

**LES CAHIERS DE
L'ASSOCIATION TIERS-MONDE**

N°25 - 2010

**XXV^{èmes} JOURNEES
SUR LE DEVELOPPEMENT**

**ATTRACTIVITE,
GOUVERNANCE
ET DEVELOPPEMENT**

**3-4-5 juin 2009
Université du Luxembourg**



Sommaire

Arnaud BOURGAIN, Jean BROU et Hubert GÉRARDIN Présentation du XXV ^{ème} Cahier ATM	5
Pierre-Étienne FOURNIER Discours du Président de l'Association Tiers Monde	7
<i>Association Tiers-Monde</i>	11
<i>Préludes</i>	13
<i>Mondes en Développement</i>	15
Francis KERN et Régis LARUE DE TOURNEMINE Clusters, pôles de compétitivité et pôles de développement : dimension territoriale et partenariale des processus d'innovation	19
Stéphane CALLENS et Lu SHANG Les modèles comportementaux de l'attractivité	29
Sylvain ZEGHNI et Nathalie FABRY IDE, attractivité et qualité de l'arrangement institutionnel : le cas des pays en transition du Sud-Est de l'Europe	33
Luc NEMBOT NDEFFO Investissements directs étrangers et capital humain en Afrique subsaharienne	43
Jacques POIROT L'attractivité urbaine : une approche par les capacités	55
Marie-Françoise DELAITE Protectionnisme financier et attraction des capitaux	65
Marie-Noëlle JUBÉNOT et Susana MILA Attractivité, spécificités et impact des zones franches d'exportation en Uruguay	75
Linda ZANFINI L'attractivité des zones franches à Madagascar et Maurice ou le développement d'une relation complexe ?	87
Richard SIORAK et Nicolas SIORAK La Silésie : une des régions illustratives de l'attractivité de la Pologne	99
Maman ABDO HASSAN Attractivité et intégration régionale en Afrique de l'Ouest : les échanges transfrontières entre le Niger et le Nigeria	111

Bernard GUESNIER Dynamiques et gouvernances territoriales	123
Saïd BOUMENDJEL Défis et perspectives de la gouvernance. Cas de l'Algérie	133
Bernadette GROSHENY Ressources territoriales et croissance endogène territorialisée : l'exemple du beurre de karité	141
Anne-Marie CRÉTIÉNEAU Nouvelles approches de la participation au développement et gouvernance : débats et enjeux	149
<i>V A R I A</i>	
Masayuki IMAI Perspectives d'intégration économique et politique régionale en Asie de l'Est. Quel rôle le Japon peut-il jouer en matière de coopération financière ?	157
Denis H. ACCLASSATO Microfinance et régulation : arbitrage entre taux d'usure et bonne gouvernance	169
Lucretia Mariana CONSTANTINESCU La triade "qualité totale-consommateur-environnement" : une solution pour améliorer la qualité de vie des consommateurs ?	181
Thomas POIRIER Éducation pour tous : l'aléa des États fragiles ?	187
Natalie Julie SIMEU KEUMOE Éducation de la mère et santé de l'enfant	199

Cet ouvrage a été réalisé et coordonné par
Jean BROT, BETA Nancy Université CNRS,
pour le compte de l'ASSOCIATION TIERS-MONDE
Dépôt légal : 2^{ème} trimestre 2010
DLE-20100608-30763

Présentation du XXV^{ème} Cahier ATM

Arnaud BOURGAIN¹, Jean BROT² et Hubert GERARDIN²



Les 3, 4 et 5 juin 2009 le campus Limpertsberg de l'Université du Luxembourg accueillait, sous son pendule de Foucault, les XXV^{èmes} Journées sur le développement de l'Association Tiers Monde. Cette manifestation scientifique qui se déroule chaque année dans un pays du Nord ou du Sud, organisée en partenariat avec la Cellule de Recherche en Économie Appliquée (CREA), affichait comme thème : Attractivité, gouvernance et développement...

Rolf Tarrach, Recteur de l'Université, Pierre-Étienne Fournier, Président de l'Association Tiers Monde, et

Arnaud Bourgain, Assistant Professeur et organisateur du colloque, ont prononcé les discours d'ouverture et accueilli Jean-Louis Schiltz, Ministre de la Coopération et de l'Action humanitaire, qui, face à une assemblée composée de chercheurs originaires de nombreux pays, en particulier d'Afrique du Nord et subsaharienne, a rappelé les objectifs de la politique luxembourgeoise d'aide au développement et a pleinement encouragé les études et la recherche en matière de développement ainsi que les liens avec quelques universités de pays du Sud.

Trois conférences plénières ont été données par des spécialistes réputés en économie du développement. Maurice Schiff (Lead Economist, Development Research Group, Banque mondiale) a présenté le programme de recherches de la Banque mondiale sur les migrations internationales, Jean-Jacques Friboulet (Professeur, Département d'Économie Politique, Université de Fribourg, Suisse) a analysé la construction de l'attractivité en termes de capacité, enfin Philippe Hugon (Professeur à Paris X Nanterre/Economix) a abordé les changements des attractivités des



pays et des territoires émergents dans le contexte de la crise mondiale. Plus de 120 intervenants originaires de 22 nations et plusieurs continents ont, durant les six sessions de chacune six ou sept ateliers parallèles, exposé l'état d'avancement de leurs travaux. Une quarantaine de contributions ont déjà été publiées dans diverses revues à comité de lecture dont plusieurs classées CNRS et indexées Econlit dont le numéro 149 de *Mondes en Développement*. Un ouvrage collectif est prévu pour 2011. Bref, c'est dire si la qualité le disputait à la densité et à l'intensité des échanges durant ces trois belles, riches et fécondes journées.

En France, depuis le 14 décembre 2009, la *Délégation interministérielle à l'aménagement du territoire et à l'attractivité régionale* a remplacé la *Délégation interministérielle à l'aménagement et à la compétitivité des territoires*³. Au-delà de ce nouvel intitulé et de la reprise de l'ancien sigle DATAR, cet affichage institutionnel confirme, à de

nombreux égards, la pertinence et l'actualité du concept d'attractivité que les participants des XXV^{èmes} Journées ATM-CREA de Luxembourg avaient si intensément analysé, défini, décortiqué !

¹ Université du Luxembourg, CREA. arnaud.bourgain@uni.lu

² Université Nancy 2, BETA CNRS. Jean.Brot@univ-nancy2.fr, hubert.gerardin@univ-nancy2.fr

³ <http://www.datar.gouv.fr>



À l'évidence, dans un contexte d'intégration croissante des économies en développement, le renforcement de l'attractivité est devenu un impératif pour tous les territoires, au niveau aussi bien local, que régional ou national. Si cette préoccupation est ancienne pour les petits États et certains pays en développement, elle se trouve renforcée par la mondialisation, ainsi que par le mouvement de décentralisation et de fragmentation politique. La notion d'attractivité des sites dépasse largement celle de la simple compétitivité fondée sur les échanges extérieurs. Cette problématique s'inscrit dans le prolongement des travaux récents qui montrent l'importance du cadre institutionnel pour l'attractivité et la croissance. L'analyse de

l'attractivité fait appel à un ensemble de facteurs comme l'intégration économique, la qualification de la main-d'œuvre, la présence d'entreprises complémentaires, la qualité des biens et services publics, des institutions, des réglementations...

L'association des thèmes attractivité et gouvernance permet des analyses du développement consacrées aux mouvements de capitaux (IDE, aide au développement...), aux flux de main-d'œuvre (migrations interrégionales et internationales), au rôle des forces d'agglomération, aux effets des politiques publiques... Ces notions suscitent également des réflexions sur le lien entre attractivité et démocratie, sur l'éthique de la gouvernance et des politiques d'attractivité, sur les principes politiques de la concurrence entre les sites, mais aussi sur les différentes conséquences pour le développement de l'apport de ressources extérieures.

Ce colloque international, comme les années précédentes, a favorisé la rencontre de chercheurs de différentes disciplines, a contribué à fédérer et à confronter leurs travaux, leurs expériences et leurs analyses sur les différentes dimensions de la thématique retenue. Quant aux organisateurs locaux ils ont administré la preuve de leur maîtrise de la gouvernance durant ces trois journées et confirmé l'attractivité de Luxembourg. La déambulation pédestre dans le centre historique a révélé aux participants les beautés du palais grand-ducal, la finesse architecturale du cercle municipal, la grâce de la place de la Constitution, l'esthétique de la place Clairefontaine, l'élégance du pont Adolph... et la rudesse des pentes à la remontée du Grund! Les conversations qui roulaient lors de la réception sur les terrasses de l'hôtel Parc Belle-Vue dominant l'Alzette exprimaient la satisfaction de ces découvertes urbaines. Le lendemain soir, toujours accompagné d'un généreux soleil, autre typicité offerte aux participants : les rives de la Moselle et son vignoble. Le charme des caves Bernard Massard à Grevenmacher, la qualité des vins locaux tout autant que la beauté des lieux firent trouver bien court le temps de cette joyeuse escapade en proximité de Schengen... Le lendemain s'achevèrent les travaux. L'assemblée générale de l'ATM servit de conclusion.



Il y fut décidé, en saluant l'accueil de Luxembourg et l'active et efficace implication de son équipe d'organisation, de tenir les prochaines Journées dans une des deux capitales européennes : Strasbourg et la plaine d'Alsace accueilleront les XXVI Journées sur le développement...

Discours du Président de l'Association Tiers Monde

Pierre-Etienne FOURNIER

*Monsieur le Ministre,
Monsieur le Recteur,
Mesdames et Messieurs les Professeurs,
Chers Adhérents de l'ATM
et Chers Amis,*

C'est avec un réel plaisir que je retrouve aujourd'hui la cité de Luxembourg où mes activités professionnelles à la Banque de France et à la Direction du Trésor m'ont souvent conduit dans un passé relativement proche. Au cours de la précédente décennie j'y ai présidé, en effet, le Comité des statistiques monétaires, financières et de la balance des paiements en vue de promouvoir la future mise en œuvre de l'Euro. Mais le charme luxembourgeois, de ses villes et de sa campagne, l'a nettement emporté dans mon cœur sur les préoccupations techniques des rapports que mon groupe de travail devait faire au Conseil européen et j'ai souvent parcouru, au cours de mes voyages privés, les routes verdoyantes qui me conduisaient invariablement, par une sorte de tropisme inexplicable, vers Echternach, son lac et le petit pont mosellan qui mène à la frontière allemande, tout près de Bitburg.

Ces aveux fleuris mais sincères me permettent de colorer d'un sentiment chaleureux le salut que je transmets, au nom de l'Association Tiers-Monde, au Recteur de l'Université de Luxembourg ainsi qu'aux professeurs qui y enseignent, au premier rang desquels je souhaite citer mon ami Arnaud Bourgain et ses collègues de la Cellule de Recherche en Économie Appliquée. Qu'ils soient tous vivement remerciés de leur accueil et des soins attentifs qu'ils ont apportés, avec l'aide précieuse des membres de leurs équipes, à la réussite espérée de ces Journées !

Dans le court bulletin de liaison de ce printemps 2009, que j'ai co-signé avec mes collègues et compères Felwine Sarr et Vincent Matheron, je me suis permis d'évoquer l'importance de privilégier, à l'occasion de la survenue de la grave crise économique et financière dont nous pâtissons actuellement, la recherche de solutions rationnelles et évolutives à partir d'éléments essentiels pour une meilleure prise en compte des intérêts à long terme de nos sociétés. Au principal rang de celles-ci figure, à l'évidence, le développement des États dont le sort nous préoccupe au premier chef, c'est-à-dire les pays les plus pauvres et les moins avancés de la planète. À cet égard, les thèmes de "l'Attractivité" et de la "Gouvernance", qui ont été retenus pour orienter les analyses des participants de ce Colloque, semblent particulièrement porteurs. Je vous propose d'en définir rapidement la teneur mais aussi les limites en guise d'introduction aux travaux des ateliers qui vont ouvrir leurs sessions dès cet après-midi.

1. ATTRACTIVITÉ ET GOUVERNANCE : LA TENEUR

Sous des dehors séduisants, l'Attractivité et la Gouvernance paraissent, en effet, caractérisées par une incontestable ambiguïté en ce qui concerne leur mise en œuvre réciproque : l'Attractivité sans la Gouvernance risque d'apparaître, dans les résultats que l'on est en droit d'en attendre plutôt inefficace voire, dans certaines de ses applications, contre-productive ; la Gouvernance, à son tour, envisagée hors d'un contexte suffisamment entraînant pour mobiliser les bonnes volontés et la rendre attrayante, peut s'avérer dénuée d'efficacité à terme.

1.1 *L'Attractivité : un concept à double entrée*

L'attractivité constitue en effet un concept à double entrée.

- ♦ La première s'entend comme le reflet d'une attitude volontariste capable de susciter un progrès significatif de l'investissement direct dans un territoire donné, que celui-ci résulte d'un apport extérieur ou d'une redistribution judicieuse de la ressource nationale dans le cadre d'une allocation supposée plus efficace des capacités de production, mais sans certitude quant à l'issue heureuse des efforts entrepris.

- ♦ La seconde procède d'un état subi, marqué parfois au coin d'une illusion d'optique de la part des autorités du pays d'accueil ; sensibles à l'enrichissement apparent procuré par les avantages qu'elle emporte en termes d'emploi, de mise en valeur de l'existant et d'essor d'un savoir-faire technique pour la population autochtone, ces dernières sont susceptibles de minimiser la nécessité d'user du principe de précaution sinon d'ignorer les retombées négatives et les risques à plus longue échéance pour l'indépendance économique des territoires concernés, au motif de l'urgence des mesures à prendre en vue de favoriser le développement économique.

1.2 *La gouvernance consubstantielle à la mise en œuvre de l'attractivité*

Dès lors que les risques relatifs aux conséquences des deux types d'attitude précédemment recensés sont clairement perçus par ces mêmes autorités, la notion de Gouvernance s'impose dans la mesure où elle est consubstantielle à la mise en œuvre de l'Attractivité.

Chacun de nous sait parfaitement que l'usage de ce terme à la mode s'est imposé aux hommes politiques comme aux économistes et aux dirigeants d'entités publiques et privées dans le dernier quart du XXème Siècle ; mais celui-ci recouvre, lui aussi, à côté d'incontestables avancées sur le plan de la gestion nationale et internationale des rapports humains ainsi que de l'efficacité comportementale, des zones d'ombre en ce qui concerne l'exercice de la démocratie aussi bien citoyenne qu'entrepreneuriale.

Appliqué au principe d'Attractivité, il implique l'obligation d'une vigilance accrue par les difficultés de son instauration. Qu'il s'agisse des états les plus riches ou des pays les plus démunis, on ne saurait en ignorer les contraintes et les sujétions : problèmes de refondation institutionnelle, de recherche d'acceptabilité consensuelle et d'éthique pour les premiers ; entraves liées au cadre géographique et au poids des facteurs historiques ainsi qu'à des processus cumulatifs en matière de freins au décloisonnement socio-économique pour les seconds.

2. ATTRACTIVITÉ ET GOUVERNANCE : LES LIMITES

2.1 *De la gouvernance pour "encadrer" l'attractivité...*

Dans le droit fil de cette conditionnalité des modes de recours à la Gouvernance pour "encadrer" en quelque sorte l'attractivité des sites, il convient sans doute de prendre garde à la nécessité de préserver un équilibre tant économique que culturel dans le pays d'accueil des investissements directs ainsi sollicités. Les exemples abondent, hélas, de situations où à l'euphorie d'apports importants de ces derniers ont succédé nombre de désillusions voire de conséquences négatives pour les populations concernées. De ce point de vue, les objectifs poursuivis logiquement par la plupart des entreprises transnationales, pour ne citer qu'elles, ne coïncident pas toujours avec l'intérêt bien compris des récepteurs des capitaux investis. Ce raisonnement pourrait s'appliquer, de la même manière et à un autre niveau, à la problématique des politiques conduites par les états gestionnaires de Fonds souverains qui ne laissent pas de soulever des questions délicates pour un nombre toujours plus élevé de pays développés, notamment en Occident.

2.2 *...à une "mondialisation heureuse"*

Affirmer qu'il n'y a pas de "mondialisation heureuse" procède, il est vrai, d'un truisme battu et rebattu à la suite des expériences vécues depuis deux décennies par les pays en développement et de façon encore plus grave par les pays les moins avancés. Est-ce une raison pour passer sous silence des faits aussi têtus que l'envahissement, par les capitaux de grandes économies "émergentes", de territoires considérés comme apporteurs de ressources minérales essentielles et situées dans des continents éloignés d'elles mais

désormais accessibles ? Le cas de la Chine et de sa stratégie d'approche financière systématique de l'Afrique en général et subsaharienne en particulier, est très révélateur de la volonté de pratiquer une politique compréhensible, certes, mais dénuée, au moins en apparence, de toute convivialité coopérative et généreuse à l'égard de cette dernière et, plus précisément, de cibles potentielles destinées à satisfaire, à l'égal d'autres grandes nations, des besoins jugés prioritaires et incompressibles. Autrement dit, l'égoïsme du "chacun pour soi", si vivement critiqué, ne saurait constituer la marque déposée des pays dits "riches" mais participe de l'attitude également adoptée par d'autres grands États à fort potentiel comme le Brésil, l'Inde ou la Russie.

CONCLUSION

Au moment de conclure mon propos, je crois que nous devrions prendre en compte dans le déroulement de nos tout prochains travaux, deux éléments essentiels étroitement corrélés en ce qui concerne les enseignements à tirer des analyses consacrées au thème de notre Colloque.

- Tout d'abord, nos "Journées sur le développement" s'inscrivent dans un contexte de crise financière mondiale dont les tenants et les aboutissants comportent des entraves considérables à une optimisation réelle des conditions de mise en œuvre des solutions envisageables pour les pays en développement en ce qui concerne l'étude des rapports entre Attractivité et Gouvernance. Les effets délétères de cette crise majeure, aux conséquences encore mal évaluées pour la production et les échanges internationaux, obligent, en effet, les grands États industrialisés à sacrifier au principe bien connu selon lequel, comme je viens de le dire, "charité bien ordonnée commence par soi-même". L'exercice 2009 se présente comme une année de records en termes de croissance négative du PIB, de creusement des déficits budgétaires et de hausse du niveau de la dette publique. Ce ne sont pas les vaticinations récurrentes et quasi incantatoires des responsables politiques et des dirigeants des grandes institutions publiques ou entreprises privées annonçant à intervalles réguliers une possible reprise économique d'ici à la fin du prochain semestre qui changeront grand chose à la donne actuelle. De même, les thuriféraires de la concertation *a priori* encourageante du récent G 20 de Londres doivent-ils prendre peu à peu conscience que la mise en application des réformes ambitieuses envisagées pour réguler un système financier mondial exagérément permissif et irresponsable – dans lequel l'exigence de résultats et la course aux maxi-profits le disputent à la sous-estimation des risques – ne pourra pas s'effectuer aisément et que l'on verra peut-être la montagne accoucher d'une souris...

- Ensuite et pour leur part, les pays les plus pauvres de la planète supportent de manière très aggravée, par rapport à leurs homologues mieux lotis, les effets du ralentissement important des flux de capitaux qui pourraient leur être destinés, sans préjudice de l'effet cumulatif, à court et à moyen terme, des retards ainsi enregistrés s'agissant de leur vocation à bénéficier de la croissance économique : celle-ci est le moteur unique de leur progrès social et de la survie physique d'une très large fraction de leurs populations.

Le constat de l'éloignement progressif des objectifs du millénaire à l'horizon de l'année 2015 et celui de l'affaiblissement sensible de l'aide publique au développement, en dépit des rares sursauts ponctuels mais fort disparates et isolés en sa faveur – tel que le débours en 2008 de quelque 120 milliards de dollars versés par les 22 pays membres du Comité *ad hoc* de l'OCDE, soit 0,3 % de leur revenu national brut global – ne saurait être compensé par la promesse d'autres progrès. Ainsi en va-t-il de la création prochaine de nouvelles facilités non conventionnelles de la part d'un Fonds Monétaire International aux ressources nettement augmentées mais notoirement insuffisantes eu égard à l'ampleur de la tâche à assumer. Il en va de même pour les perspectives d'une assistance renforcée de la Banque mondiale et de ses bras séculiers, l'AID et la SFI. Le tassement brutal de l'économie africaine pour l'exercice en cours a accru la vulnérabilité de celle-ci à un brusque tarissement des flux de capitaux attendus en 2009 et entraîne, ainsi que le note le dernier rapport de l'OCDE qui lui est consacré, un risque sérieux en ce qui concerne la poursuite des "avancées de ce continent en termes de démocratisation et de gouvernance".

Ces remarques conclusives ne doivent pas être interprétées comme le signe d'un pessimisme exagéré. Elles sont, au contraire, une exhortation à redoubler d'efforts afin de donner à nos travaux moins de connotations théoriques et davantage de portée pratique en vue d'opposer avec réalisme un espoir raisonné à un avenir incertain et potentiellement dangereux.

Quant au reste, c'est-à-dire à l'essentiel de nos confrontations d'idées et à l'entrain que nous manifesterons

pour les mener à bien, je souhaiterais les placer, avec votre accord, sous l'égide d'une morale tirée de l'œuvre d'un célèbre fabuliste français, en affirmant : “Travaillons, prenons de la peine, c'est le fonds qui manque le moins” !



"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".

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE 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"**, durant lesquelles des communications issues de travaux de recherche sont présentées ;
- **elle veut encourager, provoquer et accroître des contacts fructueux 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 a été fondée par le professeur François PERROUX, puis dirigée par le professeur René GENDARME. Elle est actuellement présidée par Pierre-Etienne FOURNIER, assisté de deux vice-présidents, Hubert GERARDIN et Pierre PASCALLON. Jean-Pierre GONON en est le trésorier et Jean BROT le secrétaire général.

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE 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

Il est difficile, en quelques lignes, d'évoquer François Perroux et son œuvre, peut-on d'ailleurs les dissocier ? Homme de science aux vues prémonitoires, son 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.

Né à Lyon en 1903, mort à Paris en 1987, François Perroux est l'auteur d'un nombre considérable d'ouvrages, d'articles et de travaux, dont *L'Europe sans rivage*, *L'économie du XXème siècle* et *La coexistence pacifique*. Il est licencié es lettres classiques quand il est reçu premier, à vingt-cinq ans, au concours d'agrégation 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 quelque 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 la plus grande détermination, une meilleure compréhension des conditions d'existence et de développement des intéressés.

L'économie du XXI^{ème} siècle devra être mondiale pour atteindre ses objectifs, c'est-à-dire satisfaire les besoins. 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. S'y préparer s'impose maintenant. 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 de plus en plus 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^{ème} siècle.

Quels sont ses moyens ?

L'ASSOCIATION TIERS-MONDE, indépendante de tout organisme, 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 absorbent ses ressources courantes. 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, dont le nombre s'est régulièrement accru au cours des dernières années.

Quelles sont ses réalisations ?

Depuis 1985 l'Association a régulièrement organisé 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 Arras, en 2006, avec l'PEREIA de l'Université d'Artois, puis Mons en Belgique, avec l'appui des FUCAM, en 2007, ces journées se sont tenues en 2008 à l'Université Gaston Berger de Saint Louis du Sénégal. Les XXV^{èmes} Journées, en partenariat avec le CREA de l'Université du Luxembourg, ont eu lieu du 3 au 5 juin 2009 à Luxembourg, sur le thème *Attractivité, gouvernance et développement*.

L'Association Tiers-Monde, depuis fin décembre 1991, assure la diffusion d'un bulletin d'information FP **CONTACT** destiné en priorité à ses membres.

L'Association Tiers-Monde a fait paraître plusieurs ouvrages :

- *François Perroux, penseur de notre temps*, 1992, Nancy, Presses Universitaires de Nancy.
- *Entreprise, région et développement. Mélanges en l'honneur de René Gendarme* (sous la direction de Jean Brot), 1997, Metz, Ed. Serpenoise, 464 p.
- *Infrastructure et développement* (sous la direction de Jean Brot et Hubert Gérardin), 2001, Paris, L'Harmattan, 306 p.
- *Quels acteurs pour quel développement ?* (sous la direction de Géraldine Froger, Claire Mainguy, Jean Brot, Hubert Gérardin), 2005, Paris, Karthala, 290 p.
- *Catastrophe et gouvernance. Succès et échecs dans la gestion des risques majeurs* (sous la direction de Jean Brot, Stéphane Callens, Hubert Gérardin, Olivier Petit), 2008, Belgique, Cortil-Wodon, Editions Modulaires Européennes, 216 pages.



Créée en 1993, l'association PRELUDES (Pôle de Recherches et d'Etudes Lorrain sur l'Urbain et le Développement Economique et Social), avec l'appui du Plan Urbanisme Construction Architecture du ministère de l'Equipement, des Transports et du Logement, constitue un pôle régional de réflexion sur les questions touchant l'organisation de l'espace et des villes et exerce une action incitative en matière de transferts et d'échanges de savoirs.

Regroupant des partenaires issus de différents horizons, (enseignants et chercheurs de l'Université, architectes, urbanistes, professionnels de l'aménagement, acteurs institutionnels...), PRELUDES poursuit trois objectifs principaux :

- favoriser des échanges régionaux entre les milieux universitaires et de la recherche et ceux des institutions et des professionnels du domaine de l'urbain et de l'aménagement de l'espace,
- stimuler des recherches sur la région lorraine et son environnement transfrontalier et international, en particulier du point de vue de la dimension spatiale des phénomènes économiques, sociaux et du cadre de vie de cet ensemble,
- promouvoir et diffuser les recherches et études réalisées en Lorraine.

PRELUDES, associé à la publication de *L'eau, la terre et les hommes* (1993), *Entreprise, région et développement* (1996), *Territoires, paysages et héritages* (2001), *Infrastructure et développement* (2001), *Questions urbaines et politiques de la ville* (2002), *Education populaire, territoires ruraux et développement* (2004), *Quels acteurs pour quel développement ?* (2005), *Catastrophe et gouvernance* (2008) s'implique dans les Journées sur le développement de l'Association Tiers-Monde depuis 1999. PRELUDES a soutenu les XXV^{èmes} Journées de Luxembourg. Chacune de ces manifestations scientifiques et les publications qui en découlent illustrent, s'il en était encore besoin, combien l'interdisciplinarité se révèle féconde. Annuellement, ces Journées contribuent à alimenter le débat, à nourrir la réflexion et à stimuler la recherche. Les textes réunis traduisent l'actualité et le renouvellement des travaux théoriques, méthodologiques ou appliqués de chercheurs de disciplines variées et d'origine géographique multiple.

