, vol. 40, n° 4, 783-816.
- GALLAGHER M. E., DONG B. (2011) Legislating harmony. Labor law reform in contemporary China, in S. Kuruvilla, M. E. Gallagher, C. K. Lee (Dir.), *From iron rice-bowl to informalization. Markets, State and workers in a changing China*, Ithaca, London, Cornell University Press, 36-60.
- GOMES J., RAMCHARAN R. (2014) Introduction: Democracy and Human Rights in Southeast Asia, *Journal of Current Southeast Asian Affairs*, 33(3), 3-17.
- HE X., SU Y. (2010) Street as courtroom: state accommodation of labor protest in South China, *Law and Society Review*, vol. 44, n° 1, 157-184.
- HORNER R., NADVI K. (2018) Global value chains and the rise of the global South: unpacking twenty-first century polycentric trade, *Global Networks*, vol. 18, n° 2, 205-373.
- HOWELL J. (2015) Shall we dance? Welfarist incorporation and the politics of state-labour NGO relations in China, *The China Quarterly*, n° 223, 702-723.
- KAUFMAN B. E. (2010) The theoretical foundations of industrial relations and its implications for labor economics and human resource management, *Industrial and Labour Review*, vol. 64, n° 1, 74-108.
- KENT A. (1993) *Between freedom and subsistence: China and human rights*, Hong Kong, Oxford University Press.
- KOLBEN K. (2010) Labor rights as human rights?, *Virginia Journal of International Law*, vol. 50, n° 2, 449-484.
- KURUVILLA S., GALLAGHER M. E., LEE C. K. (Dir.) (2011) *From iron rice-bowl to informalization. Markets, State and workers in a changing China*, Ithaca, London, Cornell University Press.
- LAFAYE DE MICHEAUX E. (2018) *Malaysia Baru* : réaménager la nouvelle dépendance du capitalisme malaisien à la Chine. Une chronique des premières réformes économiques post-mai 2018, *Revue de la Régulation*, n° 24, automne.
- LEE C. K. (2016) Precarization or empowerment? Reflections on recent labor unrest in China, *The Journal of Asian Studies*, vol. 75, n° 2, 317-333.
- LIEBMAN B. L. (2011) A return to populist legality? Historical legacies and legal reform, in S. Heilman, E. Perry (Eds), *Mao's invisible hand. The political foundations of adaptive governance in China*, Cambridge University Press, 165-200.
- LIEBMAN B. L. (2014) Legal reform : China's law-stability paradox, *Daedalus*, vol. 143, n° 2, 96-109.
- LÜTHJÉ B. (2014) Régimes de production, relations professionnelles et différends du travail dans le secteur automobile en Chine, *Revue Internationale du Travail*, vol. 153, n° 4, 579-607.
- LÜTHJÉ B., BUTOLLO F. (2017) Why the Foxconn Model Does Not Die: Production Networks and Labour Relations in the IT Industry in South China, *Globalizations*, vol. 14, n° 2, 216-231.
- MINZNER C. F. (2011) China's turn against law, *American Journal of Comparative Law*, vol. 59, n° 4, 935-984.
- MINZNER C. F. (2013) China at the tipping point? The turn against legal reform, *Journal of Democracy*, vol. 24, n° 1, 65-72.
- NATHAN A. J. (2011) China and international human rights. Tianamen's paradoxical impact, in J. P. Beja (ed), *The impact of China's 1989 Tiananmen massacre*, New-York, Routledge, 206-220.
- NBS (National Bureau of Statistics of China) (2016) Investigative report on the monitoring of rural migrant workers

- (2015年农民工监测调查报告), http://www.stats.gov.cn/tjsj/zxfb/201704/t20160428_1349713.html (le 28 mai 2017)
- PÉRISSE M. (2006) La grande transformation des institutions du travail en Chine rurale, in J. Brot, J. Poirot (dir.), *Territoires, travail et développement durable, Les Cahiers de Préludes*, n° 8, 103-125.
- PÉRISSE M. (2014) Le droit du travail et les migrants ruraux : instituer une nouveau salariat en Chine, *Revue de la Régulation*, numéro spécial économie politique de l'Asie (2), <http://regulation.revues.org/10614>
- PÉRISSE M. (2015) Le syndicat chinois : une institution au cœur du rapport salarial, *Mondes en Développement*, n° 170, 141-156.
- PIKETTY T., LI Y., ZUCMAN G. (2017) Capital accumulation, private property and rising inequality in China, 1978-2015, NBER Working Paper n° 23368, <http://www.nber.org/papers/w23368>
- PIQUET H. (2013) Les réformes juridiques chinoises diluées dans l'harmonie, *Droit et Société*, vol. 2, n° 4, 453-473.
- PRINGLE T. (2011) *Trade Unions in China. The challenge of labour unrest*, Londres, Routledge.
- PUN N. (2005) *Made in China: women factory workers in a global workplace*, Durham, Duke University Press.
- PUN N., CHAN J. (2012) Global capital, the State and Chinese workers: the Foxconn experience, *Modern China*, vol. 38, n° 4, 383-410.
- PUN N., LU H. (2010) Unfinished proletarianization: self, anger and class action among the second generation of peasant-workers in present-day China, *Modern China*, vol. 36, n° 5, 493-518.
- QIAO J. (2012) Tripartite coordination with Chinese characteristics: a first step towards tripartite consultation and social dialogue?, in P. Traub-Merz, K. Ngok (eds) *Industrial democracy in China*, Beijing, China Social Press, 61-77.
- RAMO J. C. (2004) *The Beijing Consensus*, The Foreign Policy Center.
- SÉHIER C. (2017) Le gouvernement chinois peut-il réorienter le régime d'accumulation ? Une analyse au prisme des transformations du rapport salarial, *Revue de la régulation* [En ligne], n° 21, <http://regulation.revues.org/12241>
- SMITH C. (2003) Living at work: management control and the dormitory labour system in China, *Asia Pacific Journal of Management*, n° 20, 333-358.
- SIU K. (2017) Labor and domination: worker control in a Chinese factory, *Politics & Society*, vol. 45, n° 4, 533-557.
- SO J. (2014) Exploring the plight of dispatch workers in China and how to improve their conditions: a preliminary study, *Working USA, The Journal of Labor and Society*, vol. 17, 531-552.
- STATE COUNCIL INFORMATION OFFICE (2012a) 1991: China Issues a white paper on the human rights, http://www.china.org.cn/china/18th_cpc_congress/2012-11/01/content_26721659.htm (le 24 mars 2018)
- STATE COUNCIL INFORMATION OFFICE (2012b) National human rights action plan of China (2012-2015), http://www.china.org.cn/government/whitepaper/node_7156850.htm (le 24 mars 2018)
- THOMPSON E. P. (2012) *La formation de la classe ouvrière anglaise*, Paris, Éditions de l'EHESS.
- YEOH K-K. (2015) Changing Chinese Political Economy and Strategic Relations, an update, *Contemporary Chinese Political Economy and Strategic Relations: An International Journal*, vol. 1, n° 1.
- ZHANG N. (2011) The impact of *guanxi* networks on the employment relations of rural migrant women in contemporary China, *Industrial Relations Journal*, vol. 42, n° 6, 580-595.
- ZHU S., PICKLES J. (2014) Bring in, go up, go west, go out: upgrading, regionalisation and delocalisation in China's apparel production networks, *Journal of Contemporary Asia*, vol. 44, n° 1, 36-63.

L'économie circulaire, une nouvelle voie pour un développement durable dans les pays émergents. L'exemple de la chine

Hubert GÉRARDIN et Jacques POIROT¹

Selon l'Agence de l'environnement et de la maîtrise de l'énergie (ADEME²) « l'économie circulaire peut se définir comme un système économique d'échange et de production qui, à tous les stades du cycle de vie des produits (biens et services), vise à augmenter l'efficacité de l'utilisation des ressources et à diminuer l'impact sur l'environnement ». Les acteurs de cette nouvelle forme d'économie s'efforcent de limiter le volume des déchets rejetés dans l'environnement et d'avoir recours à des matières premières nouvelles, contribuant ainsi à limiter la consommation d'énergie. Les partisans de l'économie circulaire s'opposent aux pratiques de « l'économie linéaire » dont les acteurs, pour développer leur production de biens et de services, mobilisent exclusivement des matières premières nouvelles sans se préoccuper de recycler les composants ou de récupérer des matériaux issus des produits devenus inutilisables pour les usagers. Les producteurs de l'économie circulaire, au contraire, ont pour objectif de « découpler » l'usage de ressources nouvelles et la consommation d'énergie de la croissance de leur production de biens et de services destinés à la consommation ou à l'investissement, indispensables pour accroître le niveau de vie de la population, notamment dans les pays émergents.

L'Europe et l'Asie sont les deux grandes régions du monde où l'économie circulaire tend à se développer. Le Danemark a fait figure de pays précurseur en Europe en étant un des premiers pays du monde à développer une symbiose industrielle à Kalundborg. Les Pays-Bas se sont engagés également résolument dans la construction d'une économie circulaire avec le soutien des consommateurs et de collectivités territoriales, à l'instar de la ville d'Amsterdam. La Chine, un grand pays émergent, fait figure, aussi, dans nombre de cas, de pays précurseur dans le domaine de l'économie circulaire, alors que d'autres pays semblent moins intéressés par ce nouveau type de mode de développement.

Selon la définition donnée par Wikipedia, un pays émergent est un « pays dont le PIB par habitant est inférieur à celui des pays développés, mais qui connaît une croissance économique rapide, et dont le niveau de vie ainsi que les structures économiques et sociales convergent vers ceux des pays développés avec une ouverture économique au reste du monde, des transformations structurelles et institutionnelles de grande ampleur et un fort potentiel de croissance »³. Il n'y a pas véritablement de consensus sur une « liste de pays émergents ». Les BRICS (Brésil, Russie, Inde, Chine et Afrique du Sud) sont considérés comme les grands pays émergents ; l'appartenance de certains d'entre eux à ce groupe est parfois contestée, c'est le cas notamment de la Russie. On peut considérer que les pays émergents sont des pays qui, tout en ayant un niveau de vie inférieur à celui des pays développés, ont inséré, ou insèrent progressivement, leurs économies dans la mondialisation, en créant des institutions comparables à celles des pays développés.

¹ BETA-CNRS Nancy, Université de Lorraine. Hubert.Gerardin@univ-lorraine.fr, jacques.poirot2@wanadoo.fr

² <https://ademe.fr>, Fiche technique.

³ https://fr.wikipedia.org/wiki/Pays_%C3%A9mergent

Dans quelle mesure le passage des économies des pays émergents à une économie circulaire constituerait, pour ces derniers, une nouvelle voie de développement, tant pour leur propre intérêt que pour celui de l'ensemble des pays, développés et en développement, à l'échelle de la planète ? Après avoir analysé les modalités de mise en œuvre des principes de l'économie circulaire (partie 1), nous examinerons le développement de cette nouvelle forme d'économie dans un grand pays émergent, la Chine, en soulignant les conditions et les limites de son extension (partie 2).

1. LES MODALITÉS DE MISE EN ŒUVRE D'UNE ÉCONOMIE CIRCULAIRE DANS LE MONDE

L'objectif commun de toutes les actions en faveur de l'économie circulaire est de limiter, voire de supprimer, les prélèvements sur les ressources naturelles, les matières premières ou les sources d'énergie non renouvelables en veillant, en même temps, à réduire, sinon à supprimer, les rejets de déchets dans l'environnement. Il s'agit de rendre le développement véritablement durable ou soutenable, au sens propre du terme, pour l'ensemble de la population mondiale sans que soient affectés « les niveaux de vie individuels ». Une économie qui deviendrait intégralement « circulaire » serait à l'image de nombreux systèmes naturels, capables de se perpétuer durablement, les « déchets » des uns constituant des ressources pour les autres.

Schéma 1 : Structure d'une économie circulaire
L'économie circulaire
3 domaines, 7 piliers



Le schéma 1, établi par l'ADEME⁴, souligne les trois domaines et les sept piliers qui constituent l'ossature d'une économie circulaire. Des institutions ou des modes d'organisation spécifiques d'une économie circulaire doivent être adoptés pour l'offre de biens et services, le contrôle et l'orientation de la demande, ainsi que dans le domaine du recyclage des déchets. Quatre piliers de cette économie circulaire sont liés à l'offre : une exploitation des ressources et des achats durables, une éco-conception des produits et deux piliers à caractère institutionnel avec la mise en œuvre d'une écologie industrielle et territoriale, qualifiée également de « symbiose industrielle » et une organisation relevant de l'économie de la fonctionnalité. La

⁴ <http://www.ademe.fr/expertises/economie-circulaire>

mise en œuvre d'une consommation responsable et d'un allongement de la durée d'usage des produits relève, dans cette présentation, du domaine de la consommation. Enfin, la gestion des déchets implique le recyclage des produits ; l'idéal, à atteindre, serait qu'aucun rejet ne soit effectué dans la nature ou, du moins, que les rejets effectués puissent s'intégrer dans les cycles naturels sans les perturber durablement.

Dans une optique institutionnelle, nous analyserons successivement les caractéristiques des systèmes de production intégrés dans le cadre d'une écologie industrielle territoriale, les institutions orientées vers la mise à disposition des biens durables sans transfert de droit de propriété aux usagers, puis les modes d'organisation rendant possible le recyclage et la réutilisation des produits.

1.1 La constitution de systèmes de production intégrés dans le cadre de l'écologie industrielle territoriale : les symbioses industrielles associant entreprises et collectivités territoriales

Une symbiose industrielle a pour objectif de réaliser entre plusieurs établissements industriels, installés au sein d'un éco-parc, un écosystème industriel directement inspiré des écosystèmes naturels. Les déchets de certaines activités deviennent des ressources pour d'autres. Comme dans un écosystème naturel, la notion même de déchet disparaît ; ces derniers sont considérés comme des sous-produits indispensables à l'activité des partenaires (Massard, 2011).

La symbiose industrielle sans doute la plus célèbre, et très représentative de ce type d'organisation, est celle de Kalundborg, au Danemark. Elle regroupait initialement cinq partenaires principaux dont les établissements sont distants les uns des autres de quelques centaines de mètres et reliés par un réseau de pipe-lines. Il s'agissait, lors de la création du parc industriel, de la plus grande centrale électrique du Danemark (Asnaesvaerk), de la plus grande raffinerie de ce pays (Statoil), d'une grande société danoise de biotechnologie (Novo Nordisk) – un des principaux producteurs mondiaux d'enzymes industriels et d'insuline, Gyproc –, d'une société suédoise, dont l'usine de Kalundborg produit des panneaux de construction en gypse, et de la municipalité de Kalundborg qui utilise pour le chauffage de la ville de la vapeur d'eau vendue par la centrale électrique.

Comme dans toute symbiose industrielle, il s'est instauré entre les établissements industriels un vaste réseau d'échange d'énergie et de matière. Dans ce système, l'eau circule entre les acteurs de cette symbiose sous forme liquide ou de vapeur ; elle apparaît comme un « sous-produit » valorisé de la manière la plus systématique. La raffinerie fournit des eaux usées pour refroidir la centrale électrique, qui lui cède en retour de la vapeur d'eau. La centrale électrique fournit aussi de la vapeur d'eau à l'entreprise de biotechnologie pour ses tours de fermentation, au fabricant de panneaux en gypse, ainsi qu'à la ville de Kalundborg pour son réseau de chauffage urbain. La centrale électrique alimente en eau chaude une ferme d'aquaculture qui élève des turbots.

La centrale électrique, grâce à une installation de désulfuration où le soufre des gaz de combustion réagit avec de la chaux, produit du gypse pour le fabricant de panneaux Gyproc. Ce dernier n'a plus été obligé d'importer du gypse naturel qui venait d'Espagne. Par ailleurs, le gaz produit en excès par la raffinerie est utilisé comme combustible par la centrale électrique et par Gyproc. Une grande partie des ressources dont a besoin Gyproc, producteur de panneaux, comme le gypse, l'énergie (vapeur d'eau ou gaz), provient directement de ses partenaires. En effet, la centrale électrique valorise un des déchets de Gyproc, le soufre, pour fabriquer du gypse qu'elle lui cède en retour.

De nombreux autres échanges d'énergie et de matière se sont développés entre les entreprises regroupées autour des cinq principaux partenaires. L'originalité de cette symbiose, c'est non seulement d'avoir joué un rôle précurseur dans le domaine des symbioses industrielles, mais aussi, de s'être créée « spontanément » à la suite d'accords conclus directement entre les différents partenaires, sans qu'il n'y ait eu, lors de la création du parc industriel, un plan gérant les relations entre les différentes entreprises. Par rapport à une organisation « traditionnelle » de la production où toutes les entreprises sont indépendantes, il est apparu une réduction très sensible des ressources prélevées sur les écosystèmes : pétrole, charbon, eaux, relativement rares dans cette région, et gypse. De leur côté, les émissions de gaz à effet de serre ont été diminuées, grâce à la réduction de l'usage des énergies fossiles. Il en est de même pour les émissions de dioxyde de soufre.

Cet exemple a un caractère historique marqué, dans la mesure où cette symbiose industrielle est fondée sur l'exploitation d'énergies fossiles (pétrole, charbon) et où des activités considérées en 2018 comme très polluantes, les centrales thermiques, constituent, en quelque sorte, le cœur de cette symbiose ; elle demeure, néanmoins, avec son émergence « spontanée » et son mode de fonctionnement, un exemple significatif de ce type d'organisation.

1.2 *La mise à disposition de biens durables*

Nous analyserons successivement le mode de fonctionnement de l'économie de la fonctionnalité et le système de partage des biens durables entre les acteurs.

1.2.1 *L'économie de la fonctionnalité : une forme d'organisation fondée sur la location des produits*

Dans le cas d'une économie de la fonctionnalité, un bien durable est mis à la disposition du client utilisateur. L'entreprise, qui demeure propriétaire du bien, se charge de l'entretien, incluant éventuellement son remplacement ; le client paye le service qui lui est rendu, en fonction de l'usage qu'il en a fait. Les exemples « historiques » les plus connus en France sont représentés par l'entreprise Xerox, avec la location de photocopieurs, et l'entreprise Michelin avec le montage et l'entretien des pneus des camions chez ses clients-transporteurs (Gérardin et Poirot, 2017 ; Poirot, 2009).

Pour limiter ses coûts d'entretien, l'entreprise est incitée à ne monter que des pièces de qualité et à rendre fiable le matériel prêté afin de diminuer le nombre de dépannages et, dans une certaine mesure, les opérations de maintenance. Ces entreprises sont incitées à adopter une stratégie de maintenance préventive consistant à procéder à des révisions régulières afin d'éviter la survenance de pannes ; la « maintenance curative » peut, en effet, se révéler coûteuse pour le client utilisateur du bien, victime parfois d'un arrêt de sa production.

Les entreprises qui proposent leurs services dans le cadre d'une économie de la fonctionnalité ont tout intérêt à prolonger la durée de vie des biens qu'elles louent et à procéder, par conséquent, de façon régulière à leur entretien. L'entreprise Michelin n'attend pas que les pneus des véhicules de ses clients soient usés pour les changer, afin de pouvoir procéder efficacement à leur rénovation et de les « faire durer » le plus longtemps possible. Les pneus sont recreusés et réchappés plusieurs fois avant d'être retirés et de devenir des déchets. La durée moyenne de vie d'un pneu a été multipliée par plus de deux, par rapport à une gestion traditionnelle des pneus se limitant à remplacer les pneus usés par des pneus neufs (Bourg et Buclet, 2005, 31). L'entreprise veille, en intervenant directement chez ses clients, au gonflage adéquat des pneus afin d'éviter une usure prématuée, et elle contrôle régulièrement leur état d'usure. Dans une économie de la fonctionnalité, les recettes de l'entreprise peuvent ainsi augmenter à un rythme plus rapide que la production matérielle, l'usage de matières premières et la consommation d'énergie.

Par ailleurs, les entreprises, dans nombre de cas, sont incitées à mener des recherches pour accroître la durée de vie de leur produit. C'est le cas de Michelin, qui a effectué des recherches pour augmenter la durée de ses pneus. Les nouveaux produits sont très coûteux à produire et n'auraient sans doute pas été « rentables » dans une économie classique de vente des produits. Au contraire, dans le « cadre d'une location », l'intérêt de l'entreprise et du client sont convergents, car l'allongement de la durée d'un pneu permet à l'entreprise de maintenir, voire de réduire, le prix de ses prestations, tout en continuant à rentabiliser ses investissements dans le domaine de la recherche et de la production.

Les entreprises qui louent des équipements, comme Xerox avec ses photocopieurs, gèrent directement non seulement le « réemploi » du produit en le réparant, comme nous l'avons souligné, mais encore la réutilisation (des éléments du produit) et le recyclage (récupération de la matière première incluse dans le produit). Les biens d'équipement, dans le cadre d'une conception modulaire des produits peuvent être démontés et leurs pièces réutilisées dans de nouveaux équipements, ayant des performances similaires à celles des anciens, ou dans des équipements plus performants. À cet égard, l'économie de la fonctionnalité, telle qu'elle peut être mise en œuvre par nombre d'entreprises, ne constitue pas un frein au progrès technique. Les entreprises comme Xerox incorporent progressivement les innovations technologiques dans les appareils qu'elles proposent. Selon Erkman (2004, 169), il en résulte « une amélioration permanente des biens en usage plutôt qu'une substitution incessante de produits imparfaits par de nouveaux produits imparfaits ». La notion de produit nouveau disparaît, car les pièces usées, ou obsolètes, sont remplacées par des pièces nouvelles ou des éléments nouveaux plus performants, grâce au progrès technique.

L'« obsolescence programmée » des produits, consistant par des moyens techniques ou commerciaux divers à obliger les utilisateurs à acheter régulièrement de nouveaux produits (Libaert, 2017), est devenue sans objet dans une économie de la fonctionnalité.

1.2.2 *Les systèmes de partage entre les acteurs*

Le développement de systèmes de prêt de matériel entre particuliers et entre entreprises serait susceptible d'entraîner une utilisation plus intense du matériel, à condition que tous les acteurs concernés n'aient pas, simultanément, besoin des mêmes biens durables. Cela peut être un obstacle au prêt de matériel dans le monde agricole, par exemple, où tous les agriculteurs ont besoin, parfois au cours d'une période identique, du même matériel et où chaque exploitation est dans l'obligation de disposer de son propre matériel.

En revanche, des locations de matériel peuvent s'établir aisément entre particuliers, lorsqu'il s'agit d'outils pour le bricolage, parfois du matériel de jardinage. Dans ce cadre, les systèmes d'échange locaux peuvent faciliter l'organisation de prêts en leur sein (Gérardin et Poirot, 2014). Ces systèmes d'échange, constitués sous forme associative, ont souvent créé leur propre monnaie interne, ou locale, qui sert de moyens de paiement tant pour l'échange de services que de biens. Comme ces monnaies internes ne sont pas reconnues par les autres acteurs économiques, ceux qui empruntent du matériel sont incités à proposer, à leur tour, des services ou, éventuellement, à louer du matériel dont ils n'ont pas une utilisation très fréquente. On a souvent retenu l'exemple de la perceuse dont l'usage, au sein d'un ménage, est fort peu intensif.

Le covoiturage, dont les services proposés sont rendus directement entre particuliers, peut éviter, dans certains cas, l'achat d'un véhicule et permet à l'ensemble des intéressés de réaliser des économies, tout en limitant le volume de la circulation automobile, source de pollution, de consommation d'énergie fossile non renouvelable, de fatigue et de perte de temps pour les usagers. Selon Mongaburu, « en augmentant le taux d'occupation des voitures de 1,1 à 1,3 personne, nous supprimerions les embouteillages dans la métropole [de Grenoble] » (Martin, 2017a). Les pouvoirs publics ont facilité, dans nombre de communes, le développement du co-voiturage en créant des « aires de co-voiturage ». Par ailleurs, la plate-forme BlaBlaCar facilite le rapprochement entre les offreurs et les demandeurs. Toutefois, cette plate-forme, qui se fait rémunérer, pourrait inciter, dans une certaine mesure, les voyageurs à se regrouper dans les voitures en les détournant du train, considéré comme « plus écologique », mais perçu parfois comme trop coûteux par les usagers.

L'auto-partage, de son côté, est une opération qui consiste, pour un particulier, une entreprise ou une administration à mettre, généralement moyennant finance, un véhicule à disposition d'un voyageur. L'Allemagne apparaît comme un des pays où l'auto-partage serait le plus développé. La flotte de véhicules détenue par les entreprises et par les administrations pour l'auto-partage en Allemagne représente, en effet, la moitié de l'ensemble de la flotte européenne dans ce domaine (14 000 véhicules en Allemagne, contre seulement 4 000 en France en 2017). Les pouvoirs publics ont un rôle important à jouer en mettant en œuvre un réseau de transport public complétant l'auto-partage, en aménageant des aires et en créant des voies de circulation spécifiques pour encourager ce type de déplacement (Martin, 2017b).

Si les prêts et les diverses formes de location se sont développés récemment, contribuant à accroître « le degré de circularité » des économies, il faut cependant reconnaître que ces pratiques sont anciennes. Presque tous les biens durables seraient susceptibles de relever d'une économie de la fonctionnalité et de faire l'objet de prêts entre les acteurs économiques. Les prêts de vêtements, notamment de robes de mariées, de matériels divers, de livres également, sont des pratiques anciennes. Il a existé, dans les années 1950 en France, des systèmes de location de lave-linge⁵.

1.3 *Des modes d'organisation favorisant le recyclage des déchets*

Le recyclage complet, ou quasi complet, des déchets est un élément essentiel d'une économie circulaire. Un pays développé comme la France est ainsi encore loin d'éviter les rejets dans l'environnement ; chaque Français produirait 580 kg de déchet par an, en moyenne ; un tiers de ces déchets n'entre pas dans un circuit de recyclage ; ils sont mis en décharge ou incinérés, et il n'est pas prévu à terme de solution pour les traiter de façon écologique, selon Nicolas Garnier, délégué général d'Amorce⁶ (Chibani-Jacquot, 2017). Un tiers des déchets sont des déchets organiques, difficiles à traiter, car encore mélangés actuellement à d'autres déchets ; le dernier tiers relève de la « responsabilité élargie de l'entreprise ».

En France, le principe de la responsabilité élargie des producteurs (REP) a été instauré par la loi en 1975 et il a été introduit dans le Code de l'environnement (article L. 541-10). Selon cet article, « il peut être fait obligation aux producteurs, importateurs et distributeurs de ces produits ou des éléments et matériaux

⁵ La machine, munie de roulettes, était transportée de domicile en domicile, chaque ménage ayant droit à une journée d'utilisation de ce matériel par période de temps (semaine, quinzaine ou mois).

⁶ Premier réseau de collectivités et de professionnels engagés sur la transition énergétique.

entrant dans leur fabrication de pourvoir ou de contribuer à l'élimination des déchets qui en proviennent. » La première filière nationale et réglementée de responsabilité élargie des producteurs a été mise en place pour la collecte des emballages ménagers en 1992. Des dispositifs similaires ont été ensuite instaurés pour d'autres produits usagés (tableau 1).

Tableau 1 : Date de mise en œuvre opérationnelle des différentes filières REP en France

<i>Filières européennes :</i>
- 1993 : emballages ;
- 2001 : piles et accumulateurs portables ;
- 2006 : automobiles, équipements électriques et électroniques ;
- 2009 : médicaments, gaz fluorés.
<i>Filières volontaires :</i>
- 2001 : produits de l'agrofourniture ;
- 2010 : mobil-homes ;
- 2011 : cartouches d'impression.
<i>Filières françaises :</i>
- 2004 : pneumatiques ;
- 2006 : papiers graphiques ;
- 2007 : textiles, linge de maison et chaussures
- 2012 : ameublement, produits chimiques, déchets d'activités de soins à risques infectieux ;
- 2016 : bateaux de plaisance et de sport.

Source : ADEME, <http://www.ademe.fr/expertises/dechets/elements-contexte/filières-a-responsabilite-elargie-producteurs-rep>

Le but de tout système de traitement des déchets est d'accroître le « taux de diversion », c'est-à-dire la part des déchets recyclés et, par conséquent, non éliminés par l'incinération ou la mise en décharge. Actuellement, l'augmentation du taux de diversion, une condition essentielle pour rendre véritablement circulaire une économie, résulte en grande partie de la mise en place de systèmes efficaces de collecte des déchets et, surtout, d'une « bonne coopération » entre les pouvoirs publics et les usagers, qui acceptent de trier correctement leurs déchets. À cet égard, les taux de diversion sont sensiblement plus élevés qu'en France dans des pays comme l'Allemagne ou les Pays-Bas, ou bien dans certaines « zones », comme la ville de San Francisco qui a comme objectif d'atteindre un taux de diversion de 100% en 2020, malgré une quantité de déchets résiduels très élevée. Le taux de diversion de 80% aurait été déjà atteint en 2012, même si ce résultat n'a pas pu cependant être confirmé au cours des années récentes (Mouzon, 2017). Aux Pays-Bas, en 2018, 92% des biodéchets sont collectés séparément, après un tri effectué par les usagers. Les bio-déchets ou déchets organiques, lorsqu'ils sont correctement triés, peuvent être transformés en biométhane et en compost. Cette opération contribue partiellement à compenser la consommation d'énergie du secteur agricole.

2. LES EXPÉRIENCES D'ÉCONOMIE CIRCULAIRE DANS LES PAYS ÉMERGENTS : L'EXEMPLE DE LA CHINE

Les pays émergents sont définis comme étant des pays qui, malgré un PIB par habitant sensiblement inférieur à celui des pays développés, sont intégrés, à l'instar de ces derniers, dans la mondialisation et disposent d'institutions comparables à celles des pays développés. Nous examinerons, tout d'abord, les raisons qui ont incité la Chine, ce grand pays émergent, à se tourner vers l'économie circulaire ; nous analyserons, ensuite, les principales actions menées dans ce domaine, principalement la constitution d'éco-parcs. Nous soulignerons, enfin, les limites du développement de l'économie circulaire dans ce pays.

2.1 *Les raisons incitant la Chine et d'autres pays exportateurs à se tourner vers l'économie circulaire*

Nicklaus et Rouquet (2014) ont retenu dans leur rapport pour le Commissariat général au développement durable, intitulé « Comparaison internationale des politiques publiques en matière d'économie circulaire »

comme « exemples d'expériences étrangères en matière d'économie circulaire » susceptibles de fournir des « enseignements » aux autres pays, l'Allemagne, les Pays-Bas, le Japon et la Chine. L'Allemagne et les Pays-Bas sont considérés généralement comme étant, en Europe, les pays les plus avancés dans le domaine du développement de l'économie circulaire. La Chine se distingue, de son côté, incontestablement comme un des pays émergents ayant manifesté un grand intérêt également pour cette forme d'organisation écologique de l'économie.

Deux points communs caractérisent les quatre pays ; d'une part, une forte densité démographique, observée au niveau de l'ensemble du territoire ou pour certaines régions ; d'autre part, le fort développement de leur commerce extérieur, faisant apparaître, certaines années, d'importants excédents commerciaux. Il convient de noter, en outre, que parmi les BRICS, la Chine, seconde puissance mondiale en termes de production, est le pays dont le poids économique est le plus important.

Pourquoi ces quatre pays ont-ils été amenés à s'intéresser, de façon pionnière, toutes choses égales par ailleurs, à l'économie circulaire ? On peut avancer deux types de raisons : des raisons liées à une forte densité de la population par rapport aux autres pays et des raisons liées à leur modèle de développement, fondé sur l'exportation de biens. Les populations des pays, qui ont une forte densité de population par rapport aux autres, sont sans doute amenées à prendre conscience plus fortement du caractère limité de l'espace et des ressources naturelles. Cette prise de conscience est d'autant plus élevée dans un pays, comme le Japon, qui ne dispose pas de ressources naturelles très importantes.

Les quatre pays sont exportateurs de biens et doivent s'appuyer sur les ressources naturelles dont ils disposent ou importent tout ou partie de ces matières premières. Or, comme le rappellent Nicklaus et Rouquet, si le rythme actuel de la croissance économique se maintient, la plupart des ressources minérales considérées comme stratégiques seront épuisées en 45 ans (plomb, cuivre, chrome, bauxite, lithium, platinoïdes, zinc et minerai de fer). Ces pays exportateurs de biens, qui ont besoin massivement de ces ressources naturelles pour poursuivre leur développement, s'appuyant, en grande partie, sur les exportations, sont naturellement incités à promouvoir une « forme d'organisation économique » qui vise à économiser le plus fortement possible les matières premières au plan mondial. Ils sont incités à jouer un rôle d'État-leader, au sens de Kindleberger, pour maintenir un fonctionnement aussi harmonieux que possible de l'économie mondiale. Ils doivent, pour jouer correctement ce rôle de pays leader, être même prêts à accepter, temporairement, des « pertes » pour maintenir un bon fonctionnement de l'économie mondiale dans le cadre de l'actuelle mondialisation. Les grands pays exportateurs ont tout intérêt, par conséquent, pour maintenir leur modèle de développement, fondé en grande partie sur l'exportation, à montrer l'exemple, en développant sur leur territoire des expériences d'économie circulaire. Nous analyserons la démarche suivie par le plus grand des pays émergents, la Chine.

2.2 Développement de l'économie circulaire en Chine

Après avoir précisé le cadre légal de l'économie circulaire, nous analyserons les principales réalisations concernant les éco-parcs.

2.2.1 L'organisation de l'économie circulaire en Chine

La loi sur la promotion de l'économie circulaire a été adoptée, en Chine, lors de la 4^{ème} session du Comité permanent de la 11^e Assemblée nationale populaire, le 29 août 2008 ; elle est entrée en vigueur le 1er janvier 2009. Nombre de pays, comme la France, n'ont adopté ce type de loi que plus tardivement. Cette loi se contente d'énoncer quelques grands principes que les acteurs devraient respecter au niveau national et local, mais elle n'indique pas de mesures précises. Elle précise seulement le rôle des différentes administrations chargées de mettre en œuvre les principes de l'économie circulaire. Depuis son entrée en vigueur, les collectivités territoriales doivent établir au niveau local des plans régionaux et créer des équipes chargées de veiller à leur application.

Les plans d'aménagement du territoire, notamment avec l'implantation des usines et des éco-parcs industriels, doivent intégrer les principes de l'économie circulaire. Il est demandé aux collectivités territoriales de recenser les établissements industriels régionaux et de repérer les flux de demande. Les plans d'investissement locaux doivent comprendre des projets d'économie circulaire ; la politique économique régionale doit faire l'objet d'une évaluation sur la base d'indicateurs. À cet égard, des objectifs de gestion des déchets sont détaillés par grand secteur. Un poids important est également donné aux « technologies propres » avec un usage efficace des matières, de l'énergie et des ressources en eaux dans les processus industriels, et au développement des symbioses industrielles.

L'économie circulaire doit être intégrée et soutenue au niveau des autres plans nationaux ou régionaux, qu'il s'agisse de recherche-développement, d'un soutien pour l'obtention de prêts bancaires, d'incitations fiscales concernant l'impôt sur les sociétés, la TVA sur les écoproduits, de la réduction de certains droits d'importation, d'une tarification progressive en fonction de la consommation d'eau et d'énergie, et des « achats verts » effectués par les administrations publiques.

2.2.2 Principales réalisations de l'économie circulaire en Chine

Pour mettre en œuvre sur une grande échelle des projets s'inscrivant dans l'économie circulaire, la Chine, comme pour ses politiques territoriales, utilise une « méthode gradualiste » en procédant étape par étape (Aurez et Georgeault, 2016) que l'on peut résumer sous cette forme : 10 projets pour comprendre, 10 fois plus de projets-pilotes, soit 100 projets-pilotes destinés à évaluer les résultats et à faire apparaître des « bonnes pratiques » ; et, enfin, 10 fois plus de projets destinés à mettre en œuvre le modèle ainsi construit (en application de la Directive du 4 septembre 2013 n° 1720 de la *National Development and Reform Commission* « Développement de l'économie circulaire sur 100 districts ou villes »)

Depuis les années 2000, les pouvoirs publics ont lancé de nombreux projets-pilotes d'économie circulaire dans des secteurs clés. La ville de Guiyang, dans la province du Guizhou, est l'une des premières éco-villes de Chine. Depuis 2002, de nombreux projets ont été lancés en faveur de la production « d'énergie propre » et de la valorisation des déchets d'usine, comme le phosphore venant des mines de phosphate. Dans la Province du Yunnan, des projets-pilotes ont été menés dans le domaine de l'économie agricole circulaire. À la suite de la loi cadre de 2008, les collectivités territoriales y soutiennent des projets d'économie circulaire⁷.

Par ailleurs, les pouvoirs publics ont soutenu, tant au niveau national que local, le développement des éco-parcs. Le « *State Environmental Protection Administration* » (SEPA), l'agence chinoise en charge de l'environnement, a publié un guide précisant les normes à respecter pour la construction et la gestion des éco-parcs (2006). Trois types d'éco-parcs industriels ont été distingués : éco-parc fondé sur un secteur spécifique, éco-parc multisectoriel et *cluster* de recyclage. Un éco-parc industriel doit, pour être reconnu, satisfaire à plusieurs critères d'éligibilité : être en conformité avec les réglementations environnementales, ne pas avoir eu d'accident environnemental pendant trois ans et avoir respecté les normes exigées en matière de qualité environnementale. L'approbation est faite conjointement par trois ministères (environnement, commerce, science et technologie) en s'appuyant sur plusieurs « indicateurs de performance » de quatre types : développement économique, réduction et recyclage des matières premières, contrôle de la pollution et gestion du parc.

Les premiers éco-parcs industriels ont été créés dès 1999. Trois éco-parcs sont très connus, le parc établi autour du groupe sucrier Guigang (le premier parc chinois historiquement approuvé), l'éco-parc de Tianjin, et le parc industriel de Suzhou (se reporter à l'encadré).

Selon Aurez et Georgeault (2016, 139), « les actions réalisées en faveur d'une meilleure préservation de l'environnement sont mises en œuvre avec d'autant plus de succès qu'elles correspondent à des opportunités d'affaires ». Les symbioses industrielles permettent à la fois d'économiser les ressources et d'accroître les profits pour les entreprises. Les auteurs prennent l'exemple de l'éco-parc industriel TEDA de Tianjin, où 5 000 tonnes de poudre de charbon et 40 000 tonnes de cendres ont été retraitées en 2010 afin d'être réutilisées par d'autres industries. L'économie circulaire présente, à cet égard, un intérêt primordial pour le gouvernement chinois qui participe au développement des éco-parcs industriels. Aurez et Georgeault (*Ibid.*, 138) précisent que les « parcs éco-industriels étudiés ont, par exemple, obtenu des diminutions de leurs émissions d'eaux usées et de déchets solides de 28% en moyenne, entre autres par le biais de symbioses industrielles ».

La Chine est réputée par sa production exportée dans le monde entier ; mais elle réimporte ensuite une grande partie des rebuts de ses propres produits, dont elle procède au traitement. Ces déchets constituent, pour ce pays, une source de revenus et de matière première secondaire importante. Une économie circulaire s'est ainsi formée au niveau mondial. Il convient de relever que la Chine a créé des usines de recyclage, en particulier pour les plastiques, en premier lieu sur son territoire. Celles-ci traitaient, notamment, une partie des produits en provenance des pays développés. Ces dernières années, deux évolutions sont intervenues : d'une part, le financement dans des pays développés d'investissements, à l'instar de l'usine de recyclage de plastiques implantée en France, dans le Lot, en 2014, qui ensuite sont

⁷ Pour plus de détails sur ces aspects de l'économie circulaire chinoise, se reporter à Levy (2017), Aurez et Georgeault (2016), Nicklaus et Rouquet (2014).

transférés en Chine⁸; d'autre part, depuis janvier 2018, pour des raisons liées à la protection de l'environnement, l'interdiction d'importer en Chine 24 catégories de produits recyclés, principalement plastiques et cartons (Gradt, 2018). Cette nouvelle donne se traduit par une montée en gamme sur la qualité des produits recyclés importés par ce pays émergent et offre de nouvelles opportunités d'investissements dans les pays développés pour les entreprises impliquées dans le recyclage, sous la contrainte d'une diminution du prix de vente des produits recyclés sur les marchés mondiaux.

Le développement des éco-parcs peut être financé par des fonds spéciaux créés pour financer des projets portant sur l'économie circulaire. Les projets bénéficient aussi du soutien du gouvernement local (sous l'autorité du gouvernement national) qui peut instaurer une taxe « écologique » payée par les entreprises et dépendant du volume de leurs déchets, comme cela a été le cas pour l'éco-parc de Tianjin. Des organismes internationaux, comme la Banque mondiale, peuvent également apporter leur soutien.

Le parc de Guigang, créé durant les années 1950, s'est restructuré pour devenir le premier éco-parc chinois en 1999. Les déchets issus du raffinage du sucre (mélasse, bagasse, tartre boueux, CO2) sont utilisés pour fabriquer de l'alcool, du papier, du ciment et du carbonate de calcium léger. L'organisation de ces activités en symbiose industrielle permettrait d'économiser chaque année 60 millions de tonnes d'eau et, de façon indirecte, 600 à 660 mètres cubes de bois, remplacés par 200 000 tonnes de bagasse, destinés à la production de papier. Par ailleurs, 93% de la mélasse et des effluents liquides de la région sont valorisés pour la production d'éthanol, ce qui évite annuellement de polluer les eaux avec 134 000 tonnes de déchets organiques, qui, sans l'organisation de ces activités en symbiose industrielle, seraient rejetés dans l'environnement et pollueraient les eaux de la région.

La Tianjin Economic and technical Development Area (TEDA) rassemble 14 000 entreprises, dont 1 500 industries et 5 000 sociétés étrangères ; plus de 350 000 personnes travaillent dans ce parc⁹. L'objectif initial, lors de sa création, était d'attirer des prestataires locaux pour de grands groupes automobiles (Toyota), informatiques, agroalimentaires, pétrochimiques. Une symbiose industrielle a été réalisée pour le traitement des déchets. L'approvisionnement en eau et énergie a été mutualisé. La centrale au charbon a reçu comme mission de dessaler l'eau de mer, de réutiliser les rejets thermiques pour les entreprises du parc et de valoriser les cendres volantes de charbon pour la production de revêtements routiers.

L'éco-parc de Suzhou est constitué de 3 500 entreprises qui ne participent pas toutes activement à l'économie circulaire ; elles se sont installées à Suzhou pour bénéficier de facilités logistiques (aéroports proches, douane indépendante) et de réduction de 15% à 30% de l'impôt sur les sociétés. Elles participent volontairement à l'économie circulaire locale. Des formations sont proposées aux responsables des entreprises et les « bonnes pratiques » sont récompensées grâce à un fonds spécial. On estime que, toutes choses égales par ailleurs, la constitution de l'éco-parc de Suzhou a permis de réduire très fortement les rejets de dioxyde de souffre, principale cause des pluies acides en Chine ; cet éco-parc consommerait, de plus, cinq fois moins d'eau et trois fois moins d'énergie grâce au regroupement des entreprises et à la réalisation d'un symbiose industrielle partielle. Ce parc est né d'une action commune entre la Chine et Singapour, qui en a fortement inspiré l'organisation.

2.3 *Les limites de l'instauration d'une économie circulaire en Chine*

Les projets de parcs industriels sont examinés essentiellement, selon Aurez et Georgeault (2016), par rapport au « retour sur investissement » qu'ils seraient susceptibles d'apporter. De ce fait, les véritables éco-parcs industriels sont relativement peu nombreux en Chine. Depuis 2002, « une vingtaine d'éco-parcs seulement auraient été installés, contre 1 500 parcs classiques » (*Ibid.*, 138).

L'économie de la fonctionnalité et l'objectif de l'allongement de la durée de vie des produits, un des axes principaux de l'économie circulaire, ne sont guère pris en considération en Chine, comme d'ailleurs dans les pays grands exportateurs, comme le Japon, les Pays-Bas et l'Allemagne. L'allongement de la durée de vie des produits soulèverait la question du changement des modèles d'affaires (*business model*) des entreprises (Perret, 2014 et 2015). Il faut reconnaître, en effet, que les pays exportateurs de biens matériels n'ont pas d'intérêt direct à un développement de l'économie de la fonctionnalité, notamment par les pays importateurs. La mise en œuvre d'une véritable économie de la fonctionnalité implique, en effet, le développement de nombreuses opérations, telles que des opérations de démontage, récupération des pièces, intervention directe chez les clients, opérations qui ne peuvent pas véritablement être effectuées

⁸ <https://www.ladepeche.fr/article/2004/03/17/245035-la-chine-s-eveille-au-recyclage-du-plastique.html>

⁹ <https://www.planete-energies.com/fr/medias/decryptages/les-parcs-eco-industriels-au-service-de-l-economie-et-de-l-environnement>

efficacement depuis le pays exportateur. Ce denier n'a qu'un intérêt limité, par conséquent, à l'allongement de la durée de vie des biens, sauf à créer des établissements de services dans les pays d'importation. Cela constituerait un changement profond de leur « *business model* ».

Selon Nicklaus et Rouquet (2014, 52), « plusieurs freins au développement de l'économie circulaire ont été également constatés » : « insuffisante sensibilisation et connaissance du sujet par les responsables politiques locaux ; planification trop dirigiste au niveau local, conduisant à des investissements non rentables ; importance des lobby au niveau de la prise de décision politique ; insuffisante concertation avec les parties prenantes ; manque d'incitations financières ou fiscales, retard dans certains domaines/régions de l'industrie des déchets (technologies, capacités, formation,...), outil statistique non disponible ». Tous ces freins sont, cependant, relativement courants et ne sauraient caractériser la situation chinoise à cet égard ; d'autres pays, dont certains développés, connaissent ce type de freins. En revanche, la disponibilité de statistiques sur le fonctionnement des éco-parcs semble soulever des problèmes, rendant difficile l'utilisation de ces statistiques par les acteurs concernés (Perret, 2014).

CONCLUSION

Selon Arnsperger et Bourg (2016, 93-94), l'économie circulaire apparaît essentiellement comme un « paradigme, une manière de voir le monde, de lui donner un sens, et de prendre du recul critique vis-à-vis des pratiques conventionnelles ». Sont rassemblés, sous ce même concept « fédérateur », des concepts anciens tels l'éco-conception des produits, la symbiose industrielle, l'économie de la fonctionnalité, le partage dans l'usage des biens ou la gestion écologique des déchets. Il s'agit, en rendant « circulaire » l'économie, d'imiter les cycles naturels, avec un système de production et de consommation ayant supprimé les effets négatifs sur l'environnement, préservant les ressources naturelles non renouvelables telles que le pétrole, le charbon, les métaux rares, indispensables pour produire des biens nouveaux de haute technologie. L'économie circulaire est un paradigme qui peut rassembler et satisfaire à la fois les partisans d'une poursuite du développement économique sans en changer profondément les modalités, et les partisans d'un développement respectueux de l'environnement. Pour les premiers, les symbioses industrielles permettent d'effectuer souvent des économies importantes sur les coûts de production, tandis que les seconds ne peuvent que se réjouir d'un mode de production qui réduit les prélevements sur les ressources naturelles et permet de diminuer les rejets polluants dans l'environnement.

Quelles que soient leurs motivations principales, certains pays développés et industrialisés, ainsi que des pays émergents, s'efforcent, progressivement, de rendre « circulaire » leur économie. Nous avons évoqué l'exemple de la France, de l'Allemagne, des Pays-Bas, du Japon et de la Chine, ce dernier en tant que pays émergent. Les quatre derniers pays cités sont des pays exportateurs de marchandises et dégagent un solde commercial externe fortement positif. Il n'apparaît pas, à ce niveau, de différences fondamentales entre la Chine et les trois autres pays. Prenant conscience du caractère limité des ressources disponibles dans le monde, ils ont, tous, mené des expériences d'écologie industrielle territoriale, qualifiées également de symbioses industrielles. Comme nous l'avons souligné, la mise en œuvre de ces systèmes productifs leur permet de poursuivre leurs activités productives et de maintenir leurs flux d'exportations, tout en préservant les ressources de la planète qui leur sont indispensables pour le maintien de leur modèle de développement, qu'il s'agisse de la Chine comme pays émergent ou des trois autres pays développés. Si les symbioses industrielles de ces pays sont citées comme exemple, notamment pour la Chine, il ne semble pas que ces pays aient manifesté, pour autant, un intérêt particulier pour les autres aspects de l'économie circulaire : l'économie de la fonctionnalité ou l'organisation de système de partage pour l'usage des biens durables. Quant à la France, qui n'est pas réputée comme étant un grand pays exportateur à l'instar de l'Allemagne, elle s'est en partie tournée vers l'économie de la fonctionnalité (cf. l'exemple de Michelin) et vers le traitement des déchets. Les symbioses industrielles en France sont peu nombreuses et elles ne sont pas comparables avec celles des autres pays. Il convient de remarquer aussi que, s'il y a un grand nombre d'éco-parcs en Chine, mettant en œuvre une symbiose industrielle, les parcs de ce type demeurent cependant relativement peu nombreux dans l'ensemble des parcs industriels. Il reste, en définitive, encore « un long chemin » à parcourir avant que les économies des pays développés et des pays émergents ne deviennent véritablement circulaires.

Même si l'économie circulaire se généralisait à l'ensemble des pays de la planète, à la satisfaction des partisans d'un maintien de la croissance de la production et des écologistes soucieux de protéger la planète, cette organisation circulaire de la production serait-elle suffisante pour éviter la pollution sous toutes ses formes et la disparition de certaines ressources naturelles non renouvelables ? Pour des auteurs

comme Arnsperger et Bourg (2016), la réponse est négative pour deux raisons principalement : l'introduction inévitable de nouvelles matières premières dans le système économique et l'incapacité à recycler la totalité des déchets.

En cas de poursuite de la croissance actuelle de la production, il serait inévitable « d'introduire » des matières premières nouvelles, même si on était capable de recycler la totalité des déchets. De surcroît, tous les déchets ne sont pas recyclables ; en effet, les alliages ne sont pas toujours aussi facilement récupérables que les métaux comme le fer ou le cuivre. Il y a parfois un usage « dispersif » de certains métaux comme ceux qui constituent les plaquettes de frein. Certaines matières ne sont pas recyclables (du moins à l'identique. En toute hypothèse, dans les meilleurs des cas, le taux de recyclage n'atteint pas 100%. Selon Arnsperger et Bourg, le « temps de résidence » du fer dans l'économie est de 17 ans ; il est seulement de 7 ans pour le plomb ou le lithium (*Ibid.*, 111).

Le recyclage, dans le cadre d'une économie circulaire, ne fait que reculer la date de disparition totale d'une ressource. Pour ces deux auteurs, avec les conditions actuelles d'exploitation du fer, par exemple, dans la cadre d'une économie mondiale rendue totalement circulaire, la date à partir de laquelle la raréfaction de cette ressource se ferait sentir ne serait reculée que de 12 ans. S'il n'y avait aucune progression de la consommation de fer, cette date serait reculée naturellement mais seulement de 20 ans (*Ibid.*, 112). On suppose, de plus, avec ce calcul, que les producteurs ne se heurtent à aucune pénurie d'énergie, car il faut une quantité d'énergie croissante pour obtenir une même quantité d'une ressource naturelle, comme le fer, à cause d'une baisse de la concentration de fer dans les couches qui sont exploitées à une profondeur de plus en plus grande.

Pour ces auteurs comme pour nombre d'économistes, la seule solution pour éviter la raréfaction et la disparition d'un grand nombre de ressources naturelles serait d'accepter une décroissance de la production de biens matériels nécessitant des ressources non renouvelables et, très probablement, un partage de plus en plus égalitaire des revenus. Le développement de l'économie circulaire, dans l'hypothèse d'un maintien du mode de vie actuel, ne ferait que retarder les échéances inéluctables, avec un épuisement progressif des ressources actuelles en matières premières¹⁰.

Cependant, le répit, même limité, apporté à l'humanité grâce à la mise en œuvre d'une économie mondiale authentiquement circulaire, pourrait laisser suffisamment de temps pour découvrir de nouveaux matériaux renouvelables permettant de se passer des ressources non renouvelables actuelles, comme les métaux rares, et aussi d'accéder à de nouvelles sources d'énergie, en s'appuyant sur de nouveaux vecteurs énergétiques comme l'hydrogène.

La maîtrise de la fusion nucléaire, objet de recherche de plusieurs laboratoires de recherche dans le monde, permettrait d'obtenir une énergie « bon marché », peu polluante et dont les « matières premières » nécessaires sont disponibles en très grande quantité. Par rapport à la filière nucléaire actuelle, fondée sur la fission de l'atome, les risques de perte de contrôle de la centrale nucléaire et d'explosion disparaissent ; la quantité de déchets est limitée. Les résultats obtenus par le projet ITER (International Thermonuclear Experimental Reactor) associant 35 pays, ou par d'autres laboratoires, sont encourageants. L'humanité disposerait d'une source d'énergie abondante et peu polluante, mais le passage par une économie circulaire est indispensable.