Les publications de PRELUDES

Prélude à l'effacement des frontières
Revue Géographique de l'Est, n°3, 1993.

Les étudiants étrangers dans l'agglomération de Nancy
PRELUDES PLAN URBAIN, 1993, 200 pages
R. BERTAUX, S. BERNARDI, M. CORDELLA, J. MALTSCHEFF, C. MARAND

L'eau, la terre et les hommes
PUN, Nancy, 1993, 483 pages
Madeleine GRISELIN (sous la direction de)

Les relations ville-campagne.
Les Cahiers de PRELUDES, n°1, 1994, 80 pages
Jean-Louis MUNIER (sous la direction de)

Etre étudiant à Nancy
PRELUDES PLAN URBAIN, 1995, 190 pages
Sylvain BERNARDI, Pascale STEFFANN, Jacques MALTSCHEFF

L'université à Nancy, genèse et devenir d'un territoire. Recherche exploratoire
PRELUDES PLAN URBAIN, 1995, 94 pages
Vincent BRADEL, Julien DEFER, Christophe MINAIRE, André VAXELAIRE

Le service de documentation

Les Cahiers de PRELUDES, n°2, 1996, 122 pages

Martine LIEBHARD

L'espace économique transfrontalier lorrain, sarrois, luxembourgeois, belge.

Faits et interrogations

Les Cahiers de PRELUDES, n°3, 1997, 94 pages

Rachid BELKACEM, François LEVY (sous la direction de)

Villes et coopérations transfrontalières

Les Cahiers de PRELUDES, n°4, 1997, 100 pages

Patricia ZANDER-CAYETANOT, Jean BROT (sous la direction de)

Etude sur les possibilités et les conditions d'implantation d'une antenne de l'Université de Picardie Jules Verne dans l'Aisne et sur l'amélioration des conditions d'accueil des étudiants axonais dans l'Académie de Reims

IFRAS-PRELUDES, Nancy, mai 1998, 102 pages, et Annexes 38 pages

Sylvain BERNARDI

La campagne, chance pour les petites villes ?

Les Cahiers de PRELUDES, n°5, 1998, 65 pages.

Jean-Louis MUNIER, Jean BROT (sous la direction de)

Vie associative, territoires et développement

IRTS de Lorraine-PRELUDES, Union régionale des Foyers Ruraux de Lorraine, Conseil Régional de Lorraine, DRAF de Lorraine, FNDVA, janvier 2001, 127 pages

Roger BERTAUX, Sylvain BERNARDI, (avec Alain MARTIN et Maurice BLANC)

Territoires, paysages et héritages. Mélanges Bonnefont

BIALEC, Nancy, 2001, 156 pages

Jean-Pierre HUSSON (textes réunis par)

Questions urbaines et politiques de la ville

Collection FORUM, L'Harmattan, Paris, 2002, 244 pages

Ouvrage coordonné par Bernard BALZANI, Roger BERTAUX, Jean BROT

La santé et le social au prisme de la décentralisation

Les Cahiers de PRELUDES, n°6, 2004, 102 pages.

Jacques BERGERET (sous la direction de)

Education populaire, territoires ruraux et développement

Collection FORUM, L'Harmattan, Paris, 2004, 248 pages.

Marie-Christine BASTIEN, Sylvain BERNARDI, Roger BERTAUX

Urbanisation, gouvernance et développement durable

Les Cahiers de PRELUDES, n°7, 2005, 158 pages.

Jean BROT, Jacques POIROT (sous la direction de)

Territoire, travail et développement durable

Les Cahiers de PRELUDES, n°8, 2006, 144 pages.

Jean BROT, Jacques POIROT (sous la direction de)

Education, formation et marché du travail

Les Cahiers de PRELUDES, n°9, 2007, 128 pages.

Jean BROT, Jacques POIROT (sous la direction de)

Prévention et gestion des risques urbains

Les Cahiers de PRELUDES, n° 10, 2007, 128 pages.

Jean BROT, Jacques POIROT (sous la direction de)

Participation et solidarité territoriale

Les Cahiers de PRELUDES, n° 11, 2007, 124 pages.

Jean BROT, Jacques POIROT (sous la direction de)

Solidarité nationale et territoire

Les Cahiers de PRELUDES, n° 12, 2008, 138 pages.

Jean BROT, Jacques POIROT (sous la direction de)



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 2010 à *Mondes en développement*
(4 numéros l'an),

au prix de 145 €. **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

À 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.

L'abonnement se clôture à la parution du dernier numéro de l'année en
cours.



Éditée par les Editions De Boeck,
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 cairn.

Mondes en Développement, classée
CNRS, est indexée par ECONLIT
(The American Economic Association's
Electronic Bibliography)

 **de boeck**

Note aux auteurs

Les textes doivent être envoyés sous format électronique aux deux adresses suivantes :

hubert.gerardin@univ-nancy2.fr ou bruno.boidin@univ-lille1.fr

Les articles soumis sont évalués quant à leur pertinence pour publication dans la revue. Si cet avis est positif, le texte est alors expertisé de manière anonyme par deux rapporteurs du comité de lecture, composé des membres du conseil de rédaction et d'une quinzaine d'universitaires.

Les instructions aux auteurs sont disponibles sur les sites :

- <http://www.mondesdeveloppement.eu> (contact : sylvain.zeghni@univ-mlv.fr)

- CAIRN : http://www.cairn.info/en-savoir-plus.php?ID_REVUE=MED#

- Éditions De Boeck : http://universite.deboeck.com/html/revues/mondes/MED_consignes.pdf

Rédaction**Directeur de la publication**

Hubert GÉRARDIN

IPAG Université de Nancy 2

4 rue de la Ravinelle CO n° 26

F-54035 Nancy cedex

Tél. : +33 (0)3 54 50 43 40

hubert.gerardin@univ-nancy2.fr

Rédaction en chef

Bruno BOIDIN bruno.boidin@univ-lille1.fr

Géraldine FROGER geraldine.froger@uvsq.fr

Fabienne LELOUP fabienne.leloup@fucam.ac.be

Laurence ROUDART Laurence.Roudart@ulb.ac.be

Conseillers de la rédaction

Pierre ENGLEBERT PE004747@pomona.edu

André PHILIPPART a_philippart@hotmail.com

Secrétaire de rédaction responsable des notes de lecture

Jean BROT jean.brot@univ-nancy2.fr

Responsable de la rubrique il y a 30 ans

François DENOËL francois.denoel@laposte.net

Responsable de la veille Internet

Nathalie FABRY nathalie.fabry@univ-mlv.fr

Conseil de rédaction

Bruno BOIDIN (Lille 1), **Jean BROT** (Nancy 2),

Stéphane CALLENS (Artois), **Luc**

COOREMANS (Haute École Francisco Ferrer,

Bruxelles), **François DENOËL** (Paris-Est), **Pierre**

ENGLEBERT (Pomona College, Los Angeles),

Nathalie FABRY (Paris-Est), **Serge FELD**

(Liège), **Jean-Jacques FRIBOULET** (Fribourg),

Géraldine FROGER (Versailles Saint-Quentin)

Jean-Jacques GABAS (Paris XI), **Hubert**

GÉRARDIN (Nancy 2) **Jean-Jacques**

HALLAERT (OCDE, Paris), **Joseph KAMANDA**

KIMONA-MBINGA (Ministère de

l'Environnement, Canada), **Francis KERN**

(Strasbourg) **Marc LABIE** (Mons), **Michel**

LELART (Orléans), **Fabienne LELOUP**

(FUCAM, Mons), **Claire MAINGUY** (Strasbourg),

Bertrand MAXIMIN (Paris V), **Marcel**

MAZOYER (AgroParisTech), **Thierry**

MONTALIEU (Orléans), **André PHILIPPART**

(Bruxelles), **Laurence ROUDART** (ULB), **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

C/O AGROPARISTECH

Laurence ROUDART UMR Economie publique

16, rue Claude BERNARD

75231 PARIS cedex 05

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 (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
 L'endettement international, 180 pages.
- N°5, BORDEAUX, 1989, Faculté de Droit
 Innovation et développement, 180 pages.
- N°6, STRASBOURG, 1990, Palais de l'Europe
 L'Europe et le développement des nations, 121 pages.
- N°7, PARIS, 1991, Ministère de la Recherche et de la Technologie
 Monnaie, finance, banque et développement des nations, 206 pages.
- N°8, METZ, 1992, Faculté de Droit
 Effort endogène et développement des nations, 161 pages.
- N°9, LYON, 1993, Université Louis Lumière, Lyon II
 La cité et le développement des nations, 132 pages.
- N°10, NICE, 1994, CEMAFI, Université de Nice-Sophia-Antipolis
 Europe-Afrique : vers quel développement ? 178 pages.
- N°11, PARIS, 1995, Banque de France-Malesherbes
 Les voies du développement durable, 158 pages.
- N°12, ORLEANS, 1996, LEO, Université d'Orléans
 Quel développement face à la mondialisation ? 162 pages.
- N°13, POITIERS, 1997, IERS, Université de Poitiers
 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
 Europe-Méditerranée : vers quel développement ? 222 pages.
- N°15, BETHUNE, 1999, EREIA, Université d'Artois
 Infrastructures et développement, 238 pages.
- N°16, EVRY, 2000, Université d'Evry-Val-d'Essonne
 Tertiairisation et développement, 264 pages
- N°17, AIX-EN-PROVENCE, 2001, CEREFI, Université d'Aix Marseille III
 Intégration régionale et développement, 438 pages.
- N°18, TUNIS, 2002, LIEI, Faculté des Sciences Economiques et de Gestion de Tunis
 Libéralisation, transferts de connaissances et développement, 358 pages.
- N°19, PARIS, 2003, GEMDEV, Université Denis Diderot Paris VII
 Quels acteurs pour quel développement ? 222 pages.
- N°20, NANCY, 2004, BETA-Nancy, Faculté de Droit, Sciences Economiques et Gestion
 Droits et développement, 244 pages.
- N°21, MARRAKECH, 2005, CREQ, Faculté de Droit, Sciences Economiques et Gestion
 Formation, emploi et développement, 236 pages.
- N°22, ARRAS, 2006, EREIA, Université d'Artois
 Urgence, solidarité, gouvernance et développement, 190 pages.
- N°23, MONS, 2007, FUCAM (Facultés Universitaires Catholiques de Mons)
 L'État malgré tout ? Acteurs publics et développement, 276 pages.
- N°24, SAINT LOUIS DU SÉNÉGAL, 2008, Université Gaston Berger
 Économie de la connaissance et développement, 350 pages.
- N°25, LUXEMBOURG, 2009, CREA, Université du Luxembourg
 Attractivité, gouvernance et développement, 208 pages.

Clusters, pôles de compétitivité et pôles de développement : dimension territoriale et partenariale des processus d'innovation

Francis KERN et Régis LARUE DE TOURNEMINE¹

On peut appréhender les pôles de compétitivité comme l'émergence d'une nouvelle politique industrielle (NPI) orientée vers l'invention et l'innovation sur la base d'un environnement localisé (et polarisé) favorable aux avancées scientifiques et technologiques et aux interactions de proximité entre acteurs de l'invention et de l'innovation dans des domaines spécifiques (Biotechnologies et pharmacie, technologies de l'industrie automobile et des transports du futur...).

Le modèle historique de cet environnement favorable aux interactions entre acteurs de l'invention et de l'innovation est celui de la Silicon Valley et des clusters qui vont en résulter par un processus d'imitation qui s'étend progressivement des pays développés aux PED. La première partie s'interroge sur l'existence réelle "d'un" modèle de la Silicon Valley et sur ses caractéristiques supposées dans l'optique de son imitation et de sa diffusion. La seconde partie contextualise dans les pays du Sud cette relecture des pôles de compétitivité pour qu'en tant qu'espace polarisé ils puissent fonder des pôles de développement.

1. AUX ORIGINES DES CLUSTERS ET DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ : L'INTROUVABLE SILICON VALLEY ET SA DIFFUSION

Il n'existe pas "un" mais "des" modèles historiquement datés de la Silicon Valley (ce qui n'empêche pas de dégager au niveau conceptuel un consensus sur certaines spécificités "du" modèle de la Silicon Valley). Dans le cadre de ce consensus sur "le" modèle de la Silicon Valley, les organismes de capital risque (OCR) jouent un rôle central dans le processus d'interactions entre acteurs de l'invention et de l'innovation. Les pôles de compétitivité constituent une initiative à la fois nationale et régionale de "relance" de la diffusion du modèle de la Silicon Valley en France.

1.1 *Peut-on parler du modèle de la Silicon Valley ?*

Il semble maintenant établi que le modèle si souvent évoqué de la Silicon Valley doit beaucoup aux initiatives d'un universitaire (Frederick Terman) qui ont créé le parc scientifique de Stanford et fortement contribué dès l'après guerre au regroupement de l'électronique dans la Silicon Valley. Le dispositif va évoluer et l'incubateur de l'Université de Stanford va susciter dans les années 1970 l'apparition des premiers organismes de capital risque (OCR) qui sont créés non pas par des spécialistes de la finance mais par des ingénieurs ou des managers d'entreprises de l'électronique (Dubocage et Rivaud-Denset, 2006).

Depuis son origine, les spécificités structurelles et institutionnelles du "modèle de la Silicon Valley" ont significativement évolué de sorte qu'il serait plus exact de parler "des" modèles successifs de la Silicon Valley historiquement datés, cependant il existe un consensus habituel des analyses de la littérature actuelle en management pour désigner les caractéristiques structurelles et institutionnelles "du modèle de la Silicon Valley". Ce consensus à propos d'un modèle unique et simplifié de la Silicon Valley et de l'incubateur de l'université de Stanford concerne la multiplicité des acteurs qui interagissent dans le fonctionnement quotidien de ce modèle selon un réseau complexe d'échanges et de créations de compétences multiples et de connaissances multidisciplinaires (on parle alors de "Cluster").

Le modèle de la Silicon Valley suppose l'existence d'une multitude d'acteurs clefs :

- Universités, centre de recherche des organismes publics et des grandes et petites firmes privées.
- Les organismes de Capital Risque (OCR) apparus dans les années 1970 emploient ou ont recours aux compétences des spécialistes scientifiques et techniques (chercheurs, ingénieurs...) des domaines qu'ils contribuent à financer. Parmi les spécialistes salariés de ces OCR figurent des créateurs ou des managers de start-up. Les chefs de file des opérations de financement sont des OCR localisés depuis longtemps dans la Silicon Valley et dont la réputation et le capital de confiance sont établis sur la preuve de leur professionnalisme passé et sur le succès d'opérations qu'ils ont déjà menées.

¹ BETA, Université de Strasbourg. fkern@unistra.fr ; larue@cournot.u-strasbg.fr

- Les intermédiaires spécialisés qui soutiennent la création d'entreprises (avocats d'affaires, consultants, banquiers, chasseurs de tête...) offrent de multiples services et mettent en relation les start-up avec les OCR les plus aptes à comprendre leur Business Model.
- D'autres intermédiaires spécialisés offrent des biens et des services dont la variété et la qualité sont sans égal dans de multiples domaines (scientifique, technologique, design, marketing...).

La caractéristique structurelle et le mode de fonctionnement de la Silicon Valley suscitent des « écosystèmes d'affaires » (Moore, 1993) et des réseaux d'interactions dans lesquels les échanges peuvent également être de nature coopérative et non marchande. Dans ces réseaux d'interactions les OCR occupent une position centrale.

1.2 *Le rôle prépondérant du capital risque*

Le capital risque a un rôle prépondérant dans le fonctionnement du modèle de la Silicon Valley. Acteur pivot dans le réseau d'interactions, il permet la création et contribue aux chances de pérennité des start-up. Son rôle en matière de financement est primordial et s'appuie sur des procédures et des outils codifiés : le Modèle d'affaires (*Business Model*) et le Plan de développement (*Business Plan*). Financier interventionniste il assume de multiples rôles (tutorat, contrôle des résultats et de la trajectoire de l'entreprise, participations à certaines décisions stratégiques...). En tant qu'acteur pivot dans le réseau d'interactions de la Silicon Valley, les OCR constituent une interface efficace entre les start-up et une multitude de partenaires et agents économiques (banques, fournisseurs, clients...). Le rôle des OCR en matière de financement est déterminant de deux façons : directement par les sommes que l'OCR investit dans les start-up et indirectement puisque les banques commerciales accordent des prêts en suivant leurs recommandations. Dans ce rôle de financement, les OCR prennent des risques élevés car les résultats futurs des start-up et leur horizon sont caractérisés par des incertitudes élevées. Ces dernières ne permettent pas aux OCR d'appliquer des méthodes standard de sélection et d'évaluation financière. La décision est tout au mieux réalisée dans un contexte de "rationalité limitée". L'OCR formule un jugement dont la pertinence repose sur l'expertise qu'il a constitué à la suite de l'apprentissage de son métier et du domaine d'investissement dans lequel il s'est spécialisé. Ce jugement est fondé sur un certain nombre de critères qualitatifs : qualité de l'équipe dirigeante, cohérence et complémentarité des membres de cette équipe, perspectives économiques des développements scientifiques et technologiques déjà réalisés (brevets, partenariats existants...) etc. Mais les deux documents qui jouent un rôle majeur dans la relation entre les OCR et les start-up sont le modèle d'affaires et le plan de développement. Ces deux documents permettent de structurer la relation et constitue une aide pour la décision, le contrôle de la trajectoire, la gestion de l'incertitude. Le Business Plan et le Business Model sont complétés par des dispositifs contractuels très originaux entre les OCR et les start-up. Ces dispositifs appelés "pactes d'actionnaires", règlent les droits de propriétés et les droits et obligations entre les OCR et les start-up. Enfin, les OCR sont des financiers interventionnistes qui assurent de multiples rôles et une forme de tutorat sophistiqué auprès des start-up.

1.3 *La diffusion du modèle de la Silicon Valley : cas de la France (et "relance" par les pôles de compétitivité)*

Le modèle de la Silicon Valley est devenu la référence pour de multiples "clones". À la suite de Sophia Antipolis qui a joué en France un rôle pionnier, les parcs technologiques et les incubateurs se sont multipliés. Dans ce mouvement d'imitation du modèle de la Silicon Valley, la diffusion du capital risque a connu des fortunes diverses. Ainsi par exemple, il a engendré un niveau de succès limité en Allemagne malgré une forte mobilisation de ressources et la création de nombreuses OCR.

Dans le cas de la France, un cadre réglementaire et fiscal incitatif s'est développé dès les années 1980 avec les Fonds communs de placement à Risque (FCPR) en 1983, puis affirmé dans les années 1990 avec les Fonds Communs de Placement Innovation (FCPI) en 1997 et les contrats DSK (système d'incitations pour faire entrer l'assurance-vie dans le capital risque). En 1998-1999, les pouvoirs publics et les régions ont favorisé l'essor des incubateurs et la mobilisation de fonds d'amorçage. La loi sur l'innovation facilite la création d'entreprises par les chercheurs. Les incubateurs publics sont subventionnés par l'État et les régions, ils accueillent des chercheurs porteurs de projets dont les contenus scientifiques et technologiques sont ambitieux mais dont les concepts au niveau de l'offre (de produits et de services) doivent souvent encore être établis de façon plus solide. Ces incubateurs apportent aux chercheurs-entrepreneurs les services qu'offrirait une grande entreprise à une jeune filiale (services juridiques, commerciaux, communication...). L'incubateur public est en général adossé à une université afin de favoriser les

transferts de technologie. Une fonction essentielle de l'incubateur étant d'aider une équipe de recherche à démontrer la faisabilité technique du projet, il doit contribuer à réduire le fossé entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée. L'intention est ambitieuse, mais l'édifice de 1998-1999 a fonctionné avec plus ou moins de succès. Il a été fragilisé par l'éclatement de la bulle Internet et les excès de la nouvelle économie (2001). Il faudra attendre 2005 et la sélection des pôles de compétitivité pour assister à un nouvel effort de relance en France des systèmes d'appui aux entreprises innovantes à fort contenu scientifique et technologique. Pour mieux comprendre les perspectives offertes par cette initiative, nous analysons le cas du "pôle innovation thérapeutique" en Alsace.

2. LES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ : LE CAS DE L'ALSACE ET SES ENSEIGNEMENTS

Dans cette partie consacrée de façon générale aux pôles de compétitivité en France et à une analyse plus détaillée du cas de l'Alsace (le pôle de compétitivité "innovation thérapeutique") l'argumentation concernera successivement : les caractéristiques générales des pôles de compétitivité vues par les analystes et les gestionnaires ; les caractéristiques spécifiques (en termes de structure, d'institution, de stratégie et de modalités de fonctionnement) du pôle "innovation thérapeutique" en Alsace et, enfin, les enseignements que l'on peut tirer de cette double analyse en particulier pour les perspectives que l'on peut avancer en ce qui concerne les efforts des PED pour s'insérer dans l'économie des connaissances et pour mobiliser les sciences et les technologies au service de leur développement.

2.1 *Quelles sont les caractéristiques des pôles de compétitivité ? Le point de vue des économistes et des gestionnaires*

La littérature économique et en management voit dans les pôles de compétitivité la définition d'une nouvelle politique industrielle destinée à améliorer la compétitivité des entreprises françaises en particulier leur capacité d'innovation à travers trois objectifs principaux au niveau national (partenariat, innovation, visibilité internationale) déclinés plus en détail au niveau régional avec le pôle d'innovation thérapeutique en Alsace. La politique des pôles de compétitivité fait appel à l'ingénierie des connaissances (production et diffusion) dans le cadre d'un développement polarisé qui rejoint les travaux de François Perroux dans le contexte actuel où le facteur clé du développement est considéré comme étant le savoir. Il s'agit de construire un environnement qui favorise l'intelligence économique territoriale (Matheron, 2009). Le concept d'intelligence économique territoriale (IET) a été introduite en France dans les années 1990 sous l'influence des analyses du Préfet Rémy Pautrat pour qui les défis des mutations de l'environnement concurrentiel nécessitent une coopération entre les acteurs publics et privés et le soutien aux PME et aux PMI. Selon cette analyse, il convient d'intégrer les territoires et les savoir-faire qui les caractérisent, comme une ressource à valoriser. Dans cette optique, les pôles de compétitivité sont définis comme l'association d'entreprises, de centres de recherches et d'organismes de formation engagés dans une démarche partenariale avec l'État et les collectivités territoriales dans le but de dégager des synergies autour de projets innovants conduits en commun pour soutenir les initiatives des "acteurs" locaux en termes d'inventions et d'innovations (Matheron, 2009). La mise en œuvre de projets communs est alors destinée à susciter des externalités positives de réseau selon l'optique de l'économie de l'innovation. Ce schéma d'organisation collective du processus d'innovation est conçu pour favoriser les apprentissages technologiques et la visibilité internationale dans un périmètre territorial à l'intérieur duquel les interactions mutuelles entre les acteurs publics et privés de l'innovation sont polarisées. Les principales caractéristiques de ce schéma organisationnel préconisent la réalisation d'un dispositif unifié et coordonné autour de quatre types d'actions : une stratégie concertée, la définition d'un périmètre, l'activation d'un réseau d'experts et de décideurs, la mise en œuvre d'activités d'intelligence économique (production et diffusion de savoirs). Le mode de gouvernance et le fonctionnement de ce dispositif suppose l'existence d'une entité juridique propre de type associatif qui anime et oriente la constitution de ce "cluster" dont les activités internes sont destinées à être ouvertes à la coopération avec d'autres pôles et à faire l'objet d'une évaluation comme l'illustre la présentation du pôle innovation thérapeutique en Alsace.

2.2 *Pôle de compétitivité : le cas de l'Alsace et du pôle d'innovation thérapeutique*

Le pôle “innovation thérapeutique” fait partie du peloton de tête de ces clusters qui, en France et dans le monde entier, font le pari de la recherche biologique et du développement des biotechnologies pour leurs applications possibles dans le domaine médical. C'est par conséquent un projet stratégique pour l'ensemble des économies mondiales et pour l'industrie pharmaceutique et des équipements médicaux. Pour ce qui concerne l'industrie pharmaceutique, les biotechnologies sont le principal espoir d'échapper à la loi des rendements décroissants de la Recherche et du Développement de produits nouveaux sur la base du paradigme des sciences et des technologies de la seule chimie.

Les avancées des sciences et des technologies chimiques ont en effet permis d'assurer l'innovativité du secteur jusqu'à un point culminant dans les années 1970, mais cette veine s'épuise progressivement depuis cette date (Pignarre, 2003). Les avancées scientifiques dans le domaine biologique et le développement des biotechnologies ont déjà permis des percées innovatives décisives et sont un préalable vital pour l'avenir de l'ensemble du secteur pharmaceutique, mais si les perspectives sont considérables, les difficultés sont nombreuses et la voie est longue et parsemée d'obstacles imprévus. Ces obstacles et les délais temporels élevés entre la recherche et les innovations réussies ont depuis les années 1950 (découverte de la structure de l'ADN par Crick et Watson en 1953) parfois découragé les enthousiasmes prématurés tandis que l'ouverture régulière de nouvelles perspectives stimulantes, mais dont les échéances ne sont pas toujours suffisamment immédiates au goût des financeurs, relance périodiquement la mobilisation des équipes de R&D et la collecte de nouvelles ressources (Kupiec et Sanigo, 2000 ; Kahn et Papillon, 2005).

Le pôle “d'innovation thérapeutique” en Alsace est donc au cœur d'enjeux considérables d'un point de vue économique général, en particulier pour les grands groupes industriels de la pharmacie.

Afin d'évaluer les caractéristiques organisationnelles qui permettent au pôle de compétitivité « innovation thérapeutique » de prétendre “a priori” favoriser et accélérer la créativité en matière de recherche, de développement de technologies et de solutions thérapeutiques nouvelles et radicalement innovantes, nous analyserons son modèle organisationnel, ses axes stratégiques de développement et leurs modalités de mise en œuvre en deux temps. Dans un premier sera présentée une synthèse générale de ses caractéristiques principales. Dans un second seront détaillés quelques aspects de ce modèle qui, tout en évitant un excès de technicité, permettront de préciser son originalité et les spécificités qui devraient lui permettre de relever des défis particulièrement ambitieux en matière d'innovations thérapeutiques.

2.2.1 *Le modèle de pôle “innovation thérapeutique” en Alsace : synthèse générale d'un “cluster” au design organisationnel classique*

La politique française des pôles de compétitivité vise à promouvoir, au niveau régional, un modèle organisationnel de développement de l'innovation dont les particularités sont résumées par le terme de “cluster”, dont le design organisationnel général doit contribuer de façon déterminante à l'efficacité de l'innovation. Il s'agit de promouvoir, sur un territoire donné, la proximité et l'association d'entreprises, de centres de recherches publics et privés, d'organismes de formation engagés dans une stratégie commune de recherche et de développement afin de dégager des synergies autour de projets innovants, conduits en commun en direction d'un (ou de) marché(s) prédéterminé(s). Le rapprochement volontaire sur des thématiques définies en commun par les acteurs industriels, scientifiques et de la formation, d'un même territoire et dans un même secteur sur le modèle des “clusters” constitue alors :

- Une source d'innovation. La proximité stimule la circulation de l'information, des compétences et facilite la naissance de projets plus innovants.
- Une source d'attractivité. La concentration des acteurs sur un territoire offre une visibilité internationale.
- Un frein aux délocalisations. La compétitivité des entreprises est déterminée par leur ancrage territorial grâce à la présence des compétences et des partenaires utiles et complémentaires unis par une multitude de liens : liens de proximité, de connaissances réciproques et de confiance qui se renforcent avec le temps et avec les apprentissages mutuels réalisés en partenariats. Les caractéristiques générales du pôle “innovation thérapeutique” en Alsace répondent bien aux exigences de design organisationnel classique des “clusters”. Labellisé pôle de compétitivité à vocation mondiale le 12 juillet 2005, le pôle “innovations thérapeutiques” rassemble l'ensemble des acteurs régionaux du domaine médical public et privé autour d'un objectif commun : développer et mettre sur le marché des innovations thérapeutiques par la synergie unique de trois domaines d'excellence : la chimie, la biologie et les technologies médicales.

Les caractéristiques principales du pôle d'innovation thérapeutique sont les suivantes :

- Des objectifs en matière de création d'entreprises et d'emplois.
- Des modalités concrètes pour accélérer le processus d'inventions et d'innovations thérapeutiques (projets collaboratifs ciblés, développement de plateformes technologiques).
- Deux axes thématiques (du gène et de la chimie aux médicaments d'une part ; imagerie et robotique médicale et chirurgicale d'autre part) correspondant à des domaines d'excellence en termes d'acteurs, de résultats et de perspectives R&D.
- Des interactions entre grandes entreprises et PME.
- Une structure de gouvernance comprenant, à égalité, chercheurs de renom et industriels pour sélectionner et financer des projets de R&D avec l'aide de deux organisations *ad hoc* (la Cellule d'Évaluation Prospective, le Comité des Financeurs).

2.2.2 *Le modèle du pôle "innovation thérapeutique" en Alsace : un approfondissement des aspects essentiels en matière d'organisation et de mise en œuvre pour relever des défis ambitieux*

Pour évaluer les perspectives du pôle "innovation thérapeutique" quant à ses chances "a priori" de relever les défis ambitieux qu'il s'est fixé, il convient d'analyser en premier lieu les acquis des efforts initiés dans les années 1990 en Alsace avant d'examiner, en second lieu, les caractéristiques essentielles de sa stratégie, formulée dans le cadre de la constitution du pôle depuis 2005, et les aspects essentiels de son organisation et de la mise en œuvre de cette stratégie.

2.2.2.1 *Le pôle "innovation thérapeutique" permet de relancer les efforts initiés dans les années 1990 en Alsace et de donner un nouvel élan aux acquis obtenus pendant ces années*

L'engagement de la région Alsace en faveur d'efforts significatifs pour construire un cluster d'innovations thérapeutiques dans le domaine des médicaments et des équipements médicaux du futur est manifeste à partir de 1998 et fait l'objet d'une formulation claire dans le cadre du contrat de plan 2000-2006. En 1998-1999 la région Alsace engage trois actions décisives : la création de Biovalley, le lancement de l'incubateur Sémia, la constitution d'un dispositif complet de financement (capital risque, fonds d'amorçage...). Le soutien de la Région au secteur des Sciences de la vie et aux activités des entreprises qui lui sont liées dans les années 2000 (antérieures à la labellisation du pôle) est de 9 millions d'Euros par an motivé par le potentiel scientifique et technologique remarquable déjà existant dans la région qu'il convient de valoriser.

- Création de Biovalley en 1998. Cette agence de promotion fédère les acteurs de la filière et regroupe actuellement 1 200 personnes. Biovalley est devenu un cluster mondialement reconnu qui anime les activités d'un réseau tri-national (France, Allemagne et Suisse) en relation avec le reste du monde. Alsace Biovalley, à partir d'une équipe permanente de sept personnes, contribue à faire vivre l'un des trois plus grands clusters européens (avec la région d'Oxford/Cambridge au Royaume Uni et Medican Valley en Europe de Nord) : 40% des industriels pharmaceutiques mondiaux ont une implantation dans l'espace tri-national de Biovalley dans lequel on comptabilise 300 sociétés de biotechnologie, 15 000 scientifiques dans les sciences de la vie, 160 institutions de recherche académique et 400 différents groupes de recherche, 5 prix Nobel de médecine et chimie dans les 15 dernières années (Biovalley, 2004). La compétitivité et l'attractivité (scientifique et industrielle) du pôle alsacien repose pour partie sur son implantation au cœur de la Biovalley. Au sein de cet espace tri-national et malgré sa taille relativement modeste, la région Alsace occupe en France une place de choix, en particulier dans les sciences chimiques, la biologie et les sciences de la vie ainsi que dans le domaine des technologies médicales. L'Université Louis Pasteur est la troisième université française au classement de Shanghai (c'est la première université régionale à ce classement), l'IRCAD (nouvelles technologies médicales) est le premier centre mondial de formation en chirurgie mini-invasive. L'Alsace a été évaluée par le Ministère de la Recherche comme la deuxième région française dans les sciences de la vie sur des critères comme la qualité des publications scientifiques, le nombre de sociétés et la densité des collaborations industrielles. La chimie et les biotechnologies y obtiennent "l'indice de spécialisation" le plus élevé de France. L'Alsace présente la plus forte densité de thèses des régions françaises. Dans le domaine des sciences chimiques, elle représente 7,1% des publications hexagonales, soit la troisième position nationale mais la première en termes d'impact et de citations (OST, 2004).
- L'incubateur SEMIA a pour mission de favoriser la valorisation de la recherche à travers la création d'entreprises. En 2004, à la veille de la labellisation du pôle innovation thérapeutique et après cinq ans d'existence, SEMIA avait permis la création de 23 sociétés et la levée de plus de 30 millions

d'Euros en financement de premier tour. L'efficacité des start up et PME alsaciennes dès cette date, se révèle remarquable. Elles sont à l'origine de 15% des molécules en phase clinique développées par l'ensemble des sociétés de biotechnologie françaises ; elles ont réalisé plus du tiers des levées de fonds nationales en biotechnologie en 2004 ; elles représentent près de 10% des emplois totaux du secteur Biotech français et plus de 15% des emplois en R&D (Biotechnologies et Finance, 2004). Les activités de SEMIA ont progressé depuis, puisqu'en 2007-2008 le rythme de création de start-up est de 10 par an. Ce chiffre confirme la vitalité de cet incubateur à l'échelle nationale.

- Un dispositif complet de financement. La région Alsace dispose d'un dispositif de financement qui couvre toutes les phases du cycle de vie d'une start-up : Fonds d'amorçage, Fonds commun de placement à risque, relais bancaire en connexion avec le pôle.

2.2.2.2 *Analyse de quelques aspects de l'organisation et de la mise en œuvre de la stratégie du pôle "innovation thérapeutique"*

Les objectifs du pôle "innovation thérapeutique" s'organisent en deux axes : le premier autour des gènes, de la chimie et du médicament, le second autour de l'imagerie et de la robotique médicale.

Dans le premier axe il s'agit d'accélérer l'innovation dans le domaine du médicament grâce à l'exploration coordonnée de l'espace chimique, de la structure des cibles et de la fonction des cibles. Pour chacune de ces voies d'exploration, le type de résultats attendus en termes d'avancées scientifiques et technologiques sont identifiés ainsi que les moyens à mettre en œuvre (plateforme technologique en particulier) et les possibilités de partenariat. Par exemple dans le domaine de l'exploration de l'espace chimique, les résultats attendus concernent des bases de données, des chimiothèques, des sondes et marqueurs cellulaires tandis que les plateformes technologiques utilisées sont en grande partie de nature bioinformatique et l'espace des partenariats est essentiellement privé et local. Dans le domaine de l'exploration de la structure des cibles, les résultats attendus (production de famille de cibles, bases de données, structure tridimensionnelle des cibles) nécessitent des plateformes technologiques plus nombreuses (génomique structurale, protéomique, bioinformatique, imagerie moléculaire et cellulaire) et l'espace des partenariats est essentiellement privé international et national. Enfin dans le domaine de l'exploration de la fonction des cibles, les résultats attendus (modèles animaux de pathologies, molécules actives) reposent également sur des plateformes technologiques diversifiées (criblage, phénotypage, imagerie fonctionnelle) tandis que les partenariats et interactions de recherches relèvent d'instituts publics.

Dans le second axe (imagerie, robotique médicale et outils innovants pour la médecine), le domaine thématique est celui des nouvelles technologies de l'imagerie, de la robotique et des télécommunications appliquées au médical, on retrouve la même organisation entre résultats attendus (tomographe optique tridimensionnel ; différents systèmes de diagnostic, vision, guidage...) plateformes de mise en œuvre (plateforme de réalité virtuelle, plateforme de modélisation biomécanique...) et espace des partenariats (dans ce cas, privés, publics et médicaux). Compte tenu du grand nombre potentiel de recherches et d'institutions concernés, le pôle a choisi un mode de gouvernance et de pilotage autour d'une structure centralisée et resserrée de huit administrateurs assistés de deux organisations ad hoc (la cellule d'évaluation prospective et le Comité technique de financement).

En définitive, le cas du pôle "Innovation thérapeutique" en Alsace révèle la complexité d'un dispositif d'appui orienté vers l'aide à l'émergence d'un secteur d'activité à fort contenu scientifique et technologique. La variété des connaissances et des savoirs à développer est considérable tandis que les incertitudes sont majeures. Les biotechnologies sont devenues une "*big science*" dont le contenu est fortement pluridisciplinaire. Les plateformes technologiques et les projets de R&D en commun donnent lieu à une multitude d'interactions, d'espaces de confrontations et de controverses, de lieux de découvertes et d'expérimentations qui permettent d'échanger, de discuter, de contredire ou de confirmer des savoirs et des connaissances établies et en émergence. C'est par excellence le domaine de déploiement des interactions entre communautés diverses.

2.3 *Enseignement et perspectives*

Les analyses du modèle de la Silicon Valley et de l'exemple du pôle de compétitivité "innovation thérapeutique" en Alsace comportent divers enseignements qui ouvrent autant de perspectives aux efforts des PED pour s'insérer dans l'économie des connaissances et pour mobiliser les sciences et les technologies au service de leur développement.

L'accumulation des connaissances et l'apprentissage scientifique et technologique doivent être organisés dans des périmètres définissant des environnements institutionnels spécifiques favorables aux partenariats (public-privé ; grandes entreprises-PME ; centres de recherche-entreprises...) et aux interactions entre les différents acteurs des processus d'invention et d'innovation. C'est sur la base de ces interactions entre acteurs que pourront s'accumuler progressivement au niveau local les différents effets économiques dynamiques susceptibles de favoriser l'invention et l'innovation : apprentissages scientifiques et technologiques, accumulation de connaissances, élaboration de savoir tacite, essor de comportements coopératifs favorisés par le développement des relations de confiance, naissance d'une vision et d'une stratégie commune, créativité au niveau individuel et collectif.

Ces périmètres constituent des clusters qui nécessitent des investissements à long terme, matériels et immatériels, donnant lieu à l'accumulation de ressources nouvelles nécessaires aux entreprises qui veulent construire un avantage concurrentiel à long terme pour améliorer leur compétitivité. Ces clusters évoluent avec le temps, donnant lieu à une croissance déséquilibrée sur le plan territorial et sur le plan institutionnel comme l'illustre bien le cas du rattrapage industriel, puis technologique et enfin scientifique qui caractérise les étapes du développement en Chine depuis le début des années 1980 (Catin et Van Huffel, 2009).

Ces clusters, qui donnent lieu à une accumulation progressive de ressources territoriales co-construites par des acteurs localisés, sont au départ fortement liés à l'existence d'une main d'œuvre qualifiée et d'institution de formation mais exigent, à une stade ultérieur, des efforts d'investissements scientifiques et technologiques comme l'illustre en Tunisie le cas du pôle El-Ghazala (Fekih et Haddad, 2009). Pour expliciter ces phénomènes d'accumulation de connaissances, d'élaboration progressive de nouvelles ressources, induits dans des espaces polarisés (au sens de F. Perroux) par de multiples interactions entre acteurs, nous avons privilégié jusqu'ici le cas des pôles de compétitivité en France et l'exemple particulier du pôle "Innovation thérapeutique" en Alsace. Mais ces phénomènes, comme nous l'avons déjà observé, concernent toutes les économies, aussi bien du Nord que du Sud. La problématique de l'accumulation des connaissances et de l'élaboration de nouvelles ressources par l'interaction entre acteurs localisés concernent également les PED comme nous allons l'analyser plus en détail ci-dessous.

3. UNE RELECTURE DES PÔLES DE COMPÉTITIVITÉ EN TERMES DE PÔLE DE CROISSANCE ET PÔLE DE DÉVELOPPEMENT

Après avoir identifié les déterminants des pôles de compétitivité dans les pays industrialisés et émergents (Chine et Tunisie), nous rapprocherons les modes opératoires des politiques industrielle, technologique et de recherche dans le processus de mondialisation, de la vision marshalienne des Districts industriels et de celle des pères du développement Albert O. Hirschman (1964) et François Perroux (1950). L'objectif, en combinant l'approche en termes de Districts industriels et celle en termes de pôles de croissance, est de parvenir à la conclusion que les pôles de développement sont la résultante de ces deux entités. Dans un second point, des études de cas illustreront cette assertion.

3.1 Fondements théoriques des pôles de développement : attractivité territoriale versus développement territorial

Il est paradoxal de relever dans la littérature sur la croissance déséquilibrée l'emploi indifférencié des termes pôle de croissance et pôle de développement alors que François Perroux et Albert Hirschman avaient mis en évidence que le processus d'industrialisation se manifestait de manière polarisée sous la forme de pôles de croissance, ces derniers constituant les pôles de développement nécessaire à l'industrialisation du Tiers Monde (Perroux, 1950). Reste à savoir ce que recouvre le concept de pôle de croissance dans les stratégies d'industrialisation et ses implications dans une approche territorialisée. Les externalités positives qui sont au cœur de l'approche en termes d'industrialisation polarisée se manifestent par effets de proximité entre firmes, ces derniers se transmettent horizontalement sur un territoire donné. De ce constat émerge une série de configurations qui, en élargissant le nombre d'acteurs, en les diversifiant aux organismes de formation et de recherche, en faisant jouer les partenariats publics/privés, en particulier les relations université-entreprise, débouchent sur le pôle de compétitivité. On retrouve ainsi la notion de *cluster* telle que la définit Michael Porter (2000). Mais le processus de mondialisation va accentuer la vision descendante inhérente à cette approche, au point que les IDE en deviennent la pierre angulaire, l'alpha et l'oméga... et l'attractivité des territoires son corollaire.

Sans négliger la réalité de cette évolution durant les trois dernières décennies nous tenons à souligner la continuité sur le plan théorique entre pôle de croissance et pôle de compétitivité. Mais alors les pionniers de la pensée du développement ne seraient-ils que les thuriféraires de la mondialisation ?

Il semble que la notion de pôle de croissance ou sa version contemporaine de pôles de compétitivité restent limitées à une démarche descendante qui s'inscrivait dans les stratégies d'industrialisation pour les pôles de croissance et dans le processus de mondialisation pour sa version contemporaine avec les pôles de compétitivité. Certes il s'agit de mobiliser les acteurs d'un territoire pour valoriser ce territoire, le rendre attractif, mais pour reprendre la distinction établie par B. Pecqueur (2004) ce sont davantage des ressources génériques que ces territoires veulent valoriser en attirant de nouvelles entreprises, de nouveaux centres de recherche. La concurrence est rude entre les mégapoles mondiales pour assurer leur rang dans la compétition internationale en sachant que c'est entre celles qui atteignent le premier rang, le peloton de tête de l'excellence, que se joue leur existence comme centre de gravité de l'économie mondiale pour reprendre le concept élaboré par F. Braudel (1985).

La seconde approche de l'industrialisation et de son rapport au territoire réside dans les districts industriels marshalliens (Marshall 1922). Si un système de petites entreprises spécialisées en constitue le fondement, ce sont les relations entre les acteurs humains et non entre les firmes qui caractérisent les relations transversales de ce type de cluster. Il se distingue nettement du précédent et constitue le socle de ce que nous avons intitulé dans une économie de la connaissance des clusters de terroir et de savoir (Kern, 2007). Ces relations humaines concernent d'abord les entrepreneurs et leur famille au sens le plus large englobant les proches comme dans les exemples de la troisième Italie de Beccatini (1990, 1992), mais aussi les travailleurs artisanaux et salariés dont certains font partie du cercle des proches. Dans les districts industriels ce sont « les relations entre les hommes, convenues ou spontanées, formelles ou informelles, (qui) représentent des atouts considérables... les acteurs du cluster entretiennent entre eux des relations coopératives qui sont le fait d'une société locale, avec ses solidarités et ses conflits et qui engendrent des avantages relatifs évidents par rapport aux relations classiques d'une entreprise avec son bassin de main-d'œuvre là où elle s'implante » (Pecqueur, 2007, 48). Nous pourrions nous engager à ce stade du raisonnement vers une analyse en termes de capital humain sur les compétences acquises dans ces entreprises spécialisées par les entrepreneurs sur la connaissance de leurs marchés et de la fabrication de leurs produits ou sur les compétences professionnelles et techniques des travailleurs artisanaux et salariés. Nous pourrions également en nous fondant sur *l'ambiance sociale* résultant des relations humaines nous orienter vers une analyse en termes de réseaux sociaux et de capital social présents sur ces territoires.

Nous voudrions surtout souligner une autre dimension paradoxale dans la mesure où elle transcende l'opposition que nous venons d'explicitier entre les deux approches du *cluster*, l'une descendante (*top/down*) des pôles de croissance comme des pôles de compétitivité, l'autre ascendante (*bottom/up*) qui s'inscrit dans la mouvance des districts marshalliens. Au cœur de ce paradoxe, le déterminant commun aux pôles de compétitivité comme aux districts industriels demeure l'interaction entre les acteurs présents sur un territoire. Cette interaction prend la forme de multiples réseaux : réseaux d'entreprise, réseaux sociaux d'entrepreneurs, réseaux d'innovation entre chercheurs issus du public et du privé comme nous l'avons analysé dans les deux premières parties et qui constitue la dimension territoriale et partenariale des processus d'innovation. Elle dévoile son opérationnalité à travers un outil spécifique aux sciences de gestion à savoir celui de *business model*, littéralement un modèle d'affaire ou modèle économique dans sa traduction la plus usitée dans la littérature qui repose sur la mobilisation des parties prenantes de tout projet. L'interaction entre acteurs se décline dès lors comme une succession de modèles d'affaire à mettre en œuvre qui mobilisent dans chaque cas des parties prenantes spécifiques et débouche ainsi sur le management des parties prenantes (Freeman, 1984). Quelques études de cas montrent que la variété des parties prenantes d'un modèle d'affaire et celle des modèles eux mêmes permettent de tester l'opérationnalité de ce mode opératoire qui refonde le concept de pôle de développement.

3.2 *La contextualisation de business model et l'émergence de pôles de développement*

L'École Polytechnique de Yaoundé a construit un bâtiment spécialement dédié à l'accueil des projets portés par ses étudiants. Cet incubateur valorise des projets industriels susceptibles de répondre aux besoins locaux et au savoir faire des PME locales. Dans le cadre des rencontres 2008 du consortium international Euro Graduation Access (EGA), des chercheurs camerounais ont présenté leurs réalisations. Parmi elles, un chauffe-eau solaire automatique porte l'eau à ébullition grâce à un dispositif électronique amplifiant les rayons solaires. Autre exemple, un appareil automatique équipé de quatre roues permet de semer des graines de maïs, de haricot ou d'arachide... en marchant. Ces exemples sont révélateurs dans deux domaines cruciaux des dynamiques de développement, celui des énergies renouvelables et celui de

l'agriculture familiale. D'autant plus cruciaux qu'il suffit de prendre la mesure du retard accumulé par les pays tropicaux dans les énergies renouvelables (en premier lieu l'énergie solaire) ou du rôle décisif joué le semoir de Jettro Tull dans la révolution agricole en Europe au début du XIXe siècle pour saisir l'importance que revêt la mise au point d'un semoir automatique utilisé par le cultivateur en marchant. Ces exemples illustrent parfaitement la volonté des chercheurs et étudiants de l'ENSP de Yaoundé de répondre à une demande sociale enracinée localement sur son territoire. Ces présentations s'inscrivent dans les rencontres « *Innovation pédagogique, recherche intégrée et transferts de compétences* » organisées par EGA. Créé en 2003 à l'initiative de l'institut supérieur des matériaux et mécaniques avancées, le consortium EGA réunit des écoles supérieures et des universités. Cet ensemble a pour mission de « *construire et partager des compétences scientifiques et techniques dans un environnement multiculturel* ». Dans cette démarche, ce sont les compétences scientifiques et techniques qui irriguent les projets industriels, les entrepreneurs doivent prendre le relais des chercheurs pour consolider le projet de l'ENSP et de ses partenaires au sein du consortium EGA afin d'entrevoir la constitution d'un pôle de développement.

Une autre exemple, radicalement différent, est fourni par les salariés d'IBM de nationalités et de compétences diverses qui constituent des équipes de dix personnes pour identifier des opportunités dans six pays, Tanzanie, Philippines, Vietnam, Roumanie, Turquie, Ghana. L'entreprise est implantée au Vietnam et en Roumanie, dans les quatre autres pays elle n'a que des partenariats. C'est dans l'un d'entre eux au Ghana qu'une équipe d'IBM est venu en appui à l'Association des industries du Ghana (AGI) pour installer une base de données répertoriant ses membres, améliorer son système de comptabilité mais surtout donner aux industriels locaux des informations sur les marchés, les matières premières disponibles et la qualité des produits, en particulier dans le bois et les graines. Les missions ont aussi concerné le développement commercial de l'artisanat, la mise en place d'un groupement de réparateurs de voitures incluant un volet formation ou encore la gestion des stocks d'huiles alimentaires. Certes, pour IBM il s'agit de donner à ses salariés une expérience de terrain, de favoriser leurs capacités d'adaptation dans un contexte culturel et technique différent bien que dans l'équipe il y avait deux indiens, une brésilienne et un égyptien qui sont aussi ressortissant de pays du Sud à côté de deux américaines et d'un danois. La limite de ces initiatives est que les missions sont de courte durée, six mois dont un seul sur le terrain, et que les stratégies d'implantation d'IBM dans certains de ces pays ne sont sans doute pas absentes. Au retour de leurs missions, les salariés ont identifié des opportunités locales (marchés/produits/services) pour IBM et parmi les 5 000 salariés d'IBM qui étaient volontaires, seuls 100 ont été retenus. Mais le programme « *Corporate Service Corps* » lancé durant l'été 2008, qui s'inscrit dans une démarche de la firme « Mécénat et développement durable », peut aussi déboucher sur un modèle d'affaire qui intégrerait plus clairement les acteurs et les compétences locales dans une démarche partenariale incluant la dimension territoriale. Ce type d'initiative vaut la peine d'être analysé, critiqué afin d'améliorer le dispositif et de penser un modèle d'affaire en lien avec un projet de pôle de développement. Toutes ces initiatives apparaissent comme des éléments d'un puzzle qui pourrait, à terme, déboucher sur un pôle de développement autour de l'AGI et des groupements artisanaux.

De ce point de vue, le BM élaboré entre Danone et la Grameen Bank est exemplaire. Utilisant la technologie de fabrication de Danone, des yoghourts sont produits dans de petites unités à partir du lait collecté auprès d'élevages créés par les femmes membres de groupes de la Grameen, puis redistribués auprès des populations locales par des marchands en vélo. Le projet Shokti doit être un bel exemple de partenariat Nord/Sud, d'une firme multinationale avec un réseau local de producteurs pour construire un marché local permettant de satisfaire les populations locales (Larue, Kern, Bissiriou, 2009). Reste à vérifier que le lait ainsi collecté ne vient pas à manquer dans l'alimentation traditionnelle (bouillies ou autres mélange lait/céréales traditionnelles). Par delà cette réserve, ce social business model permet de valoriser les ressources locales par un maillage territorial.

Dans cette perspective d'autres cas peuvent être analysés comme les relations dans le commerce équitable entre les PME du Nord et les coopératives de producteurs au Sud que ce soit pour le café, le cacao, le thé ou les huiles essentielles (argan, beurre de karité...) entrant dans la fabrication de cosmétiques. La démarche partenariale *Fair Trade* renvoie à un social business model que l'on pourrait dénommer *fair business model* puisqu'il a des retombées sur un territoire donné, en l'occurrence celui des familles membres des coopératives. Bien qu'il s'agisse davantage d'une approche filière/produit que d'une approche territoriale, à terme, sur 5 à 10 ans, ces coopératives en incluant la transformation locale des produits, tant alimentaires qu'artisanaux, peuvent constituer des embryons de pôle de développement. Un des enjeux de la labellisation est l'imposition d'un prix garanti sur les produits transformés les plus en aval possible des filières pour créer cette dynamique de développement territorial à partir des coopératives de producteurs et, simultanément, écarter les grands distributeurs pour qui le coût d'entrée deviendrait dissuasif.

CONCLUSION

Le modèle d'affaire lorsqu'il prend la forme d'un social business model ou modèle social d'affaire (MSA), voire d'un *fair business model* ou modèle équitable d'affaire (MEA), devient le mode opératoire dans la construction d'un pôle de développement. Ce MSA ou MEA a pour effet de valoriser non plus les ressources génériques d'un territoire, ce qui est implicite dans les pôles de compétitivité, mais les ressources spécifiques du territoire (Pecqueur, 2004). Ces MSA/MEA peuvent constituer la force motrice dans la constitution d'un pôle de développement et enclencher des effets d'entraînement sur la constitution d'autres MSA/MEA sur un territoire donné. Nous adaptons ainsi les concepts d'industries motrices et d'effets d'entraînement de F. Perroux à la logique de projet dans la mise en œuvre de MSA mais aussi celle de développement endogène et territorial que fondent les MSA/MEA. Le pôle de développement est le pendant du pôle de compétitivité, ils s'inscrivent tous deux dans le processus de mondialisation mais le premier construit des actifs spécifiques du territoire dans une logique ascendante par les acteurs tandis que le second tente de valoriser des ressources génériques dans une logique descendante qui s'inscrit dans un processus d'attractivité, donc de mise en concurrence des territoires.