BIBLIOGRAPHIE

- ARNSPERGER C., BOURG D. (2016) Quels indicateurs pour l'économie circulaire ? Vers une économie authentiquement circulaire. Réflexions sur les fondements d'un indicateur de circularité, *Revue de l'OFCE*, 145, 94-123.
- AUREZ V., GEORGEAULT L. (2016) Les indicateurs de l'économie circulaire en Chine, *Revue de l'OFCE*, 145, 127-161.
- BOURG D., BUCLET N. (2005) L'économie de fonctionnalité. Changer la consommation dans le sens du développement durable, *Futuribles*, n° 313, novembre, 27-37.
- CHIBANI-JACQUOT P. (2017) Les territoires sont la solution, *Alternatives économiques, Les Dossiers*, n° 12, *Transition écologique, la France qui bouge*, décembre, 19.
- ERKMAN S. (2004) *Vers une écologie industrielle*, Paris, Éditions Charles Léopold Mayer, 251 pages.

¹⁰ Selon le tableau publié par le Site de SOS-Planète (<http://terresacree.org/ressources.htm>), les réserves mondiales ne dépasseraient guère 30 à 60 ans de production pour la plupart des métaux. Pour Bihouix et de Guillebon (2010), auteurs de l'ouvrage francophone de référence sur ce sujet, le recours au recyclage ne devrait pas suffire à éviter un épuisement des ressources non renouvelables.

- GÉRARDIN H., POIROT J. (2017) Économie de la fonctionnalité et développement durable dans le cadre de la mondialisation, in T. Montalieu, J. Brot, H. Gérardin (dir.), *Mobilités et soutenabilité du développement*, Paris, Karthala, 121-145.
- GÉRARDIN H., POIROT J. (2014) Entrepreneuriat et éthique au sein des systèmes locaux d'échanges, communication aux XXXèmes Journées du développement de l'Association Tiers-Monde « *Éthique, entrepreneuriat et développement* », 29-31 mai, Université Cadi Ayyad, GREMID, Faculté de sciences juridiques, économiques et sociales, Marrakech, Maroc.
- GRADT J.-M. (2018) Recyclage des déchets : Pékin fait souffler un vent de panique, *Les Échos*, 22 janvier.
- LEVY J.-C. (2017) La Chine en marche, à Shanghai et dans le delta, *Passage*, 4^{ème} trimestre, 194, 36-38.
- LIBAERT T. (2017) *Déprogrammer l'obsolescence*, Paris, Les petits matins-Institut Veblen, 88 pages.
- MARTIN A. (2017a) Pour sortir du tout voiture, *Alternatives économiques*, *Les Dossiers*, n° 12, *Transition écologique, la France qui bouge*, décembre, 50-52.
- MARTIN A. (2017b) Le partage, l'avenir de la voiture ?, *Alternatives économiques*, *Les Dossiers*, n° 12, *Transition écologique, la France qui bouge*, décembre, 45-47.
- MASSARD G. (2011) *Les symbioses industrielles : une nouvelle stratégie pour l'amélioration de l'utilisation des ressources matérielles et énergétiques par les activités économiques*, thèse de doctorat en sciences de l'environnement, Université de Lausanne.
- MOUZON C. (2017) San Francisco en route vers le « zéro déchet », *Alternatives économiques*, *Les Dossiers*, n° 12, *Transition écologique, la France qui bouge*, décembre, 76.
- NICKLAUS D., ROUQUET R. (2014) Comparaison internationale des politiques publiques en matière d'économie circulaire, *Études & documents*, n°101, janvier, Paris, Commissariat général au développement durable, 55 p.
- PERRET B. (coord), ALEXANDRE S., DOUARD P., NARRIN P., DURANTHON J.-P., LE DIVENAH J.-P., LEVY C., THIBAULT J.-P., GUIGNARD P., LAVOUX Y. (2015) *L'économie circulaire : quelques questions clés, rapport complémentaire au rapport l'économie circulaire, état des lieux et perspectives*, Rapport n° 009548-01, Conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD), Ministère de l'Énergie, du Développement durable et de l'Énergie.
- PERRET B. (coord), ALEXANDRE S., DOUARD P., NARRIN P., DURANTHON J.-P., LE DIVENAH J.-P., LEVY C., THIBAULT J.-P., GUIGNARD P., LAVOUX Y. (2014) *L'économie circulaire, état des lieux et perspectives*, Rapport n° 009548-06 Conseil général de l'environnement et du développement durable (CGEDD), Ministère de l'Énergie, du Développement durable et de l'Énergie.
- POIROT J. (2009) L'économie de fonctionnalité. Une contribution à la préservation de l'environnement par la substitution de services à des activités de production, in B. Laperche, A.-M. Crétienau, D. Uzunidis (dir.), *Développement durable : pour une nouvelle économie*, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang, 189-211.
- Site dédié aux assises de l'économie circulaire : <http://www.assises-economie-circulaire.ademe.fr/>
- Site de l'Institut national de l'économie circulaire : <https://institut-economie-circulaire.fr/>

L'émergence d'un revenu universel, illusion ou impérieuse nécessité ?

Jacques POIROT¹

Selon le « Mouvement français pour un revenu de base » (MFRB), le revenu de base ou revenu d'existence, que nous qualifions de « revenu universel », correspond à un « droit inaliénable, inconditionnel » de recevoir un revenu « cumulable avec d'autres revenus » ; ce revenu universel est « distribué par une communauté politique à tous ses membres, de la naissance à la mort, sur base individuelle, sans contrôle des ressources, ni exigence de contreparties ». Son « montant et le financement sont ajustés démocratiquement ».

L'idée de verser un revenu à chaque citoyen d'un État ou d'une communauté au sein d'un État est une idée ancienne, analysée ou évoquée par de nombreux auteurs. Gaspard Koenig, dans son ouvrage « Voyages d'un philosophe aux pays des libertés » (Koenig, 2017, 156), sans prétendre à l'exhaustivité, énonce plus de 20 noms de grands auteurs, allant du XVI^e siècle à nos jours. On y trouve des écrivains de la Renaissance comme Thomas More ou Thomas Paine, des économistes classiques célèbres comme John Stuart Mill, des économistes ayant reçu le prix Nobel d'économie comme Edward Meade, Paul Samuelson, Robert Solow, liste à laquelle il convient d'ajouter Amartya Sen, qualifié de « Prix Nobel des pauvres », ainsi que des écrivains et des hommes politiques de toute origine ou de toute « idéologie », libérale ou socialiste. L'idée de verser un revenu, à chacun, de façon inconditionnelle, est fortement soutenue ou critiquée tant par des libéraux que par des partisans d'une intervention de l'État dans l'économie. Cette idée est aussi bien défendue par un économiste libéral et monétariste comme Milton Friedman que par un Keynésien comme John Kenneth Galbraith. Des réseaux se sont créés à travers le monde pour promouvoir la création d'un revenu universel, dans les pays en développement comme dans les pays développés, tels le « Basic Income Earth Network » (BIEN), « Le Mouvement français pour un revenu de base » (MFRB), précédemment cité, ou « l'Association pour l'instauration d'un revenu d'existence » (AIRE)².

Le Brésil, pays émergent, est le seul État du monde, actuellement, qui a inscrit, dans la loi, le projet de création d'un revenu universel. Cette loi, connue sous le terme de loi N° 10.835, a été votée, à l'unanimité, en décembre 2002, par le Sénat fédéral brésilien et en décembre 2003 par la Chambre des Députés. Cette loi, entrée en vigueur en janvier 2004, a été adoptée à l'instigation du sénateur Eduardo Suplicy, coprésident d'honneur du « Basic Income Earth Network » ; elle prévoit l'instauration d'un « revenu citoyen de base » pour toutes les personnes résidant au Brésil, y compris les étrangers résidant depuis au moins 5 ans dans le pays. Toutefois, il a été prévu par la loi que ce « revenu universel » serait mis en place de façon progressive, « à la discrétion de l'Exécutif » et « en donnant la priorité aux plus nécessiteux ».

Le revenu universel est couramment justifié, par ses défenseurs, comme le moyen le plus efficace de corriger les effets négatifs de la bureaucratie et du développement de la robotisation et de la

¹ BETA-CNRS Nancy, Université de Lorraine. jacques.poirot2@wanadoo.fr

² De nombreux auteurs se sont intéressés au cours de la période récente aux problèmes soulevés par l'instauration d'un revenu universel en 2017, notamment Bourgnon (2017), Collombet (2017), Hyafil (2017), Stéphany (2017), ainsi que Vanderborght et Van Parijs (2005, 2017).

mondialisation des économies, dans les pays développés comme dans les pays émergents. Le revenu universel, au-delà d'un instrument destiné à faire face aux dysfonctionnements actuels des économies nationales, apparaît, aussi, comme une « juste compensation » accordée à la partie la moins favorisée de la population, qui n'a pas été en mesure de bénéficier pleinement des progrès réalisés par la société.

1. CORRIGER LES EFFETS NÉGATIFS DE LA BUREAUCRATIE, DE LA ROBOTISATION ET DE LA MONDIALISATION SUR LE BIEN-ÊTRE DES INDIVIDUS

La mise en œuvre du revenu universel est sans doute un des moyens les plus efficaces d'éliminer la pauvreté dans un pays, de faire face au risque de réduction du nombre des emplois offerts résultant de la robotisation et d'instaurer un nouvel équilibre sur le marché du travail, en accroissant le pouvoir de négociation des salariés face au patronat dans le contexte de la mondialisation.

1.1 *Éliminer la pauvreté*

Un grand nombre de personnes, notamment en France, ne bénéficient pas des aides auxquelles elles ont droit et demeurent en situation de pauvreté, qu'il s'agisse d'une pauvreté relative (revenu inférieur à 60% du revenu médian) ou d'une pauvreté absolue (impossibilité de se procurer des biens et de bénéficier de services essentiels).

Par méconnaissance de leurs droits, résultant souvent de la complexité des dossiers et des démarches administratives, du caractère souvent intrusif des contrôles et du sentiment d'être stigmatisé, nombre de personnes renoncent à recevoir des aides. Dans le cas de la France, pays dont le système de protection sociale est considéré comme développé, le taux de non recours serait de 8,6% des personnes âgées de plus de 65 ans pour l'ASPA (allocation de solidarité aux personnes âgées), de 35% des personnes qui auraient droit au RSA Socle³, et de 68% des personnes qui auraient été susceptibles de recevoir le RSA d'activité (remplacé, par la prime d'activité).

Les personnes qui répondent aux conditions de l'ASPA doivent la demander à leur caisse de retraite, ou à défaut de retraite, s'adresser à leur mairie. Le simple fait d'être obligé de faire une demande, notamment auprès des employés de la mairie, a pu dissuader nombre d'entre elles de faire valoir leurs droits. De plus, les personnes concernées peuvent craindre une ponction sur leur héritage. En effet, les sommes versées sont partiellement récupérables lors du décès du bénéficiaire sur les successions dépassant 39 000 euros, ce qui est souvent le cas lorsque le bénéficiaire est propriétaire de son logement.

Le versement du RSA socle est, quant à lui, soumis au respect de conditions très rigoureuses. Les bénéficiaires potentiels non seulement peuvent se sentir stigmatisés de toucher un revenu d'assistance mais se heurtent encore aux difficultés des démarches à accomplir. En effet, pour obtenir ce soutien, « les ménages pauvres sont soumis à un contrôle social serré souvent humiliant » comme le soulignent Haribey et Marty (2017, 51).

La plupart de ces aides, notamment dans les cas précédents, sont déterminées sur la base de la « conjugalisation » et de la famille. Deux personnes vivant en couple peuvent, dans nombre de cas, recevoir moins d'aides qu'elles n'en recevraient si elles vivaient séparément. Cela peut expliquer, en partie du moins, le caractère intrusif et, par conséquent, stigmatisant de nombreux contrôles administratifs. Les partisans de l'introduction d'un revenu universel soulignent que le versement d'un tel revenu présenterait, par rapport aux systèmes d'aides mis en place, de nombreux avantages : individualisation du revenu, automatité des versements à l'ensemble de la population et montant garantissant une vie décente. La pauvreté, du moins l'extrême pauvreté, pourrait être totalement éradiquée.

1.2 *Compenser le risque de raréfaction des emplois liée à la robotisation de l'économie*

Pour Robin Rivaton⁴, l'apparition des robots résulte de la rencontre de deux mondes, celui de l'ingénierie et celui des sciences informatiques. Grâce à l'ingénierie, ont été créés des capteurs de plus en plus

³ Le « RSA-Socle » est une allocation versée aux personnes n'exerçant aucune activité et n'ayant plus droit aux indemnités chômage ou à l'allocation de solidarité spécifique pour les chômeurs en fin de droit (ASS). Les conditions d'obtention de cette allocation sont strictes ; il faut notamment ne bénéficier d'aucune ressource et être âgé de plus de 25 ans.

⁴ <http://www.fondapol.org/debats/robin-rivaton-le-figaro-vox-pourquoi-la-robotisation-peut-faire-disparaître-près-de-la-moitié-des-emplois-dici-2035/>

performants, des matériaux de plus en plus résistants et des processeurs de plus en plus rapides. Les sciences informatiques ont développé l'intelligence artificielle (IA) avec des applications spectaculaires. Comme le souligne Robin Rivaton, les « robots voient leur « corps » devenir de plus en plus mobile et réactif et leur « cerveau » de plus en plus gros ». Il convient, à cet égard, de bien distinguer deux types de robots, les robots-machines et les robots humanoïdes ; si les premiers sont assimilables à des machines-outils perfectionnées, les seconds seraient susceptibles de se faire « passer pour des membres élargis de la famille humaine », selon les termes de Damien Le Guay, philosophe, président du comité national d'éthique du funéraire⁵. Pour la première fois, en France, en 2015, un robot humanoïde a été introduit ainsi dans une maison de retraite. Ce robot, prénommé « Nao », a certaines « caractéristiques » humaines, puisqu'il peut parler, tenir une conversation, reconnaître des personnes, mémoriser des prénoms (*Ibid.*) La mise en œuvre de l'IA et de la robotisation devraient logiquement faire disparaître de nombreux emplois. Selon Eloïse Lenesley⁶, reprenant les observations de Jérôme Wallut de PICP Consulting, 45% des cols blancs auront disparu en 2025 aux États-Unis. D'après les estimations de l'Université d'Oxford, rappelle cet auteur, 47% des emplois sont menacés aux États-Unis et 38% au Royaume Uni. En France, selon Robin Rivaton, trois millions d'emplois seront détruits, en France, d'ici à 2025⁷.

Si les observateurs prévoient, dans leur ensemble, à la suite de cette troisième révolution industrielle des pertes d'emplois, certains estiment que les emplois perdus seront compensés sans difficulté par une création suffisante de nouveaux emplois, d'autres, en revanche, se montrent plus réservés et pensent qu'une augmentation du taux de chômage est inéluctable.

Pour beaucoup d'auteurs, si de nombreux emplois étaient supprimés au cours des années 2020, d'autres emplois seraient créés, comme cela a été le cas lors des précédentes révolutions industrielles. Lors de chacune de ces révolutions, le processus schumpétérien de « destruction créatrice » s'est manifesté et le nombre d'emplois s'est globalement accru, qu'il s'agisse de la première révolution industrielle avec le développement de la machine à vapeur, de la seconde révolution fondée sur le pétrole et l'électricité. La troisième révolution industrielle, que nous connaissons actuellement, entraînée par l'essor du numérique et des applications qui en résultent, avec la numérisation et la robotisation, devrait, dans cette logique, connaître la même évolution.

Dans l'étude menée par le Cabinet Roland Berger, par exemple, Robin Rivaton⁸ se classe parmi les « optimistes », en estimant qu'une « perte nette de 2,5 millions d'emplois en dix ans et un taux de chômage à 18% sont totalement faux ! ». Et cet auteur ajoute, « comme nous avons surmonté la tertiarisation, nous surmonterons l'automatisation des services, à condition d'ajuster la formation ». Il fait confiance dans « la formidable capacité d'adaptation de l'être humain », qui deviendra peut-être plus performant que les robots, « une fois découverte une connexion homme-machine viable ». Il convient de souligner que, même pour cet auteur optimiste, pris comme exemple, « la vraie question est d'assurer que la concentration des richesses ne devienne pas trop forte au point d'empêcher le maintien d'une demande par le plus grand nombre ».

D'autres auteurs estiment, au contraire, que, même si une partie des suppressions d'emplois dans un secteur d'activité est compensée par la création de nouveaux types d'emplois dans d'autres domaines de l'économie, cette compensation ne sera que partielle. Tel est le cas de Jeremy Rifkin (1997) qui a popularisé le terme de « Troisième révolution industrielle » ; cette dernière serait apparue à la fin du XX^e siècle avec le développement des nouvelles technologies de l'information et de la communication. Cet auteur prévoit que les « systèmes automatiques de production » remplaceront progressivement le travail humain jusqu'à sa disparition. Aucun secteur ne sera épargné. L'industrie émergente du savoir et de l'information ne sera en mesure d'absorber qu'une partie de la main-d'œuvre ayant perdu son emploi dans les secteurs traditionnels et qu'une fraction des nouveaux actifs se présentant sur le marché du travail. Selon Rifkin, « des centaines de millions de travailleurs seront contraints à une oisiveté permanente par les forces conjointes de la mondialisation et de l'automation ». Et cet auteur conclut : « La question de l'excédent de travail humain sera de loin la question centrale de l'ère qui vient, celle que tous les pays devront affronter et résoudre si notre civilisation veut survivre à la troisième révolution industrielle ». Pour résoudre ces problèmes, il faudra partager les gains de productivité avec les travailleurs sous forme d'une réduction du

⁵ <http://www.lefigaro.fr/vox/societe/2015/04/21/31003-20150421ARTFIG00142-les-robots-viennent-ils-nous-aider-ou-nous-remplacer.php>

⁶ <http://www.lefigaro.fr/vox/societe/2016/03/14/31003-20160314ARTFIG00304-robotisation-immigration-precarisation-desintegration.php>

⁷ <http://www.fondapol.org/debats/robin-rivaton-le-figaro-vox-pourquoi-la-robotisation-peut-faire-disparaitre-pres-de-la-moitie-des-emplois-dici-2035/>

⁸ <http://www.fondapol.org/debats/robin-rivaton-le-figaro-vox-pourquoi-la-robotisation-peut-faire-disparaitre-pres-de-la-moitie-des-emplois-dici-2035/>

temps de travail et une augmentation des salaires, favoriser la création d'un troisième secteur social et prévoir la création d'un revenu universel. Pour financer ce revenu universel, Rifkin propose d'ailleurs de taxer les robots.

Daron Acemoglu et Pascual Restrepo, deux chercheurs du « Massachusetts Institute of Technology » (MIT), dans leur étude publiée en mars 2017 concernant les États-Unis⁹, montrent que, conformément à la thèse de Rifkin, l'introduction massive des robots serait susceptible d'avoir des effets fortement négatifs sur l'activité économique. Sur la période 1990-2007, ils estiment, en effet, que les robots seraient responsables de la disparition nette de 670 000 postes de travail. La relation qu'ils ont mise en évidence est la suivante : 6,2 postes de travail pour mille ouvriers sont supprimés à la suite de l'introduction d'un robot. Il en a résulté dans les zones qu'ils ont analysées, une baisse des salaires de 0,7%, résultant de la baisse de la demande de travail, avec une réduction de la consommation dans les bassins d'emplois analysés. La généralisation de l'emploi des robots pourrait, selon les résultats de cette étude avoir par conséquent un effet globalement négatif sur l'activité économique¹⁰.

Pour nombre d'observateurs, le développement de l'intelligence artificielle et de la robotisation de nombreuses activités devraient ainsi entraîner une réduction globale du volume des emplois. Il conviendrait, alors, de « devancer » cette transformation inéluctable de l'économie en permettant à une partie de la population, susceptible d'avoir le statut d'actif, de se retirer volontairement du marché du travail, tout en touchant des allocations lui permettant de vivre décemment, sans être contrainte de travailler pour obtenir des rémunérations (salaires, honoraires, profit etc.). C'est la réapparition, pour certains, du « vieux mythe » de la « disparition du travail ».

Pour conclure, on peut estimer que les économies actuelles, en toute hypothèse, ne pourraient échapper, dans un avenir relativement proche, à des destructions massives d'emplois, compensées, partiellement ou totalement, pour les plus optimistes, par la création de nouveaux types d'emplois, dans des domaines nouveaux. Cette transformation de l'économie, accompagnée peut-être aussi d'une forte réduction du nombre de salariés au profit de professions indépendantes, ne risquerait-elle pas, aussi, du moins dans l'esprit d'un certain nombre d'observateurs et de privilégiés, d'entraîner de graves mouvements sociaux et de transformer l'ordre social actuel ? Pour Jeremy Rifkin, seul un revenu universel permettrait d'éviter un « effondrement soudain et catastrophique du système capitaliste ».

Selon Koenig (2018), nombre de privilégiés, redoutant des mouvements sociaux, seraient plutôt partisans d'octroyer à l'ensemble de la population un revenu universel « afin de pouvoir, en toute sécurité » conserver leurs priviléges. C'est le cas, selon cet auteur, des nouveaux milliardaires de la Silicon Valley, qui « craignent de retrouver leur tête au bout d'une pique », comme cela est attesté par une étude du *New Yorker*, montrant que les « supers-riches californiens, qui se construisent des abris souterrains, ont aujourd'hui moins peur de la guerre atomique que de la révolte sociale » (Koenig, 2018, 161).

Il est intéressant d'observer à cet égard que le risque d'une transformation profonde de la société à la suite d'une indépendance à l'égard des contraintes du travail manuel est évoquée, déjà, par Aristote, au IV^{ème} siècle avant Jésus-Christ, dans son livre *Politique* : « Si chaque instrument (de production), explique-t-il, pouvait par ordre ou par pressentiment, accomplir son œuvre propre, si, pareilles aux statues légendaires de Dédale ou aux trépieds d'Héphaïstos, qui, au dire du poète, pouvaient d'eux-mêmes entrer dans l'assemblée des dieux, les navettes tissaient d'elles-mêmes et les plectres jouaient de la cithare, alors les maîtres d'œuvre n'auraient nul besoin de manœuvres, ni les maîtres d'esclaves » (Aristote, 1960, Livre 1, 17)¹¹. De façon implicite, Aristote estime que si une telle éventualité (qu'il n'analyse pas de façon plus approfondie) se concrétisait, la hiérarchie sociale naturelle en serait gravement affectée. Selon Aristote, en effet, de même que l'âme commande au corps, l'homme à l'animal et l'époux à l'épouse, le maître d'œuvre (l'entrepreneur) commande ses manœuvres et le maître ses esclaves. Sans manœuvre et sans esclave, que deviendrait la hiérarchie sociale naturelle ?¹²

Dans la mesure où il n'existe pas de véritable consensus entre les analystes sur l'évolution de l'emploi à la suite d'une robotisation massive attendue du système économique, il conviendrait d'appliquer un « principe de précaution sociale ». Selon le principe de précaution « classique », l'absence de certitudes scientifiques ne doit pas retarder l'adoption de mesures destinées à prévenir la survenance de dommages

⁹ <http://www.lefigaro.fr/conjoncture/2017/03/30/20002-20170330ARTFIG00256-la-robotisation-detruit-plus-d-emplois-que-elle-n-en-cree-selon-une-étude.php>

¹⁰ Il est à noter que ces auteurs avaient au contraire estimé, peu de temps auparavant, que l'introduction dans un secteur devrait entraîner, au contraire, des créations d'emplois qualifiés qui se substitueraient aux « métiers manuels », avec des effets positifs sur le niveau des rémunérations.

¹¹ Une partie de cette citation a été mentionnée par Koenig (2018, 159).

¹² Aristote n'apporte pas de réponse.

graves et/ou irréversibles à l'environnement et à la santé humaine. On est amené à appliquer ce principe principalement lorsqu'on envisage de lancer une nouvelle activité ou d'arrêter une activité, parfois ancienne, mais dont on soupçonne, sans en avoir la certitude scientifique, le risque de survenance de dommages graves et irréversibles pour l'environnement ou la santé humaine. Les probabilités de survenance de ces dommages et leur ampleur, parfois même leur nature exacte, demeurent inconnues.

Or l'incertitude ne résulte pas seulement de l'absence de connaissances scientifiques, mais aussi du comportement des individus et/ou des institutions. Nous proposons d'adopter une définition élargie de ce principe de précaution, incorporant l'incertitude sur les comportements humains ; la définition du principe de précaution s'énoncerait alors de la manière suivante : « il convient, pour les acteurs publics et privés, de prendre des mesures, en l'absence de certitudes scientifiques et/ou en *situation d'incertitude sur les comportements humains, individuels et/ou collectifs*, afin de prévenir la survenance de dommages graves et/ou irréversibles non seulement pour l'environnement et la santé humaine mais encore pour les capacités d'action des individus (ou capacités¹³) ».

Concernant la robotisation de l'économie, il apparaît une double incertitude : une incertitude scientifique sur les possibilités d'utilisation future des robots et une incertitude sur la volonté des acteurs d'introduire des robots dans tous les secteurs d'activités, y compris pour les emplois à caractère intellectuel grâce au développement de l'intelligence artificielle. Si l'environnement n'est pas directement affecté, des effets négatifs seraient susceptibles d'apparaître, avec la suppression d'emplois dans nombre de domaines, sur la possibilité, pour les individus, d'obtenir ou de retrouver un emploi ; la tension croissante sur le marché du travail peut avoir des effets fortement négatifs sur la santé humaine, dus au stress croissant lié à la recherche d'un emploi ou à la conservation de son emploi.

Il serait nécessaire alors, dans une optique de précaution sociale, d'instaurer un revenu universel afin de permettre aux personnes susceptibles, dans un avenir indéterminé, d'être dans l'impossibilité d'avoir une activité professionnelle rémunérée, de mener une vie décente ; elles échapperait au stress, lié à la recherche d'une activité rémunérée et préjudiciable pour la santé.

L'instauration d'un revenu universel ne peut se faire que lentement. Il conviendrait donc aux pouvoirs publics, dans une optique de précaution sociale, de créer sans tarder un revenu universel pour faire face aux conséquences d'une robotisation accélérée de l'économie.

1.3 Renforcer le pouvoir de négociation des salariés dans l'entreprise

L'introduction du revenu universel devrait renforcer le pouvoir de négociation des salariés au sein des entreprises en leur apportant une plus grande liberté de choix en tant qu'acteurs. Pour analyser cette liberté de choix accrue des salariés, on peut se référer avec Bonvin et Farvaque (2007) à la théorie de Hirschman (1970) se rapportant aux attitudes et choix d'un acteur dans une organisation : *loyalty*, *voice*, *exit*. Avec la première attitude (*loyalty*), la personne est loyale vis-à-vis de son organisation, dont elle accepte le mode de fonctionnement et les objectifs. Avec la deuxième attitude (*voice*), l'acteur, en désaccord sur certains points avec les dirigeants de son organisation, demeure dans l'organisation, mais utilise l'option, qui lui est offerte, de faire connaître ses arguments ; les décisions prises par la direction le seront après discussion avec les intéressés. Avec la dernière attitude (*exit*), le membre de l'organisation se retire, après avoir éventuellement utilisé, en vain, son droit de faire entendre ses arguments et de protester.

Pour Bonvin et Farvaque (2007) « la garantie effective de ces trois alternatives (Hirschman, 1970) se présente comme la condition *sine qua non* de la liberté réelle de choix » des acteurs membres d'une l'organisation. Si, dans une entreprise, un actif est exclu de tout processus de participation et s'il ne peut pas quitter son entreprise, faute de possibilité de retrouver un emploi dans un délai raisonnable, il est contraint à la « loyauté » qui peut, alors, selon Bonvin et Farvaque être interprétée en termes de préférences adaptatives.

Comment le fait de percevoir un revenu universel pourrait-il accroître la liberté de choix des salariés ? Si le salarié, disposant d'un revenu universel, est en désaccord avec le fonctionnement de l'entreprise, il hésitera sans doute moins qu'auparavant à discuter et à négocier avec la direction (option *voice*). Si le désaccord avec la direction subsiste, il aura la possibilité de se retirer relativement aisément (option *exit*) sachant qu'il pourra affronter, sans difficultés majeures, une période de chômage. Faute de ne pouvoir retrouver un emploi dans un délai « raisonnable », il ne sera dorénavant plus contraint à la « loyauté ». Ayant pris conscience de cette nouvelle situation, la direction, souhaitant limiter le nombre de départs volontaires,

¹³ La notion de capacité au sens d'Amartya Sen sera reprise dans la seconde partie.

peut être incitée, plus fortement qu'auparavant, à négocier. Le pouvoir de négociation des salariés se trouverait ainsi renforcé, dans la mesure où le revenu universel serait à un niveau suffisamment élevé. Pour certains observateurs, comme les économistes atterrés (Harribey et Marty, 2017), le revenu universel ne permettrait pas d'effacer la subordination au travail, comme l'atteste déjà, selon eux, l'introduction du salaire minimum et du RSA, même accru d'autres prestations. Le rapport de force du salarié vis-à-vis du patronat n'en aurait pas été amélioré pour le salarié. Cependant, comme nous l'avons souligné, la faiblesse des montants versés et les conditions que doivent respecter les intéressés ne permettent pas d'assimiler ces prestations à un véritable revenu universel.

2. UNE « JUSTE COMPENSATION » SOUS FORME D'UN REVENU UNIVERSEL EN FAVEUR DES MOINS FAVORISÉS

L'instauration d'un revenu universel s'inscrit-elle dans la logique d'une économie du don, notamment une économie du don telle que l'avait imaginée François Perroux et/ou dans celle de la reconnaissance de droits nouveaux pour l'ensemble de la population ? L'instauration d'un revenu universel accroîtrait par ailleurs les capacités de la population au sens d'Amartya Sen en lui offrant de nouveaux choix de vie.

2.1 *Le revenu universel considéré comme un « don » dans l'optique de François Perroux*

Le versement d'un revenu universel, quelles que soient ses modalités, peut être considéré comme un don des plus fortunés envers les plus pauvres.

Selon François Perroux, même si ce dernier n'a pas explicitement proposé le versement d'un revenu universel, tel qu'il a été défini précédemment, le don est, en fait, une véritable obligation morale des plus riches envers les plus pauvres, à cause du caractère collectif de la production et de l'innovation.

Pour cet auteur, en effet, il n'est pas possible de déterminer la contribution exacte de chacun à la production d'un bien et d'un service donnés à cause du caractère collectif de la production ; toutes les activités de production sont en étroite interdépendance, si bien que « le produit de l'entreprise dépend du produit de l'industrie, qui dépend du produit de la nation, qui dépend du produit de la région du monde à laquelle la nation appartient, qui dépend de l'ensemble articulé des régions du monde. Chaque produit particulier est le fruit de décisions par une unité particulière, mais aussi de décisions étrangères aux comportements de cette unité » (Perroux, 1969, 405).

François Perroux met en évidence l'importance des économies externes qui « rendent à peu près impossible d'isoler un produit et un profit de la firme qui serait rigoureusement et exclusivement le sien, à plus forte raison d'imputer ce produit aux activités des seuls collaborateurs de la firme et ce produit aux seules décisions du chef de firme » (*Ibid.*, 426). F. Perroux explique qu'en « régimes de concurrences incomplètes, la firme procure des bénéfices et des pertes (monétaires ou non) à son environnement, dont elle reçoit aussi bénéfices et pertes. Les imputations, à un individu ou à une petite unité, des contributions au produit et des attributions de revenus sont contredites dans la pratique quotidienne » (*Ibid.*, 717)¹⁴. Par ailleurs, le processus d'innovation est également, comme la production, un processus de création collective.

La construction d'une économie du don, au niveau national comme au niveau international d'ailleurs, est alors pleinement justifiée dans la mesure où aucun acteur national ou international ne peut imputer directement à son activité une part de la production et du revenu global, national ou mondial. On peut aussi considérer dans l'optique de F. Perroux que les innovations faites dans un pays, et qui ont contribué à y développer la production et à y accroître le revenu, ne sont pas véritablement la propriété exclusive des nationaux.

Pour François Perroux, « le principe de la rigoureuse (et apparente) équivalence : chacun a droit à son produit, est remis durement en question » (*Ibid.*, 426). Il en conclut que « les formes collectives de production commandent les formes redistributives de répartition » (*Ibid.*, 405). La création d'un revenu universel s'inscrit, par conséquent, dans la logique d'une économie du don, qu'il préconise. F. Perroux déplore, à cet égard, que le caractère collectif de l'activité économique soit ignorée, en général par

¹⁴ A. Sen rejoue à cet égard les idées de F. Perroux sur le caractère collectif de la production et la nécessité d'utiliser avec « prudence » les instruments traditionnels de l'analyse néoclassique. Pour cet auteur, en effet, « déterminer qui a produit quoi est une opération parfaitement arbitraire dans toute structure de production intégrée. La production est un processus d'interdépendances qui implique l'usage combiné de nombreuses ressources, et nous n'avons en général aucun moyen clair de décider quelles ressources ont produit quoi » (Sen, 2000, 172).

l'ensemble de la population, entraînant, au niveau international, « l'avarice des nations » et que, dans ce contexte, ne soit uniquement acceptée que la loi du rien pour rien, du « *nothing for nothing* », selon laquelle « le produit ne bénéficie qu'aux nationaux ».

L'instauration d'un revenu universel, dont les plus riches seraient nécessairement les donateurs, permettrait, sans doute, chez nombre d'entre eux de satisfaire, par ailleurs, leur besoin de donner. F. Perroux, en se référant à E. Mounier, considère, en effet, que « tout homme [...] est à la fois égocentrique et allocentrique » et juge « comme incontestable l'existence d'une famille de mobiles désintéressés » (*Ibid.*, 421-422). Or, selon cet auteur, l'organisation actuelle de l'économie ne permet pas à cette classe de motivations de s'exprimer librement. Il explique que « si le désir de donner hante chaque être humain, une organisation économique qui ne lui octroie pas normalement des occasions de se satisfaire ne saurait, par définition, réaliser les conditions du rendement social optimum. Les sujets satisfont alors une partie seulement de leurs tendances et sont dans une situation telle qu'une partie de leurs tendances est sacrifiée ou refoulée » (*Ibid.*, 422). Et l'auteur se demandait, de façon quelque peu provocatrice, si, dans nos économies, « l'exclusive accentuation de l'intérêt personnel, le développement systématique des mobiles égocentriques n'appartiennent [...] pas à un stade de nos sociétés en voie de développement ? » (*Ibid.*, 425)¹⁵. Dans cette optique, l'instauration d'un revenu universel apparaîtrait comme un véritable « marqueur » du développement, faisant passer les pays qui l'auraient adopté au stade de pays réellement « avancé ».

2.2 *Du don à la reconnaissance d'un droit universel avec la création d'un revenu universel*

Le revenu universel devrait être considéré, pour nombre d'auteurs, comme résultant d'un droit de propriété de tous les individus sur l'ensemble du capital social (capital de l'ensemble de la société), qu'il s'agisse du capital physique, naturel ou de l'ensemble des connaissances accumulées par l'humanité. Le revenu universel viendrait ainsi, selon Koenig (2018, 166) « rétribuer la part de chacun dans un capital commun ». Cet auteur rappelle que Herbert Simon, prix Nobel d'économie, estimait que « 90% de nos revenus correspondent au produit du capital social que nous partageons », c'est-à-dire de l'ensemble des « ressources physiques et intellectuelles que nous utilisons par le simple fait d'évoluer dans un environnement humain ». Koenig, pour mieux expliciter cette thèse, retient le cas de l'écrivain ; « si je puis écrire des livres, explique-t-il, c'est que la société a mis à ma disposition des outils techniques (un clavier) une langue (le français), un système juridique (la propriété intellectuelle) une histoire intellectuelle (les ouvrages des bibliothèques) sans même mentionner l'éducation ». Tout producteur vendant des biens et des services sur un marché bénéficie d'« externalités positives » (évoquées précédemment). L'ensemble de la société devrait alors bénéficier d'une rémunération liée à l'utilisation de ce capital collectif, qui permet aux producteurs marchands d'obtenir des revenus. Et cette rémunération, en respectant un principe d'égalité des droits de chacun, ne peut se faire que sous la forme de versement d'un revenu universel à chacun de ses membres.

Les inégalités actuelles, que l'on observe, entre les individus, notamment au niveau de la détention du capital matériel ou financier, résultent en grande partie du « facteur chance ». Un capital matériel ou financier important a pu être obtenu, par certains d'entre eux tout simplement par héritage ; ceux qui l'ont reçu ont été capables de le conserver et parfois même de l'accroître grâce à leurs talents personnels, mais aussi grâce au capital intellectuel dont ils ont hérité et dont ils ont su tirer habilement parti ; d'autres ont eu parfois la chance de développer, au moment opportun, de nouvelles activités ou de créer, en choisissant un secteur d'activité porteur, des entreprises, devenues parfois dominantes au niveau mondial. La création d'un revenu universel ne vise pas à supprimer les inégalités entre les individus, mais plutôt à permettre à chacun de bénéficier d'une « juste compensation », en tant que membre d'une société qui dans son ensemble a su créer, par les efforts de chacun dans le passé, la masse du capital physique et intellectuel disponible actuellement au niveau de l'ensemble de la société. On peut considérer que le revenu universel vient compenser en quelque sorte la répartition inégale, parfois injustement inégale, du capital entre les membres d'une même société. Le versement du revenu universel devrait être considéré comme la

¹⁵ À ce propos, F. Perroux fait remarquer, « qu'on croupit dans la répétition inlassable de platitudes sur l'intérêt personnel et sur la coïncidence des intérêts particuliers et de l'intérêt général » alors que, selon cet auteur, « on aurait besoin d'une création hardie de types sociaux nouveaux, d'élites fonctionnelles animées de l'esprit du don. » (1969, 426). Cette idée de la coïncidence des intérêts particuliers et de l'intérêt général, fondement de la théorie économique néoclassique, est pour F. Perroux « un aliment pauvre que l'on distribue, avec un cynisme prémedité ou une inconscience satisfaite, aux travailleurs et à la jeunesse » (1969, 426).

reconnaissance envers chacun de ses membres des efforts qu'eux-mêmes ou leurs ancêtres ont globalement fournis et qui ont permis d'atteindre le niveau de prospérité actuel.

2.3 *Accroissement des capacités pour l'ensemble de la population*

Le versement d'un revenu universel augmente, *ipso facto*, les capacités des individus et participe, par conséquent, directement au développement dans l'optique d'Amartya Sen. Le développement, selon Amartya Sen, Prix Nobel d'économie en 2008, est, en effet, un processus d'expansion des capacités des individus, conférant à ces derniers des libertés réelles ou concrètes d'être et d'agir. Les capacités d'être se rapportent aux libertés de se nourrir, de se loger, de se vêtir, d'échapper aux maladies évitables etc. Les capacités d'agir concernent la liberté de se déplacer, d'accéder à l'éducation, au marché du travail, de participer à la vie sociale, etc.

En accordant, à chacun des membres de la société, un revenu, indépendamment de toutes conditions, on donne à chacun une liberté nouvelle avec la capacité de choisir ou ne pas choisir d'avoir un emploi rémunéré, d'entrer ou de sortir librement du marché du travail. Tout individu, grâce au revenu universel, aurait la liberté d'effectuer les activités de son choix, d'adhérer à des associations à caractère culturel ou social, de développer des activités qui l'intéressent plus particulièrement dans le domaine artistique, littéraire ou autre. Le fait même d'accorder à chacun un revenu de façon inconditionnelle, en créant de nouvelles capacités, dans l'optique de Sen, élève le niveau de développement d'un pays, à condition que cette politique n'affaiblisse pas d'autres capacités.

Le versement d'un revenu universel pourrait avoir un caractère fortement négatif s'il venait, purement et simplement, se substituer à un certain nombre de prestations sociales qui seraient supprimées, car jugées dorénavant sans objet. Les libéraux, qui préconisent l'instauration d'un revenu universel, ont été parfois accusés de n'avoir comme objectif que de chercher à réaliser des économies grâce à la suppression d'un grand nombre de prestations sociales considérées comme devenues inutiles, et surtout grâce aux économies réalisées, de ce fait, au niveau de la gestion des institutions sociales ; ces dernières sont chargées de gérer un grand nombre de prestations sociales, dont les modalités d'octroi et de contrôle, comme nous l'avons signalé précédemment, sont parfois très complexes, sinon injustes. Il est certain que certains minima sociaux n'auraient plus d'objet dans le cas de l'instauration d'un revenu universel, qui serait versé à tout individu, y compris aux enfants, avec toutefois un montant moins élevé dans ce dernier cas que pour les personnes adultes ; mais la plupart des autres prestations sociales devraient être conservées.

Toute théorie éthique, notamment la « théorie du revenu universel », pour être acceptable, suppose un « espace d'égalité » entre les individus ; les organisations sociales, ne peuvent perdurer que si elles respectent un « principe d'équité », c'est-à-dire s'il existe des espaces d'égalité entre les acteurs, reconnus par chacun, ou du moins par une large majorité, comme justes. Il est possible de privilégier, plus particulièrement, dans l'optique utilitariste, l'« égalité des utilités », dans l'optique des libertariens, l'égalité des droits, dans l'optique de Rawls, l'égalité de tous au niveau de la détention des biens premiers ou, dans l'optique d'Amartya Sen, l'égalité des capacités humaines. La recherche d'égalités dans un espace, jugé essentiel, peut faire apparaître des inégalités dans d'autres considérés comme moins importants (Sen, 2000, 2010). Si la société souhaite promouvoir une égalité entre tous pour certaines capacités d'être et d'agir (même liberté pour tous de se déplacer, d'accéder à l'éducation etc.), il est parfois indispensable d'accorder un soutien financier à certains individus (par exemple aux handicapés) ou à certains ménages, ce qui entraîne inévitablement des inégalités dans l'espace des revenus.

Il nous semble préférable, notamment dans le cadre de l'analyse du revenu universel, de privilégier, avec Amartya Sen, l'espace des capacités individuelles. Il est clair, alors, que si on se fixe comme critère d'équité l'égalité des capacités individuelles, en particulier les « capacités élémentaires » qui conditionnent les autres capacités, telles que la capacité à éviter les maladies évitables ou la capacité à se déplacer, les prestations sociales et toutes les actions sociales menées dans ces domaines doivent être préservées. Il n'est pas possible de supprimer ou même de limiter les prestations dans le domaine de la santé ; les allocations spéciales versées aux handicapés ou pour compenser les handicaps résultant de nombre de maladies doivent être conservées ou même développées en même temps que l'octroi d'un revenu universel. Ces prestations sociales spéciales doivent s'ajouter au revenu universel et non pas s'y substituer, comme cela a été parfois le cas dans certains systèmes sociaux.

Dans la logique de cette analyse, Sen ne considère pas que l'instauration d'un revenu universel dans son pays, l'Inde, serait le meilleur moyen de lutter contre la pauvreté¹⁶, notamment l'extrême pauvreté, qu'il

¹⁶ <http://basicincome.org/news/2017/03/nobel-laureate-economist-amartya-sen-india-not-ready-basic-income>

définit comme un « manque extrême de capacités », surtout des capacités les plus élémentaires, comme celle de se nourrir, d'échapper aux maladies évitables. Il estime en effet que le financement des soins de santé, d'éducation et d'autres services publics est déficient et qu'il ne suffit pas de « donner de l'argent aux gens ». Cela constituerait pour lui une « abdication de la responsabilité » de la part du gouvernement s'il octroyait de l'argent aux individus plutôt que d'assurer des services publics davantage performants (Blog de Robert Cauneau¹⁷). Mais il précise que si l'Inde avait atteint le niveau de développement de l'Europe, l'introduction d'un revenu de base « serait une bonne chose », ajoutant ensuite, « mais je ne pense pas du tout que [pour l'Inde], nous en soyons encore là ». Dans son blog, Robert Cauneau (*Ibid.*) rappelle qu'Amartya Sen, dans la quatrième de couverture de l'ouvrage de Philippe Van Parijs et Yannick Vanderborght (2017), considère l'instauration d'un revenu de base comme « une proposition économique qui peut radicalement transformer la nature de l'économie moderne et de la société ». Robert Cauneau conclut son analyse sur la position d'Amartya Sen concernant le revenu universel : « sous la réserve que le pays concerné ait atteint un certain niveau de développement économique, il ne fait aucun doute que cet immense intellectuel qu'est Amartya Sen soit favorable à un revenu de base qui, en l'occurrence, pourrait être justifié par son approche des capacités ».

Les individus qui bénéficient des revenus les plus élevés et qui détiennent la plus grande partie du capital physique et financier, seraient-ils néanmoins prêts à accepter l'instauration d'un revenu universel, qu'ils devraient contribuer en grande partie à financer ? Est-il possible de convaincre les plus réticents, ceux dont les mobiles égocentriques, malgré l'analyse optimiste de Perroux, seraient dominants ?

On peut supposer, afin de les convaincre, que tous les individus sont placés sous un voile d'ignorance, comme l'avait imaginé John Rawls. Ils ignorent ainsi qui ils seront, leur sexe, leur état de santé, leur niveau de revenu, la génération à laquelle ils appartiennent ou à laquelle ils appartiendront, leur religion, leurs convictions philosophiques ou politiques etc. Ils ignorent également dans quel pays ils vivront, s'il s'agit d'un pays développé ou d'un pays en développement. Face à cette ignorance, ils accepteraient alors sans doute l'instauration d'un revenu universel, qui apparaîtrait comme une assurance contre les risques d'être les plus mal placés dans la société...

CONCLUSION

L'instauration d'un revenu universel, au niveau d'un État, soutenue, depuis des siècles par nombre d'auteurs d'inspiration philosophique très différente voire opposée, se justifierait, dans le monde actuel, par de nombreuses raisons. Il permettrait de mieux lutter contre la pauvreté ; d'éviter dans une optique de précaution sociale le développement du chômage lié au développement de l'intelligence artificielle et à une robotisation croissante de l'économie ; de renforcer le pouvoir de négociation des salariés au sein des entreprises. Le versement d'un revenu universel est justifié principalement par l'existence de droits de l'ensemble de la population sur les ressources en capital de l'économie. Par ailleurs, l'établissement d'un revenu universel permettrait d'accroître, par le seul fait de son existence, les capacités humaines dans l'optique d'Amartya Sen et constituerait, par conséquent, un élément constitutif du développement. L'instauration d'un revenu universel n'a été effectuée, jusqu'à présent, que sur des régions limitées au sein d'un État et sans que sa pérennité ne soit garantie. On peut espérer qu'un véritable revenu universel, tel que nous l'avons défini, puisse, un jour, être instauré avec succès au niveau d'un État, montrant ainsi au reste des pays du monde l'intérêt économique et social d'un tel dispositif social.

BIBLIOGRAPHIE

- ARISTOTE (1960) *Politique (livre 1 et 2)*, Paris, Les Belles Lettres.
- BONVIN J.-M., FARVAQUE N. (2008) *Amartya Sen, une politique de liberté*, Paris, Michalon.
- BOURGNON J. (2017) *Revenu universel, Pourquoi ? Comment ?* Les Petits Matins, Paris
- COLLOMBET C. (2017) *Revenus universels en Europe et dans le monde. Essai de typologie*, Paris, Caisse nationale d'Allocation familiale.
- HARIBEY J.-M., MARTY C. (dir.), (2017) *Faut-il un revenu universel ?* Les économistes atterrés, la Fondation Copernic, Les Éditions de l'Atelier, Ivry-sur-Seine.

¹⁷ <https://robertcauneau.com/2018/02/27/amartya-sen-et-le-revenu-de-base/>

- HIRSCHMAN A. O. (1970) *Exit, Voice, and Loyalty: Responses to Decline in Firms, Organizations, and States*, Cambridge Mass, Harvard University Press, traduit en français sous le titre « *Défection et prise de parole : théorie et application* », Paris, Éditions Fayard.
- HYAFIL J. E. (dir) (2017) *Le revenu de base, un outil pour construire le XXIe siècle*, Paris, éditions Yves Michel.
- HYAFIL J. E., LAURENTJOYE T. (dir) (2017) *Le revenu de base, comment le financer ?*, Paris, éditions Yves Michel.
- KOENIG G. (2018) *Voyages d'un philosophe aux pays des libertés*, Paris, Éditions de l'Observatoire.
- PERROUX, F. (1969) (3ème édition), *L'économie du XXème siècle*, Paris, PUF.
- RIFKIN J. (1997) *La fin du Travail*, Paris, La Découverte.
- SEN A. (2000) *Un nouveau modèle économique. Développement, Justice, Liberté*, Paris, Odile Jacob.
- SEN A. (2010) *L'idée de justice*, Paris, Flammarion.
- STÉPHANY A. (dir) (2017) *Pour un revenu de base universel, vers une société du choix*, éditions du Détour.
- VANDERBORGHT Y., VAN PARIJS P. (2005) *L'allocation universelle*, Paris, La Découverte.
- VANDERBORGHT Y., VAN PARIJS P. (2017) *Basic Income*, Harvard University Press.

2. VARIA

Stratégies de développement : le choc des consensus

Alfredo CALCAGNO¹

Les stratégies de développement, presque par définition, sont multiples. Les processus de développement comportent bien plus qu'une croissance du revenu par tête : ils opèrent une transformation structurelle de l'économie et de la société d'un pays, ainsi qu'une redéfinition de son insertion internationale. Si tout le monde (ou presque) peut désirer une accélération de la croissance, il est improbable que les changements qualitatifs et les instruments à mettre en œuvre fassent l'unanimité, aussi bien à l'intérieur des pays que parmi leurs partenaires. Il se peut aussi qu'une stratégie adoptée dans un pays donné ne convienne pas à un autre, ou qu'elle soit remise en cause dans le futur. La recherche d'un consensus sur les stratégies de développement pourrait donc sembler inutile. Et pourtant, de tels consensus ont été annoncés.

Cet article aborde donc un paradoxe : S'il y a une concurrence entre différents consensus (le Consensus de Washington, celui de Beijing, celui de São Paulo, par exemple), il ne peut y avoir de consensus à proprement parler. Ou bien seuls existent des consensus partiels, limités à certaines institutions, groupes d'intérêt ou écoles de pensée, qui sont ici identifiées à des villes emblématiques. Ce papier proposera une analyse comparative de ces « consensus », qui résument à eux trois une bonne partie des débats actuels sur le développement. Il s'agira de caractériser ces « consensus », d'en identifier les idées fortes et de les placer à l'intérieur du cadre qui les a produits.

1. LE CONSENSUS DE WASHINGTON

1.1 *Aux origines du Consensus de Washington*

Le « Consensus de Washington » (CW) prend forme lors de la crise de la dette latino-américaine des années 1980. Il condense l'ensemble des politiques d'ajustement et les réformes structurelles proposées (et parfois imposées) par les principaux créanciers, le Fonds Monétaire International (FMI) et la Banque Mondiale (BM) ayant été les acteurs les plus en vue.

Dans la deuxième moitié des années 1970 a eu lieu une très forte entrée de capitaux dans les économies de revenus moyens, particulièrement en Amérique latine. Ces mouvements étaient le résultat des chocs pétroliers et du besoin de recycler les pétrodollars, et des politiques monétaires expansionnistes des pays développés pour faire face à la récession. Il s'agissait essentiellement de crédits bancaires à des taux d'intérêt initialement bas, mais variables. Le retournement abrupt des politiques monétaires aux États-Unis et au Royaume-Uni entre la fin de 1979 et le début de 1980 augmenta fortement les taux d'intérêt et plongea les économies développées dans une récession qui plomba le prix des matières premières. Dans ces conditions, les dettes accumulées par la plupart des pays latino-américains devinrent impayables.

¹ Universidad Nacional de Quilmes, Argentine. alfredof.calcagno@gmail.com

Quand le Mexique suspendit le service de sa dette en 1982, les entrées de capitaux dans l'ensemble de la région cessèrent brusquement, et les défauts de paiement risquaient de se généraliser.

Cette situation était dangereuse pour la stabilité du système bancaire international, plusieurs grandes banques internationales étant fortement exposées au risque latino-américain. La priorité absolue fut d'éviter une cessation des paiements générale. Pris forme alors un conglomérat de créanciers comprenant le FMI, la BM, les principales banques créancières, le Département du Trésor des États-Unis et la Réserve Fédérale. Ce club de créanciers négociait séparément avec chaque pays pour lui faire appliquer un ajustement macroéconomique qui, freinant ses importations, dégagerait un excédent commercial pour payer au moins une partie des intérêts. Les crédits nécessaires pour payer le reste leur seraient prêtés par des institutions financières multilatérales, qui imposeraient par la même occasion les conditions habituelles aux crédits du FMI : austérité fiscale, contraction monétaire, dévaluation et réduction des salaires réels. On expliqua aux pays que ce sacrifice serait de courte durée, que très vite le choc externe se résorberait, les termes de l'échange se redresseraient et les flux de capitaux privés reprendraient.