BIBLIOGRAPHIE

- BECCATINI G. (1990) The Marshallian Industrial District as a Socio-economic Notion, in Pyke F. et al., (eds.) *Industrial District and Interfirm co-operation in Italy*, 37-51.
- BECCATINI G. (1992) Le district industriel : milieu créatif, *Espaces et sociétés*, n° 66-67, 147-163.
- BIOTECHNOLOGIES ET FINANCE (2004), décembre.
- BIOVALLEY (2004) *Reports and Portraits*.
- BRAUDEL F. (1985) *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud.
- CATIN M., VAN HUFFEL C. (2009) Clusters et stratégies de développement en Chine, *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n°24, 143-156.
- DUBOCAGE E., RIVAUD-DANSET D. (2006) *Le capital risque*, Paris, La Découverte.
- FEKIH B., HADDAD S. (2009) Les déterminants du dynamisme technologique dans les clusters : cas du pôle technologique El-Ghazala, *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n°24, 157-174.
- FREEMAN R. E. (1984) *Strategic Management: A Stakeholder approach*, Marshfield MA, Pittman Publishing.
- HIRSCHMAN A. O. (1964) *Stratégie du développement économique*, Paris, Éd Ouvrières.
- KAHN A., PAPILLON F. (2005) *Le secret de la salamandre*, Paris, Nil Editions.
- KERN F. (2007) Gestion durable des territoires et développement territorial : cluster, terroir et savoir, colloque Gestion durable des territoires et développement local et solidaire, 28-29 octobre, Tizi Ouzou.
- KUPIEC J.-J., SONIGO P. (2000) *Ni Dieu ni gène*, Paris, Seuil.
- LARUE DE TOURNEMINE R., KERN F., BISSIRIOU G. (2009) Analyse de la créativité entrepreneuriale et de l'élaboration de nouveaux *business models* dans les pays du Sud, *Mondes en Développement*, tome 37, n°147, 59-76.
- MARSHALL A. (1922) *Principles of Economics*, 8^e édition, London, Macmillan (1^{er} éd. 1890).
- MATHERON V. (2009) La révolution de l'intelligence économique territoriale. Les enjeux de la production et de la diffusion des connaissances : le cas des pôles de compétitivité français, *Les Cahiers de l'Association Tiers-Monde*, n°24, 185-196.
- MOORE J. (1993) Predators and Prey : a new ecology of competition, *Harvard Business Review*, Vol. 76.
- OST (2004) *Rapport*.
- PECQUEUR B. (2004) Le développement territorial : une nouvelle approche du processus de développement pour les économies du Sud, colloque *La décentralisation au service du développement local*, 27-28 novembre, Tizi Ouzou.
- PECQUEUR B. (2007) L'économie territoriale : une autre analyse de la globalisation, *L'économie politique*, n° 33, 41-52.
- PERROUX F. (1950) La notion de pôle de croissance, *Économie Appliquée*, n°1.
- PIGNARRE P. (2003) *Le grand secret de l'industrie pharmaceutique*, Paris, La Découverte.
- PORTER M. (2000) Location clusters company strategy, in Clark G. L., Feldman M. P., Gertler M. S. (éds), *The Oxford Handbook of Economic Geography*, Oxford University Press.

Les modèles comportementaux de l'attractivité

Stéphane CALLENS¹ et Lu SHANG²

Nous pouvons reprendre une définition proposée par Barberis et Thaler (2002) : l'économie comportementale est l'économie de l'agent qui n'est pas pleinement rationnel. L'agent pleinement rationnel a des erreurs qui sont des bruits blancs, une espérance d'utilité linéaire en probabilité, et ne délaisse pas des portefeuilles d'arbitrage. Cette rationalité de l'agent pleinement rationnel se base sur des préférences formées au préalable, avant la phase de décision. L'économie comportementale s'occupe quant à elle des rationalités approchées. Une contrainte de vérité du processus de décision est introduite. Le développement d'une économie comportementale est interdisciplinaire. Les principales disciplines concernées sont les sciences économiques et de gestion, ainsi que les sciences psychologiques. L'économie comportementale de l'attractivité intéresse au premier chef le marketing territorial, car il cherche à en préciser les modes opératoires.

Les modèles comportementaux de l'attractivité n'ont jamais été introduits explicitement. Cette contribution se veut donc pionnière en évaluant les potentialités de telles approches "comportementales". Pour préciser ce que l'on doit entendre par "économie comportementale de l'attractivité", nous pouvons indiquer les modèles les plus simples. Le modèle élémentaire de l'attractivité est celui de la rentabilité d'un investissement qui dépend de la localisation dans un territoire. Nous définissons un taux r pour un investissement C et pour un territoire L . L'investisseur a un programme de maximisation de son utilité, ce qui le conduit à choisir la valeur la plus élevée des r pour tous les territoires comparés. L'explication de l'introduction d'un raisonnement d'économie comportementale est la présence d'une anomalie de localisation : la localisation choisie est différente de celle déterminée par la valeur de meilleure rentabilité.

Trois familles de modèles comportementaux de l'attractivité sont à distinguer. Les modèles avec « heuristique et biais » sont ceux de la démarche initiale fondatrice de l'économie comportementale (partie 1). Il est réaliste de penser que les préférences ne sont pas entièrement définies a priori, aussi une famille de modèles est consacrée à la prise en compte du processus de leur formation (partie 2). La justification d'une politique de pôle de compétitivité est le paradoxe d'Utterback : les firmes leaders ne sont jamais les vecteurs de l'innovation radicale, il faut donc développer des groupements spécifiques comme les pôles de compétitivité. Le paradoxe d'Utterback indique un problème de coordination non marchande. Les modèles de coordination non marchande forment la troisième famille des modèles de l'économie comportementale (partie 3). Ces modèles peuvent être introduits soit pour une explication à portée limitée, celle d'une anomalie (modélisation positive), soit pour une explication générale des localisations (modélisation normative).

1. LES MODÈLES AVEC « HEURISTIQUES ET BIAIS »

Comment s'approprier un bien nouveau et le comparer à des choses familières en vue de l'évaluer ? Cette approche considère l'investisseur comme un acteur qui développe des projets volontaristes et met en place des heuristiques plus ou moins élaborées pour les atteindre. Dans cette vision cognitive, le processus perceptif joue un rôle central car la manière dont l'investisseur ressent les interactions avec son environnement y est plus importante que la réalité objective. Ce processus perceptif est lui-même alimenté par les expériences que l'investisseur a connues et par le jeu des connexions sociales qu'il doit gérer. La signification donnée aux objets peut ainsi différer d'un individu à l'autre, mais c'est elle qui va venir nourrir ces heuristiques. Ainsi, celui qui aura connu une expérience malheureuse avec une localisation particulière fera preuve de méfiance envers une publicité qui vante ce type de milieu alors que celui qui n'a pas ce vécu sera peut-être enclin à générer une attitude favorable à son endroit. Celui qui considère les produits nouveaux comme un facteur de valorisation sociale sera peu regardant devant le prix élevé de ceux-ci, alors que celui qui est insensible à cette dimension préférera attendre que le bien se banalise et que le coût d'acquisition diminue notablement. Une des premières théories à s'inscrire dans cette logique a été la théorie du risque perçu de Bauer (1960) qui garde, aujourd'hui encore, un fort pouvoir explicatif. Selon lui, l'investisseur anticipe un certain nombre d'inconvénients qui découlent de ces choix. Son processus d'investisseur va donc consister à développer une stratégie pour retenir une alternative peu risquée.

¹ Université Lille Nord de France, EREIA, ereia@univ-artois.fr

² Université Lille Nord de France, CLERSE, shangluf@yahoo.fr

Pour les localisations, deux grands types d'effets viennent éclairer des décisions d'implantation par un investisseur. L'effet White minore un risque majeur, l'effet Todaro surévalue une espérance de gain. La synthèse tentée par Kahneman, Slovic et Tversky (1982) autour d'une double déformation des distributions de probabilité avec une réduction psychologique de la probabilité de grande perte et une augmentation de la probabilité d'un grand gain, semble ainsi pertinente. L'optimisme, ou excès de confiance de l'effet White minore un risque lié à une localisation. Cet effet White apporte un diagnostic de l'accroissement de la vulnérabilité à l'échelle de la planète. L'effet Todaro est une surévaluation de l'espérance de gain. Les comportements des entrepreneurs et des chercheurs d'emploi se focalisent dans des zones urbaines, créent des agglomérations plus importantes que s'il n'existait pas cette erreur de perception autour de la chance de succès d'une entreprise ou d'un accès à l'emploi. Pour les pôles de compétitivité, ces deux effets sont importants. Les plus grandes zones d'entreprises innovantes sont situées dans des zones vulnérables (Silicon Valley pour les États-Unis, Nice Sophia Antipolis pour la France). Leur agglomération est plus importante que celle issue d'un simple comportement rationnel.

2. LES MODÈLES AVEC FORMATION DES PRÉFÉRENCES

La procédure la plus couramment utilisée lors du choix de la localisation d'un investissement repose sur la succession de deux phases. Durant la première, une *short list* de candidats "acceptable" est établie. La seconde consiste, lors de la sélection finale, à s'en remettre à l'émotion et au jugement intuitif. Une littérature récente valorise le jugement intuitif et le rôle positifs de l'émotion dans la conduite des affaires humaines. Cette séquence est une séquence d'apprentissage, les membres du comité de sélection n'ont généralement pas de préférences formées sur les différentes candidatures de lieu possible d'implantation. Dans ces processus de formation des préférences, l'économie comportementale nous informe, qu'une fois la décision prise, la cote d'amour du site élu va se conforter. Dans ce type de procédure de sélection, il est intuitivement fait appel à une complémentarité du jugement conscient rationnel et du jugement émotionnel. Pour des personnels exposés à de grands dangers (militaires, pompiers...), leur formation consiste à permettre un bon usage de leurs émotions : biens les maîtriser sans perdre l'intuition du danger. Les travaux de Kahneman ont mis en évidence la double nature cognitive utilisée dans les procédures de décision, le jugement conscient rationnel et le jugement intuitif et émotionnel. Ne peut-on pas envisager que des procédures jouent la complémentarité en faisant appel à la fois à l'un et à l'autre ? Cette question est sous-jacente à l'analyse des procédures observées de décision d'investissement. Les études de Damasio (2002) et Loewenstein (2007) ont porté sur divers aspects de ces questions sans qu'une réponse claire puisse vraiment être formulée. Les travaux de Damasio s'intéressent à des comparaisons entre des personnes présentant des lésions cérébrales les privant de toute émotion. Ces personnes conduisent mieux une automobile sur le verglas : elles ne vont pas utiliser de façon intempestive leurs freins et passeront la portion de route fortement verglacée sans encombre. En revanche, ces mêmes personnes vont être perdantes dans des situations de jeux où le gain dépend positivement d'une capacité à s'émouvoir et à prendre des décisions avec une émotion immédiate. Une situation d'investissement semble être du côté négatif de l'émotion : les personnes privées accidentellement d'émotion se sont révélées meilleures dans la prise de décisions d'investissement dans un contexte de laboratoire. Les résultats obtenus diffèrent selon que la situation présentée relève de l'ambiguïté ou de l'incertitude. Dans des situations marquées par l'ambiguïté, le secours de l'émotion est expérimentalement constaté positif, dans des situations imprégnées d'incertitude, il est négatif et une procédure "froide" rationnelle est préférable.

3. LES MODÈLES DE COORDINATION

Dès les sociétés premières, il peut être trouvé trois composants dans les fonctionnements de l'identité : un identifiant individuel (Petite Tortue, Nuage Rouge...), un lien totémique (du clan de l'Oiseau-Tonnerre) et une part chamannique (le sorcier peut se transformer en ours et tire pouvoir de cette transformation de l'individu à chaque étape de sa vie). La part totémique est la part spatiale, la part chamannique est du côté des changements apportés par le temps. L'anthropologie contemporaine est amenée à définir des régimes d'identité (Descola, 2005), les totems explicitent un lien Société-Cosmos, au contraire d'un animisme prédateur où il n'y a que des sociétés humaines et de non-humains. Les totems servent à souhaiter la bienvenue, commémorer un personnage sympathique, sceller une alliance, se moquer d'un rival... en usant de codes conventionnels. Une théorie des conventions vient expliquer la formation d'idéaux identitaires, et apparaît comme un complément théorique aux théories de l'image de soi. Des arguments

d'économie de la connaissance peuvent venir compléter ces approches théoriques. L'identifiant est un panneau de signalisation qui va conduire au but en évitant le coût d'un apprentissage par tâtonnement.

4. DISCUSSION ET LIMITES

Nous pouvons partir des conclusions de l'étude d'Ana Colovic (2006, 2008), limitée à un pôle de compétitivité et à un questionnement dit "de premier cercle" en économie géographique. Le classement obtenu des facteurs est le suivant :

- existence de centres d'excellence ;
- qualité de la main-d'œuvre scientifique ;
- présence d'autres équipes de recherche à proximité ;
- présence d'universités et équipes de recherches reconnues ;
- coûts pour l'entreprise ;
- attractivité du marché ;
- nécessité d'adaptation au marché local ;
- coopération entre les universités et les entreprises.

Pour une localisation "de premier cercle", l'étude d'Ana Colovic insiste sur la recherche d'un personnel hautement qualifié, l'attractivité créée par des chercheurs de renom. La dimension "comportementale" ne semble donc pas être dans ce cas une détermination très importante pour ce type de localisation autour de ressources très rares, de hautes compétences.

Statistiquement parlant, les décisions d'implantation d'activités productives résultent plutôt des décisions stratégiques de milieu de cycle de vie du produit, là où la compétitivité organisationnelle est la plus déterminante. Dans les procédures internes à ces entreprises, une *short list* d'implantations possibles est utilisée. Des comportements de localisation en vol d'oies sauvages sont fréquents. Ceci justifie l'introduction de considérations d'économie comportementale pour l'attractivité de second cercle, en particulier pour les pays émergents. Les firmes intensives en R&D restent localisées au Nord. Elles sont peu nomades. La structuration des espaces entre des régions plutôt septentrionales et décisionnelles, versus des régions méridionales et plus centrées sur les tâches d'exécution interpelle. Cet héliotropisme relève-t-il d'une explication comportementale ? Les études disponibles insistent sur l'importance de cet effet, avec des structurations internes aux régions, des clubs de convergence, du côté méridional et du côté septentrional. Les approches comportementales de cette question devraient être testées, pour savoir quel registre de l'économie comportementale est à mettre en avant.

L'ouvrage de Kotler, Haider, Rein (1993) est fondateur des démarches du marketing territorial. Il présente une action planifiée et rationnelle de promotion commerciale appliquée aux territoires. Les critiques qui sont faites aujourd'hui à la démarche de Kotler proviennent de l'absence de prise en compte des facteurs émotionnels. Un marketing émotionnel est aujourd'hui promu. Cette critique revient à indiquer la pertinence du schéma général (cognitif, conatif, émotion, contexte) d'une théorie comportementale de l'action pour fonder un marketing territorial : la démarche "connaissance" de l'économie comportementale détermine par exemple l'importante relative des facteurs émotionnels d'attractivité et cette détermination indique le champ possible d'une action déterminée utilisant cette décision émotionnelle. La démarche "connaissance" de l'économie comportementale indique la portée de la démarche opérationnelle du marketing territorial.

CONCLUSION

Le paradoxe d'Utterback nous fait revenir à la figure initiale de l'entrepreneur innovateur. Dans les jeux entre innovateurs et investisseurs subsistent des trajectoires différentes : premier ou deuxième cercle, politiques orientées davantage vers l'attractivité ou la compétitivité...

Figure 1 : Répartition du capital risque en 2005

Part du capital risque	États-Unis	France
Premier cercle	75%	38%
Deuxième cercle	25%	62%

Source : Guilhon, Montchaud, 2008.

Le comportement de l'investisseur en France et aux États-Unis, à travers les statistiques du capital-risque est trouvé du type "premier cercle" aux États-Unis, et du type "deuxième cercle" en France avec un attrait plus marqué pour les technologies traditionnelles.

La compétitivité d'une organisation est simplement définie par « une exposition à la concurrence internationale » dans un glossaire économique de l'OCDE. La notion de compétitivité s'applique davantage aux entreprises qu'aux nations et territoires. Paul Krugman (1994) a souvent souligné l'inconséquence théorique de l'utilisation d'une formule telle que « la compétitivité de tel pays », le degré d'exposition à la concurrence internationale dépendant plutôt du marché sur lequel l'entreprise se trouve. Pour un ensemble très hétérogène d'entreprises, dans un grand territoire ou un pays, Krugman indique que l'usage de la terminologie "compétitivité" est ainsi quelque peu abusif. Il ne peut sans doute pas exister de définition universelle de la compétitivité du territoire, les caractéristiques du territoire déterminant des facteurs différents selon les cas.

Les deux notions d'attractivité et compétitivité sont à distinguer. L'attractivité d'un territoire, la compétitivité d'une firme : l'une des notions se décline correctement pour le territoire, l'autre pour la firme. Cependant des mécanismes économiques peuvent avoir une incidence sur les territoires et les firmes : un changement de la fiscalité va améliorer l'attrait d'un territoire pour un investisseur et le positionnement de la firme sur son marché globalisé. Très souvent, une sélectivité est sous-jacente à la définition de l'attractivité. Ce sont en fait certaines implantations de firmes, le plus souvent de haute technologie, qui sont désirées par les responsables territoriaux.

L'attractivité et la compétitivité peuvent renvoyer à des interactions locales. Dans une société de connaissance, la mise en place de projets de développement repose sur une capacité d'innovation d'un milieu social composite. La terminologie française hiérarchise les pôles d'alliance de portée régionale et les pôles de compétitivité de portée globale. Un autre critère de différenciation des milieux innovateurs est leur distance à la frontière technologique. Les firmes leaders forment en premier cercle, tandis que les firmes suiveuses sont dans un deuxième cercle. Un troisième cercle existe à travers par exemple des politiques de zone franche qui ne tiennent pas compte du niveau d'innovation des firmes qui s'y implantent. En résumé, les politiques de compétitivité et d'attractivité peuvent être réparties selon le schéma suivant :

Figure 2 : Typologie des politiques territoriales d'innovation

Politique de premier cercle	Être leader, conforter l'avancée de la frontière technologique ultime	Objectif macro-économique de long terme
Politique de deuxième cercle	Développer la veille, ne pas se laisser surprendre par l'innovation de rupture	Gestion des firmes existantes
Politique de troisième cercle	Par exemple celle des zones franches : attirer des entreprises même à faible niveau technologique	Une politique d'emploi

BIBLIOGRAPHIE

- BARBERIS N., THALER R. (2002) A Survey of Behavioral Finance, NBER Working Paper, n° 9222.
- BAUER R. A. (1960) Consumer Behavior as Risk Taking, in Hancock R. S. (ed.) *Dynamic Marketing for a Changing World*, Chicago, American Marketing Association, 389-398.
- COLOVIC A. (2006) Attractivité des territoires pour la localisation d'activité de R&D : étude des facteurs déterminants, http://www.anrt.asso.fr/fr/pdf/ana_colovic.pdf
- COLOVIC A., MAYRHOFER U. (2008) Les stratégies de localisation des firmes multinationales, *Revue Française de Gestion*, 4, 184, 157-178.
- DAMASIO A. R. (2002) *Le sentiment même de soi : corps, émotions, conscience*, Paris, Odile Jacob.
- DESCOLA P. (2005) *Par delà Nature et Culture*, Paris, Gallimard.
- GUILHON B., MONTCHAUD S. (2008) *Le Capital-risque : mécanisme de financement de l'innovation*, Paris, Lavoisier.
- KAHNEMAN D., SLOVIC P., TVERSKY A. (1982) *Judgement under Uncertainty : heuristics and biases*, New York, CUP.
- KOTLER P., HAIDER D. H., REIN I. J. (1993) *Marketing Places: attracting investment, industry and tourism to cities, states, and nations*, New York, Free Press.
- KRUGMAN P. (1994) *Competitiveness: an international economics reader*, New York, Council of Foreign Relations.
- LOEWENSTEIN G. (2007) *Exotic preferences. Behavioral Economics and Human Motivation*, Oxford, OUP.
- TODARO M. P. (1969) A Model for Labor Migration and Urban Unemployment in Less Developed Countries, *American Economic Review*, 59,1, 138-148.
- UTTERBACK J. M. (1996) *Mastering the Dynamics of Innovation*, Boston (Mass.), Harvard Business School Press.

IDE, attractivité et qualité de l'arrangement institutionnel : le cas des pays en transition du sud-est de l'Europe

Sylvain ZEGHNI et Nathalie FABRY¹

La chute du mur de Berlin et la transition qui s'en suivit ont vingt ans (1989-2009). Cette période a permis de mettre en évidence le rôle des institutions dans la mise en place des mécanismes de marché. Cependant, les performances économiques inégales des pays en transition en matière de croissance et d'accueil des investissements directs étrangers (IDE) obligent à approfondir ce rôle et à regarder la crédibilité et la flexibilité des institutions mises en place (Daude & Stein, 2007).

Les institutions sont un arrangement local de conventions et de règles issues d'un contexte historique, culturel et géographique particulier (North, 1990). L'objet de cet article est d'analyser le lien entre les IDE entrants et l'arrangement institutionnel mis en place par les huit pays en transition du Sud-Est de l'Europe. Les IDE dans ces pays représentaient en 2008 un montant total de US\$ 32 313 millions concentré à près de 82% dans trois pays : la Bulgarie, la Croatie et la Roumanie. C'est à peine un tiers des IDE reçus par les pays financés par la Banque Européenne de Reconstruction et de Développement

La prégnance des origines ethniques, religieuses et culturelles combinée à l'héritage communiste confèrent à ces pays des spécificités très fortes qui en font des objets d'étude intéressants à plusieurs titres. Ce sont des *latecomers* en matière d'accueil d'IDE car la chute du communisme a ouvert une période de revendications religieuses et/ou ethniques se traduisant par des conflits internes voire des guerres civiles (Broadman & al., 2004 ; Hunya, 2002) générant un climat peu propice à l'accueil des IDE. Ces États ne sont *pas naturellement attractifs* pour les IDE. Ils sont de petite taille, hétérogènes, peu intégrés régionalement et offrent guère de ressources exploitables par les FMN. Ils se sont engagés tardivement dans les réformes institutionnelles et ne sont pas guidés dans leurs réformes, à part la Roumanie et la Bulgarie, par la règle des acquis communautaires de l'UE. Ces pays sont pauvres, politiquement instables et économiquement marginalisés compte tenu de l'obsolescence de leurs structures industrielles, de la corruption ambiante et de leurs faibles capacités entrepreneuriales². Enfin, ils ne peuvent s'affranchir de l'impératif de l'ouverture aux échanges et aux IDE s'ils veulent améliorer leur niveau de développement (Narula & Bellak, 2008 ; Fabry & Zeghni 2003 ; Paas, 2003 ; Zakharov & Kušić 2003).

Les analyses mettant en avant le rôle des institutions dans l'attraction des IDE se multiplient (Pournarakis & Varsakelis, 2004 ; Bevan, Estrin & Meyer, 2004 ; Anghel, 2005 ; Kukeli, 2007 ; Wernick & al., 2009). Le phénomène de la transition vers l'économie de marché des ex économies socialistes en est l'un des facteurs explicatifs, de même que le développement des théories néo-institutionnalistes qui privilégient la création et la préservation des institutions de marché. Malgré cette abondante littérature, des questions restent encore ouvertes quant à la qualité de l'arrangement institutionnel des pays comme déterminants de l'attraction des IDE dans un contexte de transition. Rodrik (2004) a montré que des niveaux différents de développement économique impliquent des arrangements institutionnels différents. Un prolongement logique consiste à établir des *profils institutionnels* pour comprendre les trajectoires non homogènes des pays et leur attractivité différenciée (Berthelier & al., 2003). Nous formulons l'hypothèse que les attractivités différenciées des pays hôtes correspondent à des profils types de pays caractérisés par des arrangements institutionnels propres ayant une influence sur les IDE entrants.

Dans un premier temps, nous analyserons le rôle des institutions dans la transition ainsi que la nature de la relation entre attractivité, IDE et institutions. Notre deuxième partie sera consacrée à une analyse factuelle et empirique destinées à mettre en avant des "profils institutionnels" types qui devraient nous permettre de comprendre, qu'à institutions égales, l'attractivité vis-à-vis des IDE peut être différenciée.

1. LES INSTITUTIONS DANS LA TRANSITION

Le lien entre pays en transition et institutions est analysé d'un double point de vue dans la littérature. Le premier insiste sur le lien institutions et croissance (voire développement humain), le second s'intéresse au lien institutions et IDE entrants.

¹ Université Paris-Est Marne-la-Vallée, sylvain.zeghni@univ-mlv.fr ; nathalie.fabry@univ-mlv.fr

² Selon la classification du World Investment Report (2008), la Bulgarie, la Roumanie et la Croatie sont des *front runners* en matière d'accueil des IDE, l'Albanie et la Macédoine des *above potential* tandis que les autres pays ne sont pas mentionnés.

L'analyse du lien institutions et croissance montre que les institutions peuvent jouer un rôle de catalyseur de la croissance (Edison, 2003 ; Rodrik & Subramanian, 2003 ; Gwartney, Holcombe & Lawson, 2004 ; Bardhan, 2005 ; Tidrico 2007) mais pose un problème de causalité. Pour des auteurs comme Hall & Jones (1999), Acemoglu & al. (2004), Kaufmann & Kraay (2002), de bonnes institutions stimulent la croissance et non l'inverse. Kaufmann & al. (2003) mais également Doucouliagos & Ulubasoglu (2008) indiquent que la qualité des institutions a un impact sur la croissance et que l'impact de la croissance sur la qualité des institutions dépend du processus de démocratisation et de la gouvernance publique. Acemoglu & al. (2001, 2002, 2005), montrent qu'à long terme, c'est la qualité des institutions qui exerce un effet significatif tandis que Resnik & Birsner (2006) ne sont pas certains que de bonnes institutions ont un effet positif sur le développement. Au final, pour Carothers (2003) le transfert des institutions de marchés vers les pays en transition est difficile. Comme de nombreux auteurs l'ont montré, le succès de ces transferts dépend des *path dependence* et des aptitudes locales à rendre ces institutions effectives de manière contingente, ce qui revient à admettre l'importance de l'arrangement institutionnel local (Berthelier & al., 2003 ; Edison, 2003 ; Rodrik & Subramanian, 2003 ; Gwartney, Holcombe & Lawson, 2004 ; Myging, 2007). Ces auteurs ont développé des approches méthodologiques variées si bien que les résultats empiriques sont hétérogènes. De plus, les institutions sont considérées en bloc sans considération de leur caractère endogène ou exogène. De notre point de vue, la prise en compte de telles caractéristiques est particulièrement pertinente dans le cadre de pays en transition. Par exemple, des institutions exogènes comme les règles informelles, les normes ou valeurs sociales peuvent être rigides et difficiles à remodeler à brève échéance. Le passé communiste que nous avons qualifié de *communist past dependency* (Fabry, Zeghni, 2006a et 2006b) ne peut être négligé dans le cas des pays en transition (Zweynert & Goldschmidt, 2005).