La contraction économique et les dévaluations permirent aux pays endettés de dégager rapidement des surplus commerciaux, mais placèrent nombre d'entreprises privées au bord de la faillite. Les gouvernements furent alors mis sous pression pour nationaliser une grande partie des dettes externes privées, ce qu'ils firent par différents moyens : la mise sous tutelle ou la nationalisation temporaire des grandes banques qui concentraient l'essentiel de la dette extérieure privée au Mexique et au Chili ; la conversion de la dette en monnaie locale à des taux très favorables pour les débiteurs privés (le service plein de la dette en devises étant assumé par l'État) en Equateur et au Venezuela ; des assurances de change pour les débiteurs privés dont les primes étaient très inférieures aux dévaluations en Argentine, etc. Se produisit ainsi une double substitution. D'un côté les créanciers privés étaient progressivement remplacés par des créanciers officiels qui prêtaient aux pays de quoi rembourser les premiers. D'un autre côté, les débiteurs privés étaient substitués par les États, portant un coup sévère aux finances publiques. Cette dernière évolution compromit la stabilité macroéconomique, et est à l'origine d'une accélération de l'inflation dans plusieurs pays. De plus, elle pesa lourdement sur la capacité des gouvernements à financer des investissements et à mener des politiques industrielles. Qui plus est, le déséquilibre budgétaire fut un argument pour privatiser nombre d'entreprises stratégiques, ce qui réduisit encore davantage leurs instruments de politique.

La dépression économique se prolongeant, et les principales banques internationales ayant eu le temps de réduire leur exposition envers la dette latino-américaine, le bloc des créanciers changea son diagnostic. Il reconnut que la crise de la dette n'était pas un problème conjoncturel qui se résorberait tout seul ; mais au lieu d'identifier le cycle financier global, la dérégulation financière et l'imprudence des banques comme ses causes principales, il vit dans la crise la conséquence de quarante ans de « dirigisme » étatique qui avait détourné les économies de leurs avantages comparatifs, créé une industrie inefficace et provoqué une inflation endémique. Il fallait désormais compléter les politiques macroéconomiques par des réformes structurelles qui remettaient ces économies sur la voie du développement.

1.2 *Formulation et mise en place*

La première présentation assez complète et structurée de ces politiques revient au Secrétaire du Trésor des États-Unis, James Baker III, qui l'exposa devant la Conférence du FMI et la BM en 1985. Il proposait une « stratégie de la dette » pour dépasser la crise qui frappait la plupart des pays latino-américains et quelques autres économies de revenu moyen. Pour le gouvernement des États-Unis, une division des tâches entre débiteurs et créateurs s'imposait : les principaux pays débiteurs devaient appliquer les politiques macroéconomiques et les réformes structurelles approuvées par les institutions financières internationales ; ces dernières contribueraient au financement des ajustements structurels ; et les banques privées augmenteraient leurs crédits pour soutenir les programmes d'ajustement.

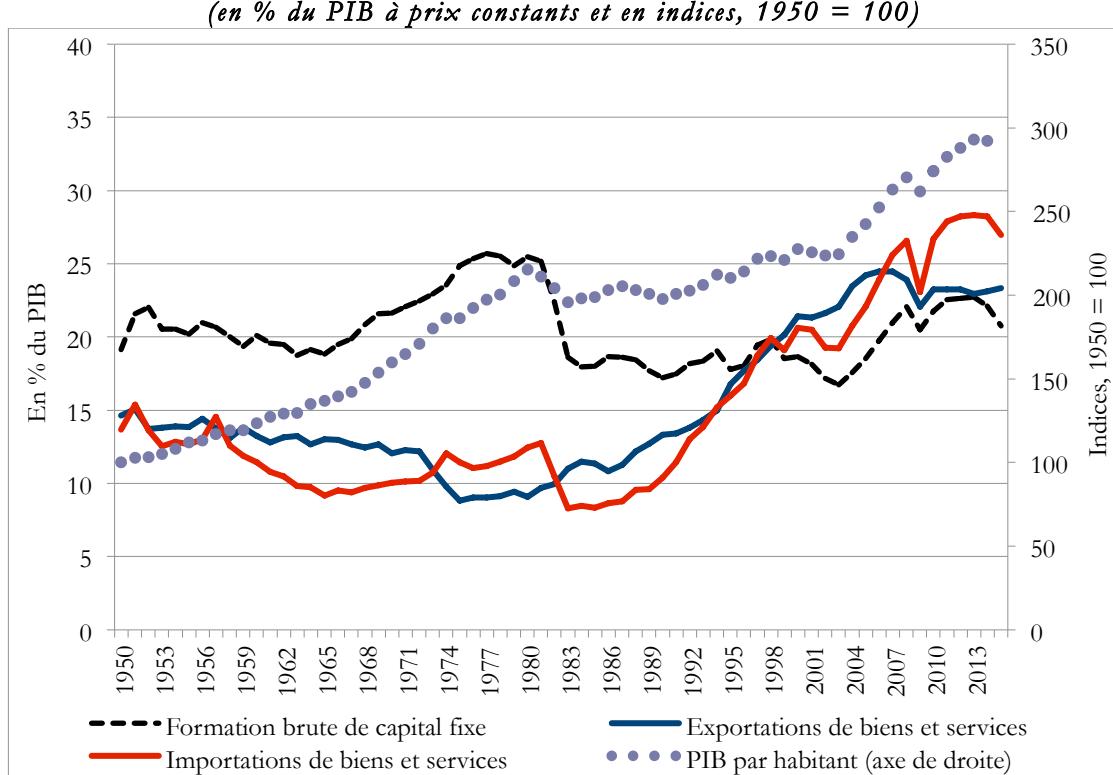
D'après Baker, les politiques institutionnelles et structurelles devaient « inclure une augmentation du rôle du secteur privé et une réduction de celui du secteur public en vue d'accroître l'emploi, la production et l'efficience ; des actions du côté de l'offre pour mobiliser l'épargne locale et favoriser l'investissement efficient, aussi bien interne qu'externe, à travers des réformes fiscale et du marché du travail, et du développement des marchés financiers ; et l'ouverture à l'investissement étranger direct et aux mouvements des capitaux, ainsi que la libéralisation du commerce extérieur ». Les politiques macroéconomiques devaient établir « des taux de change et d'intérêt, des salaires et une politique des prix déterminés par le marché » ainsi que « des politiques monétaires et budgétaires saines afin de réduire les déséquilibres internes et l'inflation et de libérer des ressources pour le secteur privé » (Baker, 1985, 207-

209). Ce n'est que plusieurs années plus tard que John Williamson employa le terme « Consensus de Washington » pour présenter cet ensemble de politiques. Il a ainsi mis en évidence que les politiques de court et de long terme appliquées pour faire face à la crise de la dette furent dans une large mesure élaborées et virtuellement imposées par des institutions officielles siéges à Washington DC (Williamson, 1989). Cependant, il serait erroné de ne voir dans ce « consensus » que des agents extérieurs aux pays en question, car les transformations proposées dans ces programmes convenaient à de puissants groupes d'intérêt locaux. Ils furent les principaux bénéficiaires, en particulier, de la nationalisation des dettes privées et des privatisations d'entreprises et de banques publiques, ainsi que des systèmes de sécurité sociale – souvent associés à des capitaux étrangers. Plusieurs gouvernements adoptèrent cette idéologie et appliquèrent ce programme avec enthousiasme.

Le CW, désormais considéré comme un modèle de développement, évolua dans deux directions : d'un côté il ne se concentra plus quasi exclusivement sur l'Amérique latine, et servit notamment de guide (toujours sous la direction du FMI et de la BM) aux pays à économies en transition. D'un autre côté certaines des prescriptions initiales furent modifiées, en particulier celles qui cherchaient à ajuster les comptes externes et budgétaires pour assurer le paiement de la dette. C'est ainsi qu'au lieu d'insister sur un taux de change compétitif, il fut recommandé d'instaurer un régime des changes jugé compatible avec l'ouverture du compte des capitaux, qui devait être soit totalement flexible, soit irrévocablement fixe (*hard peg*). De même, on poussa les pays à remplacer leurs régimes de retraite publics par répartition par des systèmes privés de capitalisation, même si cette réforme avait un coût fiscal élevé. Il est vrai que l'urgence d'extraire des surplus externe et budgétaire n'était plus la même avec la nouvelle vague de crédits externes des années 1990.

Ces réformes structurelles furent appliquées en Amérique latine pendant les années 1980 et 1990 – les dictatures du Chili, l'Uruguay et l'Argentine ayant fait figure de pionniers dès le milieu des années 1970. L'ouverture commerciale et aux flux des capitaux, les privatisations, la dérégulation des marchés financiers et la précarisation des conditions de travail cherchaient à mettre en place un mode de fonctionnement économique en rupture avec le processus de développement latino-américain de l'après-guerre, fondé sur l'industrialisation, l'intervention publique et les marchés internes. Mais malgré un cadre international qui redevint favorable dans les années 1990, les résultats restèrent très en-deçà des attentes.

Graphique 1 : Amérique latine : Exportations, Importations, Formation Brute de Capital Fixe et PIB par habitant, 1950-2015
(en % du PIB à prix constants et en indices, 1950 = 100)



Source : Calculs utilisant la base des données CEPALStat.

Comme le voulaient les réformes, les économies s'ouvrirent largement au commerce. La proportion des exportations et celle des importations dans le PIB (en valeurs constantes) sont passées de près de 10% en 1980-81 à 21% en 2001. Cependant, ceci n'a pas été accompagné d'une accélération du PIB par habitant ni du taux d'investissement. Entre 1980 et 2002, le PIB par habitant crut à peine de 0,4% par an en moyenne, comparé à 2,6% entre 1950 et 1980, sous le régime de croissance précédent. La formation brute de capital fixe chuta de 25% du PIB en 1980-81 à 18% en 1984 et 17% en 1990 ; elle ne connut qu'une récupération médiocre dans les années suivantes, malgré le renouveau des entrées nettes de capitaux dans les années 1990, notamment de l'investissement étranger direct (IED) (Graphique 1).

Si les mouvements des capitaux n'ont presque pas contribué à relever le taux d'investissement, ils portent une lourde responsabilité dans l'instabilité macroéconomique qui affecta la région : leur entrée massive (combinée à la dérégulation financière interne) provoqua l'appréciation des taux de change, un boom du crédit interne (notamment à la consommation) et la formation de bulles spéculatives, le tout accompagné d'un déficit croissant dans la balance courante. Quand les conditions externes qui avaient encouragé l'entrée des capitaux disparurent et les déficits extérieurs devinrent trop importants aux yeux des investisseurs financiers, la fuite des capitaux précipita la région dans une nouvelle crise en 1998-2002 (le Mexique, qui avait été frappé en 1994-95, fut alors épargné).

Tant que les capitaux affluaient, les gouvernements pouvaient exhiber des succès dans le contrôle de l'inflation et une récupération de la consommation privée qui leur conféraient une certaine légitimité. Cependant, même avant la nouvelle crise, certaines des conséquences de leurs politiques (chômage et inégalités croissantes, mauvais fonctionnement de certains services et du système de retraites privatisés) commençaient à être rejetées par l'opinion publique. L'éclatement de la crise balaya ce qui restait d'appui populaire aux réformes néolibérales. Alors qu'une crise avait servi pour imposer le CW à des sociétés affaiblies, une autre crise allait le remettre en cause.

2. LE CONSENSUS DE SÃO PAULO

2.1 *Le contexte*

Le « Consensus de São Paulo » (CSP) est le titre du document adopté par la Conférence des Nations Unies sur le Commerce et le Développement (CNUCED) en 2004 dans cette ville brésilienne. Son point de vue diffère du CW sur plusieurs points dans lesquels la CNUCED réaffirme les positions « tiers-mondistes » qui l'ont caractérisée à ses origines. Cependant, le document résulte d'un accord entre ses pays membres (c'est à dire tous les membres des Nations Unies), ce qui rend certaines prises de position fort nuancées, voire ambiguës. Certaines de ces ambiguïtés résultent aussi de la diversité de vues à l'intérieur même de la CNUCED.

La CNUCED est née d'une conférence de l'ONU tenue à Genève en 1964, dans le but d'aider les pays en développement à mieux s'insérer dans l'économie mondiale. C'était au moment où de nombreux pays venaient d'obtenir l'indépendance et tout restait à faire pour définir et mener à bien leurs propres stratégies de développement. À la fin de la conférence il fut décidé d'établir un Secrétariat permanent dépendant de l'Assemblée Générale des Nations Unies pour poursuivre ce travail. Celui-ci s'organisa autour de trois piliers : l'analyse des problèmes du développement et des politiques appropriées ; l'assistance technique aux pays en développement ; et les négociations intergouvernementales, dans lesquelles la CNUCED se devait de conseiller les pays sous-développés. Le moment fort de ces négociations sont les conférences qui ont lieu tous les quatre ans (environ), dans lesquelles les pays membres se prononcent sur les politiques concernant le développement et assignent à la CNUCED des tâches pour y contribuer.

En ses plus de 50 ans d'existence, les orientations défendues par la CNUCED ne sont pas restées immuables. Pendant ses deux premières décennies, la CNUCED fit avancer l'agenda des pays en développement et apparut comme une institution critique de l'ordre économique mondial. Mais avec la crise de la dette, le pouvoir de négociation des pays en développement décrut, ce qui réduisit les ambitions de la CNUCED. De plus, elle fut soumise à des pressions financières et institutionnelles visant à la marginaliser (voire la liquider), certains pays développés la jugeant inutile après la création de l'OMC. Entre 1985 et 1996 la CNUCED cessa de réclamer un nouvel ordre international et assuma un rôle complémentaire (voire subordonné) par rapport au FMI, la BM et le GATT (puis l'OMC) dans la gestion de la mondialisation (Toye, 2014, ch. VI). Sous la direction de Rubens Ricupero (Secrétaire Général entre 1995 et 2004), la CNUCED redressa sa situation financière et institutionnelle, et, avec le « Plan d'Action

de Bangkok » approuvé en 2000 (déjà dans un autre cadre international), elle renoua avec certaines de ses positions « tiers-mondistes ». La Conférence de São Paulo était l'occasion d'affirmer sa singularité dans la défense des intérêts des pays en développement (Abbas, 2004).

Cette conférence eut lieu à un moment où la stratégie de développement dominante dans les années 1990 était remise en cause, ainsi que les institutions qui la mettaient en place. Le FMI et la BM n'étaient pas seulement critiqués pour leurs politiques en Amérique latine. La crise asiatique de 1997-1998 (due à la libéralisation financière que ces institutions impulsaients) et la façon dont le FMI géra cette crise furent à l'origine de fortes critiques, certaines provenant de l'intérieur de ces institutions (Stiglitz, 2000 ; FMI-BIE, 2003 et 2004). Pour les pays affectés par la crise asiatique il devint prioritaire de ne plus jamais tomber entre les mains du FMI. Ils appliquèrent des politiques macroéconomiques pour ne plus s'endetter excessivement (au contraire, ils accumulèrent des réserves internationales) et établirent un système financier régional, l'Initiative de Chiang Mai, regroupant les pays de l'ASEAN, la République de Corée, la Chine et le Japon.

Plusieurs pays réglèrent avant leur terme leurs dettes envers le FMI pour recouvrer l'indépendance de leurs politiques économiques : la Thaïlande en 2003, la Fédération Russe en 2004, l'Argentine en 2005, le Brésil et l'Uruguay en 2006. Cette diminution des actifs du FMI réduit le montant des intérêts perçus qui financent son fonctionnement, l'obligeant à considérer un ajustement interne. On put alors dire que « le FMI fait aujourd'hui face à sa crise la plus grave, non pas à cause de l'opprobre, mais de l'insignifiance » (Kapur et Webb, 2007, 3).

L'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) rencontrait aussi des difficultés après le refus des pays en développement d'accepter l'« Agenda de Singapour » (1996), soutenu par les pays développés. Un premier frein à cet agenda eut lieu lors de la réunion ministérielle de Seattle (1999). Dans la réunion ministérielle de 2001 fut lancé le « Cycle de Doha », avec la promesse de considérer en priorité les sujets qui intéressaient les pays sous-développés ; il fut donc nommé (un peu prématurément) le « Cycle du Développement ». Comme, du point de vue des pays qui devaient en bénéficier, les propositions apportées à la réunion ministérielle de Cancun (2003) n'honoraien pas ces promesses, on assista à un nouvel échec de l'OMC.

Si l'époque était mouvementée, l'endroit où se tint la conférence de la CNUCED était lui-même traversé par des vents de changement. Un an plus tôt le Brésil avait élu le président Luiz Inácio Lula da Silva, chef du Parti des Travailleurs (gauche) et ancien dirigeant syndical des banlieues de São Paulo. Le Brésil n'était pas le seul pays à virer à gauche : Hugo Chávez avait été élu au Venezuela en 1999 et, ayant survécu à un coup d'État en 2002, commençait à radicaliser ses politiques. Depuis 2000, Ricardo Lagos présidait au Chili un gouvernement de centre-gauche, et le péroniste Néstor Kirchner devenait président de l'Argentine en 2003. Dans les années suivantes, d'autres pays latino-américains élurent des gouvernements progressistes qui cherchèrent à s'éloigner du CW : l'Uruguay (2005), la Bolivie, le Honduras, l'Equateur (2006), le Nicaragua (2007), le Paraguay (2008) et El Salvador (2009). Aussi, le lieu et le moment dans lequel le CSP est adopté coïncident avec un virage dans la stratégie de développement de plusieurs pays d'Amérique latine et une remise en question du CW.

2.2 *Le texte*

Le document² de São Paulo est structuré autour de trois parties principales : « Les stratégies de développement dans une économie mondialisée » ; « Le renforcement des capacités productives et de la compétitivité internationale » ; et « La contribution effective du système commercial international et des négociations commerciales au développement ». Chacune des parties présente une analyse, propose des politiques et stipule l'action de la CNUCED pour chaque sujet. Ce faisant, elles définissent le programme de travail des trois principales Divisions de la CNUCED³.

La première partie du document critique le Consensus de Washington : « l'expérience des 20 dernières années, pendant lesquelles les politiques de développement ont été axées sur une plus grande ouverture aux marchés mondiaux et à la concurrence internationale et sur un repli de l'État, montre qu'il n'y a pas de convergence automatique des économies ouvertes et qu'il ne peut y avoir d'approche unique applicable à

² Les références qui suivent renvoient à CNUCED (2004a).

³ Il s'agit de la Division de la Mondialisation et des Stratégies de Développement (DMSD), dont le travail recoupe pour l'essentiel le premier sujet ; la Division de l'Investissement, de la Technologie et du développement des Entreprises (DITE), qui se consacre au second ; et la Division du Commerce International des biens et services, et des Produits de Base (DCIPB), pour le troisième. Ces divisions ont parfois des vues divergentes sur les politiques du développement. Depuis son incorporation à la CNUCED en 1993, l'ancien Centre des Nations Unies sur les entreprises transnationales, devenu DITE, apporta une vision toujours très positive de la contribution de l'IED et des ETNs au développement, qui tranchait avec la vision prudente de la CNUCED originelle.

tous en matière de développement. Il est aujourd’hui largement admis que les stratégies de développement doivent être repensées à la lumière d’expériences plus ou moins réussies ».

S’inspirant des expériences des pays ayant suivi « une stratégie nationale de développement cohérente et efficace », le document propose des politiques macroéconomiques dont l’objectif ne se limiterait pas à une inflation maîtrisée, mais à « créer les conditions financières et monétaires conduisant à des taux suffisamment élevés d’investissement intérieur pour maintenir une croissance élevée et le plein emploi, soutenir l’élimination de la pauvreté et assurer la viabilité du budget et de la balance extérieure ».⁴ Il propose de suivre une politique industrielle (sans employer le terme) avec « des mesures bien conçues de soutien à la diversification des capacités productives et des activités économiques dans les secteurs qui sont les plus dynamiques de l’économie mondiale ».

Il ne s’agit donc pas simplement d’ouvrir les économies au commerce et aux capitaux : « Les relations commerciales et financières avec l’économie mondiale ne peuvent remplacer les sources internes de croissance », et si elles peuvent jouer un rôle complémentaire important, elles sont parfois à l’origine d’instabilité et de crises⁵. Les pays doivent pouvoir disposer d’une « marge d’action en matière de politique économique intérieure » pour mettre en place, de façon pragmatique, leurs propres stratégies de développement. Celles-ci doivent s’adapter aux situations et conditions de chaque pays : « il ne peut y avoir d’approche unique applicable à tous en matière de développement. »

La notion de « marge d’action » (*policy space*) fut l’objet de dures négociations. Elle faisait (et fait encore) l’objet d’une forte résistance de la part des pays développés, qui y voient une façon de contourner les engagements internationaux des pays et de revenir sur la libéralisation tous azimuts des années précédentes. D’un autre côté, elle était essentielle pour les pays en développement. Le texte reflète un compromis. Il souligne l’importance pour ces pays de disposer d’une marge d’action, tout en leur recommandant de ne pas l’utiliser pour appliquer des mesures protectionnistes : les pays en développement doivent chercher à « concilier au mieux marge d’action nationale et disciplines et engagements internationaux »⁶.

La deuxième partie du document traite de l’expansion des capacités de production et de l’investissement. Elle réaffirme l’importance des « politiques actives et progressives » pour mettre en place un vaste programme « visant à promouvoir l’investissement productif, à mettre en valeur les ressources humaines, à développer une infrastructure efficace, à accroître les capacités institutionnelles, à renforcer les capacités technologiques et à nouer des liens entre grandes entreprises et petites entreprises ». Quant au financement, « il faut avant tout utiliser les ressources intérieures pour investir dans les capacités productives et dans le perfectionnement technologique. Toutefois, les capitaux extérieurs doivent venir s’ajouter aux ressources intérieures, particulièrement dans les PMA, afin d’accroître l’investissement. L’investissement étranger direct offre la possibilité d’exploiter l’épargne extérieure et de transférer des connaissances et des technologies, de valoriser les ressources humaines, de stimuler l’entrepreneuriat, de mettre en place de nouvelles techniques de production et de gestion et de favoriser l’apprentissage des entreprises grâce aux liens noués entre les filiales étrangères et les entreprises locales. »

Ces paragraphes montrent un subtil virage par rapport à la première partie du document. Si on peut voir de prime abord une revendication du *policy space* et une primauté accordée aux ressources internes, très vite le texte va se centrer sur le rôle essentiel attribué aux capitaux étrangers et aux entreprises transnationales (ETNs). La prudence vis-à-vis des mouvements de capitaux externes coupables d’instabilité économique et crises financières a disparu. Pour développer leurs capacités de production, les pays doivent concentrer leurs efforts à « attirer l’IED et en tirer un meilleur parti », et la CNUCED doit les y assister. Dans la section définissant les « contributions » attendues de la CNUCED, tous les paragraphes concernant l’action de la DITE se focalisent sur la IED et les ETNs, sans même distinguer l’investissement de

⁴ En clair, il s’agirait de faire croître les salaires avec la productivité, d’éviter des taux d’intérêt trop élevés et de garantir des taux de change compétitifs ; pour cela, les pays en développement doivent « être autorisés à jouir d’une certaine flexibilité pour choisir un régime de taux de change adapté à leur stratégie de développement et à leur cadre macroéconomique global. » Ces sujets étaient développés dans le *Rapport sur le Commerce et le Développement* de la CNUCED, préparé par la DMSD.

⁵ « Les flux de capitaux vers les pays en développement jouent souvent un rôle utile en tant que source de financement du développement et certains pays ont tiré un grand parti de l’investissement privé étranger. Toutefois, l’instabilité des marchés financiers internationaux et en particulier des flux de capitaux privés à court terme a eu pour effet de déstabiliser de nombreux pays en développement (...). Cette instabilité a souvent aggragé les problèmes de gestion des taux d’intérêt et des taux de change et contribué aux crises financières. »

⁶ Dans les déclarations de clôture de la Conférence, le Groupe des 77 plus la Chine (composé de 134 pays en développement) nota que « le Groupe a souligné de façon répétée l’importance de l’espace de politique dans la poursuite des objectifs de développement. Alors que les attentes du Groupe à ce sujet n’ont pas été complètement remplies, l’inclusion d’un paragraphe sur cette importante question dans le Consensus est une avancée significative. C’est la première fois que ce sujet apparaît dans un document final de la CNUCED et, à vrai dire, dans un texte négocié multilatéralement » (UNCTAD 2004b).

création de capacités (*greenfield*) des autres formes d'IED. On ne trouve pas de référence au système financier local, à l'investissement public ni aux entreprises nationales, sauf pour se pencher sur les possibilités de développer « les liens entre les PME et les filiales étrangères ». Pour encourager une entrée soutenue d'investissements, sont mentionnées « des mesures relatives à la promotion et à la protection des investissements », souvent inscrites dans des « accords d'investissement ». Le document recommande aux pays de bien s'informer sur les engagements qu'ils prennent en signant de tels accords ; mais passe sous silence le fait que cette façon d'attirer des capitaux entre en conflit avec l'objectif d'en maximiser les avantages : l'IED devient pratiquement un but en lui-même.

Enfin, la troisième partie renoue avec la tradition première de la CNUCED centrée sur le commerce international. Elle rappelle que « le commerce est non pas une fin en soi, mais un moyen de parvenir à la croissance et au développement. Les politiques de commerce et de développement sont un instrument important pour autant qu'elles soient intégrées dans les plans nationaux de développement. » Or, la libéralisation du commerce réalisée dans la plupart des pays en développement n'a pas toujours eu pour effet d'accroître leurs exportations, en particulier celles des secteurs les plus dynamiques. Il faut par conséquent réformer le système du commerce mondial et mettre en place des politiques adaptées aux besoins des pays en développement pour que ceux-ci puissent diversifier leurs économies, tirer profit des préférences, employer davantage d'intrants locaux et développer le contenu technologique de leurs exportations.

Il s'agit de supprimer les divers obstacles au commerce et les subventions qui entravent les exportations des pays en développement, en particulier celles provenant de l'agriculture et celles produites dans les secteurs intensifs en main d'œuvre, et l'abus des mesures antidumping ; éliminer les « crêtes tarifaires, droits de douane élevés, progressivité des droits et obstacles non tarifaires » ; favoriser le transfert de technologie et protéger les savoirs traditionnels ; et mieux appliquer « les dispositions des accords de commerce relatives au traitement spécial et différencié en faveur des pays en développement. » Cette partie enfin réitère l'importance du commerce Sud-Sud et de l'intégration régionale, et réclame un meilleur traitement du problème de la dette externe. La CNUCED est chargée de « contribuer au développement des capacités nécessaires pour permettre aux pays en développement de définir leurs propres priorités dans les négociations et de négocier des accords commerciaux, notamment dans le cadre du Programme de travail de Doha. »

3. LE CONSENSUS DE BEIJING

La Chine présente le cas le plus remarquable de croissance accélérée et de transformation économique des dernières décennies. À partir d'un niveau de revenu par habitant parmi les plus bas au monde autour de 1950, la Chine a réduit significativement son retard ce qui, vu son poids démographique, est en train de changer la structure économique mondiale (Graphique 2). Examiner les facteurs qui expliquent cette réussite et évaluer dans quelle mesure elle apporte des enseignements utiles aux autres pays en développement est donc essentiel pour toute discussion sur le développement contemporain.

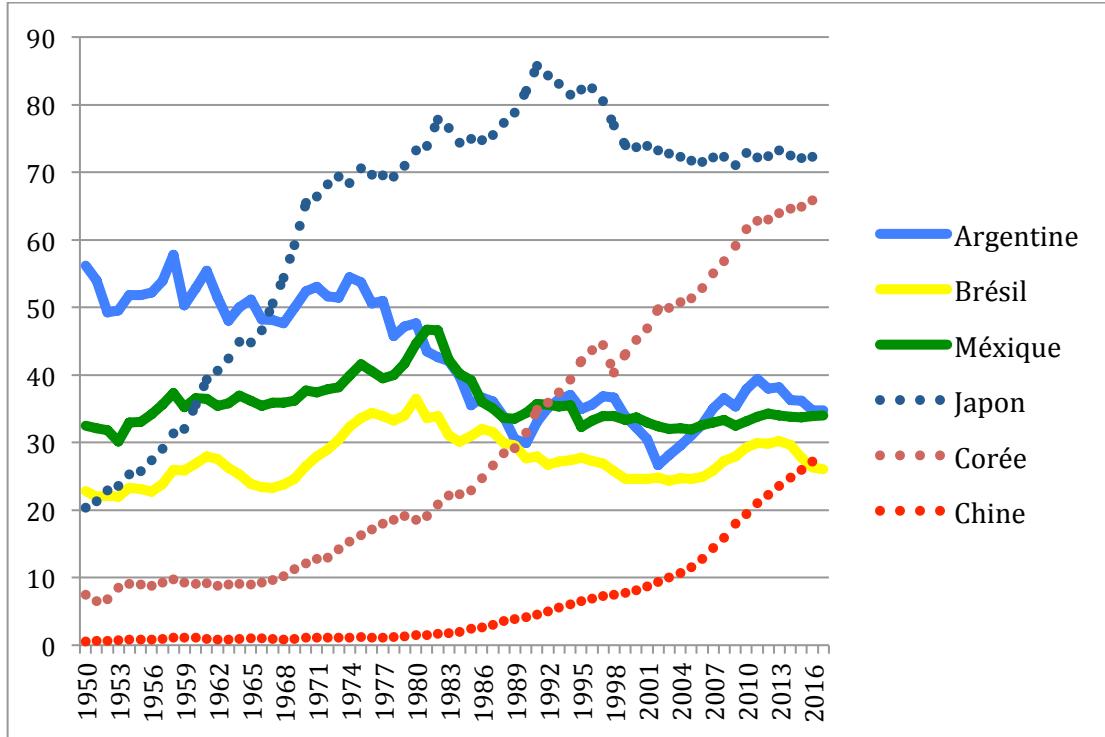
La même année où fut adopté le CSP, Joshua Cooper Ramo publia « Le Consensus de Beijing » (CB). Son travail aurait pu s'appeler « le modèle chinois », mais l'auteur a voulu opposer explicitement ce modèle au CW. Il montre que les politiques suivies en Chine, très différentes de ses prescriptions, sont source d'inspiration pour d'autres pays en développement, bien qu'ils ne puissent pas copier « le chemin de Chine vers le développement et le pouvoir ». La Chine exerce une influence sur eux fondée « sur l'exemple de son propre modèle, la force de sa position économique et la défense intransigeante du système Westphalien de souveraineté nationale » (Cooper Ramo, 2004, 30).

L'auteur identifie trois éléments constitutifs du CB. Le premier est l'innovation, qui introduit des technologies avancées, investit dans l'éducation et met en place un « changement tiré par la connaissance », qui doit avancer assez vite pour absorber les problèmes créés par ce même changement. L'innovation avance par un processus d'expérimentation et d'erreur encouragé par l'État, qui peut intervenir pour mettre fin aux essais faillis et en limiter les conséquences négatives. C'est une approche pragmatique et gradualiste, qui reconnaît qu'il n'y a pas de solution unique pour toutes les situations, et qu'il vaut mieux « traverser la rivière à travers les pierres » plutôt que d'appliquer des thérapies de choc (Cooper Ramo, 2004, 6).

Le second concerne la recherche d'un développement soutenable et équitable, condition indispensable à la stabilité aussi bien économique que politique. Le troisième élément est l'auto-détermination, à la fois comme objectif (l'impératif pour les Chinois d'être « maîtres de leur propre destinée ») et comme

condition pour pouvoir appliquer leur stratégie de développement. La Chine a recherché cette indépendance, selon l'auteur, par deux moyens principalement : la constitution d'une capacité de défense asymétrique face au risque de domination des États Unis, seule superpuissance militaire après l'implosion de l'URSS ; et l'encouragement du multilatéralisme et des relations économiques et politiques avec d'autres pays en développement.

Graphique 2 : Pays choisis d'Asie et d'Amérique latine : PIB par habitant comme pourcentage du PIB par habitant des États-Unis, 1950-2017



Source : Calculs sur la base de The Conference Board, Total Economic Database.

Note : Les valeurs du PIB sont en parité de pouvoir d'achat.

Cette présentation très sommaire du modèle chinois ne peut aborder la complexité et la richesse d'une expérience aussi importante, s'étalant sur plusieurs décennies. D'autres ouvrages en abordent les différentes facettes et montrent le déroulement historique heurté de l'expérience chinoise, tout en identifiant certaines lignes de continuité (voir en particulier Brandt et Rawski, 2008 ; Aglietta et Bai, 2012). Il est donc difficile d'établir de façon univoque un « modèle » ou un « consensus » autour du cas chinois, vu qu'il a connu différentes phases et fut ponctué de crises et remises en question. Ceci n'invalide pas la pertinence des aspects mis en relief dans le CB qui, au contraire, a été confirmée par l'évolution des 14 dernières années.

La recherche permanente de l'innovation et de l'incorporation de nouvelles technologies ne s'est point démentie. La Chine a notamment demandé des transferts de technologie aux TNCs pour pouvoir investir en Chine, et plus récemment a acheté des entreprises de haute technologie à l'étranger ; elle a aussi accru les dépenses publiques en recherche et développement, de 0,6% du PIB en 1996 à 2% en 2013. Au lieu d'appliquer des technologies intensives en main-d'œuvre pour profiter des salaires relativement bas, elle vise à faire « monter en grade » son appareil productif pour pouvoir payer des salaires plus hauts.

Quant à la méthode pour introduire les réformes jugées nécessaires, le gouvernement ne se départit pas du pragmatisme et du gradualisme. Ainsi, il appliqua la « double voie », qui introduit les changements d'abord dans certaines sphères, pour les généraliser ensuite (Aglietta et Bai, chapitres 3 et 5). Ce fut la méthode pour introduire le mécanisme du marché dans les campagnes : un système de quotas de production avec des prix régulés coexista un certain temps avec des prix de marché pour la production excédentaire. On utilisa aussi la « double voie » dans le commerce international, où coexistaient un régime libéralisé de commerce d'exportation de produits intensifs en intrants importés (*processing trade*) fondé sur l'incorporation massive d'IED, avec le commerce ordinaire, relativement protégé : la Chine ne suivit pas l'exemple de l'Amérique latine, qui leva de façon brusque et unilatérale les tarifs à l'importation et vit disparaître une bonne partie de ses industries manufacturières. Double voie encore pour le marché des

changes, les exportateurs des zones spéciales d'exportation pouvant changer les dollars reçus dans le marché secondaire (les marchés furent unifiés seulement en 1994, au taux plus bas du marché secondaire). De même, l'ouverture du compte des capitaux se réalise avec beaucoup de prudence, en commençant par la place de Hong Kong, pour ne pas mettre en péril la stabilité du système financier. Quant à l'IED, le gouvernement fixa des régulations pour l'orienter aux secteurs prioritaires et obtenir des transferts de technologie. Nous voyons dans ces exemples de politiques pragmatiques une combinaison permanente entre État et marché, répondant dans plusieurs cas à des déséquilibres et tensions, mais toujours avec une perspective de long terme : augmenter la productivité de l'agriculture, développer les exportations, internationaliser le renminbi, incorporer de nouvelles technologies, etc.

L'affirmation de la souveraineté est essentielle dans le modèle chinois, qui n'aurait pu exister sans la récupération d'un État fort en 1949. Cette exigence fut déterminante dans les choix pris lors de la première étape du modèle (jusqu'en 1978), qui visaient à créer une industrie lourde dans un environnement difficile, au prix de grands sacrifices pour la population. Mais, pour les dirigeants chinois, le maintien d'un État fort passait surtout par une légitimité fondée sur l'amélioration de la qualité de vie de la population. La façon de répondre à cette exigence varia avec les différentes étapes du modèle chinois. Pendant les premières trois décennies l'amélioration passa par la distribution égalitaire des revenus et des moyens de production, les progrès dans la santé et l'éducation et (après la famine de 1959-61) une amélioration de la sécurité alimentaire. Suivit la croissance économique tirée par les exportations et l'investissement des trois décennies suivantes, qui permit de sortir de la pauvreté une grande partie de la population malgré une hausse des inégalités à partir des années 1990. Plus récemment, il apparut qu'il ne suffisait pas de maintenir une croissance des revenus, mais qu'il fallait aussi s'occuper de domaines qui avaient été délaissés, en particulier l'environnement, les services de santé, la distribution des revenus et la lutte contre la corruption.

Aussi, cette « recherche d'un développement équitable et soutenable » est bien plus visible aujourd'hui qu'en 2004, et s'accorde avec la réorientation de la stratégie économique forcée par la crise de 2008, qui pousse la Chine à s'appuyer sur des sources internes de croissance (en particulier la consommation privée et publique) plus que sur les exportations, et donne un rôle croissant au secteur des services (BM et CRDCE, 2013).

CONCLUSION

Cet article explore l'emploi du concept de « consensus » concernant des stratégies de développement dans trois contextes différents. Dans chaque cas, il cherche à définir entre qui un tel consensus existe, et dans quel but.

Le « Consensus de Washington » fait référence aux institutions officielles résidant dans cette ville (FMI, BM, BID, Secrétariat du Trésor et Federal Reserve des États-Unis) et à l'ensemble des politiques qu'elles ont encouragées à partir des années 1980 pour faire face à la crise de la dette qui frappa principalement l'Amérique latine. De notre point de vue il faut ajouter comme parties prenantes de ce consensus les principales banques internationales et les acteurs politiques et économiques des pays concernés, qui ont mis en place de telles politiques et en ont tiré profit. Le but premier de ces politiques était d'éviter une crise du système bancaire international ; mais une fois cet objectif atteint, ce « Consensus » prit une dimension bien plus ambitieuse, celle de redéfinir les bases du développement en appliquant sans tarder des réformes libérales radicales. Certaines recommandations de politique furent alors reformulées, mais l'ensemble garda une cohérence idéologique et l'appui des institutions et des groupes sociaux mentionnés. Le « Consensus de São Paulo » est d'une tout autre nature. En tant que texte de la CNUCED (un organisme où les pays en développement « pèsent » plus que, par exemple, au FMI ou la BM), le document envisage les problèmes du développement principalement du point de vue des pays sous-développés. Mais en tant que résultat d'une négociation, où chaque paragraphe doit être approuvé par les différentes parties, il est marqué par des formules assez larges, voire ambiguës. Malgré ces limitations, le texte fournit une alternative au CW en tant que guide pour élaborer des stratégies de développement. Il affirme la nécessité de politiques publiques actives (donc de marges de politique) pour transformer les économies, sans tout miser sur la dérégulation des marchés et l'ouverture au commerce et aux capitaux ; celle-ci, au contraire, doit être encadrée dans un projet de développement. Il rappelle que ce projet ne peut être le même pour tous les pays en toute circonstance. Enfin, il souligne le besoin d'adapter le cadre économique international aux besoins des pays en développement.

Finalement, le « Consensus de Beijing » cherche à identifier les éléments clé qui expliqueraient la réussite économique de la Chine. Ici, il est moins clair à qui s'applique le terme « consensus ». On peut l'entendre comme un accord à l'intérieur des cercles du pouvoir pour mettre en place une stratégie cohérente de développement et la réorienter si nécessaire. On peut l'associer au consensus social qui légitime le pouvoir politique et le modèle de développement. On peut l'interpréter comme un accord parmi les analystes du cas chinois au sujet de quels sont les éléments clé de cette expérience de développement. On peut enfin, et c'est probablement le but de l'auteur qui inventa le terme, vouloir contraster le cas chinois aux différents paradigmes du développement, et notamment au CW. De ce point de vue, on trouve plus d'affinités entre le CB et celui de São Paulo qu'avec celui de Washington, aussi bien dans le contenu des politiques appliquées (industrielles et macroéconomiques) que dans leur exécution : gradualisme plutôt que traitement de choc, pragmatisme plutôt que dogmatisme, adaptabilité aux conditions spécifiques plutôt que programmes uniformes pour tous les pays. Cette dernière caractéristique marque une limite du CB en tant que modèle pour d'autres pays, au vu des nombreuses originalités du cas chinois. Cependant, on peut voir dans les éléments les plus généraux du CB (la mise en place pragmatique d'un système d'innovations, la défense de la souveraineté et la recherche d'un développement soutenable et équitable) des orientations fondamentales que d'autres pays en développement auraient intérêt à suivre, en les adaptant à leurs situations particulières.

En guise de conclusion, nous voyons une pluralité de vues sur les stratégies de développement qu'aucun « consensus » ne peut gommer. L'objectif quant au type de développement n'étant pas le même pour tous les agents, il ne peut y avoir de consensus vraiment complet. Pourtant, il est indispensable d'appuyer la stratégie de développement choisie sur une base sociale et politique nationale qui lui donne une viabilité, et sur un cadre international propice à ce processus. La recherche d'un consensus suffisant sur ces deux plans est par conséquent nécessaire, mais il s'agira d'un accord propre à chaque cas concret et à des stratégies de développement spécifiques.

BIBLIOGRAPHIE

- ABBAS M. (2004) CNUCED XI : du consensus de Washington au consensus de São Paulo ?. *La Chronique des Amériques*, n° 21. halshs-00130670
- AGLIETTA M., BAI G. (2012) *La voie chinoise, capitalisme et empire*, Paris, Odile Jacob.
- BAKER J. (1985) International Bank for Reconstruction and Development, International Financial Corporation and International Development Association, *Annual Meeting of the Board of Governors Summary Proceedings*, Séoul, 8-11 octobre.
- BANQUE MONDIALE ET R. P. DE CHINE, CRDCE (Centre de Recherche du Développement du Conseil d'État) (2013) *China 2030, Building a modern, harmonious, and creative society*, Washington DC.
- BRANDT L., RAWSKI T. G. (dir.) (2008) *China's great economic transformation*, Cambridge University Press, New York.
- CNUCED (2004a) Consensus de São Paulo, TD/410. http://unctad.org/fr/Docs/td410_fr.pdf.
- CNUCED (2004b) Communiqué de Presse TAD/1994 du 18 juin. <https://www.un.org/press/en/2004/tad1994.doc.htm>.
- COOPER RAMO J. (2004) The Beijing Consensus. The Foreign Policy Centre, Londres, mai. http://www.cuizy.com/Course/GAD2008/Beijing%20Consensus/BeijingConsensus_EN.pdf
- FMI, BIE (Bureau Indépendant d'Évaluation) (2003) *The IMF and Recent Capital Account Crises, Indonesia, Korea, Brazil*, Washington DC.
- FMI, BIE (Bureau Indépendant d'Évaluation) (2004) *The IMF and Argentina, 1991-2001*, Washington DC.
- KAPUR D., WEBB R. (2007) Beyond the IMF, *G-24 Discussion Paper n° 43*, Nations Unies, New York et Genève, février.
- STIGLITZ J. (2000) What I learned at the world economic crisis: the insider, *The New Republic*, 17 avril.
- TOYE J. (2014) *Les 50 ans de la CNUCED, bref historique*, Nations Unies, New York et Genève.
- WILLIAMSON J. (1989) What Washington means by policy reform, in J. Williamson, (ed.), *Latin American Readjustment: How Much has Happened*, Washington: Institute for International Economics.

La globalisation et l'internationalisation des firmes africaines

Raissa ADA ALLOGO¹ et Stéphane CALLENS²

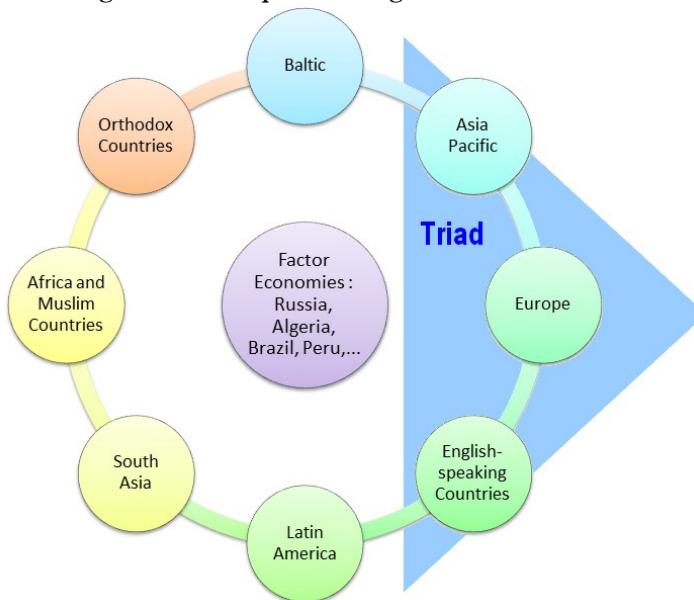
Il n'est pas rare de trouver à la fois les assertions que l'Afrique est le « continent émergent » (Daziano, 2014, 60) et que les firmes africaines sont absentes dans les listes internationales de firmes émergentes. L'émergence est alors définie uniquement par une demande solvable, c'est-à-dire l'existence d'un marché potentiel suffisamment grand. La plupart de ces auteurs définissant du côté « demande » l'émergence hésitent à parler, par exemple, de pays émergent pour l'Afrique du Sud, qui a bien pourtant des firmes compétitives sur les marchés mondiaux, mais une taille de population jugée petite (55 millions). La définition de l'émergence pose ainsi différentes questions, comme sa relation avec la globalisation qui la différencie du simple « décollage » économique de Rostow, et la cohérence entre une vision très agrégée de l'économie et une base microéconomique. Un point de départ peut être une double définition négative, celle qui est employée par exemple par les études du réseau GEM (Global Entrepreneurship Monitor). Les pays intermédiaires, c'est-à-dire émergents, à la recherche d'une efficience économique, ne sont ni ceux qui s'inscrivent dans une économie de facteurs (par exemple, le gaz pour l'Algérie), ni ceux qui sont des économies d'innovation (avec une assez grande homogénéité territoriale vis-à-vis de l'innovation comme l'ensemble des régions de la Triade : Californie, Asie-Pacifique et Europe du Nord). Cet ensemble intermédiaire est présent dans des pays de l'Afrique du Nord et de l'Afrique australe, alors que le continent africain est surtout représentatif des économies de facteurs. Mais pas que... Le critère utilisé par les enquêtes GEM est très extensif pour déterminer l'appartenance d'une région à une économie de facteurs, cependant un nombre significatif de pays africains échappe à cette extension maximale des critères. Dans l'enquête 2017, sur 19 pays africains audités par le GEM (l'enquête annuelle du GEM est basée sur un échantillon principal de 54 pays dans le monde, renouvelé partiellement à chaque fois), cinq sont émergents (Egypte, Tunisie, Maroc, Namibie, Afrique du Sud), et 14 sont des économies de facteurs (Algérie, Angola, Botswana, Burkina Faso, Cameroun, Ethiopie, Ghana, Lybie, Madagascar, Malawi, Nigeria, Sénégal, Ouganda, Zambie). Cette vision plus nuancée de l'émergence permet d'introduire à la compréhension des processus d'émergence dans la globalisation.

Les enquêtes annuelles du GEM permettent d'indiquer la place relative des pays africains en classant les nouvelles entreprises de ces pays selon leur inclusion purement locale, et leur internationalisation plus ou moins rapide. Les travaux du GEM opposent des pays d'économie de facteurs et des pays ou régions d'économie de l'innovation. Dans le premier cas, l'insertion dans les structures globales du commerce se fait par un seul facteur, au contraire des économies de l'innovation qui ont une grande variété de produits et de services dans les échanges internationaux. Une catégorie intermédiaire de pays émergents est aussi utilisée dans les présentations des résultats du GEM, résultant d'un inachèvement de provenance diverse dans les processus d'inscription dans la globalisation. Basée sur les formes différentes de renouvellement des organisations, l'image globale qui en résulte peut être discutée.

¹ Union Africaine, Addis-Abeba, Ethiopie. raissa.allogo@gmail.com

² LEM UMR 9221 CNRS, Université d'Artois. stephane.callens@univ-artois.fr

Figure 1 : L'Afrique dans la globalisation



La progression suivie expose un cadre d'analyse en deux temps. Les deux parties de la présentation du cadre méthodologique sont consacrées d'abord à l'ancrage microéconomique de la vision très agrégée de l'émergence. Cet ancrage se base sur les comportements des firmes, et ce sont plus particulièrement les comportements d'internationalisation qui seront ensuite examinés.

1. UNE ANALYSE GRANULAIRE DE L'AFRIQUE

1.1 *Définition de l'analyse granulaire*

Le concept de « granularité » vient de la physique. Les états granulaires ont des propriétés propres différentes des états « continus », liquide et solide. Ces états s'associent avec une mathématique de la différentiabilité et de la continuité. Les courbes jamais différentiables ou continues peuvent être traitées avec des méthodologies mathématiques spécifiques, souvent associées aux distributions en loi-puissance. Suivant le cas, cet état granuleux peut se rapprocher d'un état solide, par exemple lorsqu'il y a des énormes morceaux qui modifient un écoulement, ou au contraire se rapprocher d'un état liquide, comme les phénomènes de liquéfaction des sols lors de certaines fréquences de secousses sismiques. La granularité correspond à de l'auto-organisation avec friction : par exemple, un phénomène d'avalanche va dépendre de l'épaisseur et la composition de différentes couches de neige et de leur granulométrie. La notion a été importée récemment pour la description de comportement d'agrégats financiers, dans les sciences économiques et de gestion (Aoki, Yoshikawa, 2004 ; Gabaix, 2011). « Le concept de granularité dans la littérature économique capture l'idée que le phénomène économique, plutôt que résultant d'un processus homogène issu par des agents-atomes indiscernables, est explicable par quelques organisations qui jouent un rôle dominant » (Altomonte, Békés, 2016) ou une granulométrie spécifique (par exemple, les grosses PME allemandes, ou l'absence de taille intermédiaire de firmes en Afrique (Hugon, 2013)).

Les données granulaires sont ici des données par organisation. Un fichier granulaire pour un problème de globalisation peut se comprendre comme la liste des politiques d'internationalisation de chaque firme, généralement classée par taille. Si cela est nécessaire, il peut être ajouté tous les employeurs, y compris publics. Les États eux-mêmes peuvent être considérés comme des employeurs, et classés selon un critère de taille, par exemple, pour introduire une pondération dans des bases de données organisées par États, avec de très petits pays.

Une analyse granulaire peut donc être par exemple dans une approche « empreinte de géants » : des déterminations macroéconomiques majeures s'expliquent principalement par le comportement de très grandes firmes, ce qui renforce la pertinence et la cohérence de l'approche méthodologique spécialisée sur l'étude de ces « géants ».

L'analyse de la dégradation des facteurs structurels de l'Egypte (Fargues, 1998) renvoie à ce type de méthodologie, mais du côté de la « liquéfaction » : la tertiarisation de l'économie a le caractère d'une transition qui se manifeste dès les années 1970 et qui place le pays dans le dilemme soit du développement

insoutenable de l'emploi public, soit d'un naufrage de la productivité au sein d'organisations informelles qui ne savent pas gérer les compétences. Ces travaux et analyses se préoccupent de la structuration de l'offre de services. Avec plus de 80% de la valeur ajoutée produite par des très petites organisations, l'Egypte explique son chômage structurel, qui remonte à la fin des années 1970, par un faible niveau de formalisme des procédures de recrutement. L'explication est alors du côté de la « liquéfaction », une poussière d'organisations si informelles qu'elle explique une contre-performance macroéconomique. Pour une période plus récente, cette trappe de l'informalité continue d'affecter les tentatives d'amélioration structurelle. Ainsi, en ne considérant que les emplois industriels, un abaissement des barrières douanières en Egypte améliore la productivité. Ces gains à l'ouverture sont plus facilement captés par des personnes un peu plus aisées, tandis que les plus pauvres pâtissent des inconvénients de l'informalité. Le dualisme selon le genre reste une caractéristique structurelle du marché du travail égyptien, conservée dans cette politique de réduction des barrières à l'échange (Saïd, 2012).

1.2 *L'Afrique du Nord*

La granulométrie des organisations y est hétérogène, de même que l'inscription dans la globalisation. Les indicateurs de globalisation donnent le classement suivant : 1/Maroc, 2/Egypte, 3/Tunisie ; et une mondialisation pratiquement inexiste dans les autres pays. La Sonatrach algérienne est la seule firme nord-africaine à figurer dans les classements internationaux des très grandes firmes. Sur les 500 plus grandes firmes africaines : 71 sont marocaines, 28 algériennes, 18 tunisiennes, quelques-unes égyptiennes et 3 mauritaniennes. Les taux de primat (1ère/25 premières firmes) sont : 75,5% Algérie, 53,6 % Maroc, 13% Tunisie. 84% de l'emploi en Egypte se trouve dans des organisations de moins de 100 salariés. La discussion peut se faire en quatre groupes d'au moins un pays : grandes firmes et globalisation (Maroc), grandes firmes sans globalisation (Algérie), globalisation sans grandes firmes (Tunisie, Egypte), ni globalisation, ni grandes firmes (autres pays).

1. Le taux de gestion familiale des organisations est d'environ 60% en Afrique du Nord. Le Maroc est plus avancé dans l'affirmation d'une gestion stratégique des ressources humaines, en raison de l'implantation de grandes firmes, et d'un effet d'entraînement.
2. La situation de NOC (National Oil Companies) est celle de l'Algérie, qui présente une économie avec deux organisations supergéantes : l'État avec 2 millions de fonctionnaires, et le holding Sonatrach, premier groupe africain en taille (14^e des pétrolières mondiales, 120 000 salariés dans le holding, 40 000 en propre).
3. Dans la globalisation : Egypte, Tunisie. Un bilan sur les conséquences de la globalisation en présence de très grandes firmes confirme une accentuation du dualisme du marché du travail en raison de cette granulométrie, et donc plus d'inégalité que dans les sociétés asiatiques plutôt de type égalitaire (Song, 2012). La Tunisie présente une mesure d'inégalité interdécile D1/D9 de CME (Coordinated Market Economy) avec une granulométrie sans grande firme. Le dualisme du marché du travail remonte aux années 1970 dans le cas de l'Egypte. Une granulométrie équivalente et une inégalité marquée des rémunérations la caractérisent. Un bilan sur son ouverture commerciale indique que l'inégalité qui prévaut fait que les retombées de la globalisation sont captées par des intermédiaires (Saïd, 2012).
4. Hors de la globalisation : autres pays de la sous-région Afrique du Nord. Le pourcentage de la rente pétrole/PIB de 2005 à 2015 baisse de façon importante. Les conflits armés en Libye et au Soudan du Sud indiquent des instabilités majeures pour cette position en dehors des grandes firmes et de la globalisation. Les humanitaires ont un accès au Soudan du Sud, tandis que la situation en Libye reste compliquée. Les préoccupations macroprudentielles s'intéressent à une analyse fractale des marchés. Les processus à forte volatilité se classent en deux catégories principales (avec une valeur de rupture pour un coefficient alpha < 1), selon que les fluctuations restent autour d'une valeur centrale ou non. Des inquiétudes sur l'instabilité grandissante en provenance soit de la globalisation, soit de la place des grandes firmes se font jour. Les deux courants de l'analyse granulaire, soit normative insistant sur l'importance de la structuration d'une offre de services, soit descriptive insistant sur « l'empreinte des géants » dans la volatilité des marchés, semblent être d'une importance différente pour l'Afrique du Nord. Si l'analyse normative se concentre sur une dimension transitionnelle pour l'ensemble de la sous-région, la pertinence d'une approche « empreinte des géants » se concentre sur le cas de la Sonatrach, seul géant de la sous-région. Pour les données empiriques, dans cette analyse limitée à la sous-région de l'Afrique du Nord, une hypothèse d'accroissement des risques majeurs par la globalisation et une pluralité de grandes firmes ne reçoit pas de confirmation. La seule méga-firme africaine (Sonatrach) est en dehors des règles communes du commerce mondial, et l'abaissement de l'inégalité entre firmes n'est pas associé à une plus grande stabilité socio-économique.

1.3 Analyse granulaire : quelques thèmes principaux en Afrique

Par rapport à une approche WS/PS par exemple, les modèles de marché du travail « granulaires » reprennent l'idée à la Pissaridès de l'absence d'apurement du marché du travail, avec du chômage et des emplois vacants, et permettent d'introduire des variables tels que α , le paramètre de la loi rang-taille des organisations, une variable de productivité et le nombre d'emplois par firmes (Aoki, 2004). Les deux littératures sur les économies de superstars et celles des longues traînes partent des distributions des lois-puissance. Le rapprochement peut être fait avec des prédictions à la Romer sur le commerce international, soit concentré sur quelques produits primaires, soit sur une économie de variété avec un très long catalogue. Des analyses en Gestion des Ressources Humaines indiquant le pouvoir d'entraînement des grandes firmes sur les conventions locales peuvent s'inscrire dans une veine de « l'empreinte des géants » (Frimousse, Peretti, 2005).

Les effets granulaires liés à des firmes de grande taille augmentent avec l'ouverture commerciale qui accroît encore la taille des firmes. Ceci concerne peu l'Afrique. Ces mêmes effets granulaires sont plus présents dans des petits pays peu diversifiés, ce qui est bien le cas de nombreux pays africains.

La granulométrie (des firmes et des organisations) de l'Afrique présente une forte hétérogénéité, mais en restant dans des tailles plus petites que par ailleurs. Sur le continent africain, la part de la valeur ajoutée imputable aux seules PME peut être parfois très importante (environ 84% en Egypte 2017) ou très faible (en raison de la présence d'une ONC comme en Libye ou en Egypte). L'appréciation positive de l'activité entrepreneuriale est très élevée en Afrique (GEM, 2013, 2014, 2016, 2017, 2018). Le dernier rapport du GEM épingle six pays dans le monde (dans l'échantillon annuel des 54), dont trois des pays africains classés pourtant en « émergents », pour l'insuffisance de support institutionnel des jeunes entreprises, mais cette absence de support ne fait que refléter une situation très largement partagée par l'ensemble du continent africain. Le taux de « born global » est de 25,4% en Afrique du Sud, contre 9,4% en moyenne du continent africain en 2016 (GEM, 2016). Le taux de jeunes entreprises espérant une création d'emplois de plus de 20 salariés est de 0% au Malawi, contre 14,7% en Afrique du Sud (GEM, 2013). Le Malawi est classé dans les pays à économie de facteurs, 55% de ses recettes provenant de l'exportation du tabac. Le rapport GEM sur l'Afrique du Sud (Herrington, Kem, Mwanga, 2017) fait le lien entre le gap Entrepreneuriat/Environnement entrepreneurial et la migration vers les pays anglophones de la Triade.

Les travaux initiaux sur la macroéconomie granulaire portaient sur les USA : 20% de la volatilité du cycle des affaires y est issu de l'existence de firmes de très grande taille (Gabaix, 2011). L'Afrique présente beaucoup de pays qui sont des économies de facteurs : les agrégats macroéconomiques du Malawi dépendent des conditions de culture du tabac, qui est une plante fragile. Ces situations d'accroissement de la volatilité macroéconomique conduit à étudier plus précisément les politiques d'internationalisations des firmes, et leur évolution en raison de la globalisation.

2. L'INTERNATIONALISATION DES FIRMES AFRICAINES

Une typologie simple des firmes et des organisations peut être mise en évidence (Vieu, Guieu, 2016 ; Mercier-Suisse, Lin, 2014). Les stratégies d'internationalisation sont en règle générale de trois types : les « born global » à internationalisation rapide, et deux types à internationalisation lente, le type Uppsala qui répond à un paradigme défini dans les années 1970 et un dernier type basé sur une diffusion progressive d'une solution d'affaires. Les six firmes sud-africaines classées dans les 500 très grandes firmes émergentes dans le monde sont les seules du continent africain, et elles sont du type Uppsala. Le taux de firmes « born global » sud-africaines est aussi beaucoup plus important que la moyenne du continent.

Les données annuelles du Global Entrepreneurship Monitor (GEM) sont présentées selon trois groupes de pays, les économies de facteurs, un groupe intermédiaire, et les économies d'innovation, selon une valeur croissante de la variable standard d'internationalisation, « plus de 25% de l'activité de la start up à l'export » (GEM 2017). En se plaçant selon un critère bien défini relatif à des régions intérieures, comme l'est l'ensemble du continent africain, la distribution est bimodale, et il est plus cohérent de ne retenir que deux situations types, si l'entrepreneuriat est majoritairement local ou non. Schématiquement, cette dichotomie est celle qui peut être mise en avant dans une comparaison entre le Malawi et l'Afrique du Sud. Il ne s'agit pas d'une opposition entre un pays très enclavé et une fenêtre maritime, mais plutôt, soit d'un lien 1 (le tabac pour le Malawi) soit d'un lien N (des flux diversifiés) avec l'extérieur.

Lorsque l'entrepreneuriat est majoritairement local, la création d'entreprises est en moyenne plutôt basse. Au total, la densité de nouvelles entreprises nées globales est bien inférieure à la moyenne mondiale. Le

Burkina Faso a connu un épisode un peu différent en raison d'un changement de régime politique. Le rapport d'audit du GEM sur le Burkina Faso (Song-Naba, Toé, 2016) indique que 46% des burkinabé ont l'intention de se lancer dans la création d'entreprises en 2015, suite à la chute du régime de Blaise Compaoré en octobre 2014. Cette intention se réalise à hauteur de 20% de la population active. Cependant, cette vague de création ne contient que 5% de « born global ». Ce taux d'internationalisation est le plus souvent conjoint de celui du contenu innovant et du potentiel d'emplois à créer. Le support institutionnel à la création d'entreprises est jugé inexistant par les auditeurs (Song-Naba, Toé, 2016). Maroc et Afrique du Sud y consacrent 0,7% du PIB, contre 0,2 % pour le Burkina Faso (2 à 4% dans des pays asiatiques émergents). L'absence d'innovation entraîne de plus des effets d'éviction et de simple remplacement d'entreprises établies par de nouvelles. L'unité industrielle intégrée dans le réseau de qualité Plumpyfields est un exemple d'une création au Burkina Faso d'une unité pourvoyeuse d'emplois et exploitant une innovation. Cette entreprise se situe dans un réseau dans le paradigme d'Uppsala.

Un exemple du paradigme d'Uppsala : Nutriset

Nutriset est une PME (petite et moyenne entreprise) normande créée en 1986. Elle est spécialisée dans les apports nutritionnels pour combattre la malnutrition. En liaison avec l'IRD (Institut de Recherche pour le Développement), elle a mis au point une nouvelle approche de la malnutrition sévère, déployée sur le terrain dès 1998, qui réduit très fortement la mortalité des personnes pour ces pathologies. Le produit Plumpy'Nut fait alors l'objet d'un brevet. La production est restée longtemps concentrée en Normandie. L'usine au Burkina Faso a été ouverte en 2011, le déploiement d'un réseau de producteurs, Plumpyfields, ayant été imaginé en 2005. Aujourd'hui, le réseau emploie 500 personnes dans le monde, dont environ 200 en Normandie. Nutriset assure des fonctions de R&D, d'audit et de contrôle qualité dans le réseau Plumpyfields, qui reste donc une structure assez intégrée autour de Nutriset. La malnutrition concerne principalement les Caraïbes (Haïti), l'Afrique et l'Inde. Plumpyfields et Nutriset fournissent pour la prévention et le traitement de la malnutrition les Caraïbes et l'Afrique. L'administration des douanes de l'Inde ayant taxé à un taux très élevé les produits Nutriset, la présence en Asie du Sud est limitée à une unité de production. Les groupements en faveur de l'allaitement au sein maternel jouent un rôle dans la compétition politique indienne et combattent farouchement la recette miracle normande, alors que les clips pour le « Grandibien » (nom commercial du Plumpy'Nut au Niger) sont bien présents sur les médias africains. Le calcul de la vitesse d'internationalisation de Nutriset/Plumpyfields donne une valeur basse, la firme créée en 1986 n'envisage qu'en 2005 une expansion en-dehors de la Normandie. Le groupe-réseau reste faiblement implanté en Asie, mais cela est conforme à la vitesse lente d'internationalisation du paradigme d'Uppsala. Les Organisations non-gouvernementales médicales se sont alarmées de ce choix contestable de diffusion ralentie, par exemple Médecins Sans frontières en 2009. Cette revendication matérialise concrètement la différence entre les « organisations nées globales » que sont les grandes ONG médicales et la firme du paradigme d'Uppsala à internationalisation lente.

2.1 Définition de l'organisation née globale

La terminologie de l'organisation « née globale » est d'introduction récente. D'autres expressions sont aussi utilisées, comme les « entreprises à internationalisation rapide et précoce », mais à partir de délimitations proches. Il s'agit de caractériser des firmes ou organisations qui ont une relation avec diverses parties du monde plus complexe que la firme exportatrice, même si le critère statistique le plus couramment utilisé, à savoir plus de 25% de l'activité à l'international avant la fin des trois premières années d'activités, ne permet pas de bien distinguer une « firme née exportatrice » et une firme « née globale ». L'expression « née globale » a été introduite à partir du constat d'une distribution bimodale pour des critères d'internationalisation. En 1993, le temps qu'une nouvelle entreprise australienne mettait pour s'internationaliser séparait deux types : des entreprises qui prenaient 27 ans en moyenne pour cela, tandis qu'un autre groupe le faisait en deux ans au plus. L'étude australienne indiquait que le phénomène se rencontrait dans tous les secteurs, et pas seulement des secteurs de haute technologie. Pour les projets de nouvelles entreprises, celles « nées globales » sont généralement de taille initiale plus grande, et en représentent souvent environ une moitié dans des pays comme la Belgique ou la Roumanie. Cela constitue un indicateur de globalisation : les régions bien insérées dans les flux intensifs d'échanges vont avoir ce taux élevé de création d'entreprises « nées globales », et ce taux va décroître pour des régions moins bien insérées et avec moins de connexions aux réseaux Internet. Des études de l'OCDE confirmeront que le « temps moyen » mondial d'internationalisation diminue d'environ moitié entre les années 1980 et 1990, changement qui affecte aussi les PME, alors que la littérature ne prenait en compte que des très grandes firmes multinationales auparavant. Cette focalisation se perpétue dans la plupart des théories de la globalisation, y compris celle d'Ohmae (Ohmae, 1986) qui n'envisage que des situations d'élargissement à partir d'une grande firme existante. Un article pionnier (Oviatt, McDougall, 1994) indique que, si les approches théoriques des organisations restent pertinentes pour les firmes « nées globales », le phénomène

d'accélération de l'internationalisation ne reçoit pas d'explication dans l'ensemble d'outils d'analyse bâti depuis les années 1960 autour des firmes multinationales. Cela en infirme suffisamment les fondements pour qu'un nouveau cadre théorique mieux adapté doive être recherché. Les anciens outils d'analyse, rassemblés dans un paradigme élaboré par l'Université d'Uppsala dans les années 1970, assuraient la promotion d'une internationalisation pas à pas, progressive et évolutionnaire des firmes. Ils puisaient à la fois du côté des théories du commerce international et de celles du management. Parmi ces outils, le paradigme OLI (pour *Ownership-Localization-Internalization*) demande trois conditions pour une implantation à l'étranger : que la firme y ait un avantage stratégique, que le pays lointain présente un avantage de localisation, que les coûts organisationnels soient tels que la solution interne soit la plus profitable. Si la firme n'a qu'un avantage stratégique, elle peut utiliser une vente de licence par exemple ; si elle a cet avantage stratégique et à l'internationalisation, elle développera un réseau de vente propriétaire ; et enfin, seulement si la situation remplit les trois conditions du paradigme OLI, alors un investissement direct à l'étranger doit être envisagé. Ces mêmes étapes se retrouvent dans le paradigme de l'Université d'Uppsala (Johanson, Vahlne, 1977) : il y a d'abord des exportations opportunistes, puis vient le recours à un agent indépendant, puis la création d'une filiale de vente, et enfin le site de production dans le pays étranger. Les hypothèses implicites de ces approches font que l'internationalisation est vue comme un processus d'apprentissage long et délicat, reposant sur une distance psychologique entre les pays qui permet de les classer par rapport au pays source. Cette distance psychique peut être réduite par l'expérience. Il est demandé que les entreprises procèdent à l'internationalisation en partant des pays dont la distance psychologique est jugée moindre. La théorie de la globalisation d'Ohmae fait déjà clairement référence à ce paradigme d'Uppsala. Elle dresse le portrait d'un manager équitable dans une situation multisites. Le dirigeant arbitre objectivement à l'intérieur d'un groupe d'entreprises présent dans plusieurs parties du monde. Cependant, chez Ohmae, la relation entre globalisation et innovation est pensée dans le cadre des accords interentreprises et des élargissements. Les firmes « nées globales » sont une nouvelle déclinaison de la relation, présente dans les études sur les recherches des déterminants de l'innovation, entre globalisation et attitude innovante. Elles apparaissent à travers une évolution constatée dans les statistiques des grands organismes qui collectent des données du commerce mondial. La signature statistique initiale de ces firmes « nées globales » n'est pas celle d'un choc technologique lié à l'apparition d'Internet, car elle est enregistrée avant la création en 1999 des grandes plateformes comme Alibaba spécialisées dans le commerce industriel, et tous les secteurs sont concernés. Statistiquement, c'est bien une progression de la globalisation qui est enregistrée, progression qui sera consolidée par le développement de plateformes comme Alibaba, elle-même multiplicatrice de firmes « nées globales » (Evans, Schmalensee, 2017).

Pour résumer, la liste suivante de critères à remplir pour être une « organisation née globale » peut être proposée en s'inspirant d'une étude européenne d'Eurofound (2012, 63) :

1. L'entreprise ou l'organisation est indépendante,
2. Elle a une action d'internationalisation,
3. Elle s'internationalise dans au moins deux pays étrangers différents,
4. Elle offre un produit ou service innovant,
5. Elle réalise plus de 25% de son activité à l'export dans au moins deux années des cinq premières de son existence. La taille de la région de référence pour mesurer le taux d'activité extérieure est celle d'une région du type des länder allemands.

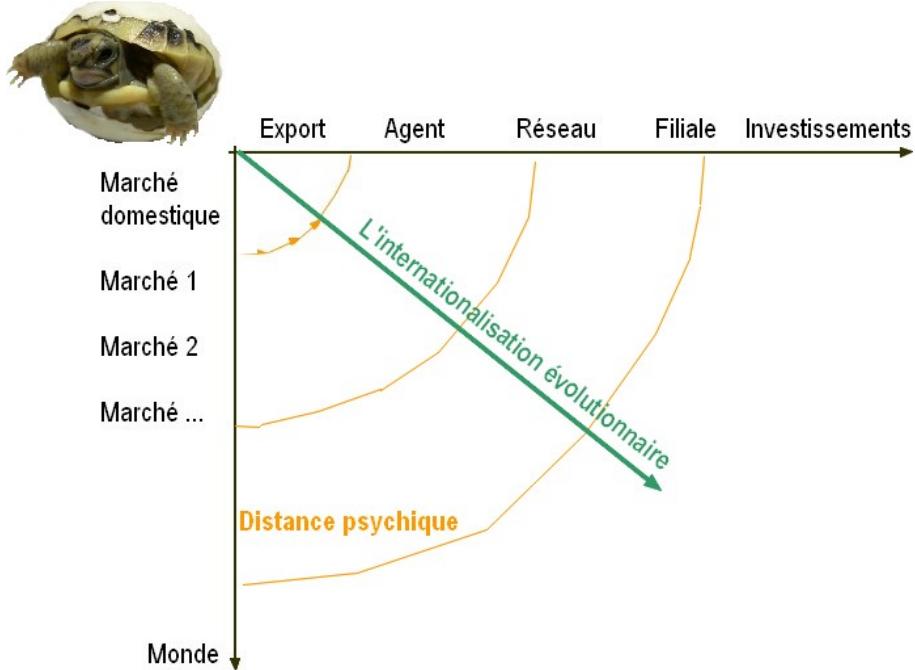
Une image assez unifiée de l'organisation née globale résulte de ces confrontations. Il existe des opérateurs positifs de changement d'échelle, agences d'appui à l'internationalisation rapide, sites de commerce interprofessionnel, universités, grandes firmes. Les compétences de l'entrepreneur et la fiabilité de son réseau sont déterminantes. Les facteurs extérieurs à l'organisation jouent plus dans la phase initiale de croissance, les facteurs internes dans sa pérennité à plus long terme (Efrat, Shoham, 2012).

2.2 *Bases théoriques des trois types d'internationalisation*

Dès la mise en place du paradigme d'Uppsala, il a été remarqué que beaucoup d'entreprises ne respectaient pas les étapes prescrites, comme par exemple vendre d'abord sur le marché local, attendre puis exporter. D'autre part, les déterminations théoriques du paradigme d'Uppsala, celles d'une « distance psychique » entre pays et cultures, sont apparues fragiles. Les communautés d'utilisateurs, par exemple d'un bien d'équipement industriel, peuvent réunir des professionnels autour des mêmes savoirs techniques dans le monde entier, si bien que la « distance psychique » amène non pas un processus en étapes, mais une politique commerciale qui doit être internationale pour atteindre l'ensemble des clients potentiels. Les études empiriques indiquent des gestions en largeur (comme l'exemple ci-dessus), ou en profondeur, alors

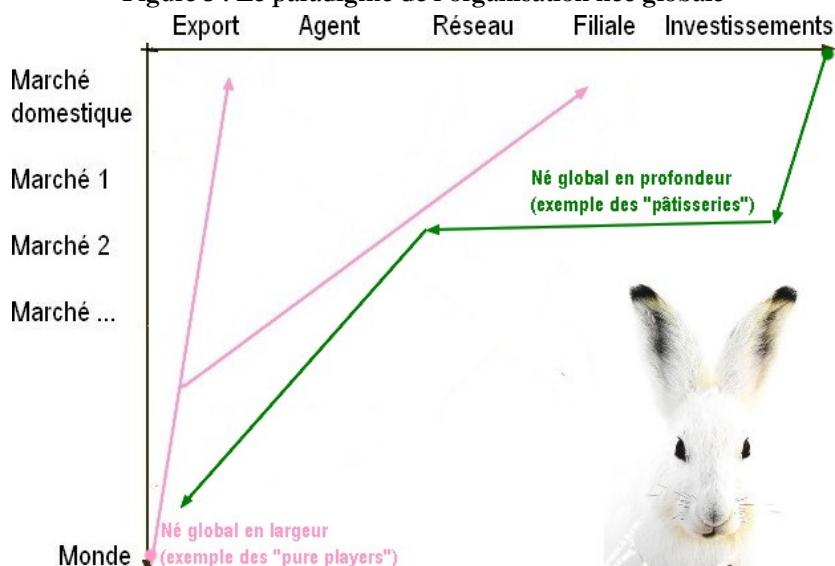
que le paradigme d'Uppsala voudrait une gestion par paliers, c'est-à-dire en diagonale progressant à la fois en largeur et en profondeur (Moore, Meschi, 2010).

Figure 2 : Le paradigme d'Uppsala



La dynamique est plutôt celle d'un auto-renforcement de chaque stratégie : l'entreprise qui choisit une stratégie le long d'un axe – soit en largeur, l'axe des marchés ; soit en profondeur, l'axe des investissements directs à l'international – se voit conforter dans sa stratégie. L'existence de ces deux conventions fait que « la stratégie de la diagonale » proposée par le paradigme d'Uppsala est très instable, tout écart va faire que l'entreprise va rejoindre une stratégie globale soit en largeur, soit en profondeur (Moore, Meschi, 2010). Les entreprises « tout en ligne » (« pure players ») fournissent des exemples d'organisations nées globales avec une stratégie en largeur. L'exemple de pâtisseries de luxe est dans la convention de la stratégie en profondeur : le pionnier Hermé avait tracé un sillon qui passe par Paris et Tokyo, et le novice qui essaie de s'écarte de cette voie y revient après une tentative infructueuse à Miami. Le groupe Alibaba présente une inflexion stratégique : le groupe a dû être plus présent sur le marché chinois en raison de la concurrence du site Ebay, et créer la filiale Taobao (voir figure 3, trajectoire des firmes nées globales).

Figure 3 : Le paradigme de l'organisation née globale



CONCLUSION

Que peut apporter une analyse granulaire ?

- Elle complète et donne une assise microéconomique à des concepts aux contours mal définis,
- Elle indique l'importance d'une amélioration des cultures organisationnelles,
- Elle promeut leur diffusion, ce qui est un facteur important de transition.

Les diagnostics en matière de processus d'émergence et d'internationalisation des firmes pour les pays africains sont comme des poupées russes : le processus d'émergence englobe beaucoup plus que celui de l'internationalisation des firmes, mais les recommandations d'appui à l'amélioration des projets d'entreprises et d'organisations constituent un noyau nécessaire. Il s'agit de consolider l'amont du cycle du produit, d'ajuster le système de formation, de développer de petites structures d'aide aux créateurs d'entreprise, de faciliter l'accès au financement, comme le conclut le rapport d'audit du GEM sur le Maroc (El Ouazzani, 2017).

BIBLIOGRAPHIE

- ALTOMONTE C., BÉKÉS G. (2016) Measuring competitiveness in Europe ; ressource allocation, granularity and trade, *Bruegel blueprint series*, Bruxelles, vol. XXIV.
- AOKI M., YOSHIKAWA H. (2004) A New Model of Labor Market Dynamics, in Hideki Takayasu (Ed.) *The application of Econophysics*, Tokyo, Springer, 316-321.
- DAZIANO L. (2014) *Les pays émergents. Approche géo-économique*, Paris, Armand Colin.
- DEBORD G. (1967) *La société du spectacle*, Paris, Ed. Buchet Chastel.
- EFRAT K., SHOHAM A. (2012) Born global firms: the differences between their short and long term performance drivers, *Journal of World Business*, vol. 47, 675-685.
- EL OUAZZANI K. (2017) (dir.) *La dynamique entrepreneuriale au Maroc en 2016*, Rapport national du Maroc, Global Entrepreneurship Monitor.
- EUROFOUND (2012) *Born Global: The Potential of Job Creation in New International Business*, European Foundation for the Improvement of Living and Working Conditions, Luxembourg.
- EVANS D., SCHMALENSEE R. (2017) *De précieux intermédiaires. Comment BlaBlaCar, Facebook, Paypal ou Uber créent de la valeur*, Paris, Odile Jacob.
- FARGUES P. (1998) La montée du chômage en Egypte (1960-1995), *Egypte Monde Arabe*, 1(33), 147-180.
- FRIMOUSSE S., PERETTI J.-M. (2005) Apprentissage stratégique des pratiques de GRH, internationalisation des firmes et espace euro-maghrébin, *Management & Avenir*, 3, 45-61.
- GABAIX X. (2011) The Granular Origins of Aggregate Fluctuations, *Econometrica*, vol. 79, issue 3, 733-772.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR, (2018) *Global Report 2017-2018*.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2017) *Global Report 2016-2017*.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2016) *Egypt National Report 2016/2017*.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2014) *Young entrepreneurs in Africa*.
- GLOBAL ENTREPRENEURSHIP MONITOR (2013) *African entrepreneurship 2012*.
- HERRINGTON M., KEW P., MWANGA A. (2017) *Can small businesses survive in South Africa ?*, South Africa report 2016/2017, Global Entrepreneurship Monitor.
- HUGON P. (2013) *L'économie de l'Afrique*, 7e éd., Paris, La Découverte.
- JOHANSON J., VAHLNE J. E. (1977) The internationalization process of the firm-a model of knowledge development and increasing foreign market commitments, *Journal of international business studies*, 23-32.
- MERCIER-SUISSA C., LIN S. (2014) Les Born Globals chinoises de la province du Zhejiang : un exemple réussi d'insertion dans les chaînes mondiales de valeur, *Autrepart*, vol. 1, n° 69, 71-91.
- MOORE E. T., MESCHI P.-X. (2010) Vitesse et mode d'internationalisation des PME, *Management international*, 151, 87-99.
- OMAE K. (1986) *Triad power: the coming shape of global competition*, New York, Free Press, 220 p.
- OVIATT B. M., MCDOUGALL P. P. (1994) Toward a Theory of International New Ventures, *Journal of International Business Studies*, vol. 25, n° 1, 45-64.
- SAÏD M. (2012) Trade reform, job quality and wages of the working poor in Egypt: evidence from manufacturing panel data, *The Journal of Developing Areas*, 46(2), 159-183.
- SONG-NABA F., TOÉ M. (2016) *L'entrepreneuriat au Burkina Faso : un dynamisme d'exception à combiner avec l'innovation*, Rapport Burkina Faso 2015, Global entrepreneurship Moniteur.
- VIEU M., GUIEU G. (2016) En quoi les théories du management international éclairent-elles le processus d'internationalisation des multinationales de pays émergents ?, In P.-X. Meshi, F. Prévot (ed.) *Économies émergentes. Quels enjeux pour le management international ?*, Paris, Vuibert, 101-120.

La microfinance dans le capitalisme mondial

Marie-Françoise DELAITE¹

Depuis le début des années 1980, le capitalisme au sein des pays industrialisés a connu une profonde mutation, notamment avec le rôle de la finance à l'échelle planétaire et l'émergence des nouvelles technologies de l'information et de la communication (Plihon, 2016). Dans les années 1990, ce « *nouveau capitalisme* » (selon l'expression de Plihon) s'est étendu progressivement à certains pays émergents. Conformément au Consensus de Washington, le processus de libéralisation financière a permis l'ouverture de leurs marchés de capitaux et l'intégration de ces derniers à la sphère financière mondialisée (Lelièvre, 2016). Le capitalisme financiarisé a modifié en profondeur les principes originels et la logique de la microfinance comme le rappelle Isabelle Guérin dans ses travaux consacrés aux dérives de la microfinance (Guérin, 2015).

Le nouveau modèle financiarisé des institutions de microfinance (IMF), né d'une volonté d'indépendance financière, ne s'est-il pas transformé en une quête de profit ? Les IMF dans certains pays émergents ne sont-elles pas en train de se transformer en structures capitalistes ?

L'objectif de cet article est de questionner l'impact du capitalisme mondialisé sur la microfinance des pays émergents.

L'étude portera essentiellement sur l'Inde, l'Amérique latine et les pays africains de plus en plus soumis à l'influence du capitalisme financier.

Elle sera menée en deux parties. La première partie met en évidence une nouvelle forme de microfinance animée par une logique commerciale et financière. Pour en préciser les différentes dimensions, nous examinons dans un premier temps le concept de commercialisation à la lumière des différentes approches théoriques de la microfinance ; puis, dans un deuxième temps, nous explorons l'articulation entre la financiarisation des IMF et le phénomène de globalisation financière. La deuxième partie montre pourquoi et comment le capitalisme mondialisé a affecté la nature de la microfinance dans les pays émergents. En particulier, elle examine les leviers domestiques et internationaux du processus de commercialisation et de financiarisation des IMF.

1. LA MICROFINANCE AU CŒUR DE LA GLOBALISATION FINANCIÈRE

1.1 *Priorité au paradigme commercial*

Depuis toujours les individus réalisent des activités commerciales : c'est un phénomène anthropologique fondamental (Larramendy, 2013). Ils achètent et vendent des biens et des services en cherchant à obtenir des profits (Larramendy, 2013).

¹ CEPN-CNRS, Université de Paris 13, Sorbonne Paris Cité. delaite@univ-paris13.fr

Le problème soulevé dans cette contribution n'est pas la recherche, légitime, d'un équilibre financier, nécessaire au développement et à la pérennité de l'institution de microfinance, mais le fait de placer le profit au centre des préoccupations et de la stratégie de l'institution.

C'est ainsi que, s'inspirant de l'approche de Prahalad (2002) sur l'intérêt que représente le marché des pauvres, en raison de leur nombre élevé, les institutions de microfinance considèrent ce marché des pauvres dans l'optique d'un profit potentiel, et non plus seulement dans l'optique du service à rendre à ces populations.

Force est de constater que la microfinance compte aujourd'hui plus de 130 millions de clients au niveau mondial avec un portefeuille de prêts de plus de 100 milliards de dollars (Baromètre de la microfinance, 2017). Elle est particulièrement active en Asie (Inde, Vietnam, Bangladesh, Cambodge), sur le continent africain et dans les pays d'Amérique Latine (Pérou, Mexique, Colombie, Bolivie, Brésil, Équateur) (Baromètre de la microfinance, 2017).

Pour Labie et Mees (2005), le processus de commercialisation est relié à la volonté qu'ont certains organismes de couvrir leurs coûts, voire même de chercher à dégager du profit. Pour Coupez, de Lutzel et Reille (2009), c'est le fait que les IMF soient devenues une nouvelle catégorie d'actifs pour les marchés de capitaux. Pour Bédécarrats (2013), c'est la volonté de faire évoluer les IMF vers des structures institutionnelles à logique et pratique bancaire. Cet économiste n'hésite pas à parler de « *reproduction des schémas bancaires* ». Pour Attali (2014), c'est se placer dans une logique de concurrence avec d'autres institutions. Il s'agit, comme le rappelle Stiglitz (2010), d'une « *concurrence pour les marchés* ». Il est clair que les IFM doivent déployer des stratégies commerciales innovantes pour pouvoir accroître leur profit, comme le préconise le modèle schumpétérien (Schumpeter, 1912).

Pour Servet (2015), c'est la transformation en sociétés cotées en bourse d'établissements ayant à l'origine un statut d'ONG et ayant bénéficié de nombreuses subventions publiques et privées.

Pour Guérin, Isaurrealde et Sangare (2018) c'est faire du *business* grâce au social.

Dans les travaux académiques, la commercialisation de la microfinance a été promue par les défenseurs de la vision institutionnaliste (Morduch, 2000). Selon ces économistes, les IMF doivent non seulement être en mesure de couvrir leurs frais avec leurs propres ressources (Indépendance financière) mais elles doivent être capables aussi de réaliser des profits (Pérennité financière). En effet, les IMF seraient des structures capitalistes semblables aux autres, dont l'un des objectifs est la recherche de rentabilité. Comme leurs financements classiques sont limités, réduits et instables, elles sont conduites à recourir à des investisseurs privés. Pour cela, elles doivent être rentables, se rapprocher des standards de performance financière des banquiers commerciaux, et être en mesure de se développer. Elles doivent avoir pour stratégie de standardiser leurs produits, d'augmenter le nombre de clients pour réaliser des économies d'échelle (Morduch, 2000).

En recourant à des investisseurs privés, les IMF peuvent, tout en augmentant leurs parts de marché, se développer, financer des projets créateurs d'emplois et permettre au final le bien être de tous. Autrement dit, selon cette approche, le bien commun est la somme des intérêts particuliers comme l'affirmait A. Smith (1776). Chez cet économiste libéral, le principe de la « main invisible » transforme le vice en vertu, puisqu'en poursuivant son intérêt personnel chacun contribue à l'intérêt de la société. Dans cette logique, générer du profit est une bonne chose, tant pour l'IMF et les investisseurs qui s'enrichissent que pour les autorités politiques qui trouvent là une alternative aux politiques sociales de lutte contre la misère. Or, cette approche commerciale de la microfinance soulève une question. Comment l'IMF peut-elle préserver ses racines en amplifiant la commercialisation de ses services ?

Nous pensons, comme Yunus (2010, 55), que lorsque les profits et les besoins humains entrent en conflit, c'est souvent le profit qui l'emporte et les plus vulnérables qui sont perdants. Comme lui, nous sommes convaincus qu'il n'est pas moral de dégager des profits en commerçant avec les plus démunis. « *Cela revient à profiter de la souffrance des humains* » (Yunus, 2010, 55).

Force est de constater que la vision commerciale de la microfinance est devenue le paradigme dominant pour le secteur de la microfinance au cours de ces dernières années. En fait, toutes ces nouvelles facettes de la microfinance s'inscrivent dans la logique du capitalisme mondial, qui se transforme profondément depuis les années 1970 sous l'influence des nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTC) et de la globalisation financière (Plihon, 2016).

Afin de comprendre le processus de financiarisation du secteur microfinancier dans les économies émergentes, il convient de le situer dans le cadre de la globalisation financière.

1.2 *Financiarisation des institutions micro-financières*

L'objet de cette partie est d'examiner le lien entre les institutions microfinancières et le processus de globalisation financière. Ce processus est défini comme un phénomène de communication progressive des marchés de capitaux aux niveaux domestique et international permettant l'instauration d'un marché de capitaux unique à l'échelle planétaire (Plihon, 2016).

Au cours des années 1970, la volonté des pays développés de financer leurs déficits publics a conduit à l'intégration de leurs marchés de capitaux domestiques dans la sphère financière mondiale (Lelièvre, 2016). Au cours des années 1990, le capitalisme financiarisé s'est étendu progressivement à certains pays émergents. Conformément au Consensus de Washington, les réformes menées dans ces économies ont permis de libéraliser leurs marchés de capitaux (abolition du contrôle des changes) et d'ouvrir leurs banques à des investisseurs étrangers (privatisations) (Plihon, 2016).

L'application de ces mesures d'inspiration libérale a permis l'insertion de leurs marchés dans la sphère financière globalisée (Lelièvre, 2016). Certaines institutions financières (Société financière internationale, Goldman Sachs) ont d'ailleurs qualifié ces marchés de « marchés de capitaux émergents » parce que ces pays connaissaient à cette période là un développement rapide et disposaient d'un potentiel de croissance élevé, ce qui les rendait intéressants pour les investisseurs en quête de rendements. Il est clair que les grands pays (Chine, Inde, Russie, Brésil) étaient à ce moment là particulièrement attractifs pour les détenteurs de capitaux.

Le mouvement de libéralisation de la finance, de déréglementation financière et de décloisonnement des marchés de capitaux (Bourguinat, 1992) a facilité la stratégie de diversification des investisseurs internationaux.

La globalisation financière, en favorisant l'essor de la finance de marché, a autorisé l'émergence de nouveaux pourvoyeurs de fonds (investisseurs institutionnels, fonds d'investissement spécialisés, fonds souverains, sociétés de gestion d'actifs).

Si des IMF à vocation sociale sont toujours actives dans les économies émergentes, il faut admettre que d'autres IMF ont connu une transformation importante sous l'impact des forces financières mondialisées. Leur mouvement vers la commercialisation et la financiarisation a pu se poursuivre et s'amplifier au cours des années 2000 avec l'intervention des banques multinationales, avant de s'intensifier à nouveau avec l'introduction de fonds privés dans la sphère de la microfinance (Boyé et al. 2009).

Après la grande crise de 2007-2008, les nouvelles exigences réglementaires ont contraint les institutions bancaires à devenir plus sélectives en matière de crédit (De Boissieu, 2014). Les pays émergents sont également concernés par ce durcissement réglementaire. Compte tenu de ce nouveau cadre, les grandes organisations de microcrédit se sont orientées vers une clientèle solvable. Devenues moins risquées de ce fait, et s'apparentant davantage aux banquiers classiques, elles bénéficient d'un refinancement préférentiel par le système bancaire (Fouillet et al., 2016). Aujourd'hui une centaine d'entre elles, présentes sur le réseau MIX Market, concentrent à elles seules plus de 76% de l'encours mondial de prêts et environ 70% du nombre de bénéficiaires (Baromètre de la microfinance, 2017). Par ailleurs, de nouvelles formes d'intermédiation telles que le système bancaire parallèle tendent à se développer dans le monde entier, y compris dans les pays émergents. Les fonds d'investissement qui connaissent une croissance importante au cours des années 1990 représentent d'ailleurs une part importante de ce secteur fantôme (Arnould et al., 2013). Au-delà de leurs spécificités, les investisseurs, quant à eux, partagent une position commune : l'institution de microfinance performante et moins risquée est un actif qu'il convient d'intégrer dans les portefeuilles.

Dans le capitalisme mondialisé, les innovations financières et technologiques se sont renforcées mutuellement. Elles ont bouleversé profondément le processus d'inclusion financière dans le monde émergent, particulièrement en Afrique.

Après avoir examiné le rôle de la globalisation dans le processus de financiarisation de la microfinance, il convient d'examiner plus précisément les canaux par lesquels les forces du capitalisme financiarisé agissent sur le secteur de la microfinance.

2. LES LEVIERS DU PROCESSUS DE COMMERCIALISATION ET DE FINANCIARISATION DE LA MICROFINANCE

L'objectif de cette deuxième partie est d'analyser les leviers domestiques et internationaux du processus de commercialisation et de financiarisation des IMF. Parmi eux, trois sont essentiels : les impulsions

institutionnelles, réglementaires et politiques ; le renforcement des liens entre les IMF et les banques ; le rôle prépondérant des investisseurs internationaux.

2.1 *Les impulsions institutionnelles, réglementaires et politiques*

Plusieurs initiatives nationales et internationales ont incité les IMF à se transformer en structures commerciales.

Afin de permettre à l'offre de satisfaire une demande croissante, les institutions publiques qui avaient au départ soutenu le secteur de la microfinance ont été confrontées à la rareté des ressources qu'elles étaient en mesure de mobiliser (Boyé et al., 2009). Elles ont donc contraint les IMF, non seulement à équilibrer leurs comptes, mais également à faire des bénéfices pour assurer leur extension et attirer des capitaux privés (Bédécarrats, 2013).

La Banque mondiale a soutenu le processus de commercialisation de la microfinance (Barlet et al., 2000). À la fin des années 1990, le Groupe consultatif d'assistance aux pauvres (CGAP), regroupant à la fois des financeurs de la sphère microfinancière et des chercheurs, a été actif pour la mise en place de l'approche commerciale en favorisant la professionnalisation des parties prenantes de ce secteur. Il les a encouragées notamment à utiliser les instruments et les techniques du monde bancaire.

Certains gouvernements ont mis en place un cadre légal spécifique : le statut de banque de microfinance, dont les conditions d'agrément s'avèrent moins exigeantes que celles des banquiers universels (Boyé et al., 2009).

Depuis sa création, le Baromètre de la microfinance, publié par Convergences, classe notamment les organisations microfinancières en fonction du type de modèle d'affaires. Il les considère comme des entités commerciales à part entière puisqu'il prend en compte la façon dont elles génèrent des revenus et augmentent leur avantage concurrentiel (Attour et al., 2014). Il n'hésite pas à souligner que les IMF exerçant en Afrique ont eu le rendement de portefeuille le plus élevé à l'échelle planétaire (Baromètre de la microfinance, 2017). Notons que ce ratio mesure la part des intérêts et des commissions dans l'encours moyen du portefeuille brut de crédit.

À partir de 1993, la Banque centrale bolivienne a cherché à mettre en œuvre une microfinance commerciale. Elle a contraint des organisations de microfinance boliviennes, qui étaient alors des ONG, à adopter un statut lucratif de banque ou de fonds financiers privés (Bédécarrats, 2013).

Au sein de chaque pays, les institutions de microfinance sont soumises à une régulation. Dans ce cadre, elles sont conduites à fournir des rapports détaillés sur leur performance financière. On retrouve là les mêmes mécanismes de surveillance que ceux appliqués aux banques commerciales.

Les logiques commerciale et financière des IMF ont entraîné l'émergence d'agences de *rating* qui ont pour tâche notamment de mesurer leurs performances financières. Quatre d'entre elles dominent le marché de la microfinance. Il s'agit de *Micro-Credit Ratings International Limited*, *Planet Rating* et *Micro Rate*.

Le livre bleu des Nations Unies de 2006 a suggéré de rendre les IMF rentables. Il a proposé de les transformer en établissements bancaires et de les intégrer dans le monde financier globalisé (Bédécarrats, 2013).

Plusieurs États africains ont instauré un cadre légal et réglementaire favorisant la commercialisation du secteur de la microfinance. Par exemple, la loi PARMEC en vigueur dans les pays de l'Afrique de l'Ouest a été modifiée pour permettre à la fois l'émergence de sociétés à but lucratif et le changement de statut des sociétés à but non lucratif (Boyé et al., 2009).

Par ailleurs, le cadre réglementaire de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (instruction de 2006) a autorisé les IMF à émettre de la monnaie électronique et à la mettre à disposition des clients (Barak, 2016, 24), ce qui contribue à renforcer, de notre point de vue, la nature commerciale de leurs activités. Notons que la monnaie électronique n'est pas un nouveau type de monnaie mais un moyen de transférer de la monnaie scripturale d'un compte vers un autre (Plihon, 2017). Elle permet à cette monnaie scripturale d'avoir une liquidité équivalente à celle des billets et des pièces. Elle revêt plusieurs formes : porte-monnaie électroniques, portefeuilles électroniques et cartes prépayées sur téléphone digital. Elle est surtout utilisée en Afrique et en Inde compte tenu de l'insuffisance des infrastructures bancaires.

Sous l'impulsion des gouvernements, les places financières de la zone euro s'intéressent aux IMF rentables. Elles tentent de valoriser leur savoir faire en incitant des fonds d'investissement à les financer. Au Luxembourg, les fonds d'investissement en microfinance sont considérés comme des acteurs financiers générateurs de revenus en faveur de l'attractivité de la place financière (Bédécarrat, 2013).

Afin de promouvoir une bancarisation universelle, le Banquier central indien a accordé dix licences à des banques de petite taille (Baromètre de la microfinance, 2017, 1), ce qui peut nuire au modèle de base de la

microfinance fondé sur les principes de solidarité et de finalité sociale et favoriser le modèle commercial de la microfinance dans ce pays.

2.2 *Le renforcement des liens entre institutions de microfinance et banques*

L'objectif de cette partie est d'examiner le renforcement des liens entre le monde bancaire et le secteur de la microfinance.

2.2.1 *L'insertion des banques dans la sphère de la microfinance*

Encore peu actives dans les années 1990, les firmes bancaires multinationales se sont tournées vers l'univers de la microfinance dans les années 2000. En particulier, les banques françaises contribuent au développement de la microfinance dans les pays émergents. Elles cherchent à soutenir financièrement les organisations de microfinance de ces pays, le plus souvent par l'intermédiaire de leurs filiales locales, en leur accordant des lignes de crédit ou en s'engageant dans leur capital (Delaite et Poirot, 2014). Elles assurent aussi le développement de la microassurance en fournissant des contrats adaptés à ces pays. Leur champ d'intervention s'étend particulièrement à l'Afrique du Nord et au Moyen Orient ainsi qu'en Asie et en Afrique subsaharienne (Delaite et Poirot, 2014).

Les banques multinationales peuvent agir dans le cadre de la responsabilité sociale de l'entreprise. Mais, comme le souligne Yunus (2008, 45), « *Le concept d'entreprise socialement responsable est basé sur de bonnes intentions. Cependant, quelques responsables d'entreprises l'utilisent indûment afin de permettre à leur société de réaliser égoïstement des bénéfices* ». Les banquiers multinationaux peuvent également adopter une logique commerciale en se dotant le cas échéant de départements de microfinance. Par exemple, BNP Paribas a mis en place, en son sein, une cellule spécialisée. La Société Générale a créé, quant à elle, un département au sein de la direction de la Banque de détail du groupe (Boyé et al., 2009).

La technique de *downscaling*, c'est-à-dire la descente en gamme par rapport aux services bancaires traditionnels, est un moyen de plus en plus employé par les banques pour accéder aux clients des IMF (Attali, 2014).

Les banques jouent un rôle de plus en plus important sur le continent africain et cherchent à cibler directement des clients moins pauvres et présentant un risque moins élevé. Le Département des services financiers internationaux de la Société Générale fait appel par exemple à « un intermédiaire en opération de banque « Manko » pour cibler au Sénégal des clients, qui, bien que solvables, sont à l'écart du financement bancaire classique (petits commerçants, micro-entreprises, salariés). Comme le rappelle le Directeur général de Manko, le marché africain est un « *marché de masse* » particulièrement intéressant pour le présent et le futur (Debuchy, 2016, 22).

Depuis 2009, les institutions bancaires ont connu une forte croissance en termes de nombre d'emprunteurs et détiennent plus de la moitié de l'encours des microcrédits sur le continent africain (Attali, 2014).

Pour faire face aux nouveaux concurrents tels que les opérateurs de télécommunication qui bénéficient de leurs réseaux mobiles et de leur savoir faire dans le domaine informatique, les banques peuvent déployer l'une des deux stratégies suivantes. Soit elles nouent un partenariat avec les sociétés de télécommunication (Globe Telecom aux Philippines, Telecom Orange en Côte d'Ivoire, MTN en Afrique du Sud, Vodafone au Kenya) pour conquérir des nouveaux clients (Leboucher, 2016). Soit elles se transforment en *banking mobile* afin d'offrir à partir d'un compte bancaire et d'un téléphone cellulaire tout un ensemble de services financiers (avec absence de succursale).

Les initiatives des banques pour augmenter leur part de marché sont nombreuses. Mais elles soulèvent des questions de fond. Les gains d'efficacité et de productivité permis par les nouvelles technologies et la nouvelle monnaie électronique profitent-ils réellement aux bénéficiaires finals ? La baisse des coûts de transactions se traduit-elle par une baisse des taux d'intérêts pour les plus vulnérables ? La concurrence vive (ou la complémentarité) entre le monde des Télécom et la sphère bancaire qui permet l'extension des réseaux est-elle un levier de lutte contre la grande pauvreté ? Finalement la motivation profonde de tous ces acteurs n'est-elle pas plutôt la quête de nouvelles sources de revenu ?

2.2.2 *L'entrée des IMF dans l'univers bancaire*

Un nombre croissant d'organisation de microfinance ayant débuté leur activité avec une structure non commerciale d'ONG, voire de coopérative, ont revêtu le statut de banque commerciale. Cela leur permet

de différencier leurs opérations financières (octroi de prêts, assurance, transferts d'argent, services d'épargne, etc.) dans un cadre réglementé (Boyé et al., 2009). C'est le cas de la BRI (Indonésie), de Bancosol (Brésil), de BRAC Bank (Ouganda), d'Equity Bank (Kenya), de Banco Compartamos (Mexique), de SKS (Inde), de Kalika Micro Credit Development Bank au Népal (Servet, 2015).

Au Nicaragua et en Bolivie, les ONG les plus robustes ont eu tendance également à se transformer en structures commerciales. Dans les pays où des statuts de ce type ont été instaurés, tels que l'Ouganda ou les Philippines, on observe qu'un grand nombre d'IMF se transforment en banques de microfinance.

En 2017, le Baromètre de la microfinance confirme l'existence d'une tendance à la transformation des organismes microfinanciers en institutions bancaires dans les principaux pays émergents. Cette évolution remet en cause le modèle traditionnel de microfinance basé sur des valeurs de solidarité et de partage. Notons toutefois qu'IMF et banques pourraient être à l'avenir concurrencées par des *start-up* spécialisées dans les services bancaires digitaux (Fintech), susceptibles de remettre en cause leur modèle d'affaires. Ces dernières ont des parts de marché infimes mais leur potentiel de développement semble important, notamment au Kenya. Leur stratégie innovante risque dans le futur de s'accompagner d'un phénomène de *destruction créatrice*, si cher à Schumpeter, c'est-à-dire le déclin des IMF traditionnelles (Schumpeter, 1912).

2.3 *Le rôle prépondérant des investisseurs internationaux*

L'une des caractéristiques de la globalisation financière a été le développement des marchés de capitaux. Certaines IMF y ont recours en émettant des obligations et des actions. C'est le cas de la BRI, de BRAC, d'*Equity Bank*, de Banco Compartamos, de SKS, de Kalika *Micro Credit Development Bank* au Népal (Servet 2015). Ces institutions bancaires qui ont été créées sous la forme d'ONG ont même été cotées en bourse. Leurs perspectives de bénéfice ont attiré les investisseurs avides de rendement. Rappelons que la banque de microfinance Compartamos avait en 2007 un taux de rentabilité des fonds propres de 47,9% (Granger, 2009).

Dans ce contexte de financiarisation accrue, la plupart des institutions de microfinance matures ont recouru également au processus de titrisation. Elles ont cédé des actifs à des véhicules spéciaux pour limiter leur risque de liquidité (Hollander, 2015). Force est de constater également que près de la moitié des financements internationaux en microfinance passent par des fonds d'investissement qui ne sont pas toujours transparents (Reille et al., 2011). Ils comprennent des fonds spécialisés en microfinance qui s'intéressent aux IMF matures et rentables (Boyé et al., 2009). Tous ces fonds sont en rivalité dans le monde pour profiter des meilleures opportunités de placement.

Avec la globalisation financière, le poids des investisseurs institutionnels est devenu important dans la sphère mondiale. Ce type d'investisseurs comporte une grande variété d'institutions et de fonds (fonds de pension, compagnies d'assurance, fonds mutuels, fonds souverains). Bien que les IMF représentent une part très faible de leurs actifs, ces investisseurs ont un impact très important sur les investissements en microfinance.