1.1 *Institutions et IDE : une affaire d'avantage à la localisation*

Dans quelle mesure les institutions attirent-elles des IDE entrants dans un pays en transition ? Dans l'abondante littérature sur les déterminants des IDE, la théorie éclectique et son paradigme O.L.I.³ proposé par Dunning (1993) fait largement consensus. Avec la mondialisation et l'ouverture généralisée des économies, l'avantage à la localisation a acquis une dimension particulière. Longtemps assimilé à un panel d'avoirs naturels offerts par le pays hôte aux firmes étrangères (matières premières, ressources, main-d'œuvre, débouchés, infrastructures, technologies, etc.), l'avantage à la localisation concerne de plus en plus les avoirs créés. Ces avoirs ont d'abord été envisagés sous l'aspect des *spillovers*, des *clusters* d'activités, voire de la mise en place de *réseaux d'acteurs* (Barrel & Pain, 1999 ; Campos & Kinoshita, 2003). Dans les pays en transition, la concentration spatiale des IDE peut révéler une absence d'infrastructures et de services publics, un faible maillage du tissu industriel et l'absence d'un réseau de sous-traitance locale ou un environnement des affaires instable. C'est à ce stade que les institutions deviennent la clé de lecture de l'avantage à la localisation des pays en transition. Cette idée a été abordée dans la littérature par de nombreux auteurs (Narula & Dunning, 2000 ; Sehti & al., 2002 ; Bevan & al., 2004 ; Pournarakis & Varsakelis, 2004 ; Fabry & Zeghni, 2006a) mais le point qu'il convient de soulever à présent est celui des institutions pertinentes, donc de l'arrangement institutionnel local.

1.2 *L'arrangement institutionnel : le choix des institutions pertinentes*

Deux catégories d'institutions doivent être distinguées : les institutions formelles, de nature endogène, situées au niveau économique, légal, politique et les institutions informelles, de nature exogène, ancrées dans le domaine social et, pour cette raison, particulièrement complexes à saisir.

La typologie des institutions formelles proposée par Rodrik & Subramanian (2003) nous aide à spécifier ce que devrait être un arrangement institutionnel orienté marché. La première catégorie (*Market creating*) fixe les règles du droit (droits de propriété) et contribue à réduire les coûts de transaction et le niveau de corruption. Les trois autres (*Market regulating*, *Market stabilizing*, *Market legitimizing*) contribuent à l'émergence d'un nouveau consensus social axé sur le partage des risques, des charges et de la prospérité dans un contexte d'économie de marché.

S'agissant des institutions politiques, Gerring & Thacker (2001) considèrent que la démocratie, les structures constitutionnelles et les capacités de l'Etat sont des éléments importants. Les institutions politiques sont non seulement complémentaires des institutions économiques, elles se complètent et se

³ O.L.I respectivement pour *Ownership advantage* (avantage intangible d'une entreprise sur ses concurrents), *Localization advantage* (avantages offerts par le pays hôte), *Internalisation advantage* (préférence pour l'internalisation plutôt que les transactions de marché).

confortent. Par exemple, la transparence de l'action du gouvernement contribue à dessiner un environnement stable pour les acteurs. Schulz (2009) précise que les IDE sont plus sensibles à la démocratie lorsqu'ils sont le fruit d'une stratégie de recherche de parts de marché. La sensibilité est moindre dans le cas de stratégies d'exploitation de matières premières et énergétiques. Ce résultat confirme d'ailleurs celui de Busse (2004).

Les institutions informelles reposent sur la culture, les mentalités, les habitudes, la confiance, les normes, les conventions, les codes, les réseaux et même sur le nationalisme ou la religion. Comme Knowles & Weatherston (2006) le précisent, les institutions informelles, assimilées à la culture (Tabellini, 2005) ou à un capital social (Putnam & al., 1993), sont fondamentales dans l'explication des écarts de développement et de revenus entre les pays.

Dans certains pays en transition, les institutions informelles jouent un rôle souvent plus important que les institutions formelles (Jütting, 2003). Ces institutions peuvent servir de fondements aux résistances au changement d'ordre social et/ou culturel en cas d'inadéquation avec les institutions formelles. Les institutions formelles sont introduites et imposées par les États dans une logique hiérarchique, tandis que les institutions informelles relèvent d'une logique opposée. Pour échapper aux incertitudes institutionnelles, les pays en transition doivent mettre en place rapidement un nouvel arrangement institutionnel. La qualité de cet arrangement, comme sa prompte mise en place, devient un facteur clé de l'attractivité des IDE.

1.3 Arrangement institutionnel et IDE entrants : hypothèses

Rodrik (2004), montre que chaque stade de développement met en pratique différents arrangements institutionnels. Le processus de rattrapage implique, de la part de chaque pays en transition, quelques preuves d'originalité dans la mise en place de cet arrangement institutionnel. Un "bon" arrangement institutionnel est à l'interface entre un choix d'institutions formelles d'ordre économique et politique, souvent importées⁴ ou inspirées des pratiques occidentales et un choix d'institutions informelles spécifiques aux pays. Cette compatibilité (ou incompatibilité) entre ces deux types d'institutions peut expliquer les grandes variations en matière de transition et d'accueil d'IDE (Fabry & Zeghni, 2009).

Schéma 1 : Arrangement institutionnel et IDE entrants : le corps des hypothèses



Sources : Auteurs

⁴ Cf. les nouveaux accédants à l'UE et les critères de l'acquis communautaire.

Pour comprendre la nature de l'arrangement institutionnel local nous devons considérer différentes sphères d'interactions comme les structures sociales du pays, les règles sociales, les mécanismes d'allocation (Jütting, 2003). Si les règles sont efficaces, les interactions économiques, politiques, légales et sociales créeront des conditions favorables à l'accueil des IDE entrants. Notre première hypothèse (H1) est que les *institutions ont un lien direct sur les IDE entrants*.

Le spectre complet des institutions formelles est composé d'institutions de marché supportées par des institutions politiques afin d'éviter les rigidités ou incompatibilités entre les règles importées et les pratiques locales. Notre deuxième hypothèse (H2) est que *les institutions de marché supportées par des institutions politiques fiables incitent les IDE entrants*.

L'arrangement institutionnel local est une combinaison (Djelic & Quack, 2003) qui inclut la création d'institutions mais aussi la reconfiguration afin de créer un environnement porteur pour les affaires. La vitesse de recomposition institutionnelle dépend de l'adéquation entre institutions formelles et informelles. Par exemple, pour les nouveaux membres de l'UE, le processus d'intégration, la proximité culturelle et les liens historiques tissés avec les anciens membres de l'UE a rendu le processus de transition plus facile à introduire que pour les anciens membres de la CIS. Notre troisième hypothèse (H3) est *qu'une rapide recomposition institutionnelle attirera des IDE entrants*.

Enfin, l'arrangement institutionnel repose sur l'articulation des diverses institutions mais aussi sur leur crédibilité et flexibilité (Zheng, 2006). Un environnement politique, social et économique instable appelle, en compensation, des institutions rigides mais, passé un certain seuil, des institutions trop rigides affectent négativement l'attractivité. Ainsi, à institutions égales, l'attractivité vis-à-vis des IDE peut être différenciée. Notre dernière hypothèse (H4) stipule que *la qualité de l'arrangement institutionnel dépend de l'adéquation entre le schéma institutionnel et l'effectivité réelle et/ou perçue de ces institutions*.

2. ANALYSE EMPIRIQUE DES PROFILS INSTITUTIONNELS

Nous présenterons dans un premier temps les problèmes liés à la mesure de la qualité des institutions puis nous présenterons la notion de *profil institutionnel* que nous emploierons afin de classer les pays de l'échantillon.

2.1 La mesure de la qualité des institutions

Les analyses empiriques récentes retiennent généralement trois définitions assez générales de la qualité des institutions : la qualité de la gestion des affaires publiques, l'existence de lois protégeant la propriété privée et l'application de ces lois, et les limites imposées aux dirigeants politiques (Daude & Stein 2007 ; Kessing & al., 2009 ; Wernick & al., 2009). Ces analyses proposent ensuite des mesures de la qualité des institutions. On distingue généralement les mesures objectives et subjectives.

Les indicateurs objectifs tentent de mesurer indirectement la qualité des institutions et posent le problème du phénomène réellement mesuré. Si l'on prend le nombre de condamnations pour corruption dans un pays, un indicateur élevé reflète-t-il un haut niveau de corruption ou la bonne marche de la justice ? Ces indicateurs n'existent que sur des échantillons restreints ce qui limite les comparaisons internationales.

Les mesures subjectives sont fondées sur des appréciations et des évaluations d'experts ou des évaluations de la population lors d'enquêtes réalisées par des organisations internationales et des ONG⁵. Leur subjectivité est souvent critiquée en tant que telle. Cela ne doit pourtant pas masquer des difficultés plus importantes. En effet, les données d'enquêtes, si elles reposent sur un large échantillon, permettent de bien appréhender la situation mais sont très coûteuses. De plus, comment comparer différents pays, voire le même pays, si l'échantillon des personnes interrogées est modifié. Enfin, il n'est pas exclu que l'interprétation d'une question varie selon le pays où l'on se situe (cf. notion de droits de l'Homme France/Chine). Pour leur part, les évaluations d'experts reposent généralement sur un nombre restreint d'avis, ce qui pose problème quant à la taille de l'échantillon. De plus, un biais idéologique peut exister comme l'ont montré Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2003).

Les indices composites fournis par les organisations internationales (Transparency International, Banque Mondiale), sont d'une manipulation peu aisée. Ces indices sont élaborés à partir de résultats d'enquêtes et de rating d'experts, il s'agit alors de rééchelonner les données disponibles et d'en calculer la moyenne. Les données étant différentes pour chaque pays il est difficile de s'appuyer sur ces indicateurs pour formuler des comparaisons internationales. Enfin, les données d'experts et les enquêtes peuvent, pour un même

⁵ Voir <http://einstein.library.emory.edu/govinstlinks.html> pour les bases de données sur la qualité des institutions.

pays, varier au cours du temps. Ces indicateurs sont à utiliser avec prudence. D'un point de vue économétrique, le problème crucial réside dans l'existence de différents indicateurs fortement corrélés entre eux (La Porta & *al.*, 1999). Il est donc difficile de connaître avec exactitude la ou les institutions responsable(s) de la mauvaise "performance économique". Comment en tirer des préconisations de politiques économiques ? Le dernier problème majeur concerne la nature endogène des institutions, largement supposée par les modèles. Les institutions influencent les performances économiques d'un pays, mais les variables économiques influencent également les institutions. Nous sommes donc en présence d'un problème de causalité susceptible de générer un biais de simultanéité.

2.2 La notion de profil institutionnel

Aucune institution ou arrangement institutionnel n'est a priori optimal. Cela étant, certains environnements institutionnels sont plus favorables que d'autres au développement économique (Berthelier et *al.*, 2003). De plus, c'est la plasticité des institutions, ie. leur capacité à évoluer, qui constitue un avantage ou un facteur de blocage pour un pays (Brousseau, 2000).

La notion de profil institutionnel reflète l'idée, qu'à partir d'un panel d'institutions, on peut définir un ensemble de caractéristiques rendant comparables les pays entre eux. Pour établir ce profil nous avons opté pour l'indice global de gouvernance, qui est la moyenne de six mesures des institutions présentées par Kaufmann, Kraay et Zoido-Lobaton (1999). Ces mesures concernent la participation des citoyens et responsabilisation, la stabilité politique et absence de violence, l'efficacité des pouvoirs publics, le poids de la réglementation, l'état de droit et l'absence de corruption.

Graphique 1 : Classement des pays selon la qualité de leurs institutions



Sources : Calcul des auteurs d'après la WGI database (<http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/>)

Le graphique 1 classe les pays selon la somme de la moyenne des six indicateurs sur la période 1996-2007 qui varie de -2,5 à +2,5. Leur somme peut donc varier en théorie de -15 à +15. On note que sur le graphique 1 l'intervalle est restreint (-5 à +1). Deux pays (Bulgarie et Croatie) sont du côté positif et ont une qualité institutionnelle plutôt bonne. La Roumanie, pourtant membre de l'UE, est légèrement dans la partie négative du tableau. Sans surprise, la Serbie et le Monténégro, pays longtemps en guerre, sont nettement du côté négatif, la Macédoine et l'Albanie les y accompagnant à un degré moindre. Le tableau 1 donne plus de précisions quant au profil institutionnel de chaque pays étudié.

Tableau 1 : Classement des pays selon la qualité de leurs institutions
moyenne pour chaque critère et pour chaque pays pendant la période 1996-2007

	Albanie	Bosnie Herzégovine	Bulgarie	Croatie	Macédoine	Monténégro	Roumanie	Serbie
<i>Participation des citoyens et responsabilisation</i>	-0,20	-0,10	0,46	0,27	-0,13	-0,52	0,37	-0,52
<i>Stabilité politique et absence de violence</i>	-0,62	-0,59	0,33	0,31	-0,75	-1,14	0,19	-1,20
<i>Efficacité des pouvoirs publics</i>	-0,66	-0,91	-0,04	0,34	-0,43	-0,61	-0,28	-0,63
<i>Poids de la réglementation</i>	-0,18	-0,56	0,40	0,26	-0,15	-0,68	0,12	-0,68
<i>État de droit</i>	-0,88	-0,73	-0,14	-0,06	-0,45	-0,94	-0,18	-0,96
<i>Corruption</i>	-0,75	-0,39	-0,22	-0,06	-0,56	-0,77	-0,28	-0,76

Sources : Calcul des auteurs d'après la WGI database (<http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/>)

Deux critères (*état de droit* et *corruption*), ont un score négatif pour l'ensemble des pays. Il en va quasiment de même de *l'efficacité des pouvoirs publics* où seule la Croatie obtient un score positif. Cela semble indiquer que la gouvernance publique dans l'ensemble de ces pays est faible, y compris dans les deux membres de l'UE, même si leur sort est plus enviable que celui de leurs voisins.

Trois pays (Bulgarie, Croatie, Roumanie), dont deux sont membres de l'UE, semblent avoir de meilleures performances. Ils ont des scores positifs sur les deux premiers critères ainsi que sur celui concernant la réglementation. La qualité de la démocratie dans ces trois pays est donc acceptable de même que la qualité de la réglementation. Mais ces pays présentent des scores négatifs pour *l'état de droit* et la *corruption*.

3. ÉTUDE EMPIRIQUE

3.1. Présentation des variables et du test

Notre variable indépendante est le log des flux d'IDE dans chaque pays i pour l'année t . Les institutions sont mesurées à l'aide de différents indicateurs. Les institutions de marché sont estimées à partir de la moyenne de quatre indicateurs de l'EBRD⁶ (Restructuration des entreprises, libéralisation des prix, politique de la concurrence, réforme du système bancaire et libéralisation du taux d'intérêt). Ces quatre indices varient de 1 à 4 et sont calculés sur la base d'enquête auprès d'experts. Nous calculons la moyenne de ces quatre indices pour chaque année t et chaque pays i . Notre hypothèse est qu'il existe une relation positive entre cet indice composite et les IDE. Le signe attendu est donc (+). Pour les institutions politiques, nous avons choisi de prendre l'indicateur « participation des citoyens et responsabilisation » de la base de donnée WGI de la Banque Mondiale⁷. Nous formulons l'hypothèse qu'une amélioration de l'indice encourage les IDE. Le signe attendu est donc (+). Enfin, pour les institutions informelles, nous avons choisi de prendre l'indicateur « corruption » de la même base WGI. Nous formulons l'hypothèse qu'une amélioration de l'indice encourage les IDE. Le signe attendu est donc (+).

La variable IDE représente les flux d'IDE en US\$ vers le pays i à la période t , la variable institutions représente les trois types d'institutions qui seront testés séparément puis en groupe. Les coefficients β représentent les élasticités. Le modèle est basé sur une régression linéaire de type moindres carrés généralisés qui, avec l'usage des données de panel, permettent d'éviter l'hétéroscédasticité⁸. La variable de contrôle est le PIB par habitant qui représente le marché potentiel car plus il est important, plus le pays est attractif pour les IDE tirés par la demande (Chakrabarti, 2001). Le signe attendu est donc (+).

Notre modèle est le suivant : $Log IDE_{it} = \beta_0 + \beta_1 Institutions_{it} + \beta_2 log PIBT_{it} + \varepsilon_{it}$

3.2. Présentation des résultats

Le tableau 2A nous donne les résultats pour l'ensemble du panel. De façon générale, la constante est négative et significative à 1%. Élevée, elle suggère que d'autres variables non prises en compte dans l'équation sont importantes pour expliquer les IDE, ce que montre également le niveau du R^2 . Les variables institutionnelles sont toutes significatives de même que le PIB par habitant. Dans le modèle 1, toutes nos variables sont significatives et ont le signe attendu à l'exception de *Voice*. Il semble donc que la démocratie joue un rôle répulsif à l'égard des IDE. Cependant, testée seule, cette variable, si elle possède le signe attendu, n'est plus significative. L'hétérogénéité du panel est sans doute la cause de ce phénomène. Une autre variable attire notre attention : la *corruption*. Dans le modèle 1, elle est faiblement significative mais testée seule, elle devient fortement significative. La réduction de la corruption semble donc jouer un rôle positif mais là encore, l'hétérogénéité du groupe de pays ne permet pas une conclusion ferme. La variable *marché* est très significative à la fois dans le modèle 1 et dans le modèle 2. Pour nous résumer, le tableau 3 semble montrer l'importance du PIB par habitant, c'est-à-dire de la demande, ainsi que celles des institutions de marché et de la réduction de la corruption. L'hétérogénéité de l'ensemble du panel ne permettant pas d'aboutir à de fortes conclusions, nous avons choisi de scinder notre panel en deux groupes : les pays les plus avancés (Bulgarie, Croatie, Roumanie) et les pays les moins avancés, souvent

⁶ <http://www.ebrd.com/country/sector/econo/stats/index.htm>

⁷ <http://ddp-ext.worldbank.org/ext/DDPQQ/member.do?method=getMembers&userid=1&queryId=135> et <http://www.info.worldbank.org/governance/wgi/>

⁸ L'hypothèse d'hétéroscédasticité fait que la variance des termes d'erreur n'est pas constante pour chaque observation c'est-à-dire pour toutes valeurs des variables explicatives.

plus petits et sortis plus récemment de guerres civiles (Albanie, Bosnie-Herzégovine, Macédoine, Monténégro, Serbie). Quatre d'entre eux proviennent de l'ex Yougoslavie.

Les résultats du Tableau 2B permettent de constater que la constante est négative et significative. Toutefois, sa valeur est moindre que dans le cas de l'ensemble du panel. La logique de demande est particulièrement importante et significative. Cela n'est pas surprenant dans le cas de pays avancé dont deux sont membres de l'UE. La variable marché est également significative, ce qui montre l'importance de la mise en place des institutions de marchés dans l'attraction des IDE. La corruption n'est jamais significative et connaît une variation de signe selon qu'elle est testée avec l'ensemble des institutions ou seule. La démocratie n'est pas significative quand elle est testée avec l'ensemble des institutions mais devient significative lorsqu'elle est testée seule. Elle est une règle importante dans le processus d'adhésion à l'UE. En résumé, le cas des pays avancés semble surtout obéir à une logique de demande et de marché, les IDE tendant à être attirés par l'intégration de la Bulgarie et de la Roumanie à l'Union européenne.

Tableau 2 : Résultats des tests

2A : Ensemble du panel

Observations : 92	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Constante	-8,874502 *** (1,88713)	-7,876153 *** (1,671579)	-8,605715 *** (1,917703)	-6,314898 *** (1,885696)
Marché	1,698264 *** (0,5175137)	0,9689133 *** (0,3516919)		
Voice	-1,34147 *** (0,4280128)		0,1397931 (0,3195093)	
Corruption	0,7784286 * (0,464952)			1,079377 *** (0,401431)
logPIBT	1,389953 *** (0,2407941)	1,461234 *** (0,2675379)	1,875643 *** (0,2419962)	1,647663 *** (0,2253265)
R2	0,4643	0,5106	0,4311	0,5070
<i>Walz chi2</i>	139,89 [0,0000]	101,99 [0,0000]	85,28 [0,0000]	105,36 [0,0000]
<i>rbo_ar (estimated autocorrelation coef)</i>	0,23376099	0,318786	0,30315959	0,28332684

2B : Pays les plus avancés (Bulgarie, Croatie, Roumanie)

Observations : 36	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Constante	-6,918554 *** (2,423185)	-6,169861 *** (1,673955)	-4,350223 ** (1,929914)	-4,892597 ** (2,132473)
Marché	1,662606 ** (0,8336867)	1,170711 ** (0,4803454)		
Voice	0,9094938 (0,6786922)		1,002363 ** (0,5016965)	
Corruption	-1,638212 (1,129728)			0,811002 (0,6301692)
logPIBT	1,050081 *** (0,3091155)	1,223447 *** (0,2882669)	1,396981 *** (0,244037)	1,528432 *** (0,2531419)
R2	0,4206	0,3145	0,3640	0,2710
<i>Walz chi2</i>	63,19 [0,0000]	78,58 [0,0000]	52,99 [0,0000]	61,97 [0,0000]
<i>rbo_ar (estimated autocorrelation coef.)</i>	0,19542354	0,1955643	0,24936914	0,20191706

2C : Pays les moins avancés (Albanie, Bosnie, Macédoine, Monténégro, Serbie)

Observations : 56	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4
Constante	-12,8242 *** (2,897002)	-9,020884 *** (2,600479)	-11,42785 *** (2,929743)	-7,017233 ** (2,883793)
Marché	2,123213 *** (0,6950441)	0,5367574 (0,4728594)		
Voice	-2,146569 *** (0,5877743)		-0,4122464 (0,4236472)	
Corruption	0,8216304 (0,5464879)			0,9621237 * (0,54563)
logPIBT	1,723696 *** (0,339391)	1,708814 *** (0,3955131)	2,170252 *** (0,3718227)	1,6894 *** (0,3504873)
R2	0,3981	0,4194	0,4185	0,4608
<i>Walz chi2</i>	78,05 [0,0000]	37,52 [0,0000]	4034 [0,0000]	43,37 [0,0000]
<i>rbo_ar (estimated autocorrelation coef.)</i>	0,20993048	0,33806345	0,29582458	0,30273376

*** significativité à 1%, ** significativité à 5%, * significativité à 10%

Les chiffres entre parenthèses sont les Standard errors et entre crochets les probabilités

Pour les pays les moins avancés (tableau 2C), la constante est significative, négative, et très élevée. Les variables prises en compte dans notre modèle reflètent assez peu l'ensemble des déterminants des IDE. On constate néanmoins une logique prégnante de la demande reflétée par la variable PIB par habitant, importante et très significative. Le modèle 1 nous montre également l'importance des institutions de marché ainsi que de la démocratie et la non significativité de la corruption. La démocratie ayant un signe négatif, il faut donc en conclure qu'elle n'est pas favorable aux IDE. Cela peut s'expliquer par le fait qu'un pouvoir démocratique dans des pays encore de création récente peut entraîner une instabilité défavorable aux IDE. Cela étant, les résultats du modèle 1 doivent être relativisés car testés isolément, ni la démocratie, ni les institutions de marchés ne sont significatives. En revanche la corruption devient faiblement significative.

CONCLUSION

Il semble bien que deux profils de pays en transition se dégagent. Le premier (pays plus avancés) est sensible à la mise en place d'institutions de marché et à la demande, ainsi qu'à la démocratie. Intégrés à l'UE (Bulgarie et Roumanie) ou en voie d'intégration (Croatie), les économies les plus avancées de la zone bénéficient de l'ouverture à l'UE et de son modèle de démocratie de marché importé via les Acquis communautaires.

Les économies les moins avancées sont nettement plus instables et leur faible probabilité de rejoindre l'UE les rend moins attractives même si des économies comme la Serbie ou l'Albanie possèdent quelques atouts.

Notre première hypothèse semble devoir être relativisée. Les institutions influencent bien les IDE entrants, mais pas toutes de la même façon et comme le montre la valeur de la constante, ne joue qu'un rôle secondaire. Notre seconde hypothèse est confirmée. Les institutions de marchés sont clairement celles qui favorisent le plus les IDE entrants. Notre troisième hypothèse était que l'arrangement institutionnel local agit sur les IDE. La distinction pays les plus avancés et pays les moins avancés le confirme. Enfin, notre quatrième hypothèse tenant à la qualité des institutions est nettement vérifiée. Plus que les réformes, c'est bien leur effectivité qui compte et, de ce point de vue, l'avantage va aux pays les plus avancés tirés par leur intégration à l'UE.

BIBLIOGRAPHIE

- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2005) Institutions as the Fundamental Cause of Long-Run Growth, in Aghion P., Durlauf S. (eds), *Handbook of Economic Growth*, Elsevier, Amsterdam, 1, 385-472.
- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2004) The Colonial Origins of Comparative Development, *American Economic Review*, 91, 5, 1369-1401.
- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2002) Reversal of Fortune: Geography and Institution in the Making of the Modern World Income Distribution, *Quarterly Journal of Economics*, 117, 1231-1294.
- ACEMOGLU D., JOHNSON S., ROBINSON J. A. (2001) The Colonial Origins of Comparative Development: An Empirical Investigation, *American Economic Review*, vol. 91 (Dec.), 1369-1401.
- ANGHEL B. (2005) Do institutions affect Foreign Direct Investment?, Working Paper, Universitat Autònoma De Barcelona (http://idea.uab.es/abrindusa/research/paper_FDI_and_institutions.pdf)
- BARDHAN P. (2005) Institutions Matter, But Which Ones?, *Economics of Transition*, 13, 499-532.
- BARREL R., PAIN N. (1999) Domestic institutions, agglomerations and FDI in Europe, *European Economic Review*, 43(4-6), 925-934.
- BERTHELIER P., DESDOIGTS A., OULD AOUDIA J. (2003) Presentation and Analysis of an Original Database of the Institutional Characteristics of Developing, in Transition and Developed Countries, Document de travail, n°2004-01, Laboratoire d'Economie et de Gestion, CNRS UMR 5118, Université de Bourgogne (<ftp://mse.univ-paris1.fr/pub/mse/cahiers2004/V04007.zip>)
- BEVAN A., ESTRIN S., MEYER K. (2004) Foreign investment location and institutional development in transition economies, *International Business Review*, 13, 43-64.
- BROADMAN H., ANDERSEN J., CLAESSENS C., RYTERMAN R., SLAVOVA S., VAGLIASINDI M., VINCELETTE G. (2004) Building Market Institutions in South Eastern Europe: Comparative Prospects for Investment and Private Sector Development, The World bank, Directions in Development.
- BROUSSEAU E. (2000) Processus évolutionnaire et institutions : quelles alternatives à la rationalité parfaite ?, *Revue Économique*, vol. 51, n°5, 1185-1213.