De façon croissante, les investisseurs privés à vocation spéculative (fonds de *private equity*, *hedge funds*) se sont tournés vers ce secteur. Ils cherchent une rentabilité maximale sans se soucier de l'aspect social et privilégié la performance à court terme. Une citation tirée de Business Weeks éclaire ces propos : « *les hedge funds, les sociétés de capital-risque et les autres grands investisseurs voient dans les tout petits prêts des possibilités énormes de profit* » (Bédécarrats, 2013, 101). Les fonds d'investissement privés fournissent des fonds propres à des organisations non cotées dans l'attente d'une forte rentabilité. Face à la baisse du taux de croissance dans les économies développées à la suite de la crise des *subprimes*, ces entités se sont intéressées aux marchés émergents et tout particulièrement au continent africain comme source de rendement. Compte tenu de leur forte croissance en Afrique, il existe un risque de voir ces fonds d'investissement appliquer un modèle provenant de l'industrie du *Private Equity* des pays développés et qui ne semble pas encore adapté au continent africain (Rigouzzo, 2014).

Les investisseurs à la recherche d'un impact environnemental ou social qui se trouvent en Europe et en Amérique du Nord interviennent dans les économies émergentes depuis plus de dix ans (Baromètre de la microfinance, 2017). On peut se demander cependant s'ils proposent réellement une finance durable au bénéfice des plus pauvres ou s'ils sont eux mêmes intégrés dans la spirale de la financiarisation.

Ce récapitulatif des principaux investisseurs en microfinance est utile mais ne permet pas de rendre compte de la nature sophistiquée et multiforme des véhicules d'investissement. Loin de la transparence exigée par la réglementation financière, la sophistication des fonds d'investissement et la complexité des instruments financiers augmentent l'opacité des circuits de la microfinance.

Il ressort de cette deuxième partie que la microfinance est devenue un véritable marché pour les entités capitalistes (banques commerciales et investisseurs internationaux, etc.).

CONCLUSION

S'il est vrai que le capitalisme financiarisé a été déterminant dans le processus d'émergence de certains pays (Hugon, 2011), il n'en demeure pas moins qu'il constitue une menace pour l'avenir de la microfinance traditionnelle à vocation sociale. Cette dernière a connu une mutation profonde sous l'impact conjugué de la finance libéralisée à l'échelle planétaire et des progrès technologiques.

Le capitalisme financiarisé a favorisé la prédominance des institutions microfinancières de grande taille à l'échelle planétaire. Celles-ci recherchent la performance financière pour satisfaire les bailleurs de fonds. Elles sont devenues notamment un nouveau type d'actifs pour les marchés de capitaux internationaux.

Force est de constater que le secteur de la microfinance est intégré dans une chaîne de valeur commerciale et financière internationale dont les IMF performantes des pays émergents constituent un maillon. De nombreux acteurs, parfois éloignés de la pauvreté locale, participent activement à cette chaîne financière (Institutions financières internationales, banques multinationales, investisseurs, évaluateurs, experts divers, chercheurs). Certains d'entre eux, peu préoccupés de morale, ont pour vocation de servir directement ou indirectement le capitalisme financiarisé au bénéfice de la population la moins pauvre.

Les nouvelles innovations technologiques et financières, en permettant de toucher un grand nombre de clients pauvres, contribuent plus à enrichir les entités capitalistes qu'à satisfaire les besoins élémentaires des plus démunis.

On peut se demander si les forces du capitalisme, qui se traduisent par l'émergence d'un nouveau type de microfinance, ne vont pas favoriser une tendance à l'uniformisation des organismes microfinanciers avec un modèle d'affaires dominant, c'est-à-dire un modèle commercial et financier privilégiant les structures capitalistes au détriment des organisations de l'économie sociale et solidaire. Les dérives découlant d'un excès de commercialisation et de financiarisation pourraient, dans le futur, générer une situation similaire à celle des *subprimes*.

BIBLIOGRAPHIE

- ARNOULD G., DEHMEJ S., EID S. (2013) Bilan de la mutation financière, in *Systèmes Financiers. Mutations, crises et régulation*, Paris, Economica.
- ATTALI J. (2014) Les nouveaux visages de la microfinance en Afrique, *Revue d'Économie financière*, n° 116, 243-257.
- ATTOUR A., BURGER-HELMCHEN T. (2014) Écosystèmes et modèles d'affaires : Introduction, *Revue d'Économie industrielle*, n° 146, de Boeck.
- BARLET K., GRANGER B. (2000) Microfinance et « commercialization », de quoi parle-t-on ? BIM n° 74.
- BAROMÈTRE DE LA MICROFINANCE (2017) La microfinance fonctionne-t-elle encore ? Convergences, 8^{ème} édition.
- BARAK E. (2016) Quelle place pour la Mobile Money dans le système monétaire et financier ouest africain ?, *Banque & Stratégie* n° 349, juillet-août.
- BÉDÉCARRATS F. (2013) *La microfinance. Entre utilité sociale et rentabilité financière*, Paris, L'Harmattan, 258 pages.
- BOYÉ S., HADDENBERG J., POURSAT C. (2009) *Le guide de la microfinance*, Paris, Eyrolles.
- BOURGUINAT H. (1992) *Finance internationale*, Paris, Thémis Économie, PUF.
- COUPEZ B., DE LUTZEL E., REILLE X. (2009) Paradoxes et défis de la microfinance : une industrie qui résiste à la crise, une nouvelle classe d'actifs, *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2009*.
- DE BOISSIEU C. (2014) Préfaces, in *Banque et finance en Afrique. Les acteurs de l'émergence*, Revue Banque, 416 pages.
- DELAITE M.-F., POIROT J. (2014) Contribution des banques françaises au développement de la microfinance dans les pays du Sud, *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 29-2014, 239-246.
- DEBUCHY G. (2016) Manko. « Il n'est pas possible d'ignorer le marché des non bancarisés » *Banque & stratégie, Revue Banque*, n° 349, juillet-août.
- FOUILLET C., GUÉRIN I., MORVANT-ROUX S., SERVET J.-M (2016) De gré ou de force : le microcrédit comme dispositif libéral, *Revue Tiers-Monde*, janvier-mars.
- GRANGER B. (2009) Évaluer la microfinance après le scandale de Compartamos, *Rapport moral sur l'argent dans le monde 2009*.
- GUÉRIN I., ISAURRALDE M., SANGARE M. (2018) Faire du business pour le social ou grâce au social : l'exemple de l'inclusion financière, *Marchés et organisations*, n° 31, 103-123.
- GUÉRIN I. (2015) *La microfinance et ses dérives. Émanciper, discipliner ou exploiter ?* Paris, Éditions Demopolis.

- HOLLANDER R. (2015) Microfinance et capitalisme : la mission de prêter aux pauvres exclut-elle la recherche du profit ? Le cas des États-Unis et de l'Inde, *Revue Lisa*, vol XIII, n° 2, Presses universitaires de Rennes.
- HUGON P. (2011) Les financiers détruiront-ils le capitalisme ? *Afrique contemporaine*, vol. 239, n° 3, 147-149.
- LABIE M., MEES M. (2005) Du bon usage de l'approche commerciale, *Défis Sud*, vol. LXIX, 11-13.
- LARRAMENDY J.-P. (2013) *Tu ne convoiteras pas. De la cupidité dans la crise actuelle*, Paris, Bayard.
- LEBOUCHER S. (2016) Au Kenya, la banque est devenue indissociable du mobile, *Revue banque*, n° 798, juillet-août, 24-27.
- LELIÈVRE V. (2016) *Macroéconomie financière*, Paris, Ellipses.
- MORDUCH J. (2000) The microfinance schism, *World Development*, vol. 28, Issue 4, April, 617- 629.
- PLIHON D. (2017) *La monnaie et ses mécanismes*, Paris, La Découverte.
- PLIHON D. (2016) *Le nouveau capitalisme*, Paris, La Découverte.
- PRAHALAD K., HAMMOND A. (2002) Serving the World's Poor, Profitably, *Harvard Business Review*, vol. 80, n° 9, 48-59.
- REILLE X., FORSTER S., ROZAS D. (2011) Investissements étrangers en microfinance: réévaluer les rendements financiers et sociaux, *Notes focus*, CGAP.
- RIGOUZZO L. (2014) Les fonds d'investissement : une source essentielle de capitaux à long terme pour les entreprises africaines, *Revue d'Économie financière*, n° 116, 213-227.
- SERVET J.-M. (2015) *La vraie révolution du microcrédit*, Paris, Odile Jacob, 416 pages.
- SHUMPETER J. (1912) *Theory of Economic Development*, Oxford University Press, New work.
- SMITH A. (1776) *Recherches sur la nature et les causes de la richesse des nations*, Paris, Flammarion, t. 2, 42-43.
- STIGLITZ J (2010) *Le triomphe de la cupidité*, Paris, Les liens qui libèrent.
- YUNUS M. (2010) *Pour une économie plus humaine. Construire le social-business*, Paris, J.-C Lattès.
- YUNUS M. (2008) *Vers un nouveau capitalisme*, Paris, Le livre de Poche, J.-C Lattès.

Développement financier, IDE et croissance économique en Afrique

Bruno Emmanuel ONGO NKOA¹ et Luc NEMBOT NDEFFO²

Le développement du système financier, depuis les travaux de Schumpeter (1912), est considéré comme un catalyseur de la croissance économique. Bon nombre d'auteurs se sont penchés sur la relation système financier et croissance³. On admet généralement avec Levine (2005) cinq principales fonctions du système financier : la mobilisation et la collecte de l'épargne ; la production d'information ; la facilitation des transactions ; la diversification et la gestion des risques, le suivi et le contrôle des investissements. Ces fonctions ont été regroupées en trois grandes entités, à savoir la réduction des coûts de transaction, la production d'information et la gestion des moyens de paiement.

Il se dégage trois principaux résultats de la relation développement financier et croissance. Le premier et le plus dominant est celui d'un impact positif et significatif du développement financier sur la croissance (Roubini et Sala-i Martin, 1992 ; Pagano, 1993 ; Deidda, 2006 ; Durusu-Ciftci et al., 2017). Le second est l'établissement d'une relation non linéaire entre les deux variables (Law et Singh, 2014). Le troisième s'explique par un impact négatif et significatif du système financier sur la croissance (Kedir et al., 2017 ; Luintel et al., 2016 ; Baharumshah et al., 2015 ; Agbloyor et al., 2014). Ceci traduit un sous-développement du système financier du pays (faible participation des crédits, faible dépôt du privé, faible capitalisation boursière). Si nous considérons l'impact positif de la finance sur la croissance comme un fait stylisé, les résultats de non linéarité et de négativité méritent une attention particulière. En accord avec Luintel et al. (2016), un niveau minimum de développement du système financier est nécessaire pour contribuer à l'accumulation du capital et accroître la productivité totale. Aussi, certains facteurs tels le capital humain, l'investissement domestique ou encore les infrastructures sont nécessaires pour impulser l'impact de la finance sur la croissance. Ces deux derniers débats semblent féconds dans la mesure où le système financier au niveau mondial est en perpétuelle mutation. La dernière crise de 2008-2009 permet de conclure que le système financier peut avoir des effets négatifs forts sur la croissance (Hagen et Zhan, 2014).

En Afrique, si les problèmes d'instabilité du système financier se posent moins de nos jours⁴, il demeure que sa contribution à la croissance économique peut être analysée en raison des grandes mutations que subissent le secteur bancaire et les marchés financiers (BEI, 2016). Deux principaux arguments militent en faveur de la prise en compte du système financier dans la contribution des IDE à la croissance économique de l'Afrique. D'une part, le rationnement du crédit auquel font face les investisseurs en Afrique affaiblit l'exécution des contrats avec des investisseurs étrangers. D'autre part, le volume des

¹ Chargé de cours, Faculté des Sciences Sociales et de Gestion, Membre du centre d'études et de recherche en économie et gestion (CEREG) et du Laboratoire d'Analyse et de Recherche en Economie Appliquée (LAREA) à l'Université de Yaoundé 2- Soa. ongoema@yahoo.fr

² Université de Dschang – Cameroun. ndefluc@yahoo.fr

³ Lire par exemple Heil (2017) et Jacquet et Pollin (2012) pour une synthèse du lien entre finance et croissance.

⁴ Depuis la restructuration des banques à la fin des années 1990, le système bancaire africain s'est stabilisé en prenant moins de risque.

dépôts à vue ne permet pas toujours des financements de long terme. Les contraintes de crédit s'avèrent dans ce cas élevées. Alors, les investisseurs étrangers peuvent, dans un contexte de développement du marché financier, diversifier leurs activités en impliquant les entrepreneurs locaux (Baharumshah, 2015). Pour Alfaro et *al.* (2009), des marchés financiers solides sont des institutions nécessaires à l'investissement direct étranger, pour garantir l'optimalité des investissements. Ils montrent que le développement financier contribue à attirer des investissements diversifiés. Cette analyse est partagée par Choong et *al.* (2010) pour qui le développement du secteur bancaire s'accompagne d'une intermédiation forte et de niveaux élevés de crédit.

Pour ce qui est spécifiquement du cas africain, aucune étude à notre connaissance n'a différencié l'apport des banques et du marché financier. Ainsi, la question fondamentale de cette étude tient en ceci : le développement financier catalyse-t-il l'impact des IDE sur la croissance économique de l'Afrique ? De manière spécifique, l'intermédiation financière renforce-t-elle l'impact des IDE sur la croissance du PIB par tête en Afrique ? Le marché financier contribue-t-il aussi à favoriser cet impact ? Nous ambitionnons de combler un tant soit peu les manquements des études antérieures. Ainsi, en fonction des indicateurs de profondeur financière, d'accessibilité et d'efficacité, nous analysons le rôle du développement financier comme condition de l'impact des IDE sur la croissance économique. Le triangle système financier, IDE et croissance, se justifie par le fait que le développement du système financier est une condition importante pour que les IDE aient un impact positif sur la croissance économique. Dans le cas spécifique de l'Afrique, nous considérons la période allant de 1995 à 2015, qui cadre mieux avec le début du processus du développement financier sur le continent et le décollage effectif des marchés de capitaux. L'échantillon est composé de 52 pays subdivisés en deux groupes (35 pays qui ne disposent pas de marché financier et 17 pays qui en disposent). La méthode des moments généralisés en système est employée pour estimer le modèle empirique. Des variables d'ordre macroéconomique, institutionnel et financier sont intégrées dans le modèle. L'endogénéité révélée est contrôlée par des instruments à travers le test de Sargan.

L'article est structuré de la manière suivante. La première partie présente la revue de la littérature. La deuxième expose la stratégie méthodologique retenue. La troisième discute les résultats. La conclusion formule quelques recommandations de politique économique.

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE THÉORIQUE ET EMPIRIQUE

La relation entre investissements directs étrangers (IDE) et croissance économique a fait l'objet de plusieurs travaux. Cependant, il est encore difficile de s'accorder sur un consensus. Pour cause, les problématiques diffèrent d'une étude à l'autre. Pour contourner cette difficulté, l'approche par les canaux de transmission est empruntée (Borensztein et *al.*, 1998 ; Alaya et *al.*, 2009). Parmi les catalyseurs de l'impact des IDE sur la croissance, le capital humain, l'ouverture commerciale, les infrastructures et le climat des affaires ont été abondamment documentés (De Mello, 1999 ; Li et Lui, 2005 ; Ondo, 2014). La considération du développement financier reste encore marginale, surtout dans le cas de l'Afrique (Kpodar, 2005). Or, le système financier joue un rôle important dans la croissance (Lucas, 1988 ; Miller, 1998).

En se basant sur un échantillon de huit pays méditerranéens, Alaya et *al.* (2009) montrent que l'influence des IDE sur la croissance nécessite la réalisation d'un certain nombre de conditions marquées par le renforcement de la qualité du capital humain, du degré d'ouverture commerciale, du niveau d'investissement domestique, des dépenses publiques et du degré de développement financier. Faras et Ghaly (2009) étudient l'influence des IDE sur la croissance économique dans le cas de 6 pays du Golfe. Les IDE contribuent de manière significative à la croissance dans 5 des 6 pays⁵ de l'échantillon, tant dans le long terme que dans le court terme. En effet, sur la longue période, les firmes pionnières qui réalisent de forts profits attirent des suiveuses, leur accroissement successif permet une meilleure contribution des IDE à la croissance. Pour Alfaro et *al.* (2009), il existe un effet indirect fort entre les IDE et la croissance, notamment lorsqu'on intègre le développement financier. L'étude porte sur 72 pays de 1975 à 1995. L'interaction entre les IDE et le développement financier est positive et significative à 1%. Le développement financier constitue alors une capacité d'absorption des capitaux extérieurs. Par la suite, Alfaro et *al.* (2010) proposent un modèle empirique, dans lequel différentes mesures de développement du secteur financier sont retenues, et analysent leur apport dans la relation IDE-croissance économique. De manière spécifique, en allégeant les restrictions de crédit sous forme de prêts et de taux d'emprunt, les

⁵ Les pays qui enregistrent une significativité positive sont : le Bahreïn, l'Arabie saoudite, l'Oman, le Qatar et les Émirats Arabes Unis. La significativité est négative uniquement au Koweït.

banques sont en mesure de faciliter les liens entre entreprises étrangères et entreprises nationales. L'analyse d'étalonnage montre que les pays dans lesquels le secteur financier est très développé ont tendance à avoir des rendements plus élevés d'IDE sur la croissance économique⁶. Par ailleurs, le système financier réduit les risques en encourageant les entrepreneurs domestiques à moderniser la technologie existante et à adopter de nouvelles technologies, introduites par les firmes étrangères. Les institutions financières affectent donc positivement la vitesse de l'innovation technologique et contribuent ainsi à promouvoir la croissance économique (Huang et Xu, 1999).

Durham (2004) mène une étude portant sur les effets de l'IDE et de l'investissement de portefeuille sur la croissance dans 80 pays de 1979 à 1998. En plus de la construction d'une variable d'interaction (IDE-développement financier), il introduit le niveau initial de développement financier pour capter les effets de la libéralisation financière. Le processus de libéralisation financière a contribué à améliorer la qualité du système financier d'une part, et les IDE ont un impact plus significatif sur la croissance lorsqu'ils sont associés au développement financier d'autre part. Pour Chee et Nair (2010), Nwosa et *al.* (2011) et Oluwatosin et *al.* (2012), l'octroi du crédit améliore la contribution des IDE à la croissance économique dans la région.

1.1 Finance, IDE et croissance économique : des résultats négatifs

Hermes et Lensink (2003) intègrent, dans un modèle de changement technologique, le développement financier comme catalyseur de l'impact des IDE sur la croissance économique. Le modèle théorique est inspiré de Barro (2003) et de Barro et Sala-i-Martin (1995). L'étude est menée sur 67 pays en développement sur la période 1970-1995. Les auteurs trouvent que, malgré l'accroissement de l'innovation due au système financier, les IDE n'influencent pas la croissance économique. La variable IDE est captée par les entrées d'IDE sur le PIB. Le développement financier est mesuré par le logarithme des crédits bancaires au secteur privé. Ce résultat négatif des IDE sur la croissance se justifie par le fait que l'effet de l'investissement étranger est accru par les capacités d'absorption du pays d'accueil. De Gregorio et Guidotti (1995) ont trouvé un résultat similaire pour les pays d'Amérique latine. Berthélemy et Varoudakis (1998) mettent également en évidence une relation négative entre le développement financier et le taux de croissance dans des économies financièrement réprimées. Cette relation reste non significative malgré les réformes financières engagées. La prise en compte des effets de seuil associés aux équilibres multiples dans la relation de long terme a aussi justifié ce résultat négatif. Pour Bhattacharai (2015), pendant le miracle économique en Italie (1960-1980) l'impact du développement financier est resté non significatif. Cependant, au cours de la période allant de 1980 à 2010, l'impact est positif et significatif. L'impact du système financier sur la croissance économique dépend premièrement du degré de profondeur financière du pays.

1.2 Des avancées fortes dans l'explication de la relation développement financier, IDE et croissance

Il est encore difficile d'aboutir à un consensus sur le réel impact du développement financier dans la relation IDE-croissance. Trois études nous semblent importantes.

Premièrement, Choong et *al.* (2010) posent le problème du rôle des marchés financiers comme catalyseurs de l'impact des IDE sur la croissance dans 19 pays développés et 32 pays en développement, de 1988 à 2002. La méthode des moments généralisés en système montre que le signe affecté au coefficient du ratio de capitalisation boursière dans les pays en développement est négatif et significatif. Ils postulent que la volatilité imprévue et le caractère arbitraire du processus d'établissement des prix sur le marché boursier ne facilitent pas la prise de décision des investisseurs. De plus, l'interaction entre les marchés financiers et les marchés de change, suite à des chocs économiques négatifs inattendus, peut entraîner une instabilité macroéconomique et réduire ainsi le taux de croissance économique à long terme. Enfin, le développement du marché boursier est susceptible de compromettre l'existence des groupes bancaires dans les pays en développement.

Deuxièmement, en utilisant la méthode des moments généralisés avec variables instrumentales, pour 14 pays africains, de 1990 à 2007, Agbloyor et *al.* (2014) montrent que les flux de capitaux extérieurs ont un impact négatif sur la croissance économique. Cependant, la construction de variables d'interaction entre les indicateurs de développement du marché boursier et les IDE transforme cet impact négatif en un effet

⁶ Pour un contour théorique sur la relation marché financier-IDE et croissance lire Alfaro et Chauvin (2016).

positif grâce à l'allocation efficiente des ressources vers des secteurs très productifs, à la réduction des asymétries d'informations, à la fourniture d'informations crédibles aux agents économiques permettant de diversifier les risques.

Troisièmement, l'étude de Baharumshah et al. (2015), plus explicative du contexte africain, contredit partiellement celle de Agbloyor et al. (2014). Les auteurs déterminent un seuil au-delà duquel le développement financier peut avoir un impact sur les IDE. La relation IDE-croissance est non linéaire si l'on considère l'impact du développement financier. Ainsi, les capitaux privés ont un impact positif sur la croissance uniquement dans les pays dotés d'un niveau élevé de développement financier.

Au regard de cette littérature empirique, il nous semble que quatre points n'ont pas été pris en compte pour mieux apprécier l'apport du système financier dans la relation IDE-croissance économique en Afrique. Premièrement, il est important de différencier, dans le cas des pays africains, le secteur bancaire et le marché de capitaux. Ceci se justifie car plus de la moitié des pays en Afrique ne dispose pas de place boursière ; l'intermédiation financière y joue encore un rôle fondamental. Le manque de considération de cet aspect peut conduire à des résultats et interprétations erronés. Deuxièmement, il est conseillé d'élargir l'échantillon de l'étude, pour mieux capter l'apport du système financier. Ceci permet alors d'appréhender les mutations du secteur bancaire dans les pays ne disposant pas de marché financier. Troisièmement, partant du fait que l'analyse avec effet de seuil permet de classer les pays de l'échantillon et de s'appesantir sur les facteurs qui justifient leur retard, il nous semble alors primordial à ce niveau de joindre les approches de Choong et al. (2010) et Agbloyor et al. (2014). C'est ce que Luintel et al. (2016) et Arcand et al. (2015) ont démontré lorsqu'on considère la dynamique de long terme et le caractère en U inversé de la courbe. Quatrièmement, en prenant en compte l'effet spécifique des marchés de capitaux, nous considérons deux indicateurs principaux, à savoir la capitalisation boursière et le ratio du chiffre d'affaires.

2. STRATÉGIE MÉTHODOLOGIQUE

2.1 *Le modèle empirique, les variables et les données*

Le modèle empirique est inspiré de Choong et al. (2010) et de Agbloyor et al. (2014), qui ont repris l'analyse fondamentale de Barro et Sala-i-Martin (1995). Ces derniers considèrent que l'avènement des théories de la croissance endogène a encouragé la recherche sur les canaux par lesquels les investissements directs étrangers peuvent promouvoir la croissance dans le long terme. Les flux entrants d'IDE dans le pays d'accueil augmentent le stock de capital et la connaissance technologique. Nous considérons un modèle de production Cobb-Douglas proposé par De Mello (1997), avec inclusion des externalités qui peuvent être positives ou négatives par l'entrée de l'IDE. La fonction est la suivante :

$$y_{it} = \alpha + \varphi y_{i,t-1} + \beta X_{i,t} + \pi IDE_{i,t} + \delta DF_{i,t} + \theta VI_{it} + \mu_t + \nu_i + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

où φ est le paramètre qui prend en compte la vitesse de la convergence ; ν_i capte les effets spécifiques pays non observés ; μ_t prend en compte l'effet spécifique temporel commun à tous les pays et ε_{it} est le terme d'erreur. La variable dépendante y_{it} mesure le taux de croissance du PIB réel par tête du pays i à la date t et $y_{i,t-1}$ est la variable dépendante retardée qui capte l'effet la convergence et contribue à justifier l'effet dynamique du modèle. Dans notre modèle, l'endogène retardé est capté par le logarithme du PIB réel par tête à la date initiale (Shahbaz et Rahman, 2012).

Le vecteur $X_{i,t}$ regroupe les variables macroéconomiques et institutionnelles. Elles sont décrites de la façon suivante :

- *le capital humain (CH)* est capté par le taux d'inscription dans le secondaire. Il permet d'expliquer la capacité à acquérir et à intérioriser les nouvelles technologies et la connaissance et à développer des compétences (Anyanwu, 2014). Dans notre modèle, un signe positif et significatif traduirait l'apport des travailleurs éduqués à la production nationale ;
- *l'investissement domestique* est mesuré par la *formation brute du capital fixe (FBCF)* rapportée au PIB réel. Il traduit l'accumulation du capital physique et montre la contribution du secteur privé à la production nationale (Choong et al., 2010) ;
- *la population totale (Population)* est mesurée par le logarithme de la population totale. Elle caractérise la taille du marché et joue un rôle dans l'attractivité des IDE et l'explication du taux de bancarisation. Pour Agbloyor et al. (2014), la population influence positivement la croissance économique quel que soit le niveau de développement financier ;
- *les institutions* sont mesurées par la variable *Polity2* de Marshall (2016). Elle décrit la qualité des institutions politiques et identifie les régimes démocratiques et autocratiques des pays en fonction des

années considérées. Les rangs sont donnés sur une échelle de -10 à 10 ; la valeur -10 signifie que le pays est très autoritaire, les droits des personnes sont bafoués. Une valeur égale à 10 signifie un régime très démocratique (Anyanwu et Yameogo, 2015).

L'investissement direct étranger (IDE) est mesuré par les flux entrants d'IDE rapportés au PIB. L'IDE est censé accroître le PIB réel sous certaines conditions (Alaya et al. 2009). Les IDE représentent le capital extérieur qui prend nécessairement deux formes : financière et physique (équipement nouveau). Leur transformation est tributaire des capacités d'absorption du pays. Un résultat négatif signifierait la nécessité de capacités d'absorption élevées.

Le vecteur $DF_{i,t}$ est composé des variables de développement financier.

- *La monnaie au sens strict rapportée au PIB (M2/PIB)* mesure le degré de financiarisation du pays. Il suggère que la circulation de la liquidité contribue à la fonction d'échange de la monnaie.

- *Le crédit bancaire domestique /PIB (Crédit)* inclut toutes les formes de crédit accordé par les banques. Il contribue à la variation du capital financier et physique et à la productivité totale. Les IDE causent alors l'accroissement du crédit bancaire, du fait des larges opportunités qu'ils offrent (Omran et Bolbol, 2003).

- *Les dépôts du public (Dépôt)* sont mesurés par le total des dépôts domestiques rapporté au PIB. Traditionnellement, les théories de la croissance soutiennent que le taux d'épargne domestique améliore le niveau de crédit et joue un rôle positif sur la croissance. Dans cet ordre d'idée, Choong et al. (2010) révèlent que le dépôt influence positivement et significativement la croissance, tant dans les économies développées que dans celles en développement.

- *Le taux d'intérêt réel (Taux d'intérêt)* est le coût du capital emprunté. Cette variable est rarement utilisée dans les études évoquées ci-dessus. Cependant, dans le cas des pays africains, caractérisés par l'intermédiation financière, le taux d'intérêt expliquerait mieux la capacité des investisseurs domestiques à disposer de capital.

- *La capitalisation boursière (Capitalisation)* mesure la taille du marché des capitaux. Elle est mesurée par le ratio valeur des actions des entreprises cotées en bourse sur le PIB réel. Plus la capitalisation boursière est élevée, plus le marché boursier est large, diversifié et capable d'intervenir dans plusieurs secteurs économiques. Cependant, comme le montrent Levine et Zervos (1998), un marché financier large ne traduit pas toujours son efficience dans le financement de long terme.

- *Le ratio chiffre d'affaires du marché boursier sur PIB (Chiffre d'affaires)* mesure la liquidité du chiffre d'affaires. Il est égal au total de la valeur des actions divisé par la capitalisation du marché. Cet indicateur est aussi utilisé comme un indicateur du faible coût de transaction et joue un rôle positif dans la détermination du financement à long terme des investissements (Baharumshah et al., 2015).

Le vecteur VI est composé des variables d'interaction entre le développement financier et les IDE. On postule avec Choong et al. (2010), Agbloyor et al. (2014) et Baharumshah et al. (2015) que quatre variables d'interaction sont nécessaires pour expliquer l'apport du développement financier dans la relation IDE-croissance économique.

- Les interactions entre les variables du système bancaire (Crédit et Dépôt) précisent, par exemple, que la domiciliation des comptes des firmes multinationales dans les banques leur facilite l'octroi des crédits, et assure la continuité des investissements (*Crédit*IDE*). En outre, la liquidité du système à travers le volume des dépôts accroît l'assurance de la stabilité des banques, et encourage les investisseurs étrangers (*Dépôt*IDE*).

- Les interactions entre les variables du marché financier (Capitalisation et chiffre d'affaires) vont dans le même sens que celles du système bancaire. Cependant, en plus d'assurer la confiance et le crédit, les marchés financiers garantissent l'éventail d'investissements de long terme grâce à leur capitalisation (*Capitalisation*IDE*) et leur chiffre d'affaires (*Chiffre d'affaires*IDE*).

Trois principales sources de données sont consultées dans cette étude. Les variables macroéconomiques (capital humain, investissement domestique, population totale, taux de croissance du PIB réel par habitant, monnaie au sens large, crédit bancaire et dépôts) sont issues de *World Development Indicators* (2017). L'investissement direct étranger est obtenu de la base de la Conférence des Nations Unies pour le Commerce et le Développement Économique (CNUCED, 2017a). Les données sur les institutions sont extraites de Marshall (2016). La capitalisation boursière et le chiffre d'affaires du marché boursier sont tirés de *Global Financial Data Base* (2017). L'échantillon est composé de 52 pays africains répartis en deux groupes. Le premier est constitué des pays n'ayant pas de marché financier ou du moins ceux pour qui des données du marché financier sont inexistantes. On dénombre 35 pays pour ce groupe. Le second est composé des pays africains ayant un marché financier national ou sous-régional. Dans ce groupe, il y a 17

pays. L'annexe donne la liste complète des pays ainsi que la composition des groupes. La période d'étude va de 1995 à 2015.

2.2 *La technique d'estimation*

L'estimation est faite à partir de la méthode des moments généralisés (GMM) en système de Blundell et Bond (1998). Elle présente au moins trois avantages (Gui-Diby, 2014 ; White, 2001 ; Davidson, 2000) : (i) elle permet en présence de variables retardées d'obtenir des estimateurs sans biais, convergents et efficaces ; (ii) elle prend en compte les facteurs inobservables géographiques, tels que le climat, l'ouverture à la mer, ainsi que l'hétérogénéité des politiques monétaires, qui peuvent avoir un impact à la fois sur l'attractivité des pays et sur la croissance économique ; (iii) elle permet de corriger le biais de simultanéité entre les variables d'intérêt et de contrôle⁷. Les résultats obtenus des tests de Durbin-Wu-Hausman montrent que les IDE et l'indice développement des institutions d'intermédiation financière présentent un biais d'endogénéité. L'instrument le plus efficace, sur la base du test de suridentification de Sargan, est la variable d'interaction entre l'indice composite de développement financier et les IDE. Le nombre de retards est pris à partir de t-2 (Roodman, 2009). La considération des effets fixes donne des résultats moins convaincants en les éliminant, nous comparons ainsi les résultats du GMM-Système par ceux des Moindres carrés ordinaires (MCO).

3. RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

Les résultats sont présentés en deux temps. Nous considérons d'abord l'échantillon constitué de pays africains n'ayant aucun marché financier, ou du moins ceux pour qui nous n'avons pas pu avoir des données. Par la suite, nous présentons et analysons les résultats du second groupe des pays ayant un marché financier.

3.1 *Présentation et discussion des résultats des pays sans marché financier*

Les statistiques descriptives (tableau 1) montrent que le taux de croissance moyen du PIB réel entre 1995 et 2015 des 35 pays sans marché financier est de 4,99%. Une performance qui traduit la volonté des pays à atteindre l'émergence sur des périodes plus ou moins longues.

Tableau 1 : Statistiques descriptives : modèle sans marché financier

Variables	Observations	Moyennes	Ecart-type	Min	Max
Taux de croissance du PIB par habitant	715	4,99	9,73	-62,07	149,97
Log PIB/hbt initial	715	3,1424	4,65	2,059	4,56
Capital humain	441	34,85	24,21	0	114,36
Investissement domestique	604	22,43	21,27	-34,13	219,06
Population	700	2,58	1,66	-0,27	17,62
Polity2	693	0,66	5,03	-7	10
IDE	713	5,91	12,57	-82	161,82
Crédit	700	13,51	10,14	0	65,277
Dépôts	625	24,83	23,166	0,55	131,62

Source : Auteur.

Le capital humain se situe à une moyenne de 34,85%, ce qui signifie que 34 jeunes sur 100 en âge d'être scolarisés dans le secondaire sont effectivement inscrits. Il s'agit d'une piètre performance au regard des besoins en main-d'œuvre qualifiée. L'investissement domestique oscille autour de 23% du PIB. Nous notons que celui-ci varie énormément en fonction des pays (écart type très large = 21,43). En effet, dans certains pays à faible revenu (Guinée, RDC, Togo, Burundi, Niger entre autres) le niveau d'investissement privé ne dépasse guère 18% du PIB. En moyenne la population croît à un rythme relativement constant de 2,58%. Elle est caractérisée par sa jeunesse. La qualité des institutions est faible (0,66), décrite par un manque de démocratie et de libertés civiles. Certains pays toutefois connaissent de très bons scores sur

⁷ L'estimateur du système GMM combine une équation des niveaux pour laquelle les instruments sont des variables retardées en différences premières et une équation de ces différences où les instruments sont des variables à niveaux retardées. Il est plus efficace que l'estimateur GMM en différence de Arellano et Bover (1995).

l'échelle de -10 à 10. On a le Cap-Vert (10), le Sénégal (8), le Bénin (7), le Mali (7), la Guinée Bissau (6) entre autres. Par contre certains sont qualifiés de mauvais élèves : l'Angola (-3), le Cameroun (-4), l'Erythrée (-7), la Lybie (-7). L'investissement direct étranger représente en moyenne 5,91% du PIB. Le volume de crédit dans l'ensemble n'atteint pas 14% du PIB. Les dépôts du public se situent à 25,37% du PIB.

La matrice de corrélation (tableau 2) présente les relations dépendantes entre les variables. Il se dégage une corrélation positive entre l'investissement domestique, les IDE, le taux d'intérêt et la croissance du PIB. Les variables explicatives sont plus ou moins corrélées. Ce qui pourrait cacher un problème de multicolinéarité, qui est réduit en estimant plusieurs modèles intégrant les variables moins liées entre elles. Nous séparons les termes d'interaction des variables normales.

Tableau 2 : Matrice de corrélation : modèle sans marché financier

	Taux PIB/hbt	Log PIB/hbt initial	Capital humain	Investissement domestique	Population	Polity2	IDE	Dépôts	Crédit
Taux PIB/hbt	1								
Log PIB/hbt initial	-0,042	1							
Capital humain	0,063	0,041	1						
Investissement domestique	0,500*	0,123	0,206*	1					
Population	-0,008	0,235	-0,017	0,005	1				
Polity2	-0,081*	-0,140	0,077	-0,163*	-0,033	1			
IDE	-0,299*	0,056	0,089	0,523*	-0,044	-0,042	1		
Dépôts	0,087*	0,042	0,412*	0,074	-0,149*	0,004	0,024	1	
Crédit	0,081*	0,406	0,431*	0,059	-0,187*	0,156*	0,525*	0,037	1

Source : Auteur. Note: * significativité à 5%.

Tableau 3 : développement financier, IDE et croissance économique dans les pays africains sans marché financier, 1995-2015

	Variable dépendante : Taux de croissance annuel du PIB réel par habitant, estimation GMM en système				
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5
<i>Log du PIB réel/tête en 1995</i>	-0,425*** (0,022)	-0,415*** (0,024)	-0,421*** (0,022)	-0,416*** (0,022)	-0,410*** (0,022)
<i>Capital humain</i>	0,027** (0,012)	0,003* (0,015)	0,013* (0,013)	0,019** (0,012)	0,016** (0,125)
<i>Investissement domestique</i>	0,203*** (0,021)	0,199*** (0,023)	0,200*** (0,022)	0,201*** (0,021)	0,200*** (0,022)
<i>Population</i>	-0,264* (0,234)	-0,265 (0,256)	-0,406 (0,248)	-0,490** (0,244)	-0,487** (0,246)
<i>Polity2</i>	-0,132 (0,083)	0,088 (0,090)	0,076 (0,088)	-0,075 (0,085)	-0,043 (0,087)
<i>IDE</i>	-0,001** (0,033)	-0,020 (0,036)	-0,032 (0,033)	-0,097** (0,043)	-0,157*** (0,048)
<i>Dépôts</i>		0,081*** (0,018)			
<i>Crédit</i>			0,121*** (0,024)		
<i>IDE*Dépôt</i>				0,004*** (0,001)	
<i>IDE* Crédit</i>					0,009*** (0,001)
<i>Cons</i>	1,63*** (0,574)	2,920*** (0,676)	3,147*** (0,644)	1,926*** (0,584)	1,740*** (0,591)
Observations	288	249	273	288	288
<i>Nombre de pays</i>	35	35	35	35	35
<i>Nombre d'instruments</i>	17	15	17	17	15
<i>Test de Sargan</i>	46,76	41,86	39,76	41,61	31,44
<i>P-value de Sargan</i>	0,513	0,174	0,584	0,610	0,817
<i>Test AR1</i>	0,000	0,000	0,000	0,000	0,000
<i>Test AR2</i>	0,734	0,919	0,801	0,863	0,817

Source : Auteur. Note : (1) Les écart-types robustes à l'hétéroscédasticité sont indiqués entre parenthèses ; (2) *, **, et *** indiquent la signification au seuil de confiance de 10%, 5%, et 1% respectivement.

L'estimation par la méthode des moments généralisés en système donne les résultats compilés dans le tableau 3. Le modèle 1 intègre les variables réelles, institutionnelles et les IDE. Les modèles 2 et 3 prennent en compte, en plus des variables du modèle 1, les indicateurs de développement financier. Les modèles 4 et 5 prennent en compte les variables d'interaction entre indicateurs de développement financier et IDE.

Pour les trois modèles, on observe une convergence des taux de croissance économique des pays autour de 0,41%. Le capital humain présente un coefficient positif et statistiquement significatif à 5% (modèle 1). Ceci traduit le fait que l'accroissement du taux de scolarisation augmente le PIB par tête. Cependant, le degré faible du coefficient signifie que des efforts sont à réaliser pour augmenter la capacité d'absorption du capital humain (Rothstein et Rouse, 2011).

L'investissement domestique influence positivement et de manière significative la croissance du PIB par habitant dans tous les modèles. Un accroissement de 10% de l'investissement domestique améliore la croissance du PIB réel par tête de 0,5 en moyenne. Le secteur privé en Afrique se diversifie peu à peu. L'investissement domestique contribue à la productivité des facteurs (Adams, 2009).

La population a un impact négatif sur la croissance dans tous les modèles. Cet impact négatif est significatif dans les modèles 1, 4 et 5. L'accroissement de la population en Afrique ne s'accompagne pas de réelles politiques permettant une insertion rapide des jeunes dans le marché du travail. Plusieurs pays d'Afrique subsaharienne n'arrivent pas encore à nourrir et à soigner la moitié de leur population. Par conséquent, celle-ci ne peut pas conduire à un accroissement significatif du PIB. Aussi, d'après les statistiques descriptives, le niveau d'éducation doit être amélioré et s'orienter vers les secteurs technologiques, sources de productivité. Notre résultat est contraire à celui obtenu par Agbloyor et *al.* (2014).

La qualité des institutions est non significative dans tous les modèles. Elle est négative dans les modèles 1, 4 et 5. Dans les modèles 2 et 3 les coefficients sont positifs mais statistiquement non significatifs. Ceci conduit à une simple interprétation : les institutions financières vont stimuler les institutions politiques à mettre en place ou accentuer le contrôle du degré de corruption, du respect de la loi, de l'allègement des procédures d'allocation des ressources et d'une plus grande démocratie entre autres. Comme l'indique Rodrik (2005), de bonnes institutions favorisent la croissance économique.

Les investissements directs étrangers dans tous les modèles sont négativement liés à la croissance du PIB réel par tête. Ce résultat ne surprend pas. Nous le justifions premièrement par le poids des IDE dans le PIB, qui ne dépasse pas 3% en moyenne entre 1995 et 2015. Deuxièmement, l'Afrique en général n'est pas encore un grand pôle d'attractivité des IDE comparée à d'autres régions en développement. Ici encore l'Afrique attire moins de 3% des IDE au niveau mondial. Troisièmement, la faible diversité des IDE en Afrique pose un problème de forte contribution à la croissance : les IDE en Afrique s'orientent principalement dans les secteurs extractifs. Quatrièmement, cela signifie que les entrées d'IDE en Afrique ne trouvent pas encore des capacités d'absorption élevées capables de bénéficier des externalités positives qui en découleraient (faible niveau des infrastructures, du capital humain, du degré institutionnel, de la taille économique). Enfin, ce résultat justifie pourquoi on peut suggérer que le développement financier peut transformer cet effet négatif en dynamique positive (Agbloyor et *al.*, 2014).

Les crédits et les dépôts contribuent de manière significative à la croissance du PIB réel par habitant. Cependant, leur prise en compte individuelle ne transforme pas l'effet négatif des IDE sur la croissance économique.

Les variables d'interaction entre le développement financier et les investissements directs étrangers sont positives et significatives. Le développement financier en Afrique est capable de transformer la contribution négative des IDE à la croissance économique en une contribution positive (Choong et Lim, 2009 ; Omran et Bolbol, 2003). Ce résultat s'explique par le fait que les institutions financières en Afrique sont en général des filiales des grands groupes bancaires qui financent habituellement les activités des firmes multinationales. La garantie de prêt d'une part, et l'accroissement des dépôts d'autre part, stimulent les établissements bancaires à diversifier leurs activités de prêts et à contribuer ainsi au financement des investissements dans des grands projets. À titre d'illustration, les crédits accordés sur fonds de garantie aux firmes multinationales contribuent à 0,095% à la croissance économique dans les pays africains ne possédant pas de marché financier. Le volume de dépôts du public va accroître la participation des firmes multinationales à la croissance économique de 0,042% et de 0,061% respectivement. Ces résultats, quoique significatifs, sont inférieurs à l'unité. En effet, les banques en Afrique financent moins les activités des entreprises domestiques par exemple. Ces dernières souscrivent moins de partenariats avec les firmes multinationales dans la réalisation des projets. Aussi, dans plusieurs pays, les firmes multinationales qui réalisent des projets obtiennent leurs contrats par l'intermédiaire des gouvernements de leurs pays

d'origine. Ce qui fragilise l'intermédiation par les banques locales. L'ensemble de ces raisons pourrait justifier, à notre avis, la contribution minimale des institutions financières à l'apport des IDE sur la croissance économique.

3.2 Présentation et discussion des résultats des pays avec marché financier

Les pays qui disposent d'un marché financier se trouvent en majorité en Afrique australe, Afrique de l'Est et Afrique du Nord. Les statistiques descriptives (tableau 4) sont différentes de celles des pays sans marché financier. Le taux de croissance moyen du PIB réel par tête est de 10,22% contre 5,14% dans le premier groupe de pays. Dans les pays financièrement développés, le capital humain est élevé et se situe à 63,15%, ce qui traduit le fait que, sur 100 jeunes en âge d'être inscrits au secondaire, 63 le sont réellement. Le ratio investissement domestique sur PIB est de 22,77%. Le taux de croissance de la population est de 2,75%. La qualité des institutions est appréciable. Sur l'échelle de -10 à 10, les pays financièrement développés réalisent une performance d'environ 3. Si des pays comme Maurice (10), la Namibie (9), le Kenya (9), le Botswana (8) ou la Zambie (7) ont de très bonnes institutions, des pays comme le Swaziland (-9), l'Egypte (-6), le Maroc (-4) et l'Ouganda (-4) sont moins démocratiques avec des institutions de mauvaise qualité. La moyenne du ratio IDE/PIB sur la période est de 2,92%. Cette faible performance cache cependant les efforts de certains pays tels que l'Egypte, le Nigéria et le Ghana, qui sont parmi les cinq pays les plus attractifs en 2017 avec respectivement 8,1 milliards de dollars US, 4,4 milliards de dollars US et 3,5 milliards de dollars US (CNUCED, 2017b). Les indicateurs financiers sont élevés : 37,35% pour le volume des dépôts, 30% pour les crédits bancaires au secteur privé. La capitalisation des marchés financiers en moyenne est de 40,94% du PIB et le chiffre d'affaires représente environ 16,04% du PIB.

Tableau 4 : Statistiques descriptives. Modèle avec marché financier

Variables	Observations	Moyennes	écart type	Min	Max
Taux de croissance annuel du PIB réel par tête	357	10,22	19,80	-7,65	117,66
Log PIB/hbt initial	357	4,05	9,68	2,65	4,62
Capital humain	217	63,15	27,83	5,21	138,38
Investissement domestique	335	22,77	13,87	2,00	86,10
Population	339	2,75	1,24	1,39	7,988
Polity2	334	2,155	5,94	-9	10
IDE	357	2,92	2,39	-2,77	10,69
Dépôts	331	37,35	25,59	7,01	92,67
Crédit	347	30,00	23,23	2,74	106,26
Capitalisation	280	40,94	82,73	0,009	996,93
Chiffre d'affaires	280	16,04	66,90	0,009	1081,12

Source : Auteur. Note : * significativité à 5%.

Les corrélations entre les variables (tableau 5) sont en général faibles et plus ou moins significatives. Au regard des différents coefficients, on peut s'attendre à la présence d'un problème de multicolinéarité. Les corrélations entre la capitalisation boursière et la croissance d'une part, et entre le chiffre d'affaires du marché boursier et la croissance d'autre part, sont positives. Ce qui suggère une dépendance positive entre lesdites variables.

Tableau 5 : Matrice de corrélation: Modèle avec marché financier

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11
TPIB réel /hbt	1										
Log PIB/hbt initial	-0,42	1									
Capital humain	0,14*	0,23	1								
Investissement domestique	-0,06	-0,62	0,30*	1							
Population	0,13	0,71	0,17	0,005	1						
Polity2	-0,13*	0,43	0,05*	0,18	-0,24	1					
IDE	-0,08	0,51*	0,13*	0,08	0,14	0,02	1				
Dépôts	-0,08	0,72	0,16*	0,37*	0,08	-0,20*	-0,21*	1			
Crédit	-0,01	0,61	0,35*	0,19*	0,16*	-0,08	-0,11*	0,76*	1		
Capitalisation	0,38*	0,82	0,09	-0,10	0,09	0,13*	-0,17*	0,18*	0,41*	1	
Chiffre d'affaires	0,011	-0,91	0,005	0,05	-0,02	-0,03	0,10	0,09	0,10	0,10	1

Source : Auteur.

L'estimation de l'équation 1 pour le panel des pays disposant d'un marché financier donne des résultats compilés dans le tableau 6.

Tableau 6 : développement financier, IDE et croissance économique dans les pays africains DISPOSANT D'UN MARCHÉ FINANCIER

	Variable dépendante : Taux de croissance du PIB réel par habitant, Estimation GMM en système				
	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5
<i>Log du PIB réel/ tête en 1995</i>	-0,424*** (0,036)	-0,603*** (0,043)	-0,491*** (0,039)	-0,727*** (0,044)	-0,420*** (0,036)
<i>Capital humain</i>	0,055*** (0,010)	0,057*** (0,010)	0,056*** (0,011)	0,077*** (0,013)	0,055*** (0,010)
<i>Investissement domestique</i>	0,407*** (0,046)	0,356*** (0,053)	0,459*** (0,054)	0,353*** (0,054)	0,425*** (0,047)
<i>Population</i>	-5,040*** (0,250)	-4,324*** (0,279)	-5,710*** (0,275)	-1,278*** (0,308)	-5,066*** (0,252)
<i>Polity2</i>	0,194*** (0,047)	0,114** (0,048)	0,105** (0,051)	-0,544*** (0,051)	0,171*** (0,048)
<i>IDE</i>	0,12*** (0,093)	0,092 (0,099)	0,066 (0,104)	0,298*** (0,114)	0,383*** (0,097)
<i>Dépôts</i>		-0,158*** (0,124)			
<i>Crédit</i>		0,233*** (0,017)			
<i>IDE*Dépôt</i>			0,240**** (0,003)		
<i>IDE* Crédit</i>			0,034*** (0,008)		
<i>Capitalisation</i>				0,047*** (0,002)	
<i>Chiffre d'affaire</i>				0,012* (0,010)	
<i>IDE* Capitalisation</i>					0,172*** (0,001)
<i>IDE* Chiffre d'affaires</i>					0,004* (0,001)
<i>Cons</i>	0,637*** (1,068)	0,355*** (1,165)	0,875*** (1,195)	1,725*** (1,426)	0,514*** (1,073)
Observations	197	191	197	162	197
<i>Nombre de pays</i>	17	17	17	17	17
<i>Nombre d'instruments</i>	15	14	15	12	15
<i>Test de Sargan</i>	8,68	15,20	14,67	53,80	47,95
<i>P-value de Sargan</i>	0,865	0,721	0,474	0,186	0,863
<i>Test AR1</i>	0,000	0,001	0,000	0,000	0,005
<i>Test AR2</i>	0,193	0,187	0,729	0,512	0,184

Source : Auteur. Note : (1) les écart-types robustes à l'hétéroscédasticité sont indiqués entre parenthèses ; (2) * significatif à 10 %, ** significatif à 5 %, *** significatif à 1 % ; (3) les autres notes sont identiques à celles de l'estimation du premier échantillon ; (4) notons toutefois que le choix des instruments s'est basé sur les variables retardées d'une période des variables explicatives.

Pour appliquer l'estimateur des moments généralisés en système (GMM-S), le nombre d'individus N doit être supérieur à l'étendue de la période d'étude. Dans notre cas, 17 pays possèdent un marché financier. Ces pays sont analysés sur 21 périodes ou années. En appliquant les GMM-S, nous obtenons des coefficients non convergents et biaisés. Pour contourner cette difficulté, nous avons déterminé les moyennes arithmétiques sur 3 périodes successives entre 1995 et 2015. Nous obtenons alors 7 périodes (1995-1997, 1998-2000, 2001-2003, 2004-2006, 2007-2009, 2010-2012 et 2013-2015). Cette technique, en plus de résoudre le problème de biais des coefficients, solutionne celui des données manquantes dans l'évolution des indicateurs du marché financier (capitalisation boursière et chiffre d'affaires). Au total, nous avons 119 observations, ce qui peut valablement servir pour une régression en GMM-S. Une autre technique aurait été d'appliquer l'estimateur des variables instrumentales qui est égal à celui des doubles moindres carrés (2SLS). Cette initiative peut s'avérer infructueuse au regard des données manquantes, qui conduirait à l'obtention des coefficients non convergents.

L'équation 1 est estimée sous 5 différents modèles. Le modèle 1 considère uniquement les variables macroéconomiques, institutionnelles et les IDE. Le modèle 2 intègre, en plus de ces variables, les crédits et les dépôts. Le modèle 3 considère l'interaction entre les IDE et les crédits et dépôts. Le modèle 4 prend en compte les indicateurs de développement du marché financier (capitalisation financière et chiffre d'affaires boursier). Le modèle 5, enfin, intègre les interactions entre les flux entrants d'IDE et les indicateurs de développement du marché financier.

Les résultats soutiennent l'existence d'un effet de convergence à travers la négativité et surtout la significativité des coefficients du PIB réel par habitant retardé. L'impact du capital humain sur la croissance économique est positif et statistiquement significatif à 1% (Hermes et Lensink, 2003).

L'augmentation de 10% de l'investissement domestique, toutes choses égales par ailleurs, se traduit par un accroissement de 0,25 de la variation du PIB par habitant (modèle 1). En effet, dans les pays financièrement développés, le secteur privé est dynamique et se diversifie rapidement. La petite et moyenne entreprise bénéficie davantage du crédit bancaire. Ceci suggère que la contribution des entreprises privées à l'accumulation de la richesse est importante.

L'accroissement de la population influence négativement et de manière significative la croissance du PIB par tête comme le révèle la littérature théorique et empirique.

La qualité des institutions contribue à accroître le PIB par tête des pays de l'échantillon. L'amélioration de 10% des institutions se traduit par un accroissement de 0,52. De bonnes institutions encouragent l'établissement et la réalisation des contrats, réduisent les coûts de transaction et favorisent l'entrée des IDE (Malikane et Chitambara, 2017). Comme le souligne Acemoglu et *al.* (2004), les théories de la croissance endogène montrent que des institutions de bonne qualité stimulent durablement la croissance économique.

L'impact des investissements directs étrangers sur la croissance du PIB par tête est positif et statistiquement significatif dans les modèles 1, 4 et 5. En moyenne, 0,80% de l'accroissement du PIB réel par tête des pays considérés se justifie par la variation de 10% des IDE. Contrairement aux résultats obtenus dans le cas des pays ne disposant pas de marché financier, les IDE trouvent ici des capacités d'absorption développées : un niveau élevé de capital humain, une forte participation du secteur privé, de bonnes institutions et une population jeune et talentueuse. On peut également noter des facteurs non pris en compte dans notre étude tels que la qualité des infrastructures, la diversification des économies et l'ouverture commerciale. Notre résultat est contraire à celui obtenu par Agbloyor et *al.* (2014) et Choong et *al.* (2010). Il est néanmoins soutenu par Choong et Lim (2009).

Les variables financières présentent des résultats mitigés pour l'échantillon. Le volume des dépôts diminue le PIB réel par habitant de 0,15%. Les crédits par contre améliorent la croissance économique de 0,23%. La capitalisation du marché financier et le ratio de son chiffre d'affaires (sa liquidité) stimulent le taux de croissance du PIB de 0,047% et 0,012% respectivement. Deux principales interprétations se dégagent de ces résultats. Premièrement, les institutions financières desdits pays facilitent l'accroissement des investissements en fournissant aux agents économiques des informations crédibles sur les secteurs d'activités potentiellement porteurs et encouragent la mobilisation de l'épargne et la gouvernance des entreprises. Deuxièmement, les innovations financières facilitent les processus d'obtention des prêts, réduisent les pertes de temps et contribuent à apprécier le risque lié aux prêts et à la qualité des emprunteurs.

Les résultats liés aux variables d'interaction sont particulièrement encourageants pour les pays de l'échantillon. Contrairement aux pays africains dépourvus de marché financier, la participation des institutions financières dans cet échantillon ne transforme pas l'effet négatif des IDE en contribution positive. Le système financier accélère plutôt l'apport des IDE à la croissance économique. Le système bancaire des pays de l'échantillon favorise le financement des activités des firmes multinationales à hauteur de 0,24% du taux de croissance du PIB. Les dépôts accroissent le capital physique des firmes multinationales, et leur contribution à la croissance du PIB réel par habitant de 0,034% (Omran et Bolbol, 2003). Ce fort soutien aux firmes multinationales s'explique par la nature et la structure des banques des différents pays. Il s'agit de groupes bancaires panafricains, donc le capital est en partie constitué de l'apport des entreprises transnationales. Ces banques panafricaines soutiennent les investissements des firmes du pays d'origine dans le pays d'accueil. Le soutien passe par la fourniture d'information fiable, l'assurance dépôt, la facilitation des transactions financières entre le pays d'origine et le pays d'accueil, et la diversification des risques encourus dans les projets (Agbloyor et *al.*, 2014). À titre d'illustration, les crédits octroyés par les groupes bancaires en Afrique sont passés de 2,64 milliards de dollars US en 2013 à 4,56 milliards de dollars US en 2014 (BEI, 2016). L'une des caractéristiques principales de ces groupes est liée à

leur facilité à lever les fonds sur les marchés financiers et à entreprendre rapidement des investissements transfrontaliers.

Le marché financier pour sa part renforce l'impact des firmes multinationales sur la production par tête de l'Afrique. Ainsi, l'augmentation d'un pour cent de la capitalisation boursière donne la possibilité aux firmes multinationales d'accroître leur contribution au PIB réel par habitant de 0,172%. La capitalisation boursière permet alors une entrée de ressources orientées vers le financement des activités des firmes multinationales. Un tel résultat encourage les entreprises domestiques à l'ouverture du capital et à une meilleure mobilisation des ressources. Le chiffre d'affaires des marchés financiers donne non seulement l'information sur la santé financière desdits marchés, mais également sur des possibilités d'investissements nouveaux pour des projets rentables. L'orientation des bénéfices du marché financier vers de nouveaux projets permet un accroissement de 0,004% du taux de croissance du PIB réel par tête.

3.3 *Effet de seuil du développement financier*

L'analyse du rôle du développement financier, comme catalyseur de la contribution des IDE à la croissance économique en Afrique, se comprend aisément lorsqu'on détermine le seuil minimal au-delà duquel le système financier peut transformer l'effet négatif des IDE sur la croissance en un effet positif (Choong et al., 2010 ; Durahm, 2004). En partant de l'équation 1, les auteurs postulent que le niveau de développement financier soit supérieur ou égal au seuil ci-dessous :

$$DF \geq -\frac{\delta}{\theta_j} \quad (2)$$

où les j représentent les différentes variables de développement financier. Dans notre étude nous avons déterminé quatre seuils de développement financier, selon que nous considérons le volume de dépôt du public sur PIB, le crédit bancaire sur PIB, la capitalisation boursière et le chiffre d'affaires tous deux rapportés au PIB. Le tableau 7 résume les seuils et les performances de certains pays.

Tableau 7 : Seuil de développement financier en Afrique entre 1995-2015

Variables	Seuils	Pays au-dessus du seuil	Pays en dessous du seuil
Dépôt/PIB	$\frac{0,02}{0,061} = 32,78\%$	Congo (40%), Burkina Faso (80%),	Lesotho (30%), Guinée (17%), Cameroun (16%), Mali (19%)
Crédits/PIB	$\frac{0,02}{0,095} = 21,05\%$	Cap-Vert (50%), Sénégal (26%), Djibouti (27%)	Cameroun (11%), Congo (8%), Guinée Equatoriale (16%)
Capitalisation boursière/PIB	$\frac{0,081}{0,426} = 19,01\%$	Côte d'Ivoire (25%), Nigéria (21%), Afrique du Sud (180%), Egypte (48%), Maroc (66%)	Ghana (11,2%), Namibie (4,5%), Zambie (9%), Tanzanie (8%)
Chiffre d'affaires /PIB	$\frac{0,081}{0,521} = 15,54\%$	Afrique du Sud (31%), Egypte (42%)	Tanzanie (3%), Kenya (7%)

Source : Auteur.

Note : les pays considérés représentent un échantillon des pays du sous-groupe.

Les différents seuils calculés permettent de comprendre quels efforts certains pays africains doivent fournir pour que le système financier devienne un réel facilitateur de l'apport des IDE à la croissance économique. À titre d'illustration, le seuil minimum pour que le crédit bancaire catalyse le rôle des IDE est de 21,05%. Si dans certains pays ce seuil est dépassé, il est encore très loin d'être atteint dans d'autres. Les États africains doivent faciliter l'octroi de crédit pour permettre aux entreprises d'exécuter les contrats d'investissements signés. Pour ce faire, les entreprises domestiques peuvent améliorer leur politique managériale et diversifier les activités. De façon générale, ces résultats témoignent du fait que le niveau de développement est nécessaire pour que les IDE contribuent à la croissance économique (Borensztein et al., 1998 ; Alaya et al., 2009).

Les déterminants du seuil contribuent aussi à analyser les pays capables de créer un marché financier. En effet, les indicateurs de développement financier dans certains pays non détenteurs de marchés de capitaux sont suffisamment élevés pour justifier la capacité à contenir une place boursière. Dans ce groupe de pays on peut citer le Congo, le Burkina Faso, le Cap-Vert, le Sénégal, et Djibouti entre autres. Si une telle mutation prend place, l'Afrique en général pourra combler de manière progressive le gap qui existe entre investissement et mobilisation des ressources financières.

4. CONCLUSION et recommandations de politique économique

Cet article a étudié le rôle du développement financier comme catalyseur de l'impact des IDE sur la croissance économique de l'Afrique. Il est reconnu que très peu de travaux se sont particulièrement consacrés à appliquer cette thématique à l'Afrique. Pour y parvenir, nous avons divisé l'échantillon global de 52 pays en deux groupes. Le premier est composé des pays qui n'ont pas de marché financier (35) et le second des pays ayant un marché financier (17). Six indicateurs de développement financier sont retenus : dépôts bancaires sur PIB réel, volume de crédits bancaires accordés aux particuliers par les banques rapporté au PIB réel, ratio capitalisation boursière sur PIB réel et chiffre d'affaires du marché financier sur PIB réel. La méthode des moments généralisés en système est employée pour estimer les différents modèles. Notre étude montre, pour les pays sans marché financier, que le développement de l'activité d'intermédiation bancaire transforme l'impact négatif des IDE sur la croissance économique en une contribution positive. Dans le cas des pays disposant d'un marché financier, le développement des activités sur les différentes places boursières accélère la contribution des IDE à la croissance économique des pays. Enfin, nous validons la robustesse de ce résultat en construisant une variable dummy, qui capte la présence ou non d'un marché financier dans un pays donné et son impact sur l'apport des IDE à la croissance du PIB par tête en Afrique.

De ces résultats, nous suggérons quatre recommandations de politique économique visant dans l'ensemble à améliorer l'impact des IDE sur la croissance économique de l'Afrique. Premièrement, il faut renforcer le développement du système financier africain par un accès au crédit qui passe notamment par l'amélioration de la qualité des dossiers de demandes de crédits. Les promoteurs de PME doivent rendre leurs projets bancables, c'est-à-dire faisant ressortir un tableau explicatif du retour sur investissement qui apprécie le risque éventuel. Cette condition contribuera à rapprocher les PME des firmes multinationales et à lever les contraintes de crédit. Il s'agit aussi d'assurer la garantie de prêts par l'État et de libéraliser davantage les taux d'intérêt pour mieux adapter les offres de crédits au financement et à la rentabilité des activités. Il est important, en outre, de créer des marchés financiers dans d'autres pays africains dont les activités économiques sont diversifiées. Deuxièmement, il est souhaitable, pour les autorités, de favoriser la création de groupes bancaires panafricains solides, capables de soutenir de grands projets d'investissements des firmes multinationales et susceptibles de renforcer la capitalisation boursière des marchés financiers existants. Troisièmement, il est urgent d'approfondir et d'intégrer les marchés financiers africains pour mobiliser davantage l'épargne domestique. Ceci passe par des mesures d'assouplissement, d'introduction en bourse et de création d'une plate-forme virtuelle pour faire connaître les activités de la place financière. Des institutions de développement telles que la Banque Africaine de Développement doivent renforcer l'assistance technique pour une inclusion financière dans les pays. Quatrièmement, il est urgent d'accélérer les capacités d'absorption des IDE en Afrique, ceci passe par le développement du capital humain, une plus grande contribution du secteur privé et le renforcement de la qualité des institutions.

Le développement du capital humain doit reposer sur les facilités de formation et d'éducation de la jeunesse. Les États doivent diversifier les offres de formation, en mettant un accent particulier sur l'enseignement technique et la formation des ingénieurs. Ils doivent conforter un système de santé performant et accessible pour contribuer à maintenir la qualité de la main-d'œuvre locale. Le dynamisme du secteur privé passe par l'amélioration du climat des affaires et des facilitations de création et de suivi des entreprises. Il s'agit d'encadrer une nouvelle classe de promoteurs d'entreprise, capables de s'adapter aux variations de la demande et aux chocs endogènes et exogènes. Des entrepreneurs dynamiques peuvent nouer des partenariats avec les firmes multinationales dans le cadre des projets. Enfin, une classe d'entrepreneurs dynamiques est capable de mieux internaliser le transfert de technologie et de procéder à une maintenance des équipements sur le long terme. La qualité des institutions passe par une plus grande ouverture au système juridique, la stabilité des pays et la démocratie.

BIBLIOGRAPHIE

- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. (2004) Institutions as the Fundamental Cause of Long-run Economic Growth, National Bureau of Economic Research, NBER Working Paper No. 10481, Cambridge, Mass.
- ADAMS S. (2009) Foreign Direct investment, domestic investment, and economic growth in Sub-Saharan Africa, *Journal of Policy Modeling*, vol. 31, 939-949.

- AGBLOYOR E., ABOR J., ADJASI C., YAWSON A. (2014) Private capital flows and economic growth in Africa: The role of domestic financial markets, *Journal of International Financial Markets, Institutions & Money*, vol. 30, 137-152.
- ALAYA M., NICET-CHENAF D., ROUGIER É. (2009) À quelles conditions les IDE stimulent-ils la croissance ? IDE, croissance et catalyseurs dans les pays méditerranéens, *Mondes en Développement*, tome 37, n° 148, 119-138.
- ALFARO L., A. CHANDA A., KALEMLI-OZCAN S., SAYEK S. (2010) Does foreign direct investment promote growth? Exploring the role of financial markets on linkages, *Journal of Development Economics*, vol. 91, 242-256.
- ALFARO L., CHANDA A., KALEMLI-OZCAN S., SAYEK S. (2009) FDI, Productivity and Financial Development, *The World Economy*, 111-135.
- ALFARO L., CHAUVIN J. (2016) Foreign Direct Investment, Finance, and Economic Development, Chapter in *Encyclopedia of International Economics and Global Trade*, 33 p.
- ANYANWU J., YAMEOGO N. (2015) Regional Comparison of Foreign Direct Investment to Africa: Empirical Analysis, *African Development Review*, vol. 27, n° 4, 345-363.
- ANYANWU J. (2014) Factors Affecting Economic Growth in Africa: Are There any Lessons from China?, *African Development Review*, vol. 26, n° 3, 468-493.
- ARCAND J.-L., BERKES E., PANIZZA U. (2015) Too much finance?, *Journal of Economic Growth*, vol. 20, n° 2, 105-148.
- ARELLANO M., BOVER O. (1995) Another Look at the Instrumental-Variable Estimation of Error-Components Models, *Journal of Econometrics*, vol. 68, 29-52.
- BAHARUMSHAH A., SLESMAN DEVADASON L. (2015) Types of Foreign Capital Inflows and Economic Growth: New Evidence on Role of Financial Markets, *Journal of International Development*, 12-33.
- BARRO R. (2003) Determinants of Economic Growth in a Panel of Countries, *Annals of Economics and Finance*, vol. 4, 231-274.
- BARRO R., SALA-I-MARTIN X. (1995) *Economic Growth*, New York, McGraw-Hill.
- BEI (2016) Tendances récentes dans le secteur bancaire en Afrique subsaharienne : du financement à l'investissement, Banque Européenne d'investissement, Département des Analyses économiques, Luxembourg, 158p.
- BERTHÉLEMY J.-C., VAROUDAKIS A. (1998) Développement financier, réformes financières et croissance : une approche en données de panel, *Revue Économique*, vol. 49, n° 1, 195-206.
- BHATTARAI K. (2015) Financial Deepening and Economic Growth in Advanced and Emerging Economies, *Review of Development Economics*, vol. 19, 178-195.
- BLUNDELL R., BOND S. (1998) Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models, *Journal of Econometrics*, vol. 87, 115-143.
- BORENSZTEIN E., GREGORIO J., LEE J. (1998) How does foreign direct investment affect economic growth?, *Journal of International Economics*, vol. 45, 115-135.
- CHEE Y., NAIR M. (2010) The Impact of FDI and Financial Sector Development on Economic Growth: Empirical Evidence from Asia and Oceania, *International Journal of Economics and Finance*, vol. 2, n° 2, 107-119.
- CHOONG C., BAHARUMSHAH A., YUSOP Z., HABIBULLAH M. (2010) Private capital flows, stock market and economic growth in developed and developing countries: A comparative analysis, *Japan and the World Economy*, vol. 22, 107-117.
- CHOONG C., LIM K. (2009) Foreign direct investment, financial development and economic growth: the case of Malaysia, *Macroeconomics and Finance in Emerging Market Economies*, vol. 2, 13-30.
- CNUCED (2017a) Base de données sur les investissements directs étrangers, *Nation Unies*, Genève.
- CNUCED (2017b) *Rapport sur l'investissement dans le monde 2017 : Investissement et économie digitale*, Nation Unies, Genève, 252 p.
- DAVIDSON J. (2000) *Econometrics Theory*, Oxford, Blackwell, 301p.
- DE GREGORIO J., GUIDOTTI P. (1995) Financial development and economic growth, *World Development*, vol. 23, n° 3, 433-448.
- DE IDDA L. G. (2006) Interaction between economic and financial development, *Journal of Monetary Economics*, vol. 53, 233-248.
- DE MELLO L. (1999) Foreign direct investment-led growth: Evidence from time series and panel data, *Oxford Economic Papers*, vol. 51, n° 1, 133-151.
- DE MELLO L. (1997) Foreign direct investment in developing countries and growth: A selective survey, *Journal of Development Studies*, vol. 34, 1-34.
- DURHAM J. (2004) Absorptive capacity and the effects of foreign direct investment and equity foreign portfolio investment on economic growth, *European Economic Review*, vol. 48, n° 2, 285-306.
- DURUSU-CIFTCI D., SERDAR I., HAKAN Y. (2017) Financial development and economic growth: Some theory and more evidence, *Journal of Policy Modeling*, vol. 39, n° 2, 290-306.
- FARAS R., GHALY K. (2009) Foreign Direct Investment and Economic Growth: The Case of the GCC Countries, *International Research Journal of Finance and Economics*, vol. 29, 134-145.
- GLOBAL FINANCIAL DATA BASE (2017) Base de données financières de la Banque Mondiale.
- GUI-DIBY S. (2014) Impact of foreign direct investments on economic growth in Africa: Evidence from three decades of panel data analyses, *Research in Economics*, vol. 8, 248-256.

- HAGEN J., ZHAN H. (2014) Financial development, international capital flows, and aggregate output, *Journal of Development Economics*, vol. 106, 66-77.
- HEIL M. (2017) Finance and Productivity: A Literature Review, Working Paper, n° 1374, OECD.
- HERMES N., LENSSINK R. (2003) Foreign Direct Investment, Financial Development and Economic Growth, *Journal of Development Studies*, vol. 40, n° 1, 142-163.
- HUANG H., XU C. (1999) Chenggang Xu Institutions, Innovations, and Growth, *American Economic Review*, vol. 89, n° 2, 438-443.
- JACQUET P., POLLIN J.-P. (2012) Systèmes financiers et croissance, *Revue d'Économie Financière*, vol.2, n° 106, 77-110.
- KEDIR A., ELHIRAIKA A., CHINZARA Z., SANDJONG D. (2017) Growth and Development Finance Required for Achieving Sustainable Development Goals (SDGs) in Africa, *African Development Bank*, vol. 29, n° 1, 15-26.
- KPODAR K. (2005) Le développement financier et la croissance : l'Afrique subsaharienne est-elle marginalisée ?, *African Development Review*, 106-137.
- LAW S., SINGH N. (2014) Does Too Much Finance Harm Economic Growth?, *Journal of Banking and Finance*, 41, 36-44.
- LEVINE R. (2005) *Finance and Growth: Theory and Evidence*, Handbook of Economic Growth, Elsevier, Amsterdam, Netherlands, 865-934, (Chapter 12).
- LEVINE R., ZERVOS S. (1998) Stock Markets, Banks, and Economic Growth, *American Economic Review*, vol. 88, 537-558.
- LI X., LIU X. (2005) Foreign direct investment and economic growth: an increasingly Endogenous relationship, *World Development*, vol. 33, n° 3, 393-407.
- LUCAS R. (1998) On the mechanism of economic development, *Journal of Monetary Economics*, vol. 22, 2-42.
- LUINTEL K., KHAN M., LEON-GONZALEZ R., LI G. (2016) Financial Development, Structure and Growth: New Data, Method and Results, *Journal of International Financial Markets, Institutions and Money*, vol. 43, 95-112.
- MALIKANE C., CHITAMBARA P. (2017) Foreign Direct Investment, Democracy and Economic Growth in Southern Africa, *African Development Review*, vol. 29, n° 1, 92-102.
- MARSHALL M. (2016) Major Episodes of Political Violence (MEPV) and Conflict Regions, 1946-2015, Center for Systemic Peace, Vienna, 19 May.
- MILLER H. (1998) Financial markets and economic growth, *Journal of Applied Corporate Finance*, vol. 11, 8-15.
- NWOSA P., AGBELUYI A., SAIBU O. (2011) Causal Relationships between Financial Development, Foreign Direct Investment and Economic Growth the Case of Nigeria, *International Journal of Business Administration*, vol. 2, n° 4, 97-102.
- OLUWATOSIN A., OLUSEGUN O., FESTUS E., ABIMBOLA O. (2012) Foreign Direct Investment, Economic Growth and Financial Sector Development in Small Open Developing Economies, *Economic Analysis and Policy*, vol. 42, n° 1, 105-127.
- OMRAN M., BOLBOL A. (2003) Foreign Direct Investment, Financial Development, and Economic Growth: Evidence from the Arab Countries, *Review of Middle East Economics and Finance*, vol. 1, n° 3, 231-249.
- ONGO N. (2014) Impact of foreign direct investment on economic growth in CEMAC region: an analysis of transmission mechanisms, *International Journal of Sustainable Economy*, vol. 6, 303-326.
- PAGANO M. (1993) Financial markets and growth: an overview, *European Economic Review*, vol. 37, 613-622.
- RODRIK D. (2005) Growth strategies, in P. Aghion, S. Durlauf (eds), *Handbook of Economic Growth*, Amsterdam, North-Holland.
- ROODMAN D. (2009) How to do xttabond2: An introduction to difference and system GMM in Stata, *The Stata Journal*, vol. 9, 86-136.
- ROTHSTEIN J., ROUSE L. (2011) Constrained after College: Student Loans and Early-career Occupation Choices, *Journal of Public Economic*, vol. 95, 149-163.
- ROUBINI N., SALA-I-MARTIN X. (1992) Financial Repression and Economic Growth, *Journal of Development Economics*, vol. 39, 5-30.
- SCHUMPETER J. A. (1912) *Theorie der wirtschaftlichen Entwicklung*, Dunker & Humblot, Leipzig, The Theory of Economic Development translated by R. Opie. Harvard University Press, Cambridge, MA, 1934.
- SHAHBAZ M., RAHMAN M. (2012) The Dynamic of Financial Development, Imports, Foreign Direct Investment and Economic Growth: Cointegration and Causality Analysis in Pakistan, *Global Business Review*, vol. 13, n° 2, 201-219.
- WDI (2017) Base de données de la banque mondiale.
- WHITE H. (2001) *Asymptotic Theory for Econometricians Revised*, New York, Academic Press, 234p.

ANNEXE : LISTE DES PAYS PAR ÉCHANTILLON

Pays africains sans marché financier	Pays africains avec marché financier
Cameroun*, Congo, Angola, Gabon, Guinée Equatoriale, République centrafricaine, RD Congo, Niger, Sénégal, Sierra Léone, Togo, Burundi, Comores, Djibouti, Erythrée, Ethiopie, Rwanda, Seychelles, Soudan, Sao-Tomé et Principe, Tchad, Lesotho, Madagascar, Mozambique, Algérie, Lybie, Mauritanie, Benin, Burkina-Faso, Cap-Vert, Gambie, Guinée-Bissau, Libéria, Mali.	Botswana, Côte d'Ivoire, Ghana, Nigéria, Maroc, Ouganda, Malawi, Maurice, Namibie, Afrique du Sud, Tunisie, Tanzanie, Swaziland, Zambie, Zimbabwe, Egypte, Kenya

Source : Auteur.

Note : * pays qui dispose d'un marché financier mais on relève plusieurs données manquantes sur la période d'analyse.

Les effets sur la croissance du financement de l'investissement public par l'emprunt

Maxime ASSI TANO¹

Le financement des investissements publics est aujourd'hui l'une des préoccupations majeures des gouvernements car le choix des modes de financement des investissements est sujet à controverse (Mucherie, 2012) et la nature de la relation entre les modes de financement et la croissance économique via les investissements est encore mitigée (Minea et Villieu, 2008 ; 2011). En tant que « marqueur de croissance » (Landais, 2015), la littérature économique présente trois instruments de financement des investissements publics : la fiscalité², le seigneurage³ et l'emprunt ou dette (Villieu, 2011 ; Mucherie, 2012). L'emprunt public représente l'instrument de financement de l'investissement public privilégié dans le cadre du présent travail. Il s'entend comme une obligation directe, non contingente, résultant d'un accord contractuel prévoyant la mise à disposition de valeurs sous forme d'actifs (y compris monétaires) ou de services, et par lequel le débiteur s'engage à effectuer un ou plusieurs paiements sous forme d'actifs (y compris monétaires) ou de services, selon un échéancier déterminé (FMI, 2009).

Étant donné les difficultés liées à la mobilisation des recettes fiscales (Huart, 2012) et au recours au seigneurage (Battaglini, 2014), l'emprunt public à la dynamique maîtrisée et au niveau raisonnable peut être à l'origine d'au moins quatre effets bénéfiques. D'abord, il permet d'améliorer les ressources publiques pour le financement des investissements publics à fort rendement social (Minea et Villieu, 2008 ; 2011) pouvant élever le sentier de croissance à long terme. Ensuite, il permet de relancer l'activité économique en cas de récession (Bouthévinain, Dufrénot, Frouté et Paul, 2013). Enfin il contribue au développement d'innovations sur le marché financier (idem, 2013) et à diminuer les pertes engendrées par une fiscalité non forfaitaire (Barro, 1979). Cependant, le recours à l'emprunt pour le financement des investissements publics peut menacer l'économie d'importants dangers si l'élévation de la dette ne trouve pas de contrepartie dans la croissance et l'emploi. Plus précisément, une élévation perpétuelle de l'emprunt public peut conduire à une impasse en lieu et place d'un cercle vertueux. Ses limites se justifient théoriquement par trois types d'arguments. Le premier concerne un possible effet d'éviction des investissements privés lié à l'alourdissement de la dette publique et à la charge d'intérêt (Reinhart et Rogoff, 2010). Le second concerne un risque d'hyperinflation consécutif à la monétisation d'une dette publique devenue insoutenable (Sargent et Wallace, 1981). Le troisième porte sur un risque d'endettement perpétuel car rien ne garantit que les générations à venir seront à même de réaliser les ajustements qui n'ont pas pu se faire aujourd'hui pour le financement des investissements publics (Minea et Villieu, 2011). Par ailleurs, en tenant compte du principe d'anticipation rationnelle des agents, Barro (1974) soutient que l'effet sur la croissance d'un recours à l'emprunt public pour le financement des investissements publics est neutre.

¹ Enseignant-chercheur, Université Peleforo Gon Coulibaly, Côte d'Ivoire. tanass24@yahoo.fr

² La fiscalité représente les impôts et cotisations sociales collectées par l'État dans le cadre de l'exercice de son pouvoir régaliens. C'est la contribution des citoyens au développement du pays (Maillet, 2012, 66).

³ Le seigneurage correspond à une politique de financement par la création monétaire.

Si les résultats théoriques se rapportant à la nature de la relation entre le financement des investissements publics par emprunt et la croissance sont nuancés, les évidences empiriques le sont encore davantage. En effet, beaucoup d'auteurs ont montré dans leur analyse que la relation entre la dette publique et la croissance fait l'objet de non linéarités (Minea et Parent, 2012 ; Reinhart et Rogoff, 2010).

Dans un modèle de croissance endogène, Minea et Villieu (2008) remarquent un effet positif de la dette sur la croissance à court terme. Ce résultat est confirmé par Mengue Bidzo (2012) dans une analyse portant sur la Communauté Économique et Monétaire de l'Afrique Centrale (CEMAC). Minea et Villieu (2009) soutiennent une relation non linéaire entre déficit budgétaire et dépenses publiques d'investissement, dans un modèle à changements de régimes avec un seuil de dette/PIB aux alentours de 120% dans les pays de l'OCDE. À l'aide d'histogrammes, Reinhart et Rogoff (2010) mettent en évidence une relation en U inversé entre le taux de croissance et la dette des pays développés, le rapport ne devenant négatif qu'une fois franchi un niveau d'endettement de 90%. Ce seuil s'établit à 115% selon Minea et Parent (2012), qui utilisent la méthode *Panel Smooth Transition Regression Models* (PSTR). Cela confirme l'ambiguité de la relation entre dette et croissance. Globalement, ces auteurs démontrent qu'une dette publique tendant vers 100% du PIB est défavorable à la croissance. Toutefois, la robustesse de leur approche est mise en cause par Herndon, Ash et Pollin (2013), pour qui des valeurs raisonnables dépendent du contexte macroéconomique de chaque pays, de la composition de sa dette et de sa dynamique. Le seuil maximal de dette soutenable, et le niveau de dette optimal, si tant est qu'il existe, ne sont pas encore identifiés, soutiennent-ils. L'impact de l'investissement public financé par l'emprunt sur la croissance a fait l'objet de recherches à l'aide de modèles de croissance endogène à la Barro (1990). Or, il n'existe pas encore de point de vue communément accepté sur ce que la dette publique produit réellement sur la croissance. D'une économie à une autre, les travaux de recherche présentent une diversité de résultats quant à l'effet d'un recours à l'emprunt pour le financement de l'investissement sur la croissance. L'objet du présent article est d'étudier, sur la base d'un modèle de croissance endogène, l'effet sur la croissance du financement des investissements publics par l'emprunt au sein des pays de la zone UEMOA (Benin, Burkina Faso, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo).

Depuis quelques décennies, l'étude de l'impact de la dette publique sur la croissance économique suscite un intérêt particulier au sein de cette zone. En effet, à la fin des années 1980, le stock de la dette avoisinait le PIB annuel de la zone et plus de huit périodes d'exportation, ce qui rendit la dette insoutenable. L'étroitesse du marché domestique de capitaux et l'impossibilité de recourir à la création monétaire (Banque Mondiale, 2016) justifient la forte dynamique de réendettement (Ehrhart, 2015). Cette politique se justifie par la relance des investissements publics en relation avec les crises politiques et militaires qui ont provoqué la dégradation des infrastructures publiques (BCEAO, 2013).

Le travail est organisé comme suit : le modèle de la détermination du lien entre emprunt et investissement public (I), la présentation des variables et l'estimation du modèle (II), la présentation de la méthodologie et des résultats (III), la promotion de la croissance économique et la réduction des déficits publics (IV).

1. LE MODÈLE DE LA DÉTERMINATION DU LIEN ENTRE EMPRUNT ET INVESTISSEMENT PUBLIC

L'objet du modèle proposé est de déterminer, dans un cadre théorique rigoureux, l'impact du financement de l'investissement public par emprunt sur la croissance économique de la Côte d'Ivoire. L'approche théorique privilégiée dans le travail se situe dans le cadre de la nouvelle économie keynésienne (NEK) augmentée du marché du crédit (Landais, 2014). Ce choix se justifie pour trois raisons :

- 1°) les interventions sur les marchés financiers faussent la répartition des activités et de l'emploi au niveau mondial (Gagnon, 2013) du fait de la rigidité nominale des salaires ;
- 2°) au-delà du risque d'aléa moral et de sélection adverse, les agents économiques sont aussi vulnérables aux problèmes liés aux anticipations rationnelles et à l'incertitude (Landais, 2014) ;
- 3°) les asymétries d'information entre prêteurs et emprunteurs peuvent conduire au rationnement du crédit (Akerlof, 1970 ; Stiglitz et Weiss, 1981).

Nous prenons appui sur les travaux de Minea et Villieu (2008) qui ont montré⁴ à partir d'un modèle théorique l'impact sur la croissance et le bien-être du financement de l'investissement public par emprunt, en adaptant ce modèle au cas de la Côte d'Ivoire et en nous limitant à l'impact sur la croissance dans le

⁴ Minea et Villieu (2008) ont introduit la possibilité pour le gouvernement de s'endetter dans le modèle élaboré par Futagami, Morita et Shibata (1993). Ces derniers ont étendu le modèle canonique de dépenses publiques productives (envisagées comme un flux) de Barro (1990) à l'investissement public (envisagé comme un stock) (cité par Minea et Villieu, 2008).

cadre d'un modèle empirique. Bien qu'importante, la croissance économique de la Côte d'Ivoire n'est pas créatrice d'emplois nouveaux (FMI, 2015). Il s'agit d'une économie évoluant dans un environnement de globalisation et de libéralisation financière. À la différence de Minea et Villieu (2008)⁵, notre modèle est enrichi d'une ouverture sur l'extérieur. Nous considérons une petite économie ouverte dotée d'une mobilité parfaite des capitaux. Par « petite » nous entendons que l'économie en question ne représente qu'une faible fraction du marché mondial et ne peut donc, par ses propres moyens, avoir qu'un impact limité sur le taux d'intérêt international. « Mobilité parfaite des capitaux » signifie que le pays n'a aucune restriction d'accès aux marchés financiers internationaux. Elle est composée de deux types d'agents économiques : un agent privé et un agent public. L'agent privé est une firme représentative qui agit sur un marché parfaitement concurrentiel⁶ et prend des décisions d'investissement privé. Contrairement à Minea et Villieu (2008), la firme utilise à chaque période du capital privé, du travail et du capital public comme facteurs de production. La fonction de production de la firme est une fonction de type Cobb-Douglas. Elle est « well behaved »⁷ et se présente de la manière suivante :

$$Y_t = AK_t^\alpha (G_{t-1}^p L_t)^\beta \quad [1]$$

avec :

(A), un choc technologique exogène ;

(α), l'élasticité de substitution du produit aux facteurs capital public et travail avec $0 < \alpha < 1$, et (β) son élasticité de substitution au capital privé, tel que $0 < \beta < 1$ (7);

(K_t), le capital privé à la période t ;

(L_t), le facteur travail à la période t ;

(G_{t-1}^p), le capital public à la période $t-1$. Il correspond aux dépenses publiques de formation et de santé reçues par les agents et susceptibles d'accroître l'efficacité du travail. Le montant des dépenses publiques est décidé et pris en charge par l'État⁸. Les dépenses de formation et de santé des travailleurs (G_{t-1}^p) sont supposées être des externalités positives pour la firme. Les dépenses de formation et de santé réalisées à la date t sont notées G_t^p . Les rendements d'échelle sont croissants⁹.

À chaque période, l'entreprise perçoit le produit des ventes ($p_t Y_t$) où p_t est le prix du bien final, verse des salaires ($w_t L_t$), avec w_t le taux de salaire nominal, et achète des biens d'équipement aux prix χ_t .

L'objectif de la firme est de maximiser sa valeur définie comme la somme actualisée des recettes nettes que son activité procure à chaque période. Si l'horizon de la firme est infini, elle se présente ainsi :

$$V = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{1}{\prod_{h=0}^t (1+i_h)} [p_t Y_t - w_t L_t - \chi_t I_t] \quad [2]$$

avec :

i_h , le taux d'intérêt nominal de la période h ;

p_t , le prix du bien final de la période t ;

Y_t , la fonction de production de la période t ;

w_t , le taux de salaire nominal de la période t ;

L_t , le facteur travail de la période t ;

χ_t , le prix des biens d'équipement de la période t ;

I_t , l'investissement brut de la période t .

Etant donné l'évolution du stock de capital :

$$I_t = K_{t+1} - (1-\delta)K_t \quad [3]$$

⁵ Minea et Villieu (2008) ont considéré une économie fermée composée d'un ménage représentatif (à la fois consommateur et investisseur). Dans notre modèle, nous ignorons le ménage représentatif dont le bien-être inter-temporel est assuré par la maximisation d'une fonction d'utilité iso-élastique.

⁶ Ceci veut dire que sa taille est réduite par rapport au marché sur lequel elle intervient et par conséquent, elle a une influence minime sur les prix du marché.

⁷ Elle vérifie les conditions néoclassiques de régularité : sa dérivée première est positive et sa dérivée seconde négative.

⁸ Par hypothèse, ce sont les seules dépenses publiques. Et, nous considérons des dépenses publiques définies en stocks et à fort rendement social.

⁹ L'hypothèse de rendements d'échelle croissants suppose une économie peu développée. Dans une économie développée, les rendements sont normalement constants.

avec :

I_t , l'investissement brut de la période t ;

K_{t+1} , le stock de capital à la période $t+1$;

δK_t , l'investissement de remplacement du stock de capital à la période t avec δ , le taux de dépréciation du capital à chaque période.

La firme maximise sa valeur V sous les contraintes des équations [1] et [3]. (K_0) est une condition de solvabilité assurant qu'elle honorera ses dettes. Il s'agit de résoudre le programme intertemporel suivant :

$$\underset{K_t, L_t}{\text{Max}} \left\{ V = \sum_{t=0}^{\infty} \frac{1}{\prod_{h=0}^t (1+i_h)} \left[p_t A K_t^\alpha (G_{t-1}^p L_t)^\beta - w_t L_t - \chi_t (K_{t+1} - (1-\delta)K_t) \right] \right\} \quad [4]$$

avec :

(A), un choc technologique exogène, α et β l'élasticité de substitution telle que définie précédemment. De même, K_t, G_{t-1}^p, L_t et δK_t sont les mêmes variables que celles précédemment présentées.

Avec la méthode de Lagrange, la résolution du programme de maximisation de la firme représentative permet de déterminer la condition de premier ordre relative à K_t et L_t de la production tel que :

$$K_t = \mu_0 \left(\frac{c_t}{p_t} \right)^{\frac{\beta-1}{1-\alpha-\beta}} \left(\frac{w_t}{p_t} \right)^{\frac{-\beta}{1-\alpha-\beta}} \quad [5]$$

$$L_t = \mu_1 \left(\frac{c_t}{p_t} \right)^{\frac{-\alpha}{1-\alpha-\beta}} \left(\frac{w_t}{p_t} \right)^{\frac{\alpha-1}{1-\alpha-\beta}} \quad [6]$$

avec :

- c_t le coût d'usage du capital défini par : $c_t = (1+i_t)\chi_{t-1} - (1-\delta)\chi_t$;

- μ_0 et μ_1 sont des paramètres positifs.

En ce qui concerne l'argent public, pour financer l'investissement public, le gouvernement emprunte sur le marché financier international. À partir de la contrainte budgétaire de la firme représentative (équation [1] et [3]), nous déduisons celle du gouvernement. Elle se présente comme suit :

$$b_t = g_t^c + g_t^p - y_t \quad [7]$$

avec :

b_t , l'emprunt public à la période t ;

g_t^p , l'investissement public à la période t ;

g_t^c , les dépenses publiques de consommation de la période t ou dépenses improductives liées aux charges de la dette publique telles que $g_t^c = r_t b_t$ avec r_t le taux d'intérêt réel ;

y_t , le revenu à la période t .

Une telle présentation de la contrainte budgétaire inter-temporelle du gouvernement présente un triple intérêt. D'abord, elle permet de montrer, à la différence de Minea et Villieu (2008), le recours à l'emprunt par le gouvernement pour le financement de l'investissement public conformément aux caractéristiques des économies des pays de l'Union Économique et Ouest Africaine (UEMOA). Ensuite, elle privilégie les dépenses publiques à fort rendement social, à savoir l'éducation et la santé. Enfin, elle tient compte des dépenses improductives liées à la charge de la dette, à l'instar de Minea et Villieu (2008).

2. PRÉSENTATION DES VARIABLES ET ESTIMATION DU MODÈLE

Nous faisons l'hypothèse centrale que l'impact de l'emprunt public sur la croissance est positif, mais que toute élévation de l'emprunt peut conduire à un affaiblissement de la croissance économique dans la zone UEMOA. Nous présentons les variables puis procédons à l'estimation du modèle.

2.1 Présentation des variables du modèle

Dans cette étude concernant l'UEMOA, nous privilégions les données de panel pour quatre raisons : 1°) prendre en compte les effets dynamiques dans le comportement des agents ; 2°) faciliter le contrôle de

l'hétérogénéité individuelle et/ou temporelle ; 3°) accorder plus de variabilité et de précision à l'analyse ; 4°) tenir compte de l'influence des caractéristiques non observables.

Les données utilisées sont tirées de la base de la banque mondiale pour le taux de croissance du PIB, le service de la dette et la balance commerciale et de celle la BCEAO pour le ratio de dette publique. Cette étude s'étend sur la période 1990 à 2014 et concerne les pays de la zone UEMOA.

Les variables de notre modèle sont les suivantes.

La variable expliquée du modèle est le taux de croissance du produit intérieur brut réel (y) dont la variation positive est signe de croissance économique de l'économie considérée. La variable exogène est le ratio de dette publique (dette publique/PIB) (dp). D'après la littérature économique, le signe attendu serait positif mais peut devenir négatif à partir d'un certain niveau de la dette.

Les variables de contrôle comprennent : i) les dépenses publiques improductives (g^c) définissant la charge de la dette, qui agissent négativement sur la croissance ; ii) la balance commerciale (bc) mesurée par la différence entre les exportations et les importations. Un solde positif exprime un excédent commercial et agit positivement sur la croissance. Par contre, un solde négatif est signe de déficit commercial et affecte négativement la croissance. iii) les dépenses publiques productives (g^p) définies par la formation brute de capital fixe, qui agissent positivement sur l'activité économique.

Le choix des variables du modèle a tenu compte des réalités économiques et financières de la zone d'étude, synthétisées dans le cadre géo-spatial. Ainsi, la variable dette extérieure caractérise le dynamisme de réendettement que connaît la zone UEMOA du fait de l'étroitesse du marché domestique de capitaux. De même, les fréquentes crises socio-politiques ont provoqué une détérioration du capital humain et des infrastructures de base, telles que l'éducation et la santé. Aussi, la forte dépendance de ces économies au marché international des biens et services reflète le choix de la variable "balance commerciale".

2.2 L'estimation du modèle

Les modèles à changement de régime sont les plus appropriés à rendre compte de la non linéarité de la dynamique des agrégats macroéconomiques. Nous proposons donc un modèle PSTR fondé sur la composition des dépenses publiques. Pour ce faire, nous construisons, à l'instar de Minea et Villieu (2008), un modèle de croissance endogène à la Barro (1990) avec dépenses publiques productives financées par endettement. Le modèle fait apparaître deux régimes. Le premier concerne un impact positif de la dette sur la croissance. Le second se réfère à un effet négatif sur la croissance pour un niveau élevé de la dette. Cette non linéarité est testée par la méthode d'estimation des effets de seuils avec transition lisse en panel (PSTR) développée par González, Teräsvirta et Van Dijk (2005). Leur démarche se présente comme suit. Le processus (Y_{it} , $t \in Z$ et $i \in Z$) satisfait une représentation PSTR à deux régimes, si et seulement si, avec y , la variable expliquée, x , l'explicative et q la variable de transition, l'effet de x sur y , conditionné par q , peut-être estimé par le modèle Panel PSTR suivant :

$$y_{it} = \mu_i + \beta_0 x_{it} + \beta_1 x_{it} G(q_{it}; \gamma, c) + \varepsilon_{it} \quad [8]$$

où μ_i est le vecteur des effets fixes individuels et $G(q_{it}; \gamma, c)$, la fonction de transition associée à une variable de transition q_{it} , à un paramètre de seuil c et un paramètre de lissage γ . Le paramètre de lissage (γ) permet à la fois de caractériser la transition entre deux régimes et de conclure à l'existence ou non de non linéarités, gouvernées par q , entre x et y . $x_{it} = (x_{it}^1, \dots, x_{it}^k)$ est la matrice de variables explicatives ne contenant pas de variables endogènes retardées, $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_k)$ et où, ε_{it} est $iid(0; \sigma^2_\varepsilon)$. L'indice $i = (1, \dots, N)$ désigne la dimension individuelle et l'indice $t = (1, \dots, T)$ la dimension temporelle.

Ainsi, en appelant $(dp_{it}, bc_{it}, g_{it}^c, g_{it}^p)$ les variables explicatives pour la variable dépendante "Taux de croissance du PIB réel" (y_{it}), la forme fonctionnelle de notre modèle se présente comme suit :

$$y_{it} = f(dp_{it}, bc_{it}, g_{it}^c, g_{it}^p), \quad [9]$$

avec :

- (y_{it}) , le taux de croissance du produit intérieur brut pour le pays i à la période t ;
- (dp_{it}) , le ratio de dette publique pour le pays i à la période t ;
- (bc_{it}) , la balance commerciale pour le pays i à la période t ;
- (g_{it}^c) , les dépenses publiques improductives (Service de la dette) pour le pays i à la période t ;

- (g_i^p) les dépenses publiques productives (FBCF) pour le pays i à la période t .

Le modèle à des fins d'estimation est le suivant :

$$y_{it} = \mu_i + \beta_0 dp_{it} + \beta_1 dp_{it} h(dp_{it}; \gamma, c) + \beta_2 bc_{it} + \beta_3 g_{it}^c + \beta_4 g_{it}^p + \varepsilon_{it}, \quad [10]$$

avec :

- μ_i , le vecteur des effets fixes individuels ;
- $h(dp_{it}; \gamma, c)$ la fonction de transition associée à une variable de transition (dp_{it}) , à un paramètre de seuil (c) et un paramètre de lissage (γ) ;
- (y_{it}) , le taux de croissance du produit intérieur brut pour le pays i à la période t ;
- (dp_{it}) , le ratio de dette publique pour le pays i à la période t ;
- (bc_{it}) , la balance commerciale pour le pays i à la période t ;
- (g_{it}^c) , les dépenses publiques improductives (Service de la dette) pour le pays i à la période t ;
- (g_{it}^p) , les dépenses publiques productives (FBCF) pour le pays i à la période t ;
- $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_k)$, les élasticités du modèle ;
- $c = (c_1, \dots, c_m)$ est un vecteur de dimension $c = (1, m)$ regroupant les paramètres de seuils ;
- γ représente le paramètre de lissage supposé positif.

3. PRÉSENTATION DE LA MÉTHODOLOGIE ET DES RÉSULTATS

Nous présenterons successivement la méthodologie adoptée et les résultats obtenus.

3.1 La procédure d'estimation du modèle PSTR

Le modèle PSTR s'estime en quatre étapes. La première consiste à tester le modèle linéaire ($H0: r = 0$) contre un modèle à effets de seuils avec un nombre minimum de fonctions de transition à admettre dans le modèle. La deuxième concerne la détermination du nombre de fonctions de transition possibles d'une manière itérative. La procédure s'arrête quand l'hypothèse alternative est rejetée ($H0: r = i$) versus ($H1: r = i + 1$) avec ($i = 1, \dots, r$). Dans la troisième nous déterminons le nombre de seuils (m). Enfin, dans la dernière étape, nous estimons les paramètres du modèle PSTR par les moindres carrés non linéaires. Ces différentes étapes ont été regroupées en trois points que nous présentons ci-dessous.

1°) Tests de stationnarité et de linéarité

Pour ce qui est du contrôle de la non-stationnarité des variables, nous avons utilisé le taux de croissance des variables sauf pour la variable seuil afin de faciliter l'interprétation économique.

S'agissant du test de linéarité, il a pour objectif de prouver si l'effet de seuils est statistiquement significatif et de montrer que la relation liant la variable explicative à la variable expliquée peut être représentée à l'aide d'un modèle à changements de régimes. Si le coefficient β_i est significatif, on accepte la présence d'effets non linéaires de la dette publique (dp). Les résultats de ces tests sont consignés dans le tableau 1.

2°) Tests de détermination du nombre et de l'ordre des fonctions de transition

La détermination du nombre de fonctions de transition (r) et l'ordre (m) de chaque fonction de transition permet d'appréhender au mieux la relation non-linéaire entre les variables d'intérêt. Pour ce faire, la démarche suivante a été adoptée. Tout d'abord, nous testons un modèle linéaire ($r = 0$) contre un modèle à une fonction de transition ($r = 1$). Ce test permet de vérifier la significativité de l'effet de seuil du point de vue statistique. Si le seuil est significatif, cela suppose que la relation entre la dette publique et la croissance du PIB potentiel peut-être modélisée par un modèle à changement de régime. Lorsque l'hypothèse nulle ($r = 0$) est rejetée, le modèle doit comporter au moins une fonction de transition ($r = 1$). Nous testons ensuite l'hypothèse d'un modèle à une fonction de transition ($r = 1$) contre un modèle à deux fonctions de transition ($r = 2$). Chaque test est réalisé avec une fonction de transition d'ordre un ($m = 1$) et d'ordre deux ($m = 2$). Il est possible de tester un modèle à 3 fonctions de transition et plus avec des ordres supérieurs à deux ($m > 2$). Mais, lorsque le nombre de paramètres à estimer augmente, le degré de liberté des tests diminue et réduit la précision des tests. Aussi, faut-il un nombre minimum

d'observations dans chaque régime pour garantir la crédibilité des estimations. Pour ces raisons, nous nous sommes limités à deux fonctions de transition et deux seuils comme le recommande González, Teräsvirta et Van Dijk (2005).

3°) L'estimation des paramètres du modèle PSTR par les moindres carrés non linéaires

Le modèle à des fins d'estimation comme présenté dans l'équation [10] est :

$$y_{it} = \mu_i + \beta_0 dp_{it} + \beta_1 dp_{it} h(dp_{it}; \gamma, c) + \beta_2 bc_{it} + \beta_3 g_{it}^c + \beta_4 g_{it}^p + \varepsilon_{it},$$

avec :

- μ_i , le vecteur des effets fixes individuels ;
- $h(dp_{it}; \gamma, c)$ la fonction de transition associée à une variable de transition (dp_{it}), à un paramètre de seuil (c) et un paramètre de lissage (γ)
- (y_{it}) , le taux de croissance du produit intérieur brut pour le pays i à la période t ;
- (dp_{it}) , le ratio de dette publique pour le pays i à la période t ;
- (bc_{it}) , la balance commerciale pour le pays i à la période t ;
- (g_{it}^c) , les dépenses publiques improductives (Service de la dette) pour pays i à la période t ;
- (g_{it}^p) , les dépenses publiques productives (FBCF) pour le pays i à la période t ;
- $\beta = (\beta_1, \dots, \beta_k)$, les élasticités du modèle ;
- $c = (c_1, \dots, c_m)$ est un vecteur de dimension $c = (1, m)$ regroupant les paramètres de seuils ;
- γ représente le paramètre de lissage supposé positif.

3.2 La présentation des résultats obtenus

Les résultats du test de linéarité montrent que l'hypothèse de linéarité est rejetée pour deux fonctions de transition. Mais le rejet de la linéarité est plus significatif pour les spécifications avec une fonction de transition. Nous optons donc pour cette spécification.

Tableau 1 : Résultats du test de linéarité

Variables	Tests	H0: r=0 vs H1: r=1		H0: r=1 vs H1: r=2	
		m=1	m=2	m=1	m=2
Tcplib (y)	Wald (LM)	4.100 (0.042)	4.100 (0.042)	2.370 (0.012)	—
	Fischer (F)	3.993 (0.047)	3.993 (0.047)	1.993 (0.024)	—
	pseudo (LRT)	4.144 (0.041)	4.144 (0.041)	2.144 (0.016)	—

Note : les valeurs entre parenthèses () sont les p-value ; (—) signifie absence de résultats parce que le nombre de points est insuffisant pour l'estimation de cette spécification.

Source : Auteur de l'article à partir du logiciel RATS.

Les statistiques des tests de linéarité pour une fonction de transition sont identiques quel que soit l'ordre de la fonction de transition. Pour effectuer un choix entre une spécification avec un seuil et une spécification avec deux seuils, nous avons recouru à d'autres critères résumés dans le tableau 2.

Tableau 2 : Choix de la spécification avec un seuil

Variables	Seuils	Critère AIC	Critère de Schwarz	Erreur d'estimation
Tcplib (y)	m1	2.807	2.925	2955.951
	m2	2.821	2.957	2967.600

Note : L'erreur d'estimation représente la somme des carrés des résidus de la spécification.

Source : Auteur de l'article à partir du logiciel RATS.

Au vu de ce tableau, le choix du modèle apparaît clairement. En effet, la spécification avec un seul seuil possède le critère AIC, le critère de Schwarz et l'erreur d'estimation les plus faibles.

L'estimation des paramètres du modèle (équation [10]) a permis d'obtenir les résultats présentés dans le tableau 3. Les résultats indiquent que le modèle est globalement significatif car la probabilité associée à la statistique de Fisher (0.02018) est inférieure à 5%. On constate également une absence d'autocorrélation des erreurs, puisque la statistique de Durbin-Waston (1950), qui est de 2.0688, est proche de 2. Hormis les coefficients du service de la dette et de la balance commerciale, tous les coefficients ont les signes attendus.