- BUSSE M. (2004) Transnational Corporation and Repression of Political Rights and Civil Liberties: An Empirical Analysis, *Kyklos*, vol. 54, 45-65.
- CAMPOS N., KINOSHITA Y. (2003) Why Does FDI Go Where It Goes? New Evidence from the Transition Economies, IMF WP/03/228.
- CAROTHERS T. (2003) Promoting the Rule of Law Abroad. The Problem of Knowledge, Carnegie Endowment Working Papers, n°34, Carnegie Endowment for International Peace, Washington.
- CHAKRABARTI A. (2001) The Determinants of Foreign Direct Investment: Sensitivity Analyses of Cross-Country Regressions, *Kyklos*, 54, 89-113.
- DAUDE C., STEIN E. (2007) The quality of Institutions and Foreign Direct investment, *Economics and Politics*, 19(3), 317-343.
- DJELIC M. L., QUACK S. (2003) Globalization as a Double Process of Institutional Change and Institution Building, in Djelic M. L., Quack S. (eds.) *Globalization and Institutions. Redefining the Rules of the Economic Game*, Cheltenham, Edward Elgar.
- DOUCOULIAGOS C., ULUBASOGLU M. (2008) Democracy and Economic Growth: A Meta-Analysis, *American Journal of Political Science*, Vol 52, n° 1, 61-83.
- EDISON H. (2003) How strong are the link between institutional quality and economic performance? *Finance & Development*, 40, 35-37.
- FABRY N., ZEGHNI S. (2009) Building Institutions for growth and human development: an Economic Perspective Applied to the Transitional Countries of Europe and CIS, *Current Politics and Economics of Russia, Eastern and Central Europe*, 24(1).
- FABRY N., ZEGHNI S. (2007) Building Institutions for growth and human development: an Economic Perspective Applied to Transitional Countries of Europe, communication for the international conference *Change, rules and institutions: assessing law and economics in the context of development*, University of London, September.
- FABRY N., ZEGHNI S. (2006a) How former communist countries of Europe may attract inward Foreign Direct Investment? A matter of Institutions, *Communist and Post-communist studies*, June,
- FABRY N., ZEGHNI S. (2006b) FDI in the New European Neighbours of Southern Europe: a quest of institutions-based attractiveness, MPRA, papers n°1109, *Wired at* <<http://mpa.ub.uni-muenchen.de/1109>>.
- FABRY N., ZEGHNI S. (2003) Attractiveness and Inward-Foreign Direct Investment Pattern in the Candidate Countries, in Birsan M., Paas T. (eds.) *Competitiveness of national Economies and the Efficient Integration into The European Union*, EFES-PHARE Publisher, 137-152.
- GERRING J., THACKER S. C. (2001) Political Institutions and Human Development, Prepared for delivery at the Northeast Universities Development Consortium Conference, Boston University, September 28-30.
- GWARTNEY J., HOLCOMBE R., LAWSON R. (2004) Economic Freedom, Institutional quality and cross-country differences in income and growth, *Cato Journal*, Vol. 24, n° 3 (Fall).
- HUNYA G. (2002) FDI in South-Eastern Europe in the early 2000's, Study commissioned by the Austrian Ministry of Economy and Labour, July. (<http://www.stabilitypact.org/investment/2002,%20FDI%20in%20SEE.pdf>)
- JÜTTING J. (2003) Institutions and development: a critical review, OECD Development Center, Working Paper n°210, *Wired at* <<http://www.oecd.org/dataoecd/19/63/4536968.pdf>>
- KAUFMANN D., KRAAY A. (2003) Governance and Growth. Causality which way? Evidence from the World, mimeo, The World Bank.
- KAUFMANN D., KRAAY A., MASTRUZZI M. (2003) Governance Matters III. Governance Indicators for 1996-2002, The World Bank Development Research Group, Washington, D.C.
- KAUFMANN D., KRAAY A., ZOIDO-LOBATÓN P. (2002) Governance Matters II. Updated Indicators for 2000/01, World Bank Policy Research Department, Working Paper n°2772, Washington D.C.
- KAUFMANN D., KRAAY A., ZOIDO-LOBATÓN P. (1999) Governance Matter, World Bank Policy Research Department, Working Paper n° 2196, Washington D.C.
- KESSING S. G., KONRAD K. A., KOTSOGIANNIS C. (2009) Federalism, weak institutions and the competition for foreign direct investment, *International Tax and Public Finance* (forthcoming).
- KNOWLES S., WEATHERSTON C. (2006) Informal Institutions and Cross-country Income Differences, CREDIT Research Paper n°06/06, University of Nottingham.
- KUKELI A. (2007) Foreign Direct Investment In Transition Economies: An Institutional Approach, *International Business & Economics Research Journal*, Volume 6, n°12, December.
- LA PORTA R., LOPPEZ-DE-SILANES F., SHLEIFER A., VISHNY R. (1999) The Quality of Government, *Journal of Law, Economics and Organization*, 15, 222-279.
- MYGING N. (2007) The PIE-Model: Politics-Institutions-Economy. A simple Model for analysis of the business environment, *Copenhagen Business School CEES Working Paper n°67*, <http://ir.lib.cbs.dk/paper/ISBN/x6565592x>
- NARULA R., BELLAK C. (2008) EU Enlargement and consequences for FDI assisted industrial development, Workin Paper 2008-69, School of Management, Henley Business School, University of Reading. (<http://www.henley.reading.ac.uk/nmsruntime/saveasdialog.asp?IID=32979&SID=119847>)

- NARULA R., DUNNING J. (2000) Industrial development, globalization and multinational enterprises: new realities for developing countries, *Oxford Development Studies* 28(2), 141-167.
- NORTH D. C. (1990) *Institutions, institutional change and economic performance*, New York, Cambridge University Press.
- PAAS T. (2003) Regional Integration and International Trade in the Context of EU Eastward Enlargement, HWWA Discussion Paper, 218, Hamburg Institute of International Economics.
- POURNARAKIS M., VARSAKELIS N. (2004) Institutions, internationalization and FDI: the case of economies in transition, *Transnational Corporation* 13, 77-94.
- PUTNAM R. D., LEONARDI R., NANETTI R. Y. (1993) *Making Democracy Work: Civic Traditions in Modern Italy*. Princeton, Princeton University Press.
- RODRIG D., (2004) Globalization and Growth. Looking in the wrong places, *Journal of Policy Modelling*, 26, 513-517.
- RODRIG D., SUBRAMANIAN A. (2003) The primacy of institutions, *Finance and Development*, 40, 31-34.
- SEHTI D., GUISENGER S., FORD D., PHELON S. (2002) Seeking greener postures: a theoretical and empirical investigation into the changing trend of FDI in response to institutional and strategic factors, *International Business Review* 11, 685-705.
- TABELLINI G. (2005) Culture and Institutions: Economic Development in the Regions of Europe, CESIFO Working Paper, n°1492.
- TIDRICO P. (2007) Institutions, Human Development and economic Growth in Transition Economies, *The European Journal of Development Research*, vol. 19, Issue 4, 569-593.
- WERNICK D. A., HAAR J., SINGH S. (2009) Do governing institutions affect foreign direct investment inflows? New evidence from emerging economies, *International Journal of Economics and Business Research*, vol. 1, n°3, 317-332.
- YEAGER T. J. (1999), *Institutions, Transition Economies and Economic Development*. Westview Press, Boulder, Colorado.
- ZAKHAROV V., KUŠIĆ S. (2003) The Role of FDI in the EU Accession Process: The Case of the Western Balkans, Paper prepared for the ETSGs Fifth Annual Conference in Madrid, September 11-13.
- ZHENG Y. (2006) Credibility versus Flexibility Political Institutions and Foreign Direct Investment, Mimeo, Annual Meeting of the American Political Science Association, August 30-September 3, Philadelphia, PA.
- ZWEYNERT J. & GOLDSCHMIDT N. (2005) The two transitions in Central and eastern Europe and the relation between path dependent and politically implemented institutional change, Discussion paper n°314, Hamburg Institute of International Economics (HWWA).

Investissements directs étrangers et capital humain en Afrique subsaharienne

Luc NEMBOT NDEFFO¹

L'importance du capital humain dans le développement économique n'est plus à démontrer de nos jours. Il est prouvé que la finalité du développement est l'être humain qui est en même temps acteur et bénéficiaire du développement (Fongang, 2006). Comme acteur du développement, l'être humain doit mettre en exergue son potentiel humain symbolisé par la force du travail à travers son emploi. Le souci de capitaliser ce potentiel humain pour le rendre plus efficient amène l'approche du développement humain à promouvoir, de manière soutenue, l'investissement sur les êtres humains (Fongang, 2006).

Malheureusement, le continent africain se caractérise par une insuffisance des ressources financières indispensables au financement des investissements sociaux. Après les indépendances, les dirigeants ont focalisé leurs espoirs sur l'Aide Publique au Développement (APD) et l'endettement. Cependant, de nombreuses études montrent que l'APD n'a pas eu d'impact escompté sur le développement économique. De plus, la crise de l'endettement du début des années 1980 a contraint de nombreux États à des rééchelonnements successifs qui en alourdissant les intérêts ont contribué à l'insoutenabilité de la dette. C'est pourquoi de nombreux pays s'intéressent de plus en plus aux investissements directs étrangers (IDE), considérés comme des financements plus stables et plus productifs.

C'est dans ce souci que depuis le début des années 1990, des réformes sont mises en place pour attirer les IDE vers le continent africain (CNUCED, 1999)². Les effets conjugués de ces réformes, les actions du Nouveau Partenariat pour le Développement de l'Afrique (NEPAD) et le processus irréversible de globalisation, ont favorisé l'accroissement des flux d'IDE vers ce continent au cours de la décennie 90. D'après les statistiques rassemblées par (Pigato, 2000), le flux d'IDE vers les pays de l'Afrique subsaharienne est passé de 1 455 millions de dollars en 1987-1990 à 1 807 millions de dollars en 1991-1994 et à 5 583 millions de dollars pour la période 1995-1998. Le taux d'accroissement entre ces périodes est respectivement de 24,2% et 208,9%. Ces capitaux contribuent-ils à l'amélioration du capital humain ?

Dans son sens le plus large, le capital humain peut être appréhendé comme l'ensemble des connaissances, des qualifications, des compétences et des qualités individuelles qui facilitent la création du bien être personnel, social et économique (OCDE, 2001). Dans un sens plus restrictif à l'économie, il correspond à l'ensemble des connaissances et aptitudes techniques dont se servent les individus pour les activités de production des biens et services. Les IDE influencent-ils le capital humain dans les pays d'Afrique subsaharienne? Contribuent-ils à l'amélioration des connaissances des populations dans ces pays ?

L'étude porte sur 32 pays africains situés en Afrique au Sud du Sahara sur la période 1980-2005. Les régressions des données de panel sont utilisées pour les estimations. Les taux de scolarisation sont utilisés comme proxy du capital humain. L'objectif est d'apprécier l'impact des IDE sur les taux de scolarisation dans les pays subsahariens. La première partie présente la revue de littérature, la méthodologie est exposée dans la deuxième. Les résultats et les discussions sont proposés dans la troisième.

1. REVUE CRITIQUE DE LITTÉRATURE

La notion du capital humain connaît une évolution dans le temps. De nombreux travaux, théoriques ou empiriques ont établi un lien entre investissements et développement du capital humain. La présentation de l'ancrage théorique semble préalable à la compréhension des aspects empiriques.

1.1 *Revue théorique de la littérature*

Elle est consacrée à la présentation de la théorie du capital humain. Les mutations que connaît cette théorie permettent de distinguer les conceptions néo classiques des approches contemporaines et d'en dégager un certain nombre de limites. Il s'avère par la suite intéressant de présenter le lien théorique entre les IDE et le capital humain.

¹ Faculté des Sciences Économiques et de Gestion, Université de Dschang, Cameroun. ndefluc@yahoo.fr

² Ces réformes ont porté entre autres sur l'aménagement du code des investissements, les accords bilatéraux d'investissement, l'adoption des dispositions réglementaires plus favorables à la libéralisation et la protection des flux de capitaux privés en général et aux IDE en particulier.

1.1.1 *La théorie néo-classique du capital humain*

La conception originale du capital humain a connu des prolongements et des critiques. Ces dernières ont inspiré à de nombreux auteurs l'élaboration de nouvelles conceptions théoriques du capital humain.

1.1.1.1 *La conception originale du capital humain*

Bien que ses premiers jalons aient été posés par Adam Smith (1776) à partir de la comparaison entre le travail d'un employé instruit et celui d'une machine, la théorie du capital humain a rebondi de manière décisive avec les travaux des auteurs tels que Denison (1962), Becker (1964), Schultz (1963) et bien d'autres. En expliquant la contribution des facteurs de production tels que le capital financier et la main d'œuvre à la croissance économique aux États-Unis, Schultz (1963) et Denison (1962) découvrent l'existence d'un résidu qu'ils attribuent à l'amélioration de la qualité de main d'œuvre consécutive à l'accroissement du niveau d'instruction des travailleurs. C'est pourquoi Becker (1964) admet qu'on peut résumer la théorie du capital humain en cinq principaux postulats :

1. l'existence d'une relation entre les investissements de la société en éducation et la croissance économique ;
2. l'existence d'une relation entre les investissements individuels en éducation et le rendement économique de cet investissement ;
3. l'existence des relations entre la distribution de l'investissement en éducation au sein de la population et la distribution des gains subséquents ;
4. la demande pour l'éducation comme une réponse à sa profitabilité et comme une réponse d'investissement ;
5. l'investissement dans la formation et la division financière entre le travailleur et la firme.

L'instruction est donc appréhendée comme un investissement, dans la mesure où elle s'apparente à un instrument d'amélioration de la productivité et d'accroissement des gains (Kamanzi, 2006). Cette conception économique de l'éducation s'appuie sur deux postulats repris par Forquin (1997) :

- dans la société industrielle la proportion d'emplois nécessitant un bas niveau de compétence diminue alors que celle demandant un niveau élevé de compétence est en hausse ;
- les niveaux d'instruction requis pour l'exercice des emplois s'élèvent parce que les mêmes emplois nécessitent davantage de compétences.

Ces différents postulats montrent qu'il existe une relation positive entre la formation accumulée et les revenus. Sur le plan microéconomique, les dépenses dans le secteur éducatif constituent un investissement, dans la mesure où elles offrent aux individus la possibilité d'acquérir des connaissances susceptibles de les préparer pour le secteur de production. L'éducation ou la formation permet donc aux individus d'améliorer leurs opportunités d'accès aux emplois mieux rémunérés et plus prestigieux (Kamanzi 2006). Sous l'angle macroéconomique, les gains supplémentaires liés à la formation des employés génèrent des profits pour la communauté, dans la mesure où les travailleurs les plus instruits sont les mieux rémunérés, et sont par conséquent plus imposés.

Selon Becker (1964) les différences des salaires s'expliquent par les écarts de productivité, imputables aux inégalités du capital humain accumulé par les individus lors de leur cursus scolaire ou académique. Cela se perçoit mieux par la principale hypothèse de la théorie du capital humain selon laquelle, à une valeur ajoutée de formation correspond une productivité marginale chez le travailleur. C'est pourquoi Sylvestre (1988) admet que le modèle néoclassique de la hiérarchie des revenus entre travailleurs est basé sur trois concepts de base : la fonction de production pour les employeurs, l'utilité³ pour les travailleurs et l'optimisation des comportements et attitudes de ces agents sur le marché. Il montre que le modèle de Becker constitue un progrès important dans la mesure où les explications des différences des revenus partent d'un critère objectif.

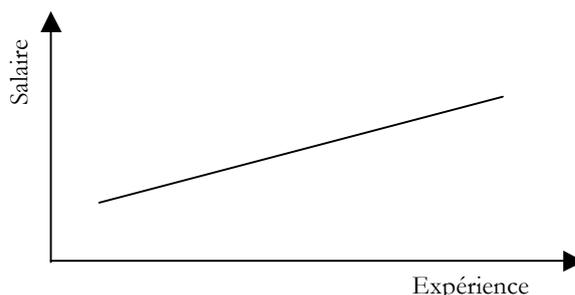
1.1.1.2 *Les prolongements du modèle néo classique*

Le modèle de capital humain développé par Mincer (1974) reste un prolongement du modèle néo-classique de base. L'auteur admet que le capital humain s'acquiert suivant deux formes complémentaires : les investissements scolaires d'une part et les investissements en expérience professionnelle d'autre part. La relation entre salaire et expérience professionnelle est expliquée par le graphique 1. Cette relation s'explique par le fait que l'intensité des investissements professionnels diminue avec l'âge, compte tenu du

³ Il s'agit ici des gains financiers et/ou matériels attendus au terme d'une action d'investissement.

fait que le salaire-coût d'opportunité de la formation croît lorsque la période au cours de laquelle les investissements peuvent être réalisés diminue (Jarousse et Mingat, 1986).

Graphique 1 : Relation entre salaire et expérience professionnelle



Source : Mincer (1974).

Mincer propose un modèle qui met en relation le salaire réel observé d'une part, le capital scolaire de l'individu et les investissements professionnels sous la forme quadratique suivante :

$$\log S_i = \alpha + \beta X_i + \gamma_1 \text{âge}_i + \gamma_2 \text{âge}_i^2 + \mu_i \quad (1)$$

Avec S_i le salaire mensuel de l'individu i ;

X_i le nombre d'années d'études de l'individu i ;

Âge, variable mesurant l'expérience professionnelle de l'individu i .

La constante α représente le salaire d'un individu qui perçoit le minimum du capital humain.

Soient deux individus de même âge dont l'un dispose d'une année d'étude de plus que l'autre. La différence de salaire entre eux est représentée par la constante β et s'écrit :

$$\log S_1 - \log S_2 = \beta \quad (2)$$

Si r est le rendement d'une année d'étude. On peut écrire :

$$S_1 = S_0(1+r) \quad (3)$$

On peut encore écrire :

$$\log\left(\frac{S_1}{S_0}\right) = \log(1+r) = \beta \quad (4)$$

On peut par conséquent estimer le rendement r des études effectuées par un individu à partir de l'estimation de β dans l'équation (1) :

$$r = \exp.\beta - 1$$

En introduisant dans l'équation (1) un terme quadratique du nombre d'années d'études X , le rendement marginal d'une année supplémentaire d'étude est égal à :

$$\log S_i = \alpha + \beta_1 X_i + \beta_2 X_i^2 + \dots \quad (5)$$

Le taux de rendement marginal est de :

$$\frac{\delta \log S}{\delta X} = \beta_1 + 2\beta_2 X \quad (6)$$

Avec l'hypothèse des rendements marginaux décroissants.

Les paramètres γ_1 , et γ_2 permettent de calculer l'impact de l'expérience professionnelle sur le salaire.

γ_1 est le taux de croissance du salaire par rapport à l'âge;

Si γ_2 est négatif, on obtient l'âge correspondant au maximum du salaire ($\hat{\text{âge}}^*$).

La dérivée partielle du log du salaire par rapport à l'âge est égale à :

$$\frac{\delta \log S}{\delta \text{âge}} = \gamma_1 + 2\gamma_2 \text{âge} \quad (7)$$

Il est évident que $\delta \log S$ est égal à $\delta S / S$, c'est dire le taux de croissance du salaire et que $\delta \log S / \delta \text{âge}$ représente le taux de croissance du salaire par rapport à l'âge g . Si γ_2 est différent de zéro, g n'est pas constant, mais varie avec l'âge. On calcule alors l'âge moyen de l'échantillon. Le salaire maximum de l'individu moyen s'obtient à l'âge pour lequel on a : $g = 0$. C'est-à-dire :

$$\gamma_1 + 2\gamma_2 \hat{\text{âge}}^* = 0$$

$$\text{Par conséquent : } \hat{\text{âge}}^* = -\frac{\gamma_1}{2\gamma_2} \quad (8)$$

En dépit de sa pertinence, la théorie néoclassique du capital humain n'a pas fait l'unanimité auprès des chercheurs. C'est ce qui a expliqué le développement de nouvelles approches.

1.1.2 *Les autres approches de la théorie du capital humain*

Contrairement à la théorie néoclassique, les nouvelles approches mettent en exergue l'influence des facteurs sociaux sur les arrangements entre employeur et employé (Kamanzi, 2006). Ces nouvelles théories remettent en cause la relation linéaire entre l'éducation et le statut socioéconomique de l'emploi exercé. En plus de l'instruction, la productivité et le salaire de l'individu dépendent d'autres facteurs. C'est pourquoi Kamanzi (2006) résume les autres approches du modèle de capital humain en trois concepts qui correspondent chacune à une théorie économique.

1.1.2.1 *Le modèle de Signalement ou théorie du filtre*

Cette théorie, énoncée par Spence (1974) et par Carnoy et Carter (1975) montre que les employeurs tiennent compte d'autres caractéristiques non économiques au moment du recrutement des employés, de la définition des fonctions et des salaires. La théorie du filtre désigne ces différentes caractéristiques par des termes *d'indices* ou de *signalement* (Kamanzi, 2006). Le concept *d'indices* est l'ensemble des caractéristiques sociologiques invariables et non économiques du travailleur qui engendrent les inégalités dans la hiérarchie des occupations et des salaires : sexe, ethnie, origine socioéconomique, etc. Carnoy et Carter (1975) mettent en évidence le concept de signalement dans la théorie du filtre. Ce concept se réfère aux aspects modifiables de la personnalité tels que l'expérience professionnelle, la culture générale, le niveau de prestige de l'école de formation, etc (Lee et Brinton, 1996). Dans ces conditions, l'employeur s'inspire de différents signalements pour éliminer certains candidats qui pourtant disposent du même niveau d'instruction que ceux retenus. L'instruction est plus un critère d'adaptabilité à l'emploi qu'un critère d'habilité à l'emploi (Kamanzi, 2006).

1.1.2.2 *Les caractéristiques des emplois disponibles sur le marché ou théorie de la concurrence pour l'emploi*

Selon cette approche, le revenu du travailleur est fonction de sa position relative dans la hiérarchie des postes de l'emploi et de la distribution des chances d'accès à l'emploi (Thurow, 1971). Les tenants de cette thèse considèrent qu'il n'existe pas de compétences prédéterminées pour un poste de travail. Les habilités sont acquises au cours de l'emploi lorsqu'on obtient une position dans la hiérarchie de l'entreprise. Bien que reconnaissant le mérite de l'instruction dans la formation de l'individu, la théorie de la concurrence remet en cause l'affirmation selon laquelle l'instruction est le garant des habilités à la productivité. Les demandeurs d'emploi sont recrutés plus par rapport à leurs aptitudes à suivre une formation qu'en fonction de leurs habilités immédiates à produire. Chacun des acteurs du marché de l'emploi fait preuve de rationalité : d'un côté l'employeur choisit les employés par rapport à la productivité attendue et au coût à supporter pour leur formation. De l'autre, l'employé adapte sa demande en fonction des caractéristiques du marché. Il peut se servir de son niveau d'instruction pour protéger son emploi dans un contexte de concurrence (Thurow, 1971) en développant des capacités d'adaptation à l'instabilité conjoncturelle.

1.1.2.3 *La structure du marché de l'emploi ou théorie de la Segmentation et de la distribution de l'emploi*

Les tenants de la théorie de la segmentation de l'emploi (Doeringer et Piore, 1971; Piore, 1973) considèrent que la distribution des salaires et des statuts socioéconomiques dépend plus de la structure du marché de travail que des niveaux de scolarité. Ils remettent en cause la distinction des néoclassiques entre emplois qualifiés et non qualifiés. Ils supposent que le marché de l'emploi comporte deux secteurs : le primaire et le secondaire. Cette distinction est davantage tributaire de la qualité des emplois que du niveau de qualification requise. Les emplois dans le primaire sont peu exigeants en termes d'habilité. Les employés, généralement issus des groupes défavorisés, y sont moins rémunérés. En revanche, dans le secteur secondaire, plus exigeant en termes de formation, les employés sont mieux rémunérés. Ce secteur se caractérise par une hiérarchisation des emplois, des opportunités de promotion et une certaine stabilité. La théorie de la segmentation admet que la valorisation de la scolarité dépend du type de marché où l'individu est employé (Granaham et Shakow, 1990 ; Maxwell, 1987). La théorie du capital humain permet d'apprécier les liens entre le niveau de qualification et celui de leur rémunération. En dépit des efforts de construction dont ont fait preuve ses auteurs, ce modèle a fait l'objet d'un certain nombre de critiques. La théorie du capital humain n'indique pas le niveau d'instruction minimum à partir duquel l'employé peut être plus productif. Il n'est pas possible de savoir quel niveau d'instruction additionnel est nécessaire pour une productivité marginale. Par ailleurs, l'instruction ne peut contribuer à la croissance que si les structures économiques peuvent absorber les personnes scolarisées. Forquin (1997) minimise l'influence de l'instruction sur la productivité en soulignant qu'une formation spécifiquement professionnelle viendrait

plus de l'expérience de terrain que du système scolaire classique. En supposant le marché de l'emploi homogène, la théorie du capital humain manque de précision sur la distribution des positions sociales dans l'entreprise. Elle n'explique pas pourquoi les individus de même niveau de qualification sont répartis inégalement dans la hiérarchie. En outre, il n'est pas possible de déterminer en avance les expériences liées à un emploi par l'employeur ou le demandeur d'emploi. Malgré ces insuffisances, ces différentes conceptions théoriques établissent un lien entre investissements directs étrangers et le capital humain.