L'inversion de signe entre le coefficient de la variable (dp) et celui de la variable ($dpTransf$) confirme la présence d'effet de seuil. Les coefficients de ces variables sont fortement significatifs au seuil de 5%. La valeur seuil qui minimise la somme des carrés des résidus est 46.92%. Ainsi, en dessous de ce seuil, une augmentation de la dette publique de 10% entraîne une augmentation du taux de croissance du PIB de 5,75%. Cependant, au delà de ce seuil, une hausse de la dette publique provoque une diminution de la croissance du PIB de 4,15%.

Tableau 3 : L'estimation PSTR de l'effet non linéaire de la dette publique sur la croissance

Variable dépendante : (y)				
Seuil	46.92			
Gamma	5.00			
Variables	Coefficients	Ecart type	T-Stat	Significativité
Gamma	20.8664	2.4476	8.5252	0.0000
C(1,1)	45.48318	0.1776	255.9908	0.0000
Service de la dette (g^c)	0.3095	0.3107	0.9962	0.3203**
FBCF (g^p)	0.0818	0.0469	1.7441	0.0827*
Balance Commerciale (bc)	-0.0022	0.0031	-0.7368	0.4621**
Ratio de dette publique ($dp \leq 46.92$)	0.0573	0.0249	2.2976	0.0226**
Fonction de transition associée à une variable de transition (dp) : ($dpTransf > 46.92$)	-0.0415	0.0206	-2.0106	0.0458**
Nombre d'observation	192			
Nombre de pays	8			

* Significativité à 10%. ; ** Significativité à 5%.

Source : Auteur de l'article à partir du logiciel RATS.

Les dépenses publiques productives mesurées par la FBCF sont significatives au seuil de 10% et favorables à la croissance économique. En effet, une augmentation du taux d'investissement de 10% se traduit par une augmentation du taux de croissance économique de 0,8%. Contrairement à cette variable, les dépenses publiques improductives (service de la dette) et la balance commerciale exercent respectivement un effet positif et négatif et non significatif au seuil de 5% sur la croissance.

Les résultats de la régression montrent aussi que la transition est lisse avec un gamma de 5. L'élasticité moyenne de la zone, qui est de -0.03, montre qu'au-delà du seuil de dette de 46.92%, une hausse de 1 point de pourcentage de la dette réduit la croissance économique de 0.03 point de pourcentage.

4. PROMOUVOIR LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET LA RÉDUCTION DES DÉFICITS PUBLICS

Les résultats obtenus révèlent que toute augmentation de la dette publique au delà de 46,92% du PIB réduit la croissance économique dans la zone UEMOA. Ceci est conforme à l'hypothèse de travail selon laquelle l'impact de l'emprunt public sur la croissance est positif, mais que toute élévation de l'emprunt peut conduire à un affaiblissement de la croissance. L'intuition de ce résultat est la suivante : le financement des investissements publics par emprunt procure dans un premier temps des ressources nécessaires au financement des dépenses publiques productives favorables à la croissance. Cependant, une augmentation perpétuelle de la dette publique entraîne un alourdissement de la charge de la dette représentant des dépenses publiques improductives qui produisent un effet d'éviction sur l'investissement public, défavorable à la croissance. Un tel résultat appelle à au moins deux types de commentaires, à savoir la promotion de la croissance économique et la nécessité d'une réduction des déficits publics persistants.

4.1 La promotion de la croissance économique

Il ressort que le recours à la dette publique pour financer les investissements publics à fort rendement social ne compromet pas la croissance potentielle dans la zone UEMOA. Par investissement à fort rendement social, on entend les investissements capables d'améliorer le niveau et les conditions de vie des individus. Il s'agit ici de la socialisation d'une partie des richesses procurées par la dette publique afin d'assurer des droits collectifs (à la santé, l'éducation, la sécurité, etc.). Les investissements à fort rendement social améliorent le capital humain à travers l'instruction et la santé et favorisent aussi le bien-être social

inter-temporel (Minea et Villieu, 2008 ; 2011). Quant à la croissance potentielle, elle correspond au niveau maximal de la production lorsque les facteurs de production sont utilisés de façon optimale, en absence de tension sur le marché des biens et services et sur le marché du travail, c'est-à-dire sans accélération de l'inflation (Bouthevillain, Dufrénot, Frouté et Paul, 2013).

Les pays de la zone UEMOA connaissent depuis quelques années une spirale économique défavorable consécutive à la chute des cours des matières premières, notamment le cacao et le pétrole, qui amenuise les investissements des pays du Golfe. Il en est de même des investissements en provenance du continent européen, qui sort à peine de la crise, et de la politique protectionniste américaine (Dadush, 2017) qui peut aggraver les tensions commerciales défavorables aux investissements en faveur du continent africain. En outre, les crises politico-militaires et les tensions terroristes que subissent les pays de la zone ont dégradé les infrastructures de base. La croissance repose sur la hausse des besoins de financement du pays. Les difficultés liées à la mobilisation des recettes fiscales (Huart, 2012) rendent inapproprié le financement fiscal. De ce fait, l'endettement public se présente comme l'option la plus judicieuse pour l'amélioration des ressources publiques. Au moins deux avantages sont attachés au financement des investissements publics par emprunt. Tout d'abord, l'endettement public ne produit pas normalement l'inflation puisqu'il n'entraîne pas de création monétaire mais représente des placements financiers pour les agents économiques. Ensuite, le financement par emprunt public procure au pays une gestion plus facile de sa dette. En effet, l'État peut directement intervenir sur les marchés financiers pour modifier l'encours ou la structure de ses émissions afin de réduire le coût ou le risque attachés à sa dette. Il s'agit par exemple de rembourser par anticipation s'il a des excédents de trésorerie ou de procéder à des échanges de titres. Hormis ces avantages, le financement par emprunt public est aussi favorable à la croissance pour trois autres raisons : 1°) le bénéfice intergénérationnel, 2°) l'équité intergénérationnelle, 3°) l'impôt différé.

Concernant le principe du bénéfice intergénérationnel, la dette publique peut servir de rapprochement dans le temps de la charge fiscale associée à une dépense et des bénéfices que les contribuables tireront de celle-ci. En effet, les bénéfices procurés par le financement des investissements productifs par emprunt peuvent permettre d'étaler sur plusieurs générations (pendant lesquelles les bénéfices apparaissent) le financement de cet investissement. Pour ce qui est de l'équité intergénérationnelle, avec un financement par dette publique, les jeunes anticiperont une retraite plus importante demain et travailleront davantage dès aujourd'hui. La dette publique permet donc de redistribuer la richesse en procédant à des transferts entre générations. La dette publique agit aussi comme un impôt différé (Barro, 1974), ce qui permet de reporter dans le temps un financement des dépenses publiques exceptionnelles. Ce qui n'est d'ailleurs pas forcément inéquitable, puisque différer le financement peut trouver des justifications du point de vue de la conjoncture à court terme, du bien-être inter-temporel ou du fait que les générations futures sont celles qui profiteront des infrastructures pour lesquelles on s'endette aujourd'hui (Minea et Villieu, 2011).

4.2 *La nécessité d'une réduction des déficits publics persistants*

Le desserrement de la contrainte budgétaire inter-temporelle à un horizon infini garantit la soutenabilité¹⁰ de la politique budgétaire. Autrement dit, le pays doit être capable de dégager des excédents primaires futurs suffisamment importants pour faire face à la charge de la dette publique (actuelle et future), sans avoir à modifier sa politique budgétaire.

La politique budgétaire à même de respecter la contrainte budgétaire inter-temporelle est celle qui privilégie les dépenses publiques à fort rendement social (l'éducation principalement) au détriment de dépenses publiques improductives résultant de dépenses de prestige, de récompenses et de promesses électoralistes. Une telle politique appelle à au moins deux commentaires : 1°) l'éducation comme catalyseur de l'accumulation du capital humain ; 2°) la qualité de l'éducation importe avant tout pour la croissance.

S'agissant tout d'abord de l'éducation en tant que catalyseur de l'accumulation du capital humain, les théories modernes de la croissance considèrent que l'accumulation de capital humain, c'est-à-dire l'acquisition de nouvelles connaissances, améliore le potentiel d'une économie en contribuant au progrès technique. Cela favorise la productivité du travail et accélère la croissance économique (Lassassi et Hammouda, 2012 ; Van Hamme, Wertz et Biot, 2011 ; Becker, 1993). Plus précisément, l'éducation favorise la transmission des connaissances nécessaires pour la compréhension et le traitement de nouvelles informations. Elle facilite ainsi l'utilisation efficace des nouvelles technologies conçues par d'autres agents. De même, l'éducation permet aux pays en développement d'amorcer leur rattrapage en leur permettant d'absorber plus rapidement et plus efficacement les technologies produites par les pays avancés.

¹⁰ La soutenabilité est basée sur l'hypothèse de départ que la politique budgétaire reste inchangée dans l'avenir, auquel cas l'évolution spontanée du solde budgétaire à l'avenir doit permettre de rembourser la dette.

Cependant, ce n'est pas la quantité, mais plutôt la qualité de l'éducation qui importe avant tout pour la croissance (Hanushek et Woessmann, 2008). En effet, la faiblesse des investissements en infrastructures éducatives et en personnel enseignant recruté sur le tard peuvent être à la base d'un impact négatif de l'éducation sur la croissance. En Côte d'Ivoire, par exemple, le recrutement d'enseignants bénévoles dans l'éducation primaire au cours des dix années de crise politico-militaire semble expliquer la dégradation de la qualité de l'éducation malgré l'importance des investissements en infrastructures éducatives. En définitif, ce n'est pas la quantité de l'éducation qui catalyse l'accumulation du capital humain mais plutôt la qualité de l'enseignement et des infrastructures.

CONCLUSION

Cet article a permis d'étudier, sur la base d'un modèle de croissance endogène, l'effet sur la croissance du financement des investissements publics par l'emprunt dans le cas de l'Union Économique Ouest Africaine. Nous avons montré qu'il ne fallait pas nier l'ambivalence de la dette publique car l'emprunt public peut être favorable à la croissance. Cependant, une augmentation perpétuelle de l'emprunt peut conduire à un affaiblissement de la croissance économique du fait de l'éviction des investissements productifs par la charge de la dette. Une économie qui connaît une hausse de sa dette extérieure subit une augmentation des taux d'intérêts mondiaux. Toutefois, les effets sont plus limités quand l'endettement prend la forme d'obligations à long terme. En revanche, quand il emprunte à court terme, le débiteur peut être confronté à un déficit budgétaire du fait de la hausse des taux d'intérêt (Stiglitz, 2016).

Une manière de rendre son intérêt à la dette publique serait de faire reposer le coût de l'ajustement à la charge de la dette, soit sur les dépenses publiques « improductives »¹¹, soit sur les impôts¹² qui ne distordent pas les comportements des agents. Contrairement aux résultats de Barro (1990) et à l'instar de ceux de Minea et Villieu (2008 ; 2011), le financement de l'investissement public par emprunt n'est pas neutre. L'absence de neutralité provient du caractère productif des dépenses publiques et de l'exclusion du cadre de l'altruisme intergénérationnel¹³. Il reste qu'une meilleure croissance économique doit être le fruit de comportements d'acteurs privés et publics (Landais, 2015) satisfaisant le bien-être intertemporel. Ainsi, le présent travail peut être poursuivi d'au moins deux manières.

1°) La robustesse des résultats devrait être mise à l'épreuve en analysant l'impact du recours à l'emprunt pour le financement des investissements publics sur le bien-être social dans l'esprit de Minea et Villieu (2008 ; 2011) avec agent représentatif ; ce d'autant que maximiser la croissance ne revient pas nécessairement à maximiser le bien-être.

2°) Envisager une analyse comparative de l'effet sur la croissance et le bien-être d'un financement de l'investissement public par emprunt et par recours à d'autres modes de financement du déficit, notamment le partenariat public/privé (PPP).

BIBLIOGRAPHIE

- AKERLOF G. (1970) The Market for "Lemons": Quality Uncertainty and the Market Mechanism, *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 84, n° 3, August, 488-500.
- BARRO R. (1974) Are Government Bonds Net Wealth ?, *Journal of Political Economy*, 82(6), 1095-1117.
- BARRO R. (1979) On the determination of the public debt, *Journal of Political Economy*, 87(5), 940-971.
- BARRO R. (1990) Government Spending in a Simple Model of Economic Growth, *Journal of Political Economy*, n° 98, 103-125.
- BATTAGLINI M. (2014) A dynamic theory of electoral competition, *Theoretical Economics*, 9, 515-554.

¹¹ Nous entendons par dépenses « improductives » les dépenses de prestige (récompenses, dons, reconnaissance, promesses électoralistes, etc.) de l'État dont la réduction ne heurte point le bien-être inter-temporel des ménages. En janvier 2017, l'État ivoirien a été contraint d'honorer une promesse de récompense d'une centaine de milliards de fcfa à quelques militaires.

¹² Certains impôts ont un effet plus défavorable que d'autres sur l'activité économique. Par exemple, les impôts sur le revenu des personnes physiques et sur les bénéfices des sociétés sont plus distorsifs, (dans la mesure où ils ont des effets négatifs importants sur l'emploi de la main-d'œuvre, la productivité et l'accumulation du capital) que les impôts sur la propriété immobilière (qui occasionnent le moins de distorsions) et les impôts sur la consommation (OCDE, 2012).

¹³ Les ménages planifient rationnellement leur arbitrage consommation-épargne sur la base d'un altruisme intergénérationnel. Leur horizon temporel est infini. Si la génération présente tient compte du bien-être de sa descendance, dans une perspective dynastique, elle accroîtra son épargne lors d'une réduction d'impôt, de façon à laisser à ses descendants un héritage leur permettant de financer les prélèvements supplémentaires.

- BCEAO (2013) *Balance des paiements et position extérieure globale : Côte d'Ivoire, Ministère de l'Economie et des Finances*, Comité de la Balance des Paiements.
- BECKER G. (1993) *Human Capital: a Theoretical and Empirical Analysis*, Third edition, University of Chicago Press.
- BANQUE MONDIALE (2016) *La course vers l'émergence : pourquoi la Côte d'Ivoire doit ajuster son système financier ? : Situation économique en Côte d'Ivoire*, juillet, Troisième édition, Groupe Banque Mondiale.
- BOUTHEVILLAIN C., DUFRÉNOT G., FROUTÉ P., PAUL L. (2013) *Les politiques budgétaires dans la crise : comprendre les enjeux actuels et les défis futurs*, De Boeck.
- DADUSH U. (2017) L'Amérique déclenchera-t-elle une guerre commerciale mondiale ?, *L'Économie politique, Alternatives Économiques* (éditeur), n° 74, vol. 2, 97-112.
- EHRHART H. (2015) Les enjeux de la nouvelle croissance ivoirienne, *Macroéconomie et Développement*, AFD, octobre.
- FMI (2009) *Fiscal risks, source, disclosure and management*, FMI.
- FMI (2015) *Regional Economic Outlook : Sub-Saharan Africa-Dealing with the Gathering Clouds*, IMF, Washington, D.C.
- GAGNON J. (2013) *Currency Wars*, Milken, Institute Review, January.
- GONZALEZ A., TERÄSVIRTA T., VAN DIJK D. (2005) Panel Smooth Transition Regression model, SSE/EFI *Working Paper Series in Economics and Finance* 604, Stockholm School of Economics.
- HANUSHEK E. A., WOESSMANN L. (2008) The role of cognitive skills in economic development, *Journal of Economic Literature*, vol. 46, n° 3.
- HERNDON T., ASH M., POLLIN R. (2013) Does High Public Debt Consistently Stifle Economic Growth? A Critique of Reinhart and Rogoff, *Working Paper*, n°322, University of Massachusetts Amherst, Political Economy Research Institute.
- HUART F. (2012) *Économie des finances publiques*, 2^{ème} édition, Paris, Dunod.
- LANDAIS B. (2015) Growth and Investment: to Supply Policy Come Back ?, Munich Personal RePEc Archive (MPRA), *Working Paper*, n° 63200, March, University of South Brittany.
- LANDAIS B. (2014) Leçons macroéconomiques de la crise récente: une traduction théorique, *Studia Oeconomica Posnaniensia*, vol. 2, n° 12 (273), 203-229.
- LASSASSI M., HAMMOUDA N-E. (2012) Le fonctionnement du marché du travail en Algérie : population active et emplois occupés, *Région et Développement*, n° 35.
- MAILLOT J. -M. (2012) *Finances publiques*, Paris, Hachette.
- MENGUE BIDZO M. (2012) Taille de l'État et illusion monétaire dans les pays en développement : le cas du Gabon, *Revue d'Économie Appliquée*, vol. 1, n° 2, juillet-décembre, Laboratoire d'Économie Appliquée, Libreville, Gabon, 25-56.
- MINEA A., PARENT A. (2012) Is High Public Debt Always Harmful to Economic Growth? Reinhart and Rogoff and some complex nonlinearities, Document de travail de la série *Études et Documents*, E 2012.18, CERDI.
- MINEA A., VILLIEU P. (2009) Investissement public et effet non linéaire des déficits budgétaires, *Recherches économiques de Louvain*, vol.75, 281-311.
- MINEA A., VILLIEU P. (2008) Faut-il financer l'investissement public par emprunt ? Les enseignements d'un modèle de croissance endogène, *Revue économique*, vol. 59, n° 1, 5-32.
- MINEA A., VILLIEU P. (2011) Dette publique, croissance et bien-être : une perspective de long terme, *Document de Recherche*, n° 2011-11, Laboratoire d'Economie d'Orléans.
- MUCHERIE M. (2012) *Équivalence ricardienne ou effet Ricardo-Barro*, Melchior.
- OCDE (2012) Inégalités de revenus et croissance : le rôle des impôts et des transferts, OCDE Département des Affaires Économiques, Note de politique économique, n° 9, janvier.
- REINHART C., ROGOFF K. (2010) *Cette fois, c'est différent : huit siècles de folie financière*, Pearson, 469p.
- SARGENT T., WALLACE N. (1981) Some Unpleasant Monetarist Arithmetics, *Quarterly Review*, 5, Federal Reserve Bank of Minneapolis, 7-17.
- STIGLITZ J. (2016) *L'Euro : comment la monnaie unique menace l'avenir de l'Europe*, Les Liens qui Libèrent, 503p.
- STIGLITZ J., WEISS A. (1981) Credit Rationing in Markets with Imperfect Information, *American Economic Review*, vol. 71, issue 3, 393-410.
- VAN HAMME G., WERTZ I., BIOT V. (2011) La croissance économique sans le progrès social : l'état des lieux à Bruxelles, *Revue scientifique électronique pour les recherches sur Bruxelles*, n° 48, 28 mars, 20 p.
- VILLIEU P. (2011) Quel objectif pour la dette publique à moyen terme ?, *Revue d'économie financière, les politiques de sortie de crise*, n° 103, 79-98.

ANNEXE : LES ESTIMATIONS

Estimation 1

Linéarité vs PSTR sur variable DETTE_PUB1 sans autre variable de transition

Tests pour mlin = 1

LM = 4.10030 sous H0, Chi2(1) SL= 0.04288

F = 3.99338 sous H0, F(1, 183) SL= 0.04716

pseudo LRT = 4.14471 sous H0, Chi2(1) SL= 0.04176

ESTIMATION DU MODELE A 1 VARIABLE(s) DE TRANSITION : DETTE_PUB1

valeurs initiales sur c

19.863675 28.883928 37.904180 46.924433 55.944685
64.964938 73.985190 83.005442 92.025695 101.045947

PREMIERE ETAPE : RECHERCHE DES VALEURS INITIALES DANS LES GRILLES

sélection des valeurs initiales optimales dans les grilles :

gamma= 5.000000

c= 46.924433

objectif initial associé = 2964.37127

nombre de régressions effectuées : 100

SECONDE ETAPE : OPTIMISATION BFGS A PARTIR DES VALEURS INITIALES PRECEDENTES

FIND Optimization - Estimation by BFGS

Convergence in 12 Iterations. Final criterion was 0.0000074 <= 0.0000100

Function Value 2955.9515

Variable	Coeff	Std Error	T-Stat	Signif
----------	-------	-----------	--------	--------

1. GAMMA(1)	20.866421762	2.447603436	8.52525	0.000000000
2. C(1,1)	45.483182835	0.177675046	255.99083	0.000000000

Linear Regression - Estimation by Least Squares

Dependent Variable DEPVARC

Panel(25) of Annual Data From 1//1990:01 To 8//2014:01

Usable Observations 192

Degrees of Freedom 187

Skipped/Missing (from 200) 8

Centered R^2 0.0600683

R-Bar^2 0.0399628

Uncentered R^2 0.0600683

Mean of Dependent Variable -0.000000000

Std Error of Dependent Variable 4.057736312

Standard Error of Estimate 3.975830373

Sum of Squared Residuals 2955.9514777

Regression F(4,187) 2.9877

Significance Level of F 0.0201894

Log Likelihood -534.9079

Durbin-Watson Statistic 2.0688

Tableau : Elasticités moyennes

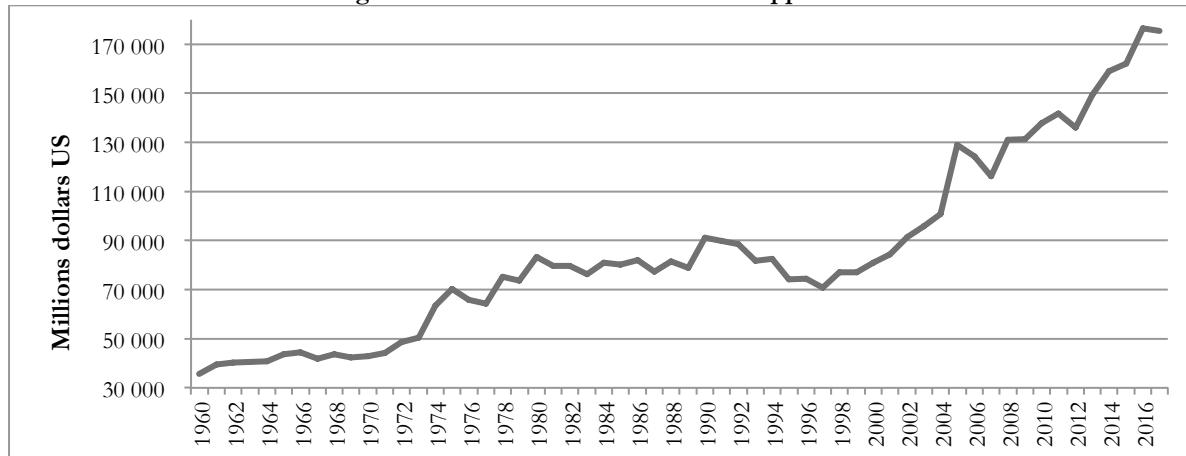
Individus	Ratio de dette publique
Benin	-0.041747
Burkina Faso	-0.057338
Côte d'Ivoire	-0.024630
Guinée Bissau	-0.022690
Mali	-0.036549
Niger	-0.034817
Sénégal	-0.040014
Togo	-0.026155

L’imbrication entre l’aide d’urgence et l’aide au développement agricole : synergie entre deux modèles

Ludovic ANDRES¹ et Philippe LEBAILLY²

Depuis maintenant quelques décennies, l’aide au développement est globalement remise en question. En effet, depuis le consensus de Washington, l’aide au développement s’oriente vers une stratégie libérale au détriment d’un soutien structurel. Les tranches d’aide sont conditionnées par des cadres logiques exigeant des résultats basés sur une vision de lutte contre la pauvreté. Le principe même de l’aide au développement ou l’économie de l’aide est historiquement issu de la vision d’après-guerre. Pour éviter un effondrement économique et une possible famine en Europe de l’Ouest, la politique de développement bilatéral de l’administration Truman centre l’économie de l’aide sur une assistance technique, financière et de multiples prêts. Cette administration introduit la logique de « *l’aide alimentaire, de la concentration de l’aide à quelques pays et aux financements de programmes plutôt que des projets* » (Gabas, 1988, 18). Une fois la reconstruction de l’Europe de l’Ouest à travers le plan Marshall opérée, cette logique de l’aide au développement a été transférée vers les pays du « Tiers monde » fraîchement indépendants.

Figure 1 : Évolution de l’aide au développement



Source : auteur selon les données OCDE, 2018.

L’évolution de cette aide au développement s’est accentuée à partir des années 1960 et surtout lors de la première grande crise pétrolière des années 1970. En effet, le taux de croissance de l’aide au développement entre 1970 et 1979 est le plus élevé des décennies avec une croissance de 72%. Ce taux est

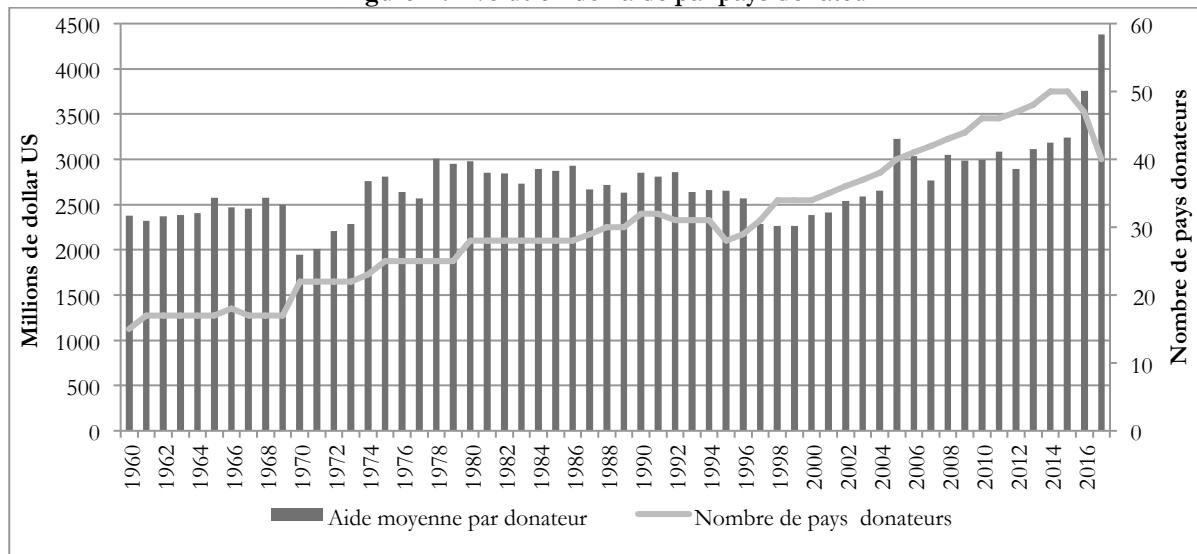
¹ École supérieure d’agro-développement à l’international, ISTOM. l.landres@istom.fr

² Université de Liège Gembloux Agro Bio Tech, Laboratoire d’économie et de développement rural. philippe.lebailly@uliege.be

largement influencé par les sécheresses au Sahel fortement médiatisées. À la suite de cette forte période de croissance, les décennies de 1980-1989 et 1990-1999 voient fondre l'aide au développement avec un taux de respectivement -5% et -16% (Carvalho, 1999). La fin de la période de 2000 à 2015 est marquée par la définition des Objectifs de Développement Durable (ODD) faisant suite aux Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) (Avom, 2016). Cette dynamique, insufflée par le concert des Nations Unies, pourrait être la cause du palier de 175 milliards atteint en 2017 (Figure 1).

Cette aide au développement voit le nombre des États donateurs s'accroître tout en maintenant une moyenne relativement constante entre 2 et 3 milliards par pays donateur jusqu'au début des années 2000. En effet, les dons par pays s'accroissent pour atteindre les 3 à 3,5 milliards de dollar US par pays donateur. Il est à noter que la crise financière et alimentaire de 2008 n'a pas eu d'effet sur l'aide par pays donateur. Celle-ci aurait pourtant dû engendrer des donations plus importantes étant donné les besoins en aide conjoncturelle et structurelle corrélés à cette crise (Figure 2) (Janin, 2008).

Figure 2 : Évolution de l'aide par pays donateur



Source : auteur selon les données de l'OCDE, 2018.

L'élévation des prix agricoles durant la crise financière et alimentaire de 2008 a provoqué un questionnement profond au sein des institutions internationales. Celui-ci est illustré par Sylvie Brunel (2008, 15) comme étant : « *allons-nous durablement vers un volant de malnutris chroniques, populations exclues de l'accès à l'alimentation dont le monde s'accommoderait, préconisant, en de nouveaux réflexes malthusiens, des actions drastiques en matière de réduction de la population ?* ». Elle illustre cette interrogation avec les propos de Jean Gallais (1994) (Gallais cité par Brunel, 2008, 15), qui rappelle dans son livre que « *l'attitude de l'administration britannique en Inde à la fin du XIX^{eme} siècle, préconisant de ne pas intervenir pour secourir la population victime de la grande famine de 1881 (tout comme elle avait tardé à secourir les Irlandais lors de la grande famine de 1846) sous peine d'encourager la perpétuation de starving sections condamnées de toute façon à disparaître : les secours ne feraient que reculer des ajustements douloureux puisque, sauvées de l'inanition, ces populations pauvres allaient continuer à s'accroître, rendant l'échéance inéluctable et plus douloureuse encore à la crise alimentaire suivante* ». La conception de « *starving sections* » est réapparue durant la crise de 2008, confirmant la logique actuelle de certaines institutions multilatérales et des coopérations bilatérales. Cette logique a été illustrée par de nombreux chefs d'État lors du sommet de l'Organisation des Nations-Unies (ONU) sur les Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD) en 2010, dont le président Obama soulignant « *qu'il faut privilégier une approche basée sur les résultats plutôt que de distribuer de l'argent et des vivres aux pauvres* »³. Même si l'ensemble des pays du Nord ont indiqué qu'ils maintiendront le cap fixé pour leur aide au développement, nombreux sont ceux qui, comme Barack Obama, considèrent que l'aide au développement n'est pas la solution unique mais une des solutions avec le commerce, la diplomatie et les investissements directs étrangers. L'assistanat, comme le montre le ralentissement de la croissance de l'aide au développement durant la dernière décennie, n'est donc plus l'unique source considérée comme levier de développement. La présente analyse fait ressortir que malgré une aide toujours plus élevée et un nombre de pays donateurs en constante évolution positive, la situation ne s'est pas pour autant améliorée. Nombreux sont encore les pays en voie de développement ou dits

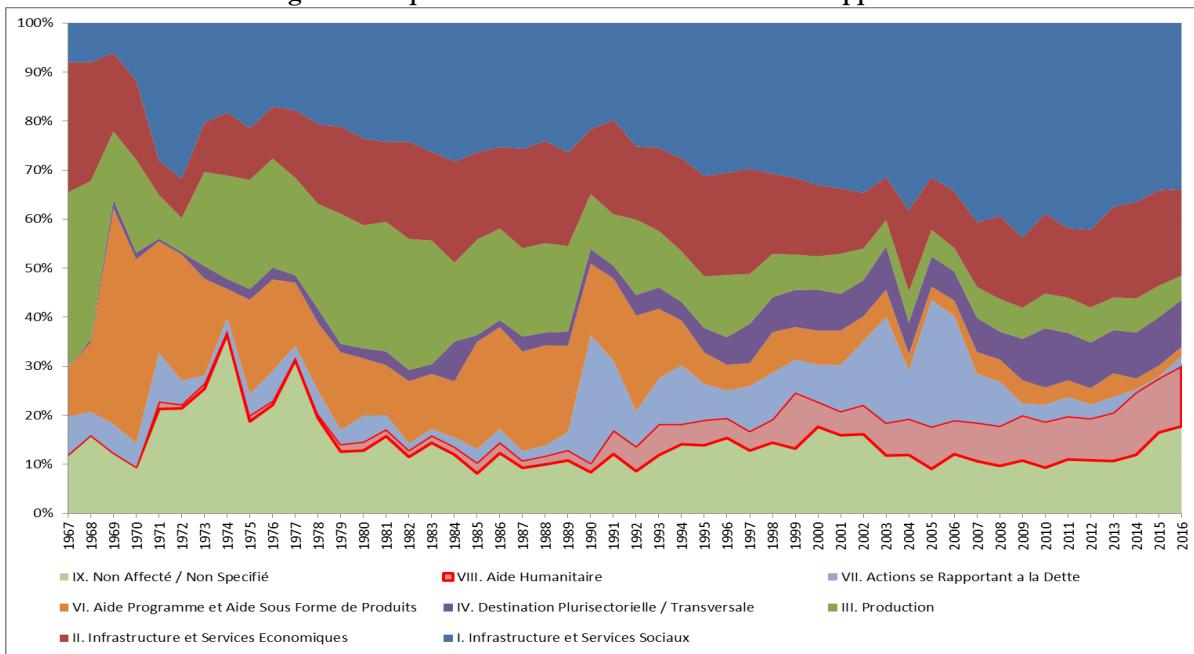
³ Discours de Barack Obama à l'ONU, le mercredi 22 septembre 2010.

émergents présentant des indicateurs de développement insuffisants. En outre, l'analyse des données de l'OCDE en matière d'aide alimentaire et de la littérature sur le sujet font ressortir le besoin d'harmoniser les conceptions et les terminologies utilisées par l'ensemble des Partenaires Techniques et Financiers (PTF) (Siméant, 2001).

1. L'IMBRICATION ENTRE L'AIDE D'URGENCE ET L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT

La notion d'aide d'urgence ou d'aide au développement repose sur une vision professionnelle ou idéologique des acteurs contribuant au développement. Elle est le fruit d'une rhétorique développant des notions d'aide humanitaire considérée comme de l'aide d'urgence. Nombreux sont les acteurs qui souhaitent séparer la notion d'aide d'urgence de celle d'aide au développement alors même que l'aide d'urgence (humanitaire) est un des champs d'action de l'aide au développement (Siméant, 2001). La confrontation entre ces notions est donc principalement due à un jeu d'acteurs revendiquant soit une liberté idéologique liée à leur statut ou soit une assise professionnelle. L'aide d'urgence ou humanitaire n'est pas une nouvelle discipline mais demeure un champ au sein des différents outils de l'aide au développement (Figure 3) (Olivier de Sardan, 2011).

Figure 3 : Répartition sectorielle de l'aide au développement



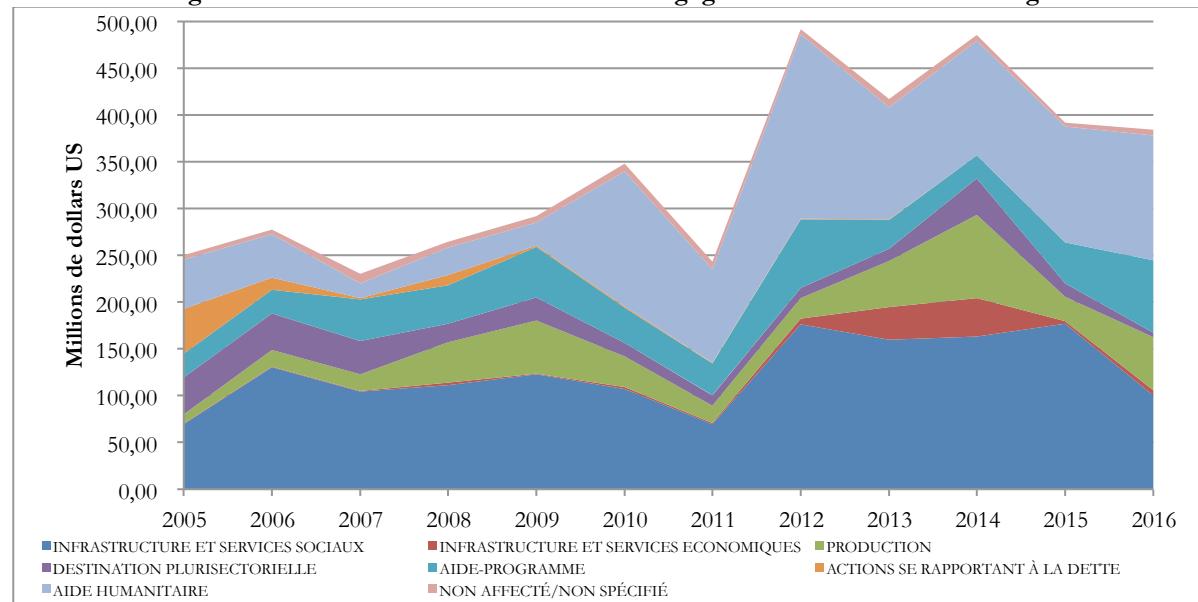
Source : Auteur, d'après les données de l'OCDE, 2018.

Jean-Pierre Olivier de Sardan (2011, 416) illustre cette évolution dans un de ses articles avec l'organisation urgentiste Médecins Sans Frontières (MSF), il indique que « quand une organisation urgentiste comme MSF s'installe durablement au Niger pour lutter contre des pathologies chroniques (la rougeole, la malnutrition infantile), fait-elle de l'aide humanitaire ou de l'aide au développement ? Une bonne partie des organisations humanitaires et urgentistes qui ont afflué au Niger en 2005 pour faire face à la « famine » y sont d'ailleurs restées, se reconvertisant pour les besoins de la cause (et de leurs financements) en organisations de développement, dans le domaine de la santé ou de la sécurité alimentaire... Certes envoyer des équipes de la protection civile après un tsunami n'est pas la même chose que de mettre en place des banques céréalières, ou d'assurer des soins gratuits aux enfants. Mais les métiers du développement ont toujours été multiples et variés, relevant de savoirs professionnels très différenciés. Et pourtant ils s'insèrent tous dans le contexte commun de l'aide. » L'analyse d'Olivier de Sardan confirme l'imbrication entre l'aide d'urgence et l'aide au développement. De plus, les données de l'OCDE (figure 3) indiquent que l'aide humanitaire ne représente qu'une sous-section de l'aide au développement. Cette imbrication semble justifiée par la diversité des secteurs d'activités et la pluridisciplinarité des actions et programmes. Il convient dans l'analyse de l'aide au développement d'intégrer l'ensemble des actions menées, et donc le lien entre les activités dites humanitaires nécessaires en cas d'urgence et les programmes de développement se voulant plus structurant.

2. L'IMBRICATION DE L'AIDE D'URGENCE ET DE L'AIDE AU DÉVELOPPEMENT AU NIGER

Comme le souligne Olivier de Sardan (2011), l'aide d'urgence et l'aide au développement ne sont pas antagonistes et ne se confrontent pas, elles sont imbriquées et portent sur une logique d'aide des pays du Nord vers les pays du Sud. La conception et le financement de ces aides proviennent souvent des pays du nord afin d'aider les pays en développement localisés au sud de l'hémisphère. Cette logique d'aide et/ou de soutien, déjà présente durant la période coloniale, a évolué d'un point de vue de sa terminologie et des types de soutien, mais repose toujours sur le fait que les pays du Nord (Europe et Amérique du Nord) conçoivent des aides au développement et dégagent des fonds afin de développer les pays du « Tiers monde » après avoir aidé les pays en voie de développement (Emmanuelli, 1991). Toutefois, selon les nombreuses missions réalisées sur le terrain, les populations ne font pas la différence entre les actions d'urgence (distribution de rations alimentaires, vente à prix modéré et cash transfert) et les programmes de développement (développement d'infrastructures sociales et économiques) (Olivier de Sardan, 2011). Il s'agit donc de faire la part des choses entre les programmes bien définis d'un point de vue national et des bailleurs de fonds et les actions menées sur le terrain engendrant une complexité entre les acteurs et une non-différenciation des types d'actions par la population. Comme l'illustre la figure 4, l'aide au développement au Niger est fortement orientée vers les infrastructures et services sociaux et l'aide humanitaire. Celle-ci connaît un pic lors de la crise alimentaire et pastorale de 2012. La situation politique a un impact non négligeable sur les aides engagées. Ainsi, le coup d'État de 2010 au Niger a engendré une baisse conséquente des aides engagées, qui ne sont reparties à la hausse qu'à la suite des élections de 2011 (Figure 4) (Galtier, 2012). L'analyse des aides publiques au développement au Niger fait ressortir que l'aide humanitaire varie considérablement en fonction de la situation d'insécurité alimentaire établie annuellement par le Dispositif National de Prévention et de Gestion de Catastrophes et Crises Alimentaires (DNPGCCA) (Andres et al., 2012). Alors que les aides en infrastructures et services sociaux demeurent relativement constantes par rapport aux aides humanitaires (Figure 4).

Figure 4 : Évolution des APD sur base des engagements des donneurs au Niger



Source : Auteur, d'après les données de l'OCDE, 2018.

La logique des acteurs présents au Niger est multiple et couvre différents secteurs. Lors d'une expertise réalisée pour la coopération belge, une liste non-exhaustive des programmes bilatéraux et multilatéraux en matière de développement rural en cours durant l'année 2011 a été réalisée. Celle-ci reprend les 23 principaux PTF actifs en matière de programme de développement au Niger. Cette liste illustre parfaitement le nombre important d'acteurs accroissant l'imbrication et le manque de clarté par rapport aux actions menées au Niger. En outre, ces PTF sont à la fois des acteurs directs qui mènent des actions précises sur le terrain, comme le Programme d'Appui à l'Aménagement Pastoral et à la Sécurisation des Systèmes Pastoraux (PAAPSSP) de la Coopération Technique Belge (CTB), et des financeurs comme l'Agence française de Développement soutenant des projets de sécurité alimentaire au Nord du Niger. De

plus, les PTF agissent souvent en partenariat avec les ministères de tutelle et/ou les hauts commissariats rattachés à la présidence. Ce type d'organisation accroît le manque de clarté par rapport à la capitalisation des actions et à la gestion des synergies.

Tableau 1 : Liste non-exhaustive des PTF au Niger

No.	Partenaires Techniques Financiers
1	Agence Espagnole de Coopération Internationale pour le Développement (AECID)
2	Agence française de développement (AFD)
3	Banque Arabe pour le Développement Economique en Afrique (BADEA)
4	Banque Africaine de Développement (BAD)
5	Banque mondiale
6	Banque Interaméricaine de Développement (BID)
7	Banque Ouest Africaine de Développement (BOAD)
8	Coopération Canadienne (ACDI)
9	Coopération nigéro-allemande
10	Coopération technique belge (CTB)
11	Danish International Development Agency (DANIDA)
12	Direction du développement et de la coopération suisse
13	Fonds International pour le Développement de l'Agriculture (FIDA)
14	Fonds africain de développement (FAD)
15	Fonds pour l'environnement mondial
16	Italie
17	Japan International Cooperation Agency (JICA)
18	LUX-Development
19	Programme Alimentaire Mondial (PAM)
20	Programme des Nations Unies pour le développement (PNUD)
21	Union Européenne
22	United Nation Capital Development FUND-UNCDF
23	United State Agency for International Development (USAID)

Source : Andres et *al.*, 2013.

Tableau 2 : Liste non-exhaustive des acteurs de l'aide au développement au Niger en matière de sécurité alimentaire

Autres PTF	
1, Action Contre la Faim Espagne	16, MDM
2, AFRICARE	17, Médecin Sans Frontière Belgique
3, AMURT INT	18, Médecin Sans Frontière Espagne
4, AQUADEV	19, Médecin Sans Frontière Suisse
5, AREN	20, ONG Karkara
6, CARE	21, OPVN
7, CECI	22, Programme Alimentaire Mondial
8, CICR	23, Plan Niger
9, CONCERN worldwide	24, Qatar Charity
10, Croix rouge française	25, Samaritan Purse
11, Croix rouge suisse	26, Save The Children
12, DNPGCA	26, Timidria
13, AREVA	27, Vétérinaire Sans Frontière Belgique
14, HKI	28, World Vision
15, International relief&development IRD	29, Croix rouge luxembourgeoise

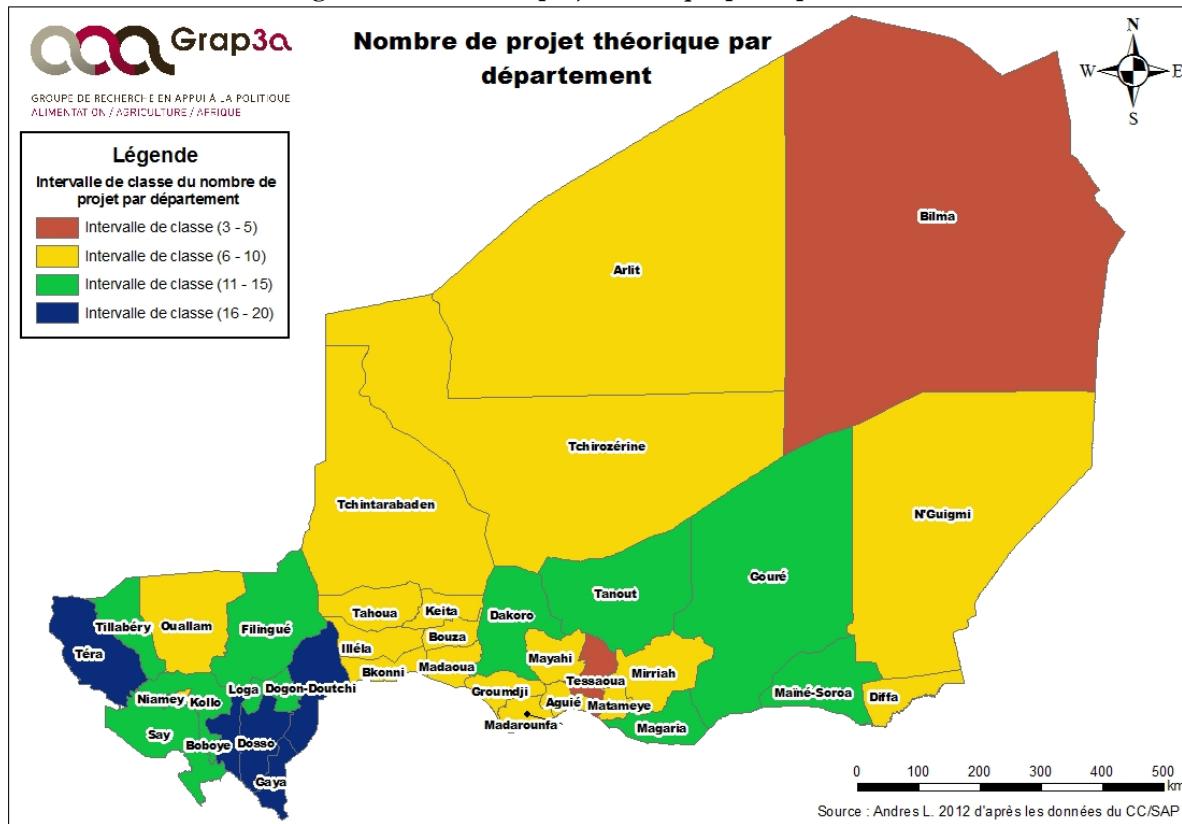
Source : Auteurs d'après les enquêtes et les données de l'OCHA, 2012.

À ces acteurs bilatéraux et multilatéraux s'ajoutent les Organisations Non Gouvernementales (ONG), très présentes depuis la crise alimentaire de 2005, et les acteurs locaux comme le DNPGCCA ou l'ONG Karkara (Michiels et *al.*, 2012). À titre d'exemple, le tableau 2 reprend les acteurs qui ont réalisé des activités en matière de sécurité alimentaire au Niger en 2010. Les tableaux 1 et 2 renforcent l'idée d'une multitude d'acteurs agissant de manière directe et indirecte à différentes échelles et dans divers secteurs (sécurité alimentaire, santé, éducation). Même si ces listes sont non-exhaustives, elle reflète la grande concentration d'acteurs en matière d'urgence et de développement et souligne le caractère imbriqué de ces deux types d'aides. En effet, plusieurs PTF et acteurs réalisent des actions humanitaires en fonction de la

situation d'insécurité alimentaire et des programmes d'aides se voulant plus structurant et agissant sur plusieurs années.

Outre ce grand nombre d'acteurs pratiquant des projets d'aides d'urgence et/ou d'aides au développement, la répartition, même théorique, de ces projets en fonction des départements indique une concentration des projets autour de Niamey, de Maradi et Zinder. Cette concentration relève de trois causes : la densité de population, l'insécurité et le déploiement logistique. Ce constat induit aussi un besoin de visibilité pour les acteurs dans une zone fortement peuplée et une difficulté pour les acteurs de travailler dans certaines zones de par l'éloignement des différentes populations cibles. De plus, l'insécurité croissante dans le Sahel pousse de nombreux acteurs à s'éloigner des zones limitrophes à ces conflits, comme c'est le cas avec la frontière malienne (Badie, 2013). La dispersion des projets au Niger reflète le problème de structuration spatiale et temporelle des projets. Actuellement, la conception de l'aide passe par une sécurisation des territoires par une armée locale et/ou étrangère pour ensuite faire place à des acteurs du développement. Ce type de conception comporte de nombreux risques et renforce le manque de clarté et les distinctions entre acteurs de développement et sécuritaire pour la population. Il s'agit donc de repenser complètement la conception du développement et d'éviter que les populations conçoivent les acteurs du développement comme une force d'occupation. Outre ces problèmes, chaque acteur réalise et/ou finance à la fois des aides d'urgence et de développement au sein de leurs départements cibles. Cette dispersion et imbrication entre les acteurs et le type d'aides qui est apporté aux populations rajoutent une difficulté par rapport à l'étude des impacts et effets de l'ensemble des projets sur le développement humain et la sécurité alimentaire des populations (Figure 5).

Figure 5 : Nombre de projet théorique par département



Il est aussi intéressant de regarder le lien entre les actions menées par les PTF et l'état de l'insécurité alimentaire des populations. La figure 6 illustre parfaitement le fait que les actions menées ne sont pas choisies en fonction de l'état de l'insécurité (Andres et al., 2012) mais en fonction d'une série de facteurs dont la densité de population, la présence historique du partenaire dans cette zone, l'insécurité et les infrastructures. L'analyse de la corrélation de Pearson n'indique pas de lien significatif entre le pourcentage d'insécurité et le nombre de projets. À titre d'exemple, le département de Keita au Nord de la région de Tahoua présente un haut pourcentage de sa population en insécurité alimentaire (94,0%), alors que le nombre de projets théoriques dans ce département est de 2. Par contre, le département de Tillabéri, proche de la ville de Niamey, présentant un taux similaire à celui de Keita (94,8%), reçoit 11 projets. On

est donc en droit de se poser la question sur les localisations des projets en plus de l'imbrication de l'aide d'urgence et l'aide au développement (Figure 6).