1.1.3 Lien théorique entre IDE et capital humain

Selon la littérature, les IDE produisent deux types d'effets considérés comme des "spillovers" sur le capital humain : il s'agit des effets exogènes et des effets endogènes. MarcDougall (1960) considéré comme l'un des pionniers des effets externes des IDE a étudié leur impact sur le bien être général. Caves (1971) a examiné leur incidence sur le bien être social et la structure industrielle. L'intérêt de ces travaux était de dégager les coûts et bénéfices des IDE. Ces auteurs ont montré que les effets externes des IDE dépendaient des recettes publiques, de la politique fiscale, des termes de l'échange, de la structure de la balance commerciale des pays hôtes (Toufik et Bouoiyour, 2002).

Les études plus récentes visent à étudier les causes et conséquences des spillovers aussi bien pour les pays d'origine que pour les pays d'accueil. Findlay (1978) a élaboré un modèle dynamique avec IDE et transfert de technologie entre pays avancé et pays connaissant un retard de développement technologique. Il suppose que le monde comporte deux régions : une avancée et l'autre en retard. Il considère $A(t)$ comme l'indice d'efficacité technologique dans la région avancée :

$$A(t) = A_0 e^{nt} \quad (9)$$

Avec A_0 le niveau initial de technologie et n le taux de croissance de l'efficacité technologique, supposé constant

$$dB(t)/dt = \lambda [A_0 e^{nt} - B(t)] \quad (10)$$

Avec $B(t)$ le niveau technologique de la région en retard et λ une constante positive considérée comme le taux de convergence dépendant de plusieurs facteurs qui affectent les spillovers dans les pays en retard. Findlay (1978) montre que plus l'écart entre $A(t)$ et $B(t)$ est grand, plus les retombées technologiques sont importantes dans la région en retard. Le taux d'accroissement du niveau de technologie est défini ainsi qu'il suit :

$$\frac{dB(t)/dt}{B(t)} = f\left(\frac{B(t)}{A(t)}, \frac{K_f}{K_d}\right) \quad (11)$$

$$\frac{\partial f}{\partial \left[\frac{B(t)}{A(t)}\right]} < 0 \text{ et } \frac{\partial f}{\partial \left[\frac{K_f}{K_d}\right]} > 0 \quad (12)$$

Avec $\frac{B(t)}{A(t)}$ l'inverse de l'écart technologique et $\frac{K_f}{K_d}$ le degré de pénétration des capitaux en provenance

de la région avancée. L'équation (12) indique que le taux de diffusion technologique augmente avec l'IDE et l'écart technologique entre les deux régions (Toufik et Bouoiyour, 2002).

Les principales critiques à ce modèle ont porté sur l'irréalisme de l'hypothèse selon laquelle les investisseurs sont motivés à s'implanter dans les pays accusant un retard technologique. En postulant que l'IDE est attiré dans un pays par la forte rentabilité du capital, la qualification de sa main d'œuvre, l'existence d'un système d'innovation bien structuré, Wang (1990) remet en cause le modèle de Findlay (1978). À travers un modèle dynamique à deux pays, Wang (1990) met en évidence d'une part l'importance de l'accumulation du capital humain comme facteur d'attrait des capitaux étrangers et d'autre part l'impact des IDE à haute technologie sur l'accroissement des agrégats macroéconomiques.

D'après le modèle de Wang et Blomström (1992), le transfert de technologie par une multinationale supporte un coût C_f , décroissant avec les fréquences de transfert et un coût fixe I_f . La firme domestique supporte un coût d'apprentissage C_d et réalise un investissement fixe I_d pour l'acquisition de la nouvelle technologie de production. Ces auteurs considèrent que la technologie affecte les préférences des consommateurs définies par une fonction d'utilité qui dépend de l'attractivité des produits de chaque firme. Cette attractivité est une fonction croissante du niveau de technologie K_i de la firme i , avec $i = f$ pour la firme étrangère et $i = d$ pour la firme domestique. L'écart technologique entre les deux firmes est

définies par : $k = K_f/K_d$. Wang et Blomström (1992) supposent que le taux de variation instantanée du niveau de technologie par la firme est proportionnel à I_f , on a :

$$dK_f / dt = I_f K_f \quad (13)$$

Par ailleurs, le niveau K_d atteint par la firme domestique dépend de sa capacité d'absorption de la nouvelle technologie et de K_f . Wang et Blomström (1992) admettent une relation linéaire entre K_f et K_d :

$$dk_d / dt = \phi(I_d) K_f \quad (14)$$

Avec $\phi(I_d)$ la capacité d'absorption de la firme domestique. On a :

$$\phi'(I_d) > 0 \quad (15)$$

$$\phi''(I_d) < 0 \quad (16)$$

$$\text{Et } \phi(0) = v \quad (17)$$

La capacité d'absorption est croissante et concave en I_d . v est la capacité d'absorption qui correspond à une valeur nulle de I_d .

On a :

$$dK_d / dt = \phi(I_d) k K_d \quad (18)$$

Étant donné que $k = K_f/K_d$, on a :

$$\frac{\dot{k}}{k} = \frac{\dot{K}_f}{K_f} - \frac{\dot{K}_d}{K_d} \quad (19)$$

L'équation différentielle obtenue est la suivante :

$$\dot{k} = [I_f - \phi(I_d)k] K \quad (20)$$

L'équation (20) indique que l'écart technologique entre la multinationale et la firme domestique augmente avec I_f et diminue avec la capacité d'absorption de la firme locale.

Les différents modèles présentés ont fait l'objet de nombreuses vérifications empiriques. Les résultats varient d'un pays, d'une région ou d'un contexte à l'autre.

1.2 La revue empirique de la littérature

Les IDE renferment un ensemble d'actifs constitués de technologies nouvelles, de connaissances et de réseaux de commercialisation (Duming, 1993). L'appropriation de cette technologie améliore les rendements à travers la productivité du facteur travail et contribue, par conséquent, au développement du capital humain. Il se dégage, d'une part, un lien entre IDE et productivité du facteur travail et d'autre part, entre IDE et capital humain.

1.2.1 IDE et productivité du facteur travail

La qualité du transfert de technologie dépend souvent de l'intensité des liens entre firmes étrangères et entreprises locales ainsi que de la capacité d'absorption de nouvelles connaissances par les économies hôtes. Pour de nombreuses autres études, les IDE semblent plus importants pour la distribution géographique des technologies que les ventes explicites de technologies (Blomström, Lipsey et Zejan, 1994). Le transfert de technologie est aussi apprécié à travers les effets d'entraînement liés à la recherche et développement. C'est ainsi que Coe et Helpman (1995), Engelbrecht (1996), Griffith, Redding et Reenen (2000) montrent que les travaux de recherche et Développement étrangers jouent un rôle positif sur la productivité des facteurs de production lorsqu'ils interagissent avec la recherche et développement domestique. Cette interaction facilite l'assimilation de la technologie étrangère et accélère le processus de diffusion des connaissances (Catin, Ghio et Van Huffel, 2002).

À partir du moment où l'entreprise est un lieu de formation pour l'individu, au même titre que le système éducatif et l'éducation parentale qui constituent des instruments de transmission de la connaissance (Levy-Garboua, 1994) chaque travailleur est en même temps émetteur et bénéficiaire potentiel de connaissances. Ce qui donne à la formation son caractère de générateur d'externalité. Les travailleurs et cadres locaux améliorent leur qualification en travaillant dans les filiales des multinationales. À l'issue de la mobilité du travail, ils font bénéficier leur expérience aux entreprises locales (Blomström et Kokko, 1998). L'afflux des

IDE favorise un transfert des technologies et des connaissances qui contribue à l'amélioration des connaissances des travailleurs dans les pays hôtes et renforce le développement du capital humain.

1.2.2 IDE et capital humain

Selon la littérature, les filiales des firmes multinationales diffuseraient vers les entreprises locales des externalités positives ou spillovers, appellation des auteurs tels que (Blomström, 1989) dont l'ampleur dépend du niveau de développement du capital humain (Toufik et Bouoiyour, 2002). La présence des spillovers est confirmée par une corrélation positive entre IDE et indicateurs de productivité, établie par des études en coupe transversale (Blomström et *al.*, 1994) qui admettent que les multinationales contribuent à l'amélioration de l'efficacité productive.

En général, les externalités agissent quand la multinationale ne peut pas internaliser les effets bénéfiques de sa présence dans les pays d'accueil (Blomström et Kokko, 1998). Ainsi, la productivité des firmes d'accueil s'améliore quand les firmes étrangères apportent des technologies nouvelles, forment des travailleurs et managers qui exerceront plus tard dans les firmes locales. La pression exercée par les multinationales force les firmes locales à opérer plus efficacement et à bénéficier davantage de ces externalités positives. C'est dans cette logique que Kokko (1994) propose que les IDE soient plus orientés vers les industries où la capacité technologique est relativement importante, de telle sorte que les multinationales ne puissent pas évincer les firmes locales. C'est pourquoi il est reconnu que les externalités technologiques dépendent des caractéristiques propres des pays hôtes : capital humain, culture, politiques industrielles, capacité technique initiale (Kokko, 1994).

Dans ce contexte, le niveau du capital humain joue un rôle catalyseur dans les retombées des IDE sur les indicateurs de productivité (Toufik et Bouoiyour, 2002). L'idée selon laquelle le capital humain constitue une source d'externalité (Lucas, 1988) tend à considérer qu'un travailleur d'une qualification donnée est plus productif et mieux rémunéré dans un pays fortement doté de capital humain. Le lien théorique entre l'éducation et le développement se perçoit à travers l'indicateur du développement humain (IDH). C'est pourquoi de nombreux auteurs estiment qu'investir dans l'éducation conduit à l'amélioration future du travail humain (Romer, 1986 ; Lucas, 1988 ; Barro, 1991). L'éducation se perçoit comme un moyen de se préparer et de s'adapter aux mutations permanentes de l'environnement et aux conditions de travail (World Bank, 1991 et 1995).

Dans cette optique, le niveau de développement du capital humain est appréhendé à travers le taux d'accumulation du capital humain qui reflète le niveau d'instruction de la population (Barro et Lee, 1993). L'étude empirique de Arturo (2001) portant sur 138 pays en développement et qui s'inscrit dans cette logique révèle un impact positif des IDE sur le développement du capital humain appréhendé par le taux de scolarisation. Bien que certains pays africains aient été pris dans son échantillon, il s'avère important de se pencher sur le cas spécifique des pays d'Afrique subsaharienne.

2. MÉTHODOLOGIE

2.1 Les équations et les variables utilisées

Pour apprécier l'impact des IDE sur le développement du capital humain dans les pays africains au sud du Sahara, l'équation du capital humain emprunté à Arturo (2001) sera estimée. Sa spécification est la suivante : $TS_{i,t} = \alpha_i + \beta_i X_{i,t} + \xi_{i,t}$ (21)

Avec $TS_{i,t}$ comme variable expliquée. C'est le taux de scolarisation du pays i pour la période t . C'est le facteur proxy du capital humain. Nous aurons deux régressions : la première avec $TSP_{i,t}$ comme taux de scolarisation du cycle primaire du pays i à la période t ; et la seconde avec $TSS_{i,t}$ comme taux de scolarisation du cycle secondaire du pays i à la période t . Les variables explicatives sont les suivantes :

IDE/PIB $_{i,t}$, le ratio moyen IDE/PIB du pays i retardé de cinq ans,

IDO/PIB $_{i,t}$; le ratio moyen investissements domestiques sur PIB du pays i retardé de cinq ans,

CONSPUB/PIB $_{i,t}$ dépenses gouvernementales du pays i à la période t .

Cet indicateur permet d'apprécier le niveau de distraction des ressources du secteur productif en faveur du secteur non productif tel que l'armement. Ces investissements dans le secteur non productif ont tendance à marginaliser certains secteurs sociaux tel que l'éducation.

LOGPOP $_{i,t}$, Le logarithme de la population du pays i à la période t ,

TCPIB i,t : le taux de croissance du PIB par tête du pays i à la période t ,

TEL i,t , le nombre de lignes téléphoniques pour 1000 habitants utilisé comme indicateur d'infrastructures.,

EXV i,t , L'espérance de vie à la naissance du pays i à la période t .

2.2 Les techniques de régression utilisées

Les régressions de données de panel sont utilisées dans la présente étude sur la période 1980-2005. Les données sont collectées avec un intervalle de 2 ou 3 années pour chacun des 32 pays. Ce qui permet de disposer de 11 observations par pays et 352 observations au total. Les deux modèles de l'étude sont d'abord estimés par la méthode des moindres carrés ordinaires (MCO). On fait ici l'hypothèse qu'on a un panel homogène ou un modèle à effets communs. C'est-à-dire qu'il n'y a pas d'effets spécifiques pour chaque pays. Le test de Fisher indique que le modèle est globalement significatif au seuil de 5% ($\text{Prob} > F = 0.0000$). Afin de conclure quant à l'existence ou non des effets fixes individuels, il convient de procéder à l'estimation du modèle à effets fixes. Mais, compte tenu du fait que le modèle peut être affecté par l'autocorrélation et l'hétéroscédasticité, il est impératif de procéder aux tests appropriés afin de choisir une méthode d'estimation pouvant résoudre ces problèmes éventuels. S'agissant du test d'autocorrélation, nous allons utiliser la procédure de Wooldridge en présence des données de panel. Pour la première régression relative au taux de scolarisation primaire, les résultats sont les suivants :

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first order autocorrelation

$$F(1, 31) = 35.984$$

$$\text{Prob} > F = 0.0000$$

Le fait que $\text{Prob} > F = 0.0000 < 0.05$ nous conduit à rejeter l'hypothèse nulle. Il existe ainsi une autocorrélation de premier ordre (AR1) qui doit être corrigée lors de l'estimation du modèle à effets fixes. Quant à l'équation du taux de scolarisation secondaire, on obtient les résultats différents :

Wooldridge test for autocorrelation in panel data

H0: no first order autocorrelation

$$F(1, 10) = 0.003$$

$$\text{Prob} > F = 0.9605$$

Le fait que $\text{Prob} > F = 0.9605 > 0.05$ nous conduit à accepter l'hypothèse nulle. Il n'existe pas une autocorrélation de premier ordre (AR1).

L'hypothèse nulle du modèle à effets fixes est que tous les effets spécifiques sont nuls ($u_i=0$). Le problème qui se pose à ce niveau est celui de savoir si ces effets spécifiques pays sont déterministes ou aléatoires. Pour répondre à cette préoccupation, il convient de faire l'estimation du modèle à effets aléatoires et de procéder au test de spécification de Hausman⁴.

Les résultats de l'annexe 1 montrent que la statistique de Hausman pour l'équation du TSP nous conduit à retenir un modèle à effets fixes car $\text{Prob} > \chi^2 = 0.0002 < 0.05$. Cependant, puisque le modèle souffre à la fois d'un problème d'autocorrélation et d'hétéroscédasticité, il convient de corriger ces problèmes afin de rendre les résultats fiables. La méthode des moindres carrés généralisés sur données de panel pallie le problème d'autocorrélation d'ordre un (AR1) tout en rendant le modèle homoscedastique.

Les résultats de l'annexe 2 montrent que la statistique de Hausman est négative car le modèle à effets fixes est hétéroscédastique. La meilleure méthode d'estimation d'un modèle avec de données de panel lorsque le modèle à effets fixes est hétéroscédastique est la méthode des moindres carrés généralisés (MCG).

3. RÉSULTATS ET DISCUSSIONS

Les résultats des annexes 3 et 4 montrent une relation positive entre les IDE et le capital humain appréhendé par les taux de scolarisation primaire et secondaire. On peut cependant relever que ces résultats ne sont pas significatifs. Ce qui justifierait une insuffisance des capitaux privés étrangers dans les pays d'Afrique subsaharienne. Ces résultats peuvent aussi se justifier par le fait que la proportion des IDE en direction de cette partie du continent et investis dans le secteur éducatif reste assez faible. Dans la

⁴ Il s'agit d'un test de spécification qui permet de déterminer si les coefficients des deux estimations (fixe et aléatoire) sont statistiquement différents. Ce test part du principe selon lequel sous l'hypothèse nulle d'indépendance entre les erreurs et les variables explicatives, les deux estimateurs sont non biaisés, donc les coefficients estimés devraient peu différer. Le test d'Hausman compare la matrice de variance-covariance des deux estimateurs.

plupart des États, il est exigé des investisseurs étrangers qu'ils réalisent des investissements socio collectifs dans les localités où sont implantés leurs entreprises. La construction des établissements scolaires fait ainsi partie des priorités. Le fait que les résultats ne soient pas significatifs pourrait traduire le laxisme de certains investisseurs à mettre ces prescriptions en application dans de nombreux pays.

Les autres variables qui ont une corrélation positive avec les taux de scolarisation sont : le taux d'investissement domestique, le taux de croissance du PIB réel par tête, l'espérance de vie à la naissance et les infrastructures. Le résultat de la variable espérance de vie est significatif aussi bien par rapport au taux de scolarisation primaire que par rapport au taux de scolarisation secondaire. Ce résultat est logique étant donné que la longévité des parents leur permet d'assurer avec plus d'efficacité la scolarisation des enfants. Les résultats des autres variables ne sont pas significatifs par rapport au taux de scolarisation primaire. Ce qui paraît ambigu. Ils sont en revanche significatifs par rapport au taux de scolarisation secondaire. C'est un résultat encourageant. Il signifie que le secteur éducatif est suffisamment pris en compte en matière d'investissements domestiques et des dépenses gouvernementales. Les richesses accumulées à travers la croissance économique sont bénéfiques au secteur éducatif dans les pays d'Afrique subsaharienne.

On peut noter cependant une corrélation négative entre la variable population et le taux de scolarisation primaire. Ce résultat est significatif. Il signifie qu'un accroissement de la population se traduirait par une dégradation du taux de scolarisation primaire. Ce résultat paraît logique, dans la mesure où tout accroissement de la population se traduit par une augmentation de la population en âge de scolarisation qui nécessite des investissements additionnels pour une meilleure couverture scolaire. Lorsque ces investissements ne suivent pas, on assiste à la dégradation de la qualité de l'éducation. Sous un autre angle, la croissance démographique peut se traduire par une augmentation du taux de chômage si les structures de l'économie ne sont pas capables d'absorber le surcroît de la population en âge de travailler. Le manque ou l'insuffisance des revenus qui caractérise les chômeurs reste un véritable handicap par rapport au financement de l'éducation des enfants. Par conséquent, les enfants qui ne pourront pas aller à l'école contribueront à la dégradation du taux de scolarisation.

CONCLUSION

Cette étude montre une corrélation entre investissements directs étrangers et développement du capital humain en Afrique subsaharienne. Ce résultat suscite deux recommandations.

Primo l'intensification des stratégies d'attrait des IDE en Afrique subsaharienne à travers la lutte contre l'insécurité, l'amélioration du climat des affaires et surtout les progrès de la gouvernance. Les stratégies pourraient varier en fonction des spécificités de chaque pays. Le développement du secteur éducatif à travers les IDE s'avère important dans la mesure où il peut déclencher le développement économique dans son ensemble et contribuer ainsi à la lutte contre la pauvreté.

Secundo, l'éducation constitue un moyen privilégié de se préparer et de s'adapter aux mutations permanentes de l'environnement et aux conditions de travail (World Bank, 1991, 1995). Le lien théorique entre l'éducation et le développement est perceptible à travers l'indicateur du développement humain (IDH). Cet indice composite, publié annuellement par le Programme des Nations Unies pour le Développement (PNUD), intègre trois variables : l'éducation, l'espérance de vie et le niveau de revenu. Il traduit l'écart moyen qui existe entre les possibilités réelles et les possibilités potentielles des individus. L'éducation apparaît être la variable déterminante de l'IDH dans la mesure où elle influence les deux autres et reste la composante essentielle du capital humain. C'est pourquoi de nombreux auteurs estiment qu'investir dans l'éducation conduit à l'amélioration future du travail humain (Romer, 1986 ; Lucas, 1988 ; Barro, 1991). Tout ce qui précède justifie l'urgence d'un accroissement des IDE vers le continent africain.

BIBLIOGRAPHIE

- ARTURO R. (2001) Foreign Direct Investment as a Catalyst of Human Capital Accumulation, Submitted in Fulfilment of the MALD Thesis Requirement, WWW.FLETCHER.TUFS.EDU.
- BARRO R. J. (1991) Economic growth in a cross-section of countries, *Quarterly Journal of Economics*, 106(2), 407-444.
- BARRO R. J., LEE J. W. (1993) International Comparisons of Educational Attainment, *Journal of Monetary Economics*, Vol.32 December, 363-394.
- BECKER G. (1964) *Human Capital. A: Theoretical and Empirical Analysis*, University of Chicago Press.
- BLOMSTRÖM M. (1989) *Foreign investment and spillovers*, London, Routledge.

- BLOMSTRÖM M., KOKKO A. (1998) Multinational Corporations and spillovers, *Journal of Economics Surveys*, Vol. 12, n°3, 247-277.
- BLOMSTRÖM M., LIPSEY R. E., ZEJAN M. (1994) What explains developing countries growth? NBER Working paper 4132.
- CARNOY M., CARTER M. (1975) *Théories du marché du Travail Éducation et Distribution des revenus*, Ouvrage traduit de l'anglais, Dijon, Université de Dijon, Faculté des Sciences Économiques et de Gestion.
- CATIN M., GHIO S., VAN HUFFEL C., (2002) Investissements directs étrangers, diffusion technologique et concentration spatiale dans les pays en développement, *Région et Développement*, n°16, 55-82.
- CAVES R. E. (1974) Multinational Firms, competition and productivity in host-country Markets, *Economica*, 41, 162 (May), 176-193.
- COE D. T., HELPMAN E. (1995) International R&D Spillovers, *European Economic Review*, Vol. 39, 859-887.
- CNUCED (1999) *Foreign Direct Investment in Africa: Performance and Potential*, United Nations.
- DENISON E. F. (1962) Sources of Growth in the United States and the Alternatives before US, Supplement Paper 13, New York, Comitee of Economic Development.
- DOERINGER P. B., PIORE M. J (1971) *Internal Labor Markets and Manpower Analysis*, Lexington, Mass Heath.
- DUMING J. H. (1993) *Multinational Enterprises and the Global Economy*, Essex Addison-Wesley Publishers.
- ENGELBRECHT H. J. (1996) Absorptive Capacity, International R&D Spillovers and Productivity in OECD Economies, *Discussion Paper*, Massey University, Vol. 96.
- FINDLAY R. (1978) Relative backwardness, direct Foreign Investment, and the Transfer of Technology: A simply Dynamic Model, *Quarterly Journal of Economics*, Vol.92, 1-16.
- FONGANG S. (2006) Développement humain et développement durable : une analyse centrée sur les besoins, communication au Séminaire National "Les démarches de l'Agenda 21 : organisations et stratégies face aux enjeux du développement durable et de l'éducation", Cerizay.
- FORQUIN J-C. (1997) *Les sociologues de l'éducation américains et britanniques. Présentation et choix de textes*, Bruxelles et Paris, De Boeck et INRP.
- GRANAHAN J., SHAKOW D. M.(1990) Labor Market segmentation and Job- related Risk: Difference in Risk compensation between Primary and Secondary School Labor Markets, *American Journal of Economics and Sociology*, 49, 3, 306-323.
- GRIFFITH R., REDDING S., REENEN V. (2000) Mapping the Two faces of R&D : Productivity Growth in a Panel of OECD Industries, Working paper IFS (The Institute for Fiscal Studies), February.
- JAROUSSE J.P., MINGAT A. (1986) Un réexamen du modèle de gains de Mincer, *Revue Économique*, n° 6
- KAMANZI C. P. (2006) *La théorie du capital humain*, Thèse de Doctorat, Université Laval.
- KOKKO A. (1994) Technology, Market Characteristics and Spillovers, *Journal of Development Economics*; Vol. 43, 279-293.
- LEVY-GARBOUA J. (1994) Formation sur le tas et les rendements de l'expérience : un modèle de diffusion du savoir, *Économie et prévision*, 116(5), 79-88.
- LUCAS R. E. (1988) On the mechanics of Economic development, *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, 3-42.
- MARCDOUGALL G. D. A. (1960) The benefits and costs of private investment from abroad: A theoretical Approach, *Economic Record*, Vol. 36, 13-35.
- MAXWELL N. L. (1987) Occupation Differences in the Determination of US Workers, Earnings: Both the human Capital and the Structured Labor Market Hypotheses are Useful in Analysis?, *American journal of Economics and Sociology*, 46, 1, 331-343.
- MINCER A. (1974) Education Experience and Earnings, National Bureau of Economic Research, Massachusetts.
- OCDE (2001) *Foreign Direct Investment for Development: Maximising benefits, minimising costs*, OECD Report.
- PIGATO M. (2000) Foreign Direct Investment in Africa: Old told and new evidence, The world Bank, January.
- PIORE M. (1973) Notes for a Theory of Labor Market Segmentation, in Edwards R., Reich M., Gordon D, (Dir) *Labor Market Segmentation*. Lexington, MA, Heath, 125-150.
- ROMER P. (1986) Increasing Returns and Long-Run Growth, *Journal of Political Economy*, n°5, Vol. 94, 1002-1036.
- SCHULTZ T. (1963) *The Economic value of Education*, Columbia University Press, New York
- SMITH A. (1776) *Nature and Causes of wealth of the Nations*, London, W. Strahan and T. Cadell.
- SPENCE A. M. (1974) *Market Signalling Informational Transfer in Hiring and Related Screening Processes*, Harvard University Press.
- SYLVESTRE A. (1988) Les infirmités motrices cérébrales, in *Psychopédagogie de l'éducation spécialisée*, Bruxelles, Labor, 75-105.
- THUROW C. (1971) The income distribution as a pure public good, *Quarterly Journal of Economics*, Vol (85), Issue (2), May, 134-153.
- TOUFIK S., BOUOYOUR J. (2002) Interaction entre investissements directs étrangers, productivité et capital humain: cas des industries manufacturières Marocaines, www.google.fr
- WANG J. (1990) Growth, technology Transfer and the Long-Run Theory of International Capital Movements, *Journal of International Economics* 29, 255-271.

WANG J., BLOMSTRÖM M. (1992) Foreign investment and technology transfer: A simple model, *European Economic Review*, 36, 137-155.

WORLD BANK (1991) *World Development Report 1991. The challenges for Development*, World Bank, Oxford University Press.

WORLD BANK (1995) *Priorities and Strategies for education*, A World Bank Review, development in Practice, Washington. D.C.