Figure 6 : Relation entre l'état d'insécurité alimentaire et le nombre d'actions menées par les PTF

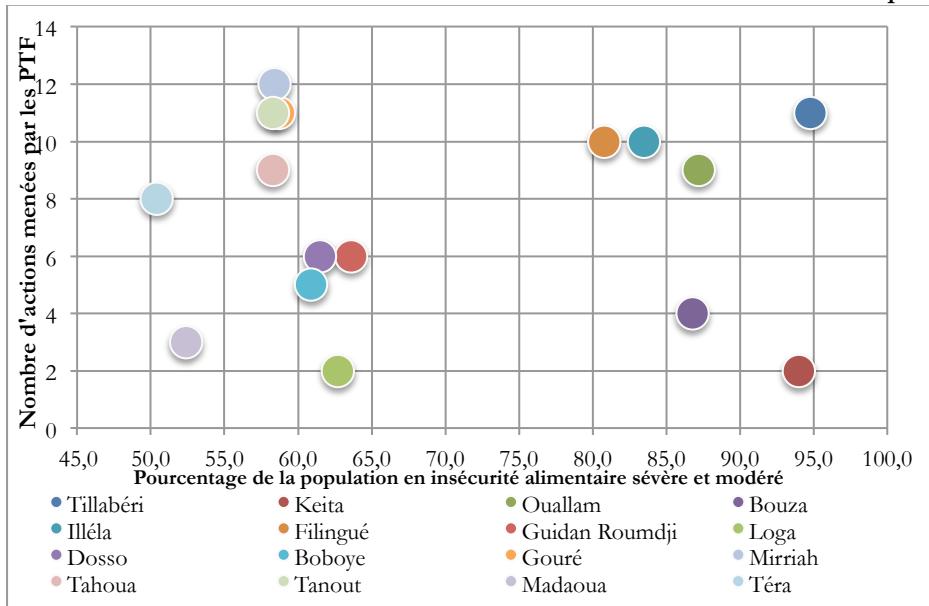
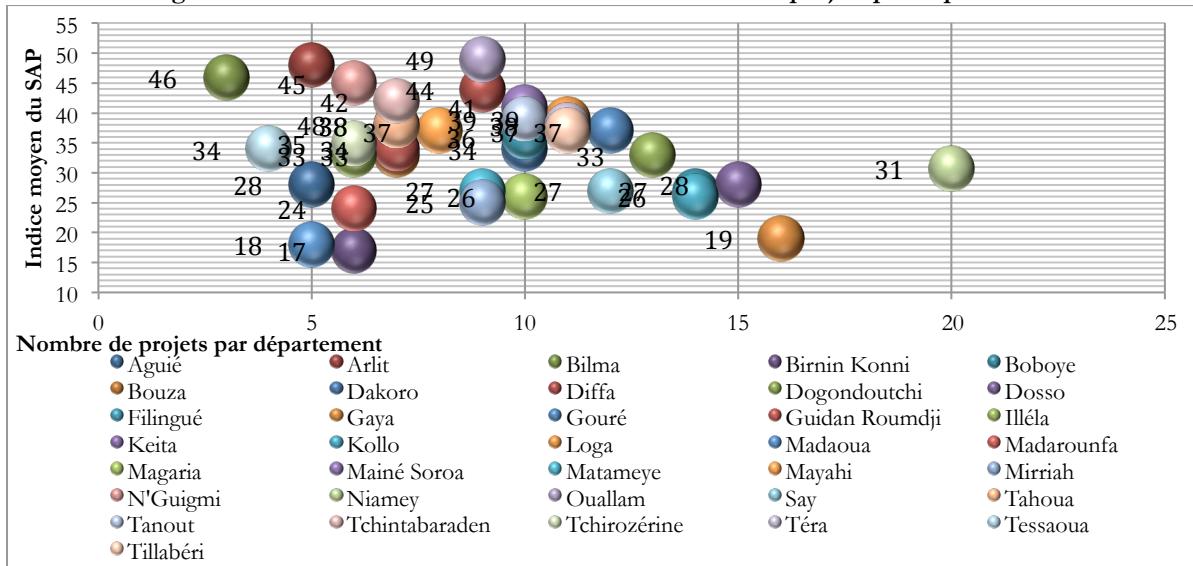


Figure 7 : Relation entre l'indice du SAP et le nombre de projets par département



Comme pour le pourcentage de la population, la comparaison entre l'indice moyen de vulnérabilité du Système d'Alerte Précoce (SAP) et les projets théoriques par département souligne le manque de lien entre les départements les plus vulnérables et le nombre de projets (Figure 7). Ce manque de lien est confirmé par l'analyse de la corrélation de Pearson qui souligne le manque de lien significatif entre ces deux facteurs. À l'issue de cette analyse, nous avons essayé de démontrer d'un point de vue qualitatif et quantitatif l'imbrication entre l'aide d'urgence et l'aide au développement, tout en mettant l'accent sur la distribution géographique des acteurs pratiquant ces types d'aide (Andres, 2017). La localisation des acteurs ne se base pas uniquement sur l'état d'insécurité ou de sous-développement d'une zone mais aussi du lien historique avec les zones et divers autres facteurs. Par exemple, la GIZ travaille depuis plus de vingt ans au nord de la région de Tahoua. Deux autres facteurs sont essentiels pour le choix des zones d'action, il s'agit de l'insécurité et de la densité de population afin d'avoir un effet « boule de neige » des activités menées par les projets. Il s'agit ici d'un problème car les zones les plus vulnérables et sous-développées sont identifiées sur la base du revenu des ménages, des activités agricoles et pastorales ainsi que sur la malnutrition, mais ces zones ne sont pas forcément celles qui bénéficient d'une concentration d'activités. Enfin, les activités sont diverses et multiples mais le principe demeure toujours le même, développer à travers un soutien

matériel ou financier des activités augmentant la résilience des ménages (cash for work, cash transfert, jardin école paysan, distribution de semences). Ces activités sont pratiquées comme projet d'urgence dans une zone identifiée ou comme activités d'un programme plus structurant. Ce manque de distinction entre les actions d'urgence et de développement accroît encore le manque de visibilité claire des acteurs et de leurs logiques de développement. Il s'agit donc à l'avenir de créer des grilles d'analyse assurant une articulation spatiale et temporelle des projets menés par les différents partenaires. Cette grille d'analyse doit aborder le jeu d'acteurs impliqués dans le développement.

CONCLUSION

Nous venons, à travers l'évolution de la conception théorique, mais aussi de données sur l'aide au développement, de montrer que celle-ci évolue en fonction de nombreux facteurs qui ne sont pas toujours bien clairs. En outre, la confrontation entre les « urgentistes » et les « développeurs » est un jeu d'acteurs lié à la communication et l'idéologie, alors que les actions de ceux-ci sont fortement imbriquées et même parfois similaires (Siméant, 2001). Il est aussi à noter que la « Starving section » est un facteur qu'il faut absolument insérer dans la logique de conception de l'aide au développement. Nous avons donc défini, selon les observations sur le terrain et échanges avec les partenaires, qu'il fallait définir une grille d'analyse structurant les actions dans un territoire donné afin de pouvoir capitaliser les actions menées et rendre clairs pour les populations le fonctionnement de ces actions et leurs effets. Enfin, cette grille de lecture permettra de réaliser une typologie des actions d'urgence et des actions plus structurantes, comme l'aide au développement en matière d'infrastructures.

BIBLIOGRAPHIE

- ANDRES L. (2017) *Définition d'un outil d'aide à la décision spatiotemporel structurant et articulant les potentialités de développement agricole : cas du Niger*, Doctoral dissertation, Gembloux Agro-Bio Tech Université de Liège, Gembloux, Belgique.
- ANDRES L., LEBAILLY P., YAMBA B. (2013) Objectivation des zones de plus grande insécurité alimentaire au Niger, Rapport d'expertise pour Fond Belge pour la Sécurité Alimentaire du Ministère des affaires étrangères et de la coopération belge. GRAP3A. 100 pages.
- ANDRES L., LEBAILLY P., YAMBA B. (2012) *Processus de détermination des zones de plus grande insécurité alimentaire au Niger*, GRAP3A.
- AVOM D. (2016) Pourquoi les pays de l'Afrique centrale n'ont pas réalisé les OMD ? *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 31, 19-28.
- BADIE B. (2013) *La guerre au Mali : comprendre la crise au Sahel et au Sahara. Enjeux et zones d'ombre*, Paris, La Découverte.
- BRUNEL S. (2008) La nouvelle question alimentaire, *Hérodote*, (4), 14-30.
- CARVALHO J. S. D. (1999) La cohérence des politiques des bailleurs de fonds internationaux en matière de lutte contre la pauvreté dans les pays en développement, *Brief Papers* n° 5/99, CEsA, Lisboa. https://scholar.google.fr/scholar?cluster=17933346787770693402&hl=en&as_sdt=0,5
- OLIVIER DE SARDAN, J.-P. (2011) Aide humanitaire ou aide au développement ? La « famine » de 2005 au Niger, *Ethnologie française*, 41(3), 415-429.
- EMMANUELLI X. (1991) *Les prédateurs de l'action humanitaire*, Paris, Albin Michel.
- GABAS J.-J. (1988) *L'aide contre le développement ? L'exemple du Sahel*, Paris, Economica, 169 p.
- GALLAIS J. (1994) *Tropiques, terres de risques et de violence*, Paris, Armand Colin, 270 p.
- GALTIER F. (2012) Note sur la crise alimentaire en cours au Sahel, CIRAD, 6 pages.
- JANIN P. (2008) Crise alimentaire mondiale. Désordres et débats, *Hérodote*, (4), 6-13.
- MICHELS D., EGG J., BLEIN R. (2012) La répétition des crises alimentaires et nutritionnelles au Niger : la rénovation urgente des politiques de sécurité alimentaire, *Cahiers agricultures*, 21(5), 302-310.
- OCHA (2012) Qui fait quoi ou au Niger. Documents et cartes de synthèses consultés en mars 2018 <https://www.unocha.org/document-management/total-donors-contribution-2012-2017?page=9>
- OCDE (2018) Bases de données sur les flux d'aides consultées sur le site : <https://stats.oecd.org/?lang=fr&SubSessionId=9fe79788-554d-43e9-995b-7966a096fe49&themetreeid=-200>, le 10 mai 2018
- SIMÉANT J. (2001) Urgence et développement, professionnalisation et militantisme dans l'humanitaire, *Mots*, 65(1), 28-50.

Déterminants et fonctions de gains de l'emploi informel en Algérie : une analyse comparative de Bejaia et Tizi-Ouzou

Omar BABOU¹, Youghourta BELLACHE² et Philippe ADAIR³

Dans notre présente étude l'émergence s'entend comme l'extension de l'emploi informel qui englobe le secteur informel et l'emploi salarié informel au sens du BIT (ILO, 2013). L'emploi informel tend à constituer la norme du marché du travail (Jutting et Laiglesia, 2009).

L'Algérie ne déroge pas à cette règle. Les enquêtes nationales sur l'emploi des ménages menées par l'Office national de statistique (ONS) de 1997 à 2013 montrent que l'emploi informel tend à s'accroître, en particulier au cours de la période 1997-2007 et se stabilise à un niveau élevé entre 2008-2013. Les résultats sont contrastés selon la situation de trois catégories : les employés occupés, les nouveaux employés et les travailleurs indépendants (Souag et *al.*, 2018). Cependant, l'enquête-emploi de l'ONS ne recueille aucune donnée sur les revenus et ne donne aucun éclairage sur les déterminants de l'emploi et du secteur informel.

Nous partons du constat que l'emploi informel s'est accru mais que l'on ignore les déterminants de l'accès au marché du travail et de la segmentation formel/informel ainsi que les gains associés. L'objet de ce papier est, justement, d'apporter un premier éclairage sur ces deux points.

Nous exploitons les résultats des deux enquêtes ménages menées en 2012 à Bejaia (Bellache, 2010) et à Tizi-Ouzou en 2013 (Babou, 2014) sur un échantillon global de 1 552 ménages (3 300 actifs). Nous analysons, à l'aide d'une régression logistique, les déterminants de l'emploi informel comparativement à l'emploi formel, ainsi que les fonctions de gains des salariés formels et informels, en mettant l'accent sur la comparaison entre les deux régions étudiées. Les déterminants de l'accès des individus aux différentes catégories de l'emploi (chômeur, salarié formel, salarié informel, non-salarié formel et non-salarié informel) sont examinés selon les caractéristiques sociodémographiques (âge, sexe et état matrimonial), le niveau d'études, le statut dans l'emploi antérieur et le milieu de résidence.

Dans la première partie, nous passons en revue les travaux traitant de l'économie informelle en Algérie selon la conception du BIT et nous montrons l'importance de l'emploi informel en Algérie. Dans la deuxième, nous présentons les deux enquêtes et nous analysons, grâce à une régression logistique multinomiale, les déterminants de l'emploi et du secteur informel, à Bejaia et à Tizi-Ouzou dont nous comparons les résultats. Dans la troisième, nous identifions à l'aide d'une fonction de gains les déterminants des rémunérations des salariés formels et informels, dont nous comparons les résultats à Bejaia et à Tizi-Ouzou.

¹ Université de Tizi-Ouzou. o_babou@yahoo.fr

² Université Bejaia et ERUDITE. belajug@yahoo.fr

³ Université Paris-Est Créteil, ERUDITE. adair@u-pec.fr

1. L'EMPLOI INFORMEL EN ALGÉRIE : DÉFINITION ET REVUE DE LITTÉRATURE

A partir de la fin des années 1980, période qui nous intéresse particulièrement dans cette étude, l'Algérie s'est engagée dans un processus de réformes économiques qui devait la conduire théoriquement vers un cadre de fonctionnement économique de type marchand. Paradoxalement, ces réformes, au lieu d'éliminer les pratiques informelles déjà existantes, ont abouti à l'amplification de l'informel.

A partir des années 1990, les travaux sur l'économie informelle en Algérie se sont multipliés avec comme point d'appui la définition du BIT de l'emploi et du secteur informel (voir encadré 1).

Encadré 1. Définition de l'emploi et du secteur informel

La 15^e Conférence Internationale des Statisticiens du Travail (CIST) de 1993 propose une définition statistique opérationnelle du secteur informel mais aussi de l'emploi informel qui sont considérés comme deux nouveaux concepts de population active venus compléter la panoplie des concepts classiques forgés de longue date par la CIST (Charmes, 2006, 11)

Le secteur informel est considéré « comme un ensemble d'unités produisant des biens et des services en vue principalement de créer des emplois et des revenus pour les personnes concernées. Ces unités, ayant un faible niveau d'organisation, opèrent à petite échelle et de manière spécifique avec peu ou pas de division entre le travail et le capital en tant que facteur de production. Les relations de travail lorsqu'elles existent sont surtout fondées sur l'emploi occasionnel, les relations de parenté ou les relations personnelles et sociales plutôt que sur des accords contractuels comportant des garanties en bonne et due forme » (BIT, 1993).

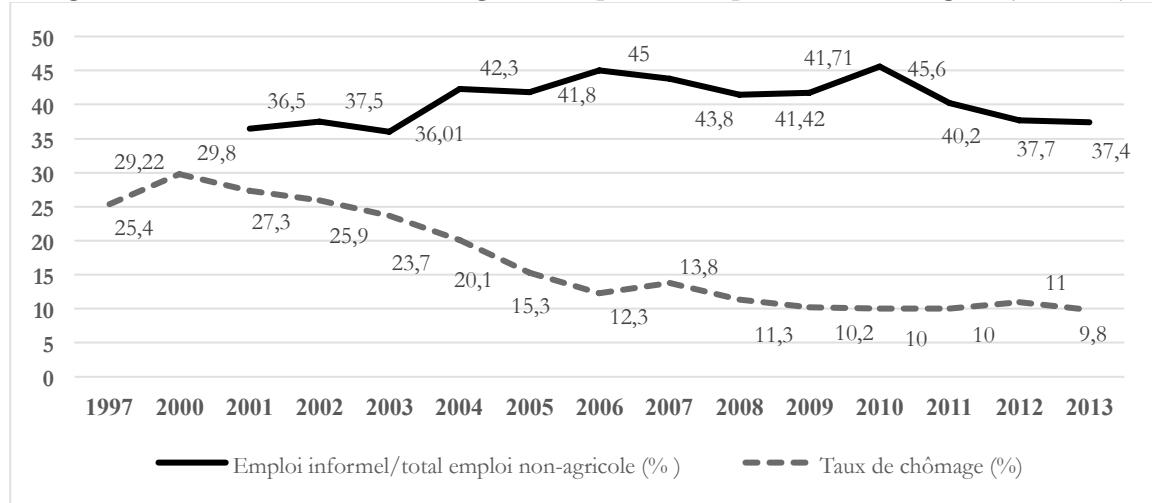
Le secteur informel est ainsi constitué des entreprises informelles de travailleurs à compte propre (entreprises familiales) employant des aides-familiaux ou des salariés occasionnels et des entreprises d'employeurs informels (micro entreprises) qui peuvent employer un nombre restreint de travailleurs permanents (inférieur à 5 ou 10 selon les pays). Cette définition permet d'inclure la pluriactivité dans le secteur informel, mais elle exclut de son champ l'agriculture, les activités primaires ainsi que la production domestique destinée à l'autoconsommation.

L'emploi informel se définit « par les caractéristiques de l'emploi occupé, en l'occurrence le non enregistrement, l'absence de protection sociale (emplois non protégés), le secteur informel (défini par les caractéristiques de l'unité économique dans laquelle travaille la personne) étant considéré comme une de ses composantes » (Charmes, 2006, 16).

Source : auteurs.

Il s'agit notamment de travaux de mesure (Charmes, 2006 ; Hammouda, 2006 ; Charmes et Remaoun, 2014) et de recension (CNES, 2004 ; ONS, 2012) et de travaux empiriques issus d'enquêtes (Adair, 2002 ; Bellache, 2010 ; Adair et Bellache, 2012 ; Bellache *et al.*, 2014 ; Babou et Adair, 2015 ; Gherbi, 2016).

Figure 1 : Évolution du taux de chômage et de la part de l'emploi informel en Algérie (1997-2013)



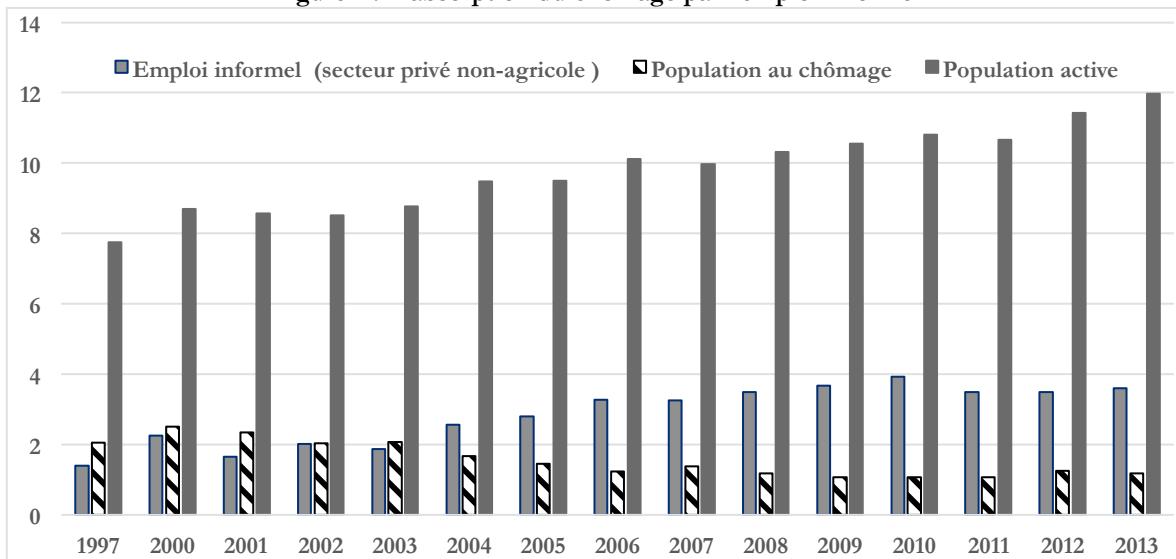
Source : enquêtes emploi auprès des ménages (ONS) in Souag *et al.* (2018).

Jusqu'à présent aucune enquête nationale n'a appréhendé l'emploi informel en Algérie. Mise à part une enquête non représentative réalisée en 2000 sur cinq régions (Adair et Bounoua, 2003), les deux enquêtes ménages réalisées dans la wilaya de Bejaia en 2007 et 2012 (Bellache *et al.*, 2014) sont les toutes premières. Ces enquêtes ont permis d'une part, d'estimer le poids de l'emploi et du secteur informel au niveau régional et d'autre part, d'analyser, notamment, les déterminants de l'emploi et du secteur informels.

Souag et al. (2018) retraitent les données des enquêtes-emploi de l'ONS et montrent que l'emploi informel tend à s'accroître en Algérie, en particulier au cours de la période 1997-2007 et se stabilise à un niveau élevé entre 2008-2013 (Figure 1).

Merouani et al. (2017) estiment que 56% de la main-d'œuvre algérienne aurait volontairement choisi de se soustraire à la couverture de sécurité sociale. Ceci va à l'encontre de la conclusion de Bellache (2010) selon laquelle l'informalité est principalement une stratégie involontaire de dernier recours (ou de subsistance). Adair et Souag (2018) avancent l'hypothèse de l'absorption du chômage par l'emploi informel. Selon la figure 2, la population au chômage décline très fortement et varie de façon inversement proportionnelle à la population active. L'emploi informel augmente considérablement jusqu'en 2010 et varie directement avec la population active. À partir de 2003, le nombre de travailleurs informels dépasse celui des chômeurs, ce qui suggère que la croissance de l'emploi informel absorbe le chômage.

Figure 2 : L'absorption du chômage par l'emploi informel



Source : Adair and Souag (2018) d'après les données de l'enquête-emploi de l'ONS (en milliers).

2. MÉTHODOLOGIE ET DÉTERMINANTS DE L'EMPLOI INFORMEL

2.1 Méthodologie et données des enquêtes

L'étude économétrique a porté sur deux échantillons représentatifs tirés de deux enquêtes réalisées en 2012 à Bejaia (enquête ménages) et à Tizi-Ouzou en 2013 (enquête mixte ménages et entreprises).

L'échantillon de Bejaia concerne 1 016 ménages (2 026 actifs non agricoles), répartis sur 12 communes urbaines et rurales qui représentent près d'un quart du total des communes de la wilaya, et regroupe plus de la moitié de l'ensemble des ménages de la wilaya recensés à l'occasion du recensement général de la population et de l'habitat (RGPH) en 2008. L'échantillon de Tizi-Ouzou concerne, dans sa première phase, 536 ménages (1 264 actifs non agricoles), répartis sur 8 communes urbaines et semi-urbaines qui concentrent plus du quart de la population et des ménages et le tiers des PME de la région.

La variable dépendante, que l'on tente d'expliquer est l'accès aux différents segments du marché du travail définis selon l'approche dualiste (formel/informel). Cette variable comprend cinq modalités : chômeur, salarié dans le secteur formel, salarié dans le secteur informel, indépendant formel et indépendant informel.

Conformément à la définition du BIT (ILO, 2013), le salarié informel correspond ici au salarié non assuré, c'est-à-dire non déclaré à la caisse nationale de l'assurance sociale (CNAS) et l'indépendant informel est celui qui n'est pas affilié à la CASNOS (caisse de l'assurance sociale des non-salariés) et qui ne paie pas d'impôts.

Les variables indépendantes utilisées dans le modèle logistique multinomial (encadré 2) se rapportent aux caractéristiques sociodémographiques des actifs (âge, genre, situation matrimoniale), à leur capital humain, approximé ici par le niveau d'instruction, au statut de l'emploi antérieur et au milieu de résidence (urbain, semi-urbain ou rural).

Encadré 2. Le modèle de régression logistique

Le principe du modèle de la régression logistique est de relier la survenance (ou non) d'un événement au niveau de variables explicatives en élaborant un modèle de prédiction (Lebart et al, 2000).

Dans le cadre de la régression logistique multinomiale, la probabilité de survenance d'un événement (la variable dépendante), toute chose étant égale par ailleurs, varie entre 0 et 1. Le modèle Logit s'écrit alors comme suit :

$$\Pr(Y_i = 1 | x_i) = F(x_i' \beta) = \frac{\exp(X\beta)}{1+\exp(X\beta)} = \Lambda(X\beta)$$

$$\Pr(Y_i = 0 | x_i) = F(x_i' \beta) = \frac{1}{1+\exp(X\beta)} = 1 - \Lambda(X\beta)$$

Y_i : Variable dépendante.

F : Fonction de répartition de la loi logistique

x_i : Variables explicatives

β : Ensemble des paramètres à estimer

La méthode d'estimation des paramètres est celle du maximum de vraisemblance.

Source : auteurs.

2.2 Les déterminants d'accès aux segments du marché du travail à Bejaia

L'analyse de l'échantillon de Bejaia (2 026 actifs) par la méthode de régression logistique multinomiale et selon le critère de maximum de vraisemblance, permet d'identifier les déterminants de l'accès des actifs aux différents segments du marché du travail à Bejaia (tableau 1).

Tableau 1 : Les déterminants d'accès aux segments du marché du travail à Bejaia (2012)

Variables	Salarié formel		Salarié informel		Indépend. formel		Indépend. informel	
	B	Exp(B)	B	Exp(B)	B	Exp(B)	B	Exp(B)
Démographie								
<i>Sexe masculin</i>	-,150	,861	8,648E-02	1,090	,549**	1,731	-,106	,899
<i>Age</i>	,202***	1,224	2,099E-02	1,021	5,673E-02	1,058	,123**	1,130
	-1,74E-03**		-5,41E-05		-1,47E-04	1,000	-1,28E-	,999
<i>Age²</i>		,998		1,000			03*	
<i>Marié</i>	1,039***	2,826	,526**	1,693	1,457***	4,293	1,078***	2,939
Education								
<i>Sans instruction-primaire</i>	-1,498***	,224	1,214***	3,368	-1,288***	,276	1,817***	6,152
<i>Moyen</i>	-,982***	,375	1,428***	4,171	-,971***	,379	1,661***	5,266
<i>Secondaire</i>	-,420**	,657	,737**	2,091	-,162	,850	1,744***	5,719
Emploi								
<i>Milieu urbain</i>	-2,86E-2	,972	-,146	,864	-,119	,888	-8,7E-02	,917
<i>Salarié formel</i>	19,278***	2,4E+08	19,185***	2,1E+08	19,792***	3,9E+08	19,563	3,1E+08
<i>Salarié informel</i>	19,758	3,8E+08	20,000	4,9E+08	19,845	4,2E+08	19,581	3,2E+08
<i>Indépendant formel</i>	19,177***	2,1E+08	18,676***	1,3E+08	19,666***	3,5E+08	20,086	5,3E+08
<i>Indépendant informel</i>	19,480***	2,9E+08	19,669***	3,5E+08	20,403***	7,3E+08	20,175	5,8E+08
Constante	-4,082***		-2,699**		-3,304**		-5,431***	
Taille de l'échantillon	2026							
% des cas correctement prédits	50,4%							
-2 Log de vraisemblance	3686,723							
Khi-deux	997,372(0,000)							
Pseudo R ² Nagelkerke	0,411							

a) La modalité de référence est : chômeur. b) * = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%

Source : Enquête Bejaia, 2012.

Les variables sociodémographiques (genre, âge et situation matrimoniale) sont toutes significatives. Le fait d'être un homme favorise l'accès au marché du travail comme indépendant dans le secteur formel relativement aux femmes. Ainsi les femmes ont moins de chances relativement aux hommes d'accéder à un emploi indépendant dans le secteur formel.

L'âge augmente la probabilité de s'insérer sur le marché du travail (formel et informel) relativement aux chômeurs. Les individus âgés ont plus de chances d'exercer comme indépendants que comme salariés dans le secteur informel. Enfin, les individus âgés ont plus de chances d'appartenir au secteur formel comme salariés plutôt qu'au secteur informel comme salariés ou comme indépendants.

Le fait d'être marié augmente la probabilité d'accès à un emploi particulièrement dans le secteur formel (salarié ou indépendant) plutôt que comme salarié dans le secteur informel, relativement aux célibataires.

Dans le secteur informel, les individus mariés ont plus de chances de travailler comme indépendants que comme salariés.

Le niveau du capital humain des individus joue également un rôle important dans l'accès aux segments formel et informel du marché du travail. Par rapport au niveau d'instruction le plus élevé (supérieur), le fait d'avoir un faible niveau d'instruction augmente la probabilité de s'insérer sur le marché du travail informel particulièrement comme indépendant, relativement aux chômeurs et aux actifs du secteur formel (salarié et indépendant), d'une part, et réduit la probabilité de choix d'accès aux segments formels du marché du travail d'autre part.

Enfin, la mobilité socioprofessionnelle agit positivement sur l'accès à l'emploi, aussi bien dans le secteur formel que dans le secteur informel. Les individus ayant exercé un emploi antérieur ont plus de chances de retrouver un emploi relativement aux actifs (formels et informels) sans emploi antérieur et aux chômeurs. Cela pourrait s'expliquer par le recours de ces individus aux réseaux de relations et de connaissances, constitués à l'occasion de leur emploi antérieur.

2-3 Les déterminants d'accès aux segments du marché du travail à Tizi-Ouzou

L'analyse pour l'ensemble des 1 264 actifs de l'échantillon de Tizi-Ouzou est réalisée selon la même méthode et le même critère du maximum de vraisemblance. Les résultats (tableau 2) sont de qualité moyenne. Les variables explicatives sont significatives (le χ^2 est très significatif) du positionnement des individus dans les différents segments du marché du travail. Le pouvoir explicatif est relativement élevé (le pseudo R² est de 43,2%) et la capacité prédictive du modèle est satisfaisante (50,9% des individus de l'échantillon sont correctement classés).

Tableau 2 : Les déterminants d'accès aux segments du marché du travail à Tizi-Ouzou (2013)

	<i>Salarié formel</i>		<i>Salarié informel</i>		<i>Indépendant formel</i>		<i>Indépendant informel</i>	
	B	Exp (B)	B	Exp (B)	B	Exp (B)	B	Exp (B)
Constante	-4,482***		-4,353***		-13,535***		-6,910***	
Démographie								
<i>Age</i>	,201***	1,222	,084	1,088	,410***	1,507	,191**	1,210
<i>Age</i> ²	-,001	,999	,000	1,000	-,004***	,996	-,001	,999
<i>Sexe masculin</i>	,608***	1,837	,810***	2,248	2,804***	16,516	,879***	2,408
<i>Marié</i>	,367	1,443	,496	1,643	1,156***	3,177	,914***	2,495
Education								
<i>Aucun/ primaire</i>	-1,528***	,217	-,058	,944	-,538	,584	,842*	2,321
<i>Moyen</i>	-,888***	,411	,523	1,688	,448	1,565	1,354***	3,871
<i>Secondaire</i>	-,582***	,559	,135	1,145	,573*	1,774	1,148***	3,152
Emploi								
<i>Milieu urbain</i>	,060	1,062	-,754***	,470	,773**	2,166	-,518**	,595
<i>Salarié formel</i>	18,773***	1,422E+08	19,713***	3,642E+08	19,263***	2,322E+08	19,048	1,872E+08
<i>Salarié informel</i>	2,465**	11,760	4,102***	60,489	3,441***	31,218	3,227***	25,209
<i>Indépend formel</i>	18,621***	1,222E+08	19,965***	4,684E+08	19,749***	3,774E+08	19,825	4,074E+08
<i>Indépend informel</i>	19,017***	1,815E+08	19,741***	3,744E+08	19,305***	2,421E+08	19,858	4,210E+08
Taille de l'échantillon (nombre d'individus)				1264				
Pourcentage des cas correctement prédits				50,9%				
- 2 logs vraisemblance				2245				
Khi-deux				659,549				
Pseudo R ² Nagelkerke				0,432				

a) La modalité de référence est : chômeur. b) * = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%.

Source : enquête Tizi-Ouzou, 2013.

Les déterminants de l'accès aux différents segments du marché du travail reposent sur des variables relatives à la démographie (âge, sexe et état matrimonial), au niveau d'instruction, à la strate et au statut antérieur.

Les variables sociodémographiques (genre, âge et situation matrimoniale) exercent une influence quant à l'accès à tel ou tel segment du marché du travail.

Le fait d'être un homme accroît la probabilité d'accéder aux différents segments du marché du travail plutôt que de rester au chômage. Les hommes ont plus de chances, relativement aux femmes, d'accéder au marché du travail respectivement comme indépendant formel (16,51 fois plus de chances), indépendant informel, salarié informel et enfin salarié formel.

L'âge accroît la probabilité d'accéder aux différents segments du marché du travail d'abord dans le formel et ensuite dans l'informel, tandis que les individus jeunes ont plus de chances de se retrouver au chômage. Selon la situation matrimoniale, les mariés ont relativement plus de chances d'accéder à un emploi comme indépendants et ensuite comme salariés.

Un faible niveau d'instruction (sans instruction et primaire) donne 2,32 fois plus de chances d'accéder au statut d'indépendant informel plutôt que de rester au chômage. Un niveau d'instruction moyen et/ou secondaire donne plus de chances d'accéder au marché du travail comme indépendant informel ou formel et comme salarié informel plutôt que d'être chômeur. Enfin, un niveau universitaire donne plus de chances de travailler comme salarié.

Les actifs résidant dans les zones urbaines ont une probabilité plus élevée d'accéder à un emploi formel d'abord comme non-salariés et ensuite comme salariés. *A contrario*, les actifs résidant en milieu semi-urbain ont plus de chances d'être informels que de se retrouver au chômage.

Enfin, en ce qui concerne le statut antérieur, la mobilité socio-professionnelle se manifeste par l'entrecroisement des trajectoires : des salariés ont une chance élevée d'accéder à l'emploi indépendant, les indépendants ont aussi une probabilité élevée de redevenir salarié quand la possibilité leur est offerte (Babou et Adair, 2015).

2.4 *Comparaison des déterminants d'accès aux segments du marché du travail*

L'analyse séparée des deux échantillons (Bejaia et Tizi-Ouzou) permet d'identifier les principaux facteurs de l'accès des individus aux différents segments du marché du travail.

Aussi bien pour l'échantillon de Tizi-Ouzou que pour celui de Bejaia, les variables sociodémographiques, et particulièrement la variable genre exercent une influence quant à l'accès des individus à l'emploi dans le secteur formel ou informel. Les femmes ont moins de chances relativement aux hommes d'accéder aux différents segments du marché du travail (formel et informel) et plus particulièrement à une activité indépendante dans le secteur formel (échantillon de Bejaia). Ceci est conforme aux données des enquêtes emploi 2012 et 2013 de l'ONS, selon lesquelles les femmes sont peu présentes dans le segment des employeurs et indépendants formels (moins de 9%) et sont plus nombreuses dans le segment des employeurs et indépendants informels (17%).

Dans les deux échantillons, l'âge accroît la probabilité de s'insérer sur le marché du travail, aussi bien dans le secteur formel que dans le secteur informel. Pour les actifs de l'échantillon de Bejaia, les plus âgés ont plus de chances d'exercer comme indépendants que comme salariés dans le secteur informel. Cela conforterait la thèse de la mobilité intersectorielle et intra-sectorielle des actifs de Fields (1990).

Dans les deux échantillons, les actifs mariés ont plus de chances d'accéder à un emploi, particulièrement dans le secteur formel, relativement aux célibataires qui présentent ainsi plus de risques de se retrouver dans le secteur informel.

Pour les deux échantillons, un faible niveau d'instruction accroît la probabilité de s'insérer dans le secteur informel, particulièrement comme indépendant.

Enfin le fait d'avoir déjà exercé un emploi antérieur augmente les chances de retrouver un emploi formel ou informel (en tant qu'indépendant ou salarié) relativement aux actifs n'ayant jamais travaillé.

3. LES DÉTERMINANTS DES GAINS DES SALARIÉS FORMELS ET INFORMELS

Afin d'évaluer les rendements de l'éducation, Mincer (1974) fait une estimation directe par l'intermédiaire d'une fonction de gains. Cela consiste en la régression du logarithme du salaire perçu par un individu sur un ensemble de variables qui caractérisent ce dernier ; il prend comme variable explicative la scolarité (nombre d'année d'étude) et l'expérience professionnelle. D'autres variables explicatives peuvent être intégrées par la suite à cette fonction, telles que le sexe, l'âge et la situation matrimoniale, ainsi que d'autres relatives à la demande de travail tel que le secteur d'activité dans lequel l'individu exerce son activité.

3.1 *Estimation de la fonction de gains des salariés de Bejaia*

3.1.1 *Les salariés formels*

Les fonctions de gains estimées pour les 305 salariés formels de l'enquête de 2012 sont de qualité médiocre. Le pouvoir explicatif du modèle élémentaire est très faible : la prise en considération des deux

variables du capital humain (éducation et ancienneté) n'explique que 4,8% des différentiels de gains de ces salariés. Seule la variable expérience professionnelle est significative. Ainsi, une année supplémentaire dans le travail permet d'améliorer le salaire de 3,4%. La prise en considération des autres variables (âge, genre, situation matrimoniale, secteur d'activité...) permet d'améliorer légèrement la qualité du modèle ($R^2 = 5,9\%$). L'ensemble des estimations effectuées mettent en évidence uniquement l'influence de l'âge ; les autres variables ne sont pas significatives. Une année d'âge supplémentaire accroît, en moyenne, le salaire des salariés formels de 7,8%.

3.1.2 *Les salariés informels*

L'estimation du modèle augmenté de la fonction de gains pour un échantillon de 263 salariés informels, tiré de l'enquête de 2012, retient, outre les deux variables relatives au capital humain (éducation, expérience professionnelle) conformément au modèle élémentaire de Mincer (1974), des variables relatives aux caractéristiques individuelles (âge, genre et situation matrimoniale), à la demande de travail (secteur d'activité) et au milieu de résidence (urbain ou rural).

Tableau 3 : Estimation du modèle augmenté de la fonction de gains des salariés informels à Bejaia (2012)

Variables explicatives	Coefficient (estimé)	Standard Error (variance du coefficient)	t-Statistic (Student)	Prob (significativité)
Constante	9.834101***	0.533534	18.43201	0.0000
<i>Sans instruction-primaire</i>	-0.231722	0.535185	-0.432975	0.6654
<i>Moyen</i>	-0.130559	0.530260	-0.246217	0.8057
<i>Secondaire</i>	-0.192543	0.541026	-0.355885	0.7222
<i>Supérieur</i>	-0.170505	0.518524	-0.328827	0.7426
<i>Expérience professionnelle</i>	0.015353***	0.002886	5.320401	0.0000
<i>Commerce</i>	0.190148**	0.090075	2.111003	0.0358
<i>Industrie</i>	0.067415	0.141365	0.476885	0.6339
<i>BTPH</i>	0.013418	0.074330	0.180521	0.8569
R^2	0.123540			
R^2 ajusté	0.095493			

* = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%.

Source : Enquête Bejaia, 2012.

Ainsi, l'estimation fait ressortir l'influence des variables âge et du secteur d'activité (commerce) sur la fonction de gain des salariés informels. Une année d'âge supplémentaire accroît davantage le salaire (de 6,5% en moyenne). Une année supplémentaire d'ancienneté dans le travail permet, comme dans le modèle de la fonction de gain élémentaire (tableau non reproduit), d'améliorer le salaire de 1,6%. La variable genre et la situation matrimoniale ne sont pas significatives pour les salariés de cet échantillon. L'effet du secteur d'activité est également significatif et c'est la branche commerce qui est significative : ainsi le fait de travailler dans le secteur du commerce permet d'augmenter les gains des salariés informels de 19% par rapport aux salariés des autres secteurs.

3.2 *Estimation de la fonction de gains des salariés de Tizi-Ouzou*

3.2.1 *Les salariés formels*

Pour estimer la fonction de gains des salariés formels (534 individus) et informels (103 individus) de Tizi-Ouzou, nous utilisons d'abord le modèle élémentaire de Mincer (1974) avec deux variables : le nombre d'années d'études (sans instruction, primaire, moyen, secondaire et universitaire) et l'expérience professionnelle (ancienneté). Le pouvoir explicatif du modèle est relativement faible (18,31%), mais donne une première indication sur le revenu des salariés formels. En effet, un niveau d'études supérieur permet d'améliorer de 21,88% le revenu des individus et un niveau secondaire améliore le revenu de 3,68%, alors qu'un niveau moyen, primaire et sans instruction n'a pas d'incidence sur le revenu. Par ailleurs, la variable expérience professionnelle est significative ; une année d'expérience supplémentaire permet, en moyenne, d'accroître le revenu de 2,24%.

L'introduction de variables supplémentaires relatives aux caractéristiques des individus (âge, sexe, état matrimonial et qualification professionnelle) et d'autres variables relatives aux caractéristiques de l'activité (le lieu géographique, secteur d'activité) permet d'améliorer la qualité du modèle et de mettre en évidence l'influence de ces variables sur la fonction des gains.

Les variables les plus influentes sur la fonction de gains des salariés sont le sexe et plus précisément le fait d'être un homme (30,90%), le secteur d'activité (BTP) (6,32%), l'âge (5,75%) et l'état matrimonial (être marié permet d'accroître le gain des salaires de 4,03%). Par ailleurs, la fonction de gains des salariés formels est aussi influencée par le milieu de résidence (tableau non reproduit ici). Le fait de résider dans un milieu urbain procure un gain de salaire supplémentaire de 6,57%.

Tableau 4 : Estimation du modèle augmenté de la fonction de gains des salariés formels à Tizi-Ouzou (2013)

Variables explicatives	Coefficient (estimé)	Standard Error (variance du coefficient)	t-Statistic (student)	Prob. (significativité)
Constante	8.567242***	0.361778	23.68096	0.0000
<i>Expérience professionnelle</i>	0.011541**	0.005863	1.968380	0.0496
<i>Primaire</i>	-0.111828	0.180565	-0.619325	0.5360
<i>Moyen</i>	-0.069071	0.163475	-0.422516	0.6728
<i>Secondaire</i>	-0.022591	0.160049	-0.141151	0.8878
<i>Supérieur</i>	0.244659	0.158809	1.540591	0.1240
<i>Age</i>	0.057564***	0.016908	3.404610	0.0007
<i>Age²</i>	-0.000608***	0.000209	-2.910121	0.0038
<i>Homme</i>	0.309091***	0.050841	6.079532	0.0000
<i>Industrie</i>	0.032274	0.093506	0.345150	0.7301
<i>BTP</i>	0.063277	0.081006	0.781142	0.4351
<i>Commerce et transport</i>	0.015596	0.080290	0.194241	0.8461
<i>Qualification</i>	0.010033	0.047177	0.212664	0.8317
<i>Marié</i>	0.040363	0.062632	0.644456	0.5196
R ²	0.271938			
R ² ajusté	0.253736			

* = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%.

Source : Enquête Tizi-Ouzou, 2013.

3.2.2 Les salariés informels

En ce qui concerne les salariés informels nous procérons de la même manière. En effet, nous testons d'abord l'influence des variables élémentaires (expérience professionnelle, nombre d'années d'études) sur la fonction de gains et ensuite nous introduisons les autres variables relatives aux caractéristiques des individus et de l'activité.

Le pouvoir explicatif du modèle élémentaire est relativement faible. Il nous indique, néanmoins, qu'un niveau universitaire permet aux salariés informels d'avoir des gains considérables (77,78%) sur leurs salaires. Par contre, un niveau moyen permet d'avoir des gains deux fois plus élevés qu'un niveau secondaire. Par ailleurs, l'expérience professionnelle permet d'accroître le salaire des informels de 2,72%. L'introduction d'autres variables (tableau 5) permet d'améliorer la qualité du modèle et de rendre compte des variables les plus influentes sur la fonction des gains des salariés informels de Tizi-Ouzou. En effet, être un homme permet d'accroître les gains des salariés informels de 60,87%, et être marié permet de l'accroître de 19,75%, tandis que l'âge permet une augmentation des gains des salariés informels de 4,48%.

Tableau 5 : Estimation du modèle augmenté de la fonction de gains des salariés informels à Tizi-Ouzou (2013)

Variables explicatives	Coefficient (estimé)	Standard Error (variance du coefficient)	t-Statistic (Student)	Prob. (significativité)
Constante	8.330872***	0.601124	13.85881	0.0000
<i>Expérience professionnelle</i>	0.023492*	0.013944	1.684701	0.0954
<i>Primaire</i>	-0.187248	0.259059	-0.722799	0.4716
<i>Moyen</i>	0.212734	0.211807	1.004376	0.3178
<i>Secondaire</i>	0.056409	0.208034	0.271152	0.7869
<i>Supérieur</i>	0.654391***	0.225509	2.901839	0.0046
<i>Age</i>	0.044800	0.030556	1.466167	0.1460
<i>Age²</i>	-0.000658	0.000415	-1.586391	0.1160
<i>Homme</i>	0.608756***	0.119406	5.098209	0.0000
<i>Marié</i>	0.197514	0.135279	1.460045	0.1476
R ²	0.475711			
R ² ajusté	0.424974			

* = significatif à 10% ; ** = significatif à 5% ; *** = significatif à 1%.

Source : Enquête Tizi-Ouzou, 2013.

Le secteur d'activité influence également les gains des salariés informels, dont la probabilité augmente dans le commerce (40,10%), l'industrie (16,88%) et le BTP (9,14%). La qualification et le milieu de résidence (tableau non reproduit ici) n'influencent pas la fonction des gains des salariés informels de Tizi-Ouzou.

3.3 Comparaison des fonctions de gains des salariés formels et informels

Pour les deux échantillons, l'expérience professionnelle, approximée par l'ancienneté dans le travail, contribue à l'amélioration des gains des salariés formels (3,4% à Bejaia et 2,2% à Tizi Ouzou). Les autres facteurs du capital humain (niveau d'instruction) ne sont pas significatifs pour l'échantillon de Bejaia mais significatifs pour l'échantillon de Tizi-Ouzou. L'âge contribue également à l'amélioration des fonctions de gains des salariés du secteur formel.

En revanche, la comparaison des résultats tirés de l'enquête de Bejaia de 2007 à ceux de l'enquête de Tizi-Ouzou fait ressortir des similitudes mais aussi des différences. Ainsi, le niveau d'instruction contribue fortement à accroître les gains des salariés formels (42,1% à Bejaia et 21,8% à Tizi Ouzou). Le genre est également une variable significative : le fait d'être un homme permet d'améliorer le salaire d'un quart (Bejaia) à près d'un tiers (Tizi Ouzou). Le secteur d'activité joue également un rôle dans l'amélioration des gains des salariés formels : à Bejaia, c'est l'appartenance au secteur de l'industrie qui permet d'accroître les revenus des salariés (13,2%) alors qu'à Tizi-Ouzou c'est l'appartenance au secteur du BTP qui accroît les salaires dans le secteur formel (6,3%).

Pour les deux échantillons (Bejaia et Tizi-Ouzou), l'expérience professionnelle contribue à l'amélioration des salariés du secteur informel. Le niveau d'instruction n'a pas d'effet sur la fonction de gains des salariés informels à Bejaia alors qu'il contribue à améliorer considérablement (77,7%) les revenus des salariés informels à Tizi-Ouzou. Le genre influe également sur la différenciation des revenus des salariés à Tizi-Ouzou alors qu'à Bejaia cette variable n'est pas significative. Comme dans le secteur formel, l'âge contribue aussi à l'amélioration des gains des salariés informels tant à Bejaia qu'à Tizi-Ouzou. Enfin, l'appartenance à la branche commerce permet d'améliorer les gains des salariés informels des deux échantillons.

CONCLUSION

Notre étude visait à identifier les déterminants de l'accès des individus aux segments du marché du travail, et particulièrement au secteur et à l'emploi informels, ainsi que les déterminants de la rémunération des salariés formels et informels en exploitant les données de deux enquêtes ménages menées à Bejaia et Tizi-Ouzou en Algérie.

L'utilisation d'un modèle logistique multinomial a mis en évidence les déterminants de l'accès des individus au secteur et à l'emploi informels. Globalement, le jeune âge des actifs, le statut matrimonial (célibataire), le fait d'être une femme et la faiblesse du capital humain (approximé par le niveau d'éducation) sont autant de facteurs qui accroissent la probabilité d'exercer un emploi informel. Selon les données de Bejaia, les femmes ont moins de chances d'accéder à un emploi indépendant dans le secteur formel relativement aux hommes et se trouvent de ce fait confinées dans le secteur informel. Par ailleurs, les actifs les plus âgés ont plus de chances d'exercer une activité indépendante plutôt qu'une activité salariale dans le secteur informel, conformément au modèle de Fields (1990).

L'estimation des fonctions de gains des salariés formels et informels a identifié les déterminants de la rémunération de ces derniers. L'expérience professionnelle est un facteur commun qui permet d'accroître les gains des salariés aussi bien formels qu'informels. L'autre variable du capital humain (niveau d'instruction) contribue à l'amélioration de la rémunération des salariés (formels et informels) de l'échantillon de Tizi-Ouzou mais n'est pas significative pour les salariés appartenant à l'échantillon de Bejaia. Dans les deux échantillons, le genre constitue un facteur discriminant de la rémunération : les femmes salariées, aussi bien dans le secteur formel que dans le secteur informel, gagnent moins que les hommes. Enfin, exercer un emploi dans la branche commerce au sein du secteur informel permet, aussi bien pour les salariés de Bejaia que pour ceux de Tizi-Ouzou, d'accroître leurs gains comparativement à leurs homologues dans les autres secteurs. Dans le secteur formel, le déterminant sectoriel diffère selon les deux échantillons. À Bejaia, c'est l'appartenance au secteur de l'industrie qui permet d'accroître la rémunération des salariés formels alors qu'à Tizi-Ouzou c'est le secteur du BTP qui joue ce rôle.

L'analyse séparée des deux échantillons a conduit à l'identification de déterminants, tant communs que distincts, relatifs à l'accès aux segments du marché du travail et aux gains des salariés.

Dans le cadre d'une recherche en cours, il apparaît plus pertinent de réaliser une analyse globale en agrégant les deux échantillons issus d'enquêtes similaires mises en œuvre sensiblement à la même période et d'intégrer un modèle de décomposition permettant de mieux distinguer les variables expliquées de celles qui demeurent inexplicées.

BIBLIOGRAPHIE

- ADAIR P. (2002) L'emploi informel en Algérie : évolution et segmentation du marché du travail, *Cahiers du GRATICE*, 22, 95-126.
- ADAIR P., BOUNOUA C. (2003) L'économie informelle en Algérie, 411MDU, accord-programme interuniversitaire du comité mixte franco algérien CMEP 1999-2002, Université Paris XII, France, et Université de Tlemcen, Ministère des Affaires Etrangères, rapport final.
- ADAIR P., BELLACHE Y. (2012) Emploi et secteur informels en Algérie : déterminants, segmentation et mobilité de la main-d'œuvre, *Région et développement*, 35, 121-149.
- ADAIR P., SOUAG A. (2018) Okun's law, informal employment and labour market policies in Algeria (1997-2016), 15^{ème} conférence Tepp *Évaluation des politiques publiques*, 26-27 novembre, Université Paris-Est Créteil. ERUDITE WP series, January 2019, RePec. A paraître in *Cahiers du CREAD*, Alger.
- BABOU O. (2014) L'économie informelle en Algérie. Analyse à travers une enquête mixte dans la wilaya de Tizi Ouzou, *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, (29), 53-62.
- BABOU O., ADAIR P. (2015) L'économie informelle à Tizi-Ouzou (Algérie) : déterminants, segmentation et mobilité, *Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n° 31, 141-150.
- BABOU O., DOUMANE S. (2017) La régulation de l'emploi en Algérie face à la persistance du chômage et de l'emploi informel : cas de la wilaya de Tizi-Ouzou, *Revue El Bahith*, 17, 121-132, Université Ouargla.
- BELLACHE Y. (2010) *L'économie informelle en Algérie, une approche par enquête auprès des ménages – le cas de Bejaia*, Thèse de doctorat en cotutelle, Université Paris-Est Créteil et Université de Bejaia.
- BELLACHE Y., ADAIR P., BOUZNIT M. (2014) Secteur informel segmentation de l'emploi à Bejaia (Algérie) : déterminants et fonctions de gains, *Mondes en développement*, tome 42, n° 166, 31-44.
- BIT (1993) *Statistiques de l'emploi dans le secteur informel*, Rapport pour la 15^{ème} Conférence Internationale des Statisticiens du Travail, *Bureau International du Travail*, Genève, 19-28 janvier.
- CHARMES J. (2006) Secteur informel et emploi informel au Maghreb, in M. S. Musette, J. Charmes, *Informalisation des économies maghrébines*, CREAD, 11-26.
- CHARMES J., REMAOUN M. (2014) L'économie informelle en Algérie : estimations, tendances, politiques. Bureau International de Travail. Genève.
- CNES (2004) *Le secteur informel, Illusions et réalités*, Commission relations de travail, Alger.
- FIELDS G. S. (1990) Labour market modelling and the urban informal sector: Theory and evidence, in D. Turnham, B. Salomé, A. Schwarz, *The Informal Sector Revisited*, OECD, Paris, Chap. 2, 49-69.
- GHERBI H. (2016) Analyse de l'emploi informel féminin en Algérie : cas de la wilaya de Béjaia, Thèse de doctorat en cotutelle, Université Paris-Est Créteil et Université de Bejaia.
- HAMMOUDA N.-E. (2006) Secteur et emploi informels en Algérie : définitions, mesures et méthodes d'estimation in M. S. Musette, J. Charmes, *Informalisation des économies maghrébines*, CREAD, 79-117.
- ILO (2013) *Measuring Informality: A Statistical Manual on the informal sector and informal employment*. International Labour Office: Geneva.
- JUTTING J.-P., LAIGLESIA J.-R. (2009) *L'emploi informel dans les pays en développement. Une normalité indépassable*, Centre de développement de l'OCDE.
- LEBART L., MORINEAU A., PIRON M. (2000) *Analyse exploratoire multidimensionnelle*, Dunod, Paris.
- MEROUANI W., EL MOUDDEN C., HAMMOUDA N. E. (2017) Social Security Entitlement in Maghreb Countries, Research Gate Working paper, December.
- MINCER J. (1974) *Schooling, Experience and Earnings*, National Bureau of Economic Research (NBER) and Columbia University Press, New York.
- ONS (2012) *Premier Recensement Economique 2011, Résultats définitifs de la première phase*, Alger, ONS, Collections statistiques N°172, 184p.
- ONS. (2012) Enquête emploi auprès des ménages (2012), *Données statistiques*, Office National des Statistiques, Alger.
- ONS. (2013) Enquête emploi auprès des ménages (2013), *Données statistiques*, Office National des Statistiques, Alger.
- ONS (2016) Activité, emploi & chômage septembre 2016, Office National des Statistiques, Alger.
- SOUAG A., ADAIR P., HAMMOUDA N. E. (2018) Labour market policies and informality in Algeria, funded by FEMISE through the European Commission funding 2nd round - *Managing the Transition of the South Med Countries*, September 2016- August 2017. Final report, FEM42-05. January. www.femise.org/