DOCUMENTS ANNEXES

Annexe 1 : Résultats du test de HAUSMAN pour l'équation du TSP

---- Coefficients ----				
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixe	.	Difference	S.E.
idepib	.1007289	16.68803	-16.5873	.
idopib	.0286027	10.67667	-10.64806	.
consgpibipub	.1766699	30.97084	-30.79417	.
tcpib	.0831244	17.07169	-16.98856	.
exv	.1838342	46.03445	-45.85061	.1006557
tel	.0406295	20.02066	-19.98003	.0373793
logpop	4.8563	106.1706	-101.3143	3.893342

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtregar

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from regress

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$\chi^2(7) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B) = 50408.74$

Prob>chi2 = 0.0000

(V_b-V_B is not positive definite)

Annexe 2 : Résultats du test de HAUSMAN pour l'équation du TSS

---- Coefficients ----				
	(b)	(B)	(b-B)	sqrt(diag(V_b-V_B))
	fixe	.	Difference	S.E.
Idepib	-.133432	-.0872545	-.0461775	.
Idopib	.0969492	.1234042	-.0264549	.
Consgpibipub	.2140509	.213351	.0006999	.
Tcpib	.0276751	.0463141	-.0186391	.
exv	-.9274134	-.8200587	-.1073547	.
tel	.1455353	.1682768	-.0227415	.
logpop	7.046739	1.184821	5.861918	1.071082

b = consistent under Ho and Ha; obtained from xtreg

B = inconsistent under Ha, efficient under Ho; obtained from xtreg

Test: Ho: difference in coefficients not systematic

$\chi^2(7) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B) = 8.11$

Prob>chi2 = 0.3228

(V_b-V_B is not positive definite)

Annexe 3 : Résultats des estimations pour l'équation du TSP

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares

Panels: heteroskedastic

Correlation: common AR(1) coefficient for all panels (0.8362)

Estimated covariances = 32 Number of obs = 352

Estimated autocorrelations = 1 Number of groups = 32

Estimated coefficients = 8 Time periods = 11

Wald $\chi^2(7) = 35.77$

Prob > chi2 = 0.0000

tsp	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
idepib	.0964681	.1123002	0.86	0.390	-.1236363	.3165725
idopib	.0651703	.0793951	0.82	0.412	-.0904413	.2207818
conspub	.2436284	.1306388	1.86	0.062	-.0124188	.4996757
tcpib	.085259	.0628626	1.36	0.175	-.0379484	.2084683
exv	.42924	.2143767	2.00	0.045	.009078	.8494191
tel	.04379	.029965	1.46	0.144	-.0149323	.1025281
logpop	-2.58366	1.244556	-2.08	0.038	-5.022952	-.1443811
_cons	96.207	24.45088	3.93	0.000	48.28448	144.1302

Annexe 4 : Résultats des estimations pour l'équation du TSS

Cross-sectional time-series FGLS regression

Coefficients: generalized least squares

Panels: heteroskedastic

Correlation: no autocorrelation

Estimated covariances = 32

Number of obs = 352

Estimated autocorrelations = 0

Number of groups = 32

Estimated coefficients = 8

Time periods = 11

Wald chi2(7) = 175.85

Log likelihood = -1589.527 Prob > chi2 = 0.0000

tss	Coef.	Std. Err.	z	P> z	[95% Conf. Interval]	
idepib	.2429946	.3039858	0.80	0.424	-.3528067	.8387959
idopib	.6200465	.1640701	3.78	0.000	.2984751	.9416179
conspib	.9283716	.192344	4.83	0.000	.5513844	1.305359
tcpib	.2583203	.1946575	1.33	0.184	-.1232014	.639842
exv	.59843	.1657101	3.61	0.000	.2736441	.9232159
tel	.0566087	.0250011	2.26	0.024	.0076074	.1056099
logpop	.4174718	.9016432	0.46	0.643	-1.349716	2.18466
cons	20.7232	18.78255	1.10	0.270	-16.08983	57.5364

L'attractivité urbaine : une approche par les capacités

Jacques POIROT¹

L'attractivité urbaine est la capacité d'une ville à être choisie par un acteur comme espace de localisation (temporaire ou durable) pour tout ou partie de ses activités, que cet acteur soit un ménage, une équipe dirigeante au sein d'une entreprise, d'une administration ou d'une association. Cette attractivité est une attractivité perçue ; elle ne peut concerner, par conséquent, que des personnes physiques ou des collectifs d'individus dirigeant des organisations. Nous nous intéresserons, de façon plus spécifique, à l'attractivité d'une ville sur les individus ou sur les ménages ; elle détermine, dans une large mesure, l'attractivité globale d'une ville sur l'ensemble des acteurs.

Dans cette optique, on peut considérer qu'une ville sera d'autant plus attractive pour les individus qu'elle permet à ces derniers de bénéficier de plus fortes capacités ou capacités au sens d'Amartya Sen (2000a, 2010). Il s'agit, selon cet auteur, de la capacité d'être (liberté de se nourrir, de se vêtir, de se loger, d'être en mesure d'échapper aux maladies évitables etc.) et de la capacité d'agir (liberté de se déplacer, d'accéder à l'éducation, d'accéder au marché du travail, de participer à la vie sociale et politique etc.). Un fonctionnement est défini par Sen comme les différentes choses qu'un individu « peut aspirer à faire ou à être », dans un domaine donné. Selon A. Sen, l'ensemble des capacités représente sa capacité d'accomplir, c'est-à-dire les combinaisons de fonctionnements possibles à partir desquels cet individu peut choisir. La capacité d'une personne, par conséquent, est définie par cet auteur comme les différentes combinaisons de fonctionnements qu'il lui est possible de mettre en œuvre. Les accomplissements ou fonctionnements réalisés correspondent, quant à eux, au choix effectif de l'individu, parmi l'ensemble des combinaisons de fonctionnements dont il pouvait disposer. Les libertés réelles d'un individu dépendent de sa situation personnelle (genre, âge, état de santé...) et des ressources dont il peut bénéficier (revenus, capital social...) ; les facteurs de conversion des ressources en libertés réelles jouent un rôle essentiel pour déterminer le degré réel des libertés individuelles ; la ville, à cet égard, tient une place importante, non seulement dans ces facteurs de conversion, qu'il s'agisse de l'organisation spatiale de ses activités ou de son mode de gestion, mais encore au niveau des ressources qu'elle peut apporter à ses résidents (aides, espaces urbains librement accessibles, comme les parcs, les zones de loisir internes à la ville, richesses culturelles accessibles gratuitement ou à un coût réduit, formations librement accessibles).

Quelles sont, à cet égard, les capacités d'être et d'agir des individus dans les grandes villes françaises ? Ces villes offrent des ressources variées aux individus, tel qu'un cadre de vie agréable, des possibilités d'accéder à des filières d'éducation ou à un marché du travail dynamique ; elles leur permettent ainsi de développer leurs capacités ou leurs libertés d'être ou d'agir, mais de façon souvent inégales d'une collectivité territoriale à l'autre. Pour un même niveau de ressources personnelles (financières, intellectuelles, relationnelles, etc.), les individus auront une liberté parfois sensiblement différente de se maintenir en bonne santé, de se loger ou de développer leurs actions dans le domaine de l'éducation, de la culture ou des loisirs. Les opportunités d'accéder au marché du travail varient parfois fortement d'une ville à l'autre.

Nous appliquerons cette approche par les capacités à l'analyse de l'attractivité des villes françaises de plus de 90 000 habitants. En nous appuyant sur les indicateurs urbains disponibles susceptibles de faire ressortir l'étendue des capacités d'un individu, nous proposerons un classement de ces villes selon leur degré d'attractivité dans les différents domaines comme la santé, l'éducation, l'accès au marché du travail ou les loisirs ainsi qu'un classement général des villes selon leur aptitude à promouvoir les capacités d'être et d'agir des individus. L'approche par les capacités se distingue des approches plus traditionnelles dans l'optique de la consommation, dans la mesure où l'analyse concerne les possibilités de choix de l'individu ainsi que le processus de choix indépendamment des fonctionnements réalisés. Amartya Sen a souligné en effet l'importance, au niveau individuel, de la liberté de choix entre des possibilités alternatives ; cette liberté correspond à la liberté d'exercer librement son choix (le processus) et à la liberté de disposer de plusieurs d'options (les possibilités)². Dans le choix des indicateurs, nous nous efforcerons de ne retenir que les indicateurs qui reflètent réellement des capacités d'être ou d'agir. Ainsi, l'indicateur « nombre d'écrans de cinéma » dans une ville sera préféré à l'indicateur « nombre d'entrées dans les cinémas ». Le second indicateur est un simple indicateur d'un niveau de consommation, reflétant, lorsqu'il est rapporté à la population, les goûts plus ou moins prononcés de la population pour ce type de loisirs. Le premier, au contraire, est plutôt un indicateur de capacités, reflétant les possibilités de choix de la population entre des

¹ IUT Charlemagne, BETA-CNRS, Université de Nancy2. jacques.poirot@univ-nancy2.fr

² A. Sen donne l'exemple des élections. La liberté de choix, c'est la liberté de voter librement pour un candidat de son choix. Les possibilités alternatives ou le nombre d'options correspondent au nombre de candidats représentant des tendances ou des partis politiques.

films différents proposés au public³. Dans l'optique de Sen, un nombre relativement élevé d'écrans dans une ville pourrait très bien correspondre à un nombre relativement faible d'entrées dans les cinémas, par rapport à la population, dans la mesure où les individus se tournent vers d'autres types de distraction ou de loisirs⁴. Ce qu'il convient d'analyser dans l'optique des capacités, c'est la liberté de choix offerte aux individus et non leur consommation effective.

Nombre de capacités des résidents sont directement influencées par la gestion municipale ; elles seront, pour la plupart d'entre elles, d'autant plus élevées que la municipalité s'est engagée plus résolument dans la voie du développement territorial durable (Poirot, 2007). Le modèle de ville durable, notamment le modèle européen de ville durable (Poirot, 2005), souligne, à cet égard, le rôle de la municipalité et de ses responsables, soutenus par une majorité des résidents urbains, dans la gestion des transports, du cycle de l'eau et du traitement des déchets, gestion respectueuse de l'environnement et de l'équité sociale, ainsi que dans la restructuration de l'espace urbain pour en faire un territoire durable (Emilianoff, 2002, 2005 ; Sougareva et Holec, 2002 ; Speir, 2004 ; Maréchal et Quénauld, 2005). Le développement des capacités humaines au sein d'une ville participe directement, dans l'optique d'A. Sen au développement, que ce dernier définit comme un processus d'expansion des libertés réelles des individus, leur permettant de développer leurs capacités. Ce développement sera durable, dans l'optique d'A. Sen, si les acteurs urbains peuvent accroître leurs capacités tout en renforçant celles des générations futures (Sen, 2000b, 2010).

Notre objectif est d'établir des indicateurs des capacités d'être et d'agir des individus résidant dans les villes de plus de 90 000 habitants et de proposer un classement de ces villes, selon le niveau de capacité, c'est-à-dire de libertés dont peuvent bénéficier les citoyens. À cet effet, nous avons repris la base de données de la revue *Le Point* d'avril 2008, à partir de laquelle a été établi le classement des villes « où on vit le mieux en France » (Hourard, Malye, Vincent, 2008). Nous n'avons retenu qu'une partie seulement des indicateurs publiés dans cette revue, en nous plaçant dans l'optique des capacités. D'autres indicateurs ont été également sélectionnés, notamment dans le domaine de la santé pour compléter la base de données de cette revue. L'analyse a été menée sur les 37 communes urbaines de plus de 90 000 habitants et non pas sur les 100 plus grandes villes françaises (communes urbaines) retenues, pour son classement, par la revue *Le Point*. Les 37 communes correspondent, en effet, à un ensemble relativement homogène de communes urbaines, souvent au centre d'une agglomération comportant de nombreuses communes suburbaines, tandis que les 63 autres communes urbaines, retenues également par la revue, sont souvent des villes moyennes, dont l'attractivité peut être plus difficilement comparée directement à celle des grandes villes françaises. Par ailleurs, la base de données pour ces 63 autres villes est parfois incomplète (absence de relevés statistiques parfois pour les villes moyennes ou statistiques non diffusées).

Nous rechercherons, dans une première partie, les indicateurs urbains des capacités d'être et, dans une deuxième partie, les indicateurs urbains des capacités d'agir. Un classement général des villes françaises de plus de 90 000 habitants, selon leur degré de promotion des capacités humaines sera proposé dans une dernière partie.

1. LES INDICATEURS DES CAPACITÉS D'ÊTRE INDIVIDUELLES

Pour les capacités d'être, quatre domaines considérés comme essentiels ont été retenus : la capacité à se loger, à se maintenir en bonne santé, à bénéficier d'un environnement sûr et la capacité à bénéficier d'un cadre de vie agréable.

1.1 Capacité à se loger (indicateur A)

Pour déterminer la capacité d'un individu à se loger dans une ville, quel que soit le niveau de ses ressources, trois indicateurs synthétiques ont été construits : le coût du logement (Indicateur AS1), la qualité du logement (Indicateur AS2) et, dans l'optique de Sen, les possibilités de choix entre logements différents (Indicateur AS3).

³ Dans l'optique des capacités, un nombre élevé d'entrées peut être toutefois considéré comme « une pression » exercée par la demande sur l'offre, pression susceptible d'élargir ultérieurement, dans ce cas précis, la gamme des films offerts et d'élargir les possibilités de choix de l'individu.

⁴ À propos de la différence entre la consommation, correspondant à des fonctionnements réalisés et les capacités, A. Sen cite l'exemple d'un riche ascète et d'un mendiant. Tous les deux jeûnent et, à cet égard, leur faible niveau de consommation est le même ; mais le second est contraint de jeûner et n'a aucune liberté de choix tandis que le premier a la possibilité de se nourrir correctement ; mais, c'est à la suite d'un choix volontairement assumé qu'il a décidé de jeûner.

L'indicateur AS1, coût du logement, correspond à un unique indicateur, le prix moyen du mètre carré dans l'immobilier ancien entre le premier juillet 2006 et le 30 juin 2007⁵. On peut considérer que ce prix moyen influence aussi dans une certaine mesure le niveau des loyers (dans l'ancien et dans le neuf). Plus ce coût du logement est faible, plus les ménages ont une forte capacité à se loger dans la ville, en n'étant pas obligés, pour des raisons financières, de chercher un logement dans les communes périphériques. L'indicateur AS2, « qualité du logement », a été construit à partir des indicateurs : taux de logements insalubres et taux de logements sans confort dans la ville. La capacité à se loger dans une ville est partiellement conditionnée par la qualité moyenne des logements offerts. Un fort taux de logements insalubres ou sans confort laisse supposer un parc immobilier ancien et de qualité assez médiocre. Pour obtenir le rang de la ville correspondant à l'indicateur « qualité du logement », nous avons tout simplement additionné les rangs des villes selon les indicateurs « taux de logements insalubres » et « taux de logements sans confort », ce qui est la technique couramment employée pour établir ce type de classement⁶.

L'indicateur AS3, possibilité de choix entre divers types de logement, a été déterminé à partir des indicateurs « taux de logements vacants par rapport à l'ensemble des logements de la commune » et « le pourcentage de logements mis en chantier (autorisés) en 2006 dans la commune par rapport au total des logements ». Le taux de logements vacants dans une commune peut être influencé par les buts purement spéculatifs de certains acteurs, qui préfèrent conserver un logement vacant plutôt que de le louer ou de le vendre. Nous avons toutefois considéré que plus ce taux de logements vacants était élevé, plus la recherche d'un logement était facile, toutes égales par ailleurs, pour un ménage, et, par conséquent, plus les possibilités de choix étaient élargies pour l'ensemble des ménages. Quant au pourcentage de logements mis en chantier, il traduit le dynamisme de la construction dans une ville, et toutes choses égales par ailleurs, il reflète un élargissement des possibilités de choix pour un ménage, quel qu'il soit, à la recherche d'un logement.

Le tableau en annexe indique le rang de villes selon la capacité des ménages à se loger. Les cinq villes où cette capacité serait la plus grande sont, dans l'ordre, Clermont-Ferrand, Nice, Le Mans, Montpellier et Brest. Au contraire, c'est au cœur des grandes métropoles que la capacité à se loger serait relativement la plus faible, Paris, Aix, Marseille, Montreuil, Toulon et Strasbourg.

Nous n'avons pas retenu les indicateurs qui ne concerneraient qu'un groupe social spécifique, comme le pourcentage de logements sociaux dans une ville. Notre objectif est de repérer l'attractivité globale d'une ville à travers une approche par les capacités de la population prise dans son ensemble. Les indicateurs, retenus dans la revue *Le Point*, comme le pourcentage de propriétaires dans une ville ou le pourcentage de maisons individuelles ne reflètent pas véritablement les capacités de choix des individus. Certains ménages préfèrent, par exemple, un appartement à une maison individuelle et beaucoup ne souhaitent pas devenir propriétaires.

1.2 Capacité à se maintenir en bonne santé (Indicateur B)

Nous avons considéré que la capacité à se maintenir en bonne santé, ou à échapper aux maladies évitables, selon la conception de Amartya Sen, dépendait étroitement de deux facteurs : la qualité de l'air et la qualité du système sanitaire. Deux indicateurs synthétiques ont été par conséquent retenus : « la qualité de l'air » (BS1) et la « qualité des hôpitaux et des cliniques » (BS2). L'indicateur « qualité de l'air » correspond au nombre de jours pendant lesquels la qualité de l'air a été de médiocre à très mauvaise, durant l'année 2007, selon l'indicateur synthétique « atmo », disponibles pour les grandes villes en France. La mauvaise qualité de l'air est la cause directe de nombreuses maladies ou, du moins, de l'aggravation de certaines d'entre elles. Il a été fréquemment observé que le nombre d'hospitalisations est le plus élevé durant les jours où l'air est le plus pollué. L'indicateur « qualité des hôpitaux et des cliniques » a été établi à partir du classement effectué, par la revue *Le Point*, des meilleurs hôpitaux, d'une part, et des meilleures cliniques d'autre part. On peut supposer que, dans les villes « les mieux classées », les individus auront la capacité la plus grande à obtenir des soins de qualité et, par conséquent, à préserver leur santé.

Les villes, où les individus ont les capacités les plus fortes à préserver leur santé, sont, dans l'ordre, Nantes, Toulouse, Bordeaux, Besançon et Angers. Argenteuil, Boulogne-Billancourt, et Montreuil figurent en dernière position, mais, pour ces trois villes, il n'y a pas de relevé sur la qualité de l'air et leur situation a été assimilée à celle de Paris. Parmi les autres villes les moins bien classées, apparaît, en dernière position, Toulon, précédé de Mulhouse, du Havre, de Marseille et de Nîmes (Tableau en annexe)

⁵ Des données comparables dans l'immobilier neuf sont incomplètes pour les 37 villes retenues.

⁶ Les villes sont classées ainsi selon leur rang moyen.

1.3 Capacité à bénéficier d'un environnement sûr (Indicateur C)

Les problèmes de sécurité sont souvent cités comme une des premières préoccupations des Français. La capacité à vivre en toute sécurité est effectivement une capacité d'être non négligeable, sans être nécessairement la plus importante pour tous les habitants d'une ville. Trois indicateurs synthétiques ont été utilisés : un indicateur reflétant un sentiment de sécurité (CS1), un indicateur des agressions contre les personnes (CS2) et un indicateur se rapportant aux actions contre les biens (CS3).

Le premier indicateur synthétique, qualifié de « sécurité générale » est construit à partir de deux indicateurs dont le niveau, s'il est élevé, peut engendrer un sentiment d'insécurité au sein de la population : un indice de criminalité et un indice des condamnations prononcés. Le premier indicateur est le taux des crimes et délits par circonscription de sécurité publique en 2006 (nombre de crimes et délits rapporté à la population) ; le second est le nombre total de condamnations, rapporté à la population, prononcées par les tribunaux en 2005. Le second indicateur synthétique n'est, en fait, représenté que par un seul indicateur de la base de données de la revue *Le Point*. Il s'agit du taux de vols violents sans arme contre des femmes sur la voie publique en 2006. Le troisième indicateur synthétique est construit à partir d'indicateurs reflétant le risque d'une atteinte aux biens : il s'agit du taux de cambriolages des résidences principales en 2006 et du taux de vols d'automobiles en 2006 également.

Pour établir l'indicateur de la capacité à bénéficier de la sécurité dans la ville pour soi-même et ses biens, les trois aspects de l'insécurité, sentiment général d'insécurité, violence faite aux personnes et actions sur les biens ont reçu une même pondération, car le classement moyen des trois indices synthétiques a été obtenu par addition des rangs des villes au niveau des trois indicateurs synthétiques (CS1, CS2 et CS3). Brest et Limoges (ex aequo) seraient les villes les plus sûres de France, celles qui rendraient maximum la capacité de chacun à être à l'abri d'agression sur sa personne ou sur ses biens (Tableau en annexe). Ces villes, dans le classement, sont suivies par Le Mans, Dijon, Besançon et Clermont Ferrand. Les villes les moins sûres de France seraient les grandes métropoles de Lille, en dernier rang, de Bordeaux et de Lyon. Paris et Strasbourg apparaissent, dans notre classement, respectivement au 20^{ème} rang et au 18^{ème} rang.

1.4 Capacité à bénéficier d'un cadre de vie agréable (D)

La dernière capacité d'être de *homo urbanus* est celle de vivre dans un cadre urbain agréable. Pour repérer le degré d'aménité d'une ville, deux indicateurs synthétiques ont été retenus : l'agrément du temps (DS1) et l'agrément de l'environnement urbain (DS2).

L'agrément du temps (DS1) a été assimilé à trois critères climatiques : la durée moyenne d'ensoleillement, la température moyenne et le nombre moyen de jours dans l'année avec des précipitations supérieures à 1 mm sur la période 1991-2000. L'indicateur synthétique DS2 résulte de la prise en compte des deux indicateurs suivants : « le nombre de monuments historiques classés au 20 décembre 2004 » et les étoiles du palmarès du 47^{ème} concours des villes et villages fleuris. L'indicateur synthétique DS2 reflète ainsi directement le niveau d'aménité d'un individu, lorsqu'il se déplace en ville ou lorsqu'il se promène à travers un quartier historique et qu'il peut admirer les décorations florales mises en place par les résidents ou par la municipalité.

Les villes du Sud de la France seraient celles qui offrent le cadre de vie le plus agréable à leurs habitants, avec Aix, Toulouse et Nice en tête du classement, suivies des villes des pays de Loire, Angers et Tours en 4^{ème} et 5^{ème} position. Les villes, les moins attractives, au plan du cadre de vie, d'après les critères retenus, seraient Le Havre, Lille, Brest, Amiens et Mulhouse (Tableau en annexe).

Ces « mauvais » résultats proviennent du niveau de l'indicateur temps, pour lequel, les villes précédemment citées affichent les performances les moins bonnes, non compensées par l'agrément de l'environnement urbain, bien que Brest soit une des villes les mieux fleuries de France. La 13^{ème} place de Nancy s'explique par une performance très médiocre dans le domaine du temps par rapport aux autres villes, mais cette faible performance est compensée par une première place pour l'agrément de l'environnement urbain, grâce à la richesse des monuments de la ville et d'une première place, comme une des villes les mieux fleuries de France.

Il faut toutefois remarquer que l'introduction d'un indicateur du temps, reflétant le degré d'ensoleillement, la température moyenne et le niveau des pluies pour caractériser un cadre de vie agréable, pourrait être en contradiction avec une approche en termes de capacités. Nous avons implicitement admis, en incluant cet indicateur, que la quasi majorité de la population préférerait le soleil à la pluie et une température élevée à une température ambiante plus faible. Pour pouvoir assimiler capacités et attractivité urbaine, nous n'avons privilégié aucune catégorie de la population et seuls ont été retenus les indicateurs susceptibles de

refléter un intérêt pour tout ou partie de la population, sans qu'il n'y ait un effet négatif, dans ce dernier cas, sur les personnes qui ne seraient pas intéressées par les aspects retenus de l'attractivité urbaine.

2. INDICATEURS DES CAPACITÉS D'AGIR

Quatre domaines ont été retenus pour caractériser les capacités d'agir individuelles au sein d'une ville : la capacité à se déplacer aisément en toute sécurité, la capacité à bénéficier d'une éducation et de formations de qualité, la capacité à entrer sur le marché du travail et à changer d'emploi et la capacité à se distraire grâce à une offre de loisirs.

2.1 *Capacité à se déplacer aisément, en toute sécurité (indicateur E)*

La liberté de se déplacer aisément en toute sécurité est une des libertés essentielles de *l'homo urbanus*. Selon la conception d'Amartya Sen, c'est à la fois une liberté constitutive du développement, que cet auteur conçoit comme un accroissement des libertés réelles des individus, et une liberté instrumentale, qui permet de jouir pleinement des autres formes de liberté, celle de se former, de prendre un emploi ou d'accéder à certains loisirs. Trois indicateurs synthétiques ont été retenus pour caractériser cette liberté de se déplacer aisément en toute sécurité : la capacité à choisir un mode de déplacement écologique (ES1), la capacité à accéder aisément à un lieu quelconque de la ville (ES2) et la capacité à se déplacer en toute sécurité (ES3)

La capacité à choisir un mode de déplacement écologique a été repérée par trois indicateurs « élémentaires », le pourcentage d'actifs occupés se rendant à pied à leur travail (recensement de 1999), le nombre de kilomètres de pistes cyclables en site propre rapporté à la superficie de la commune urbaine⁷ et la mise à disposition d'un système gratuit de vélo. Le pourcentage d'actifs occupés se rendant à pied à leur travail n'est pas véritablement un indicateur de capacité. Il aurait été sans doute préférable de déterminer un indicateur du nombre potentiel d'actifs susceptibles de se rendre à pied à leur travail, compte tenu de la répartition des logements et des lieux de travail. On a estimé, néanmoins, que plus le pourcentage d'actifs occupés se rendant à pied sur leur lieu de travail était élevé, plus la ville concernée offrait une forte capacité à ses résidents d'utiliser quotidiennement la marche pour aller travailler.

L'indicateur synthétique de la capacité à se rendre aisément à un point quelconque de la ville est représenté en fait par un indicateur unique, l'existence ou non d'un métro ou d'un tram dans la ville. Cet indicateur se justifie en grande partie par les politiques des municipalités en matière de transport urbain. Dans l'optique de la ville durable, retenue par les villes qui adoptent un tramway, l'accessibilité est privilégiée par rapport à la rapidité des déplacements. Dans nombre de villes où un tramway a été installé, les durées moyennes de déplacement n'ont pas été nécessairement réduites ; parfois même elles ont été accrues, dans la mesure où un système de transport associant tram/autobus augmente le nombre moyen de changements pour se rendre d'un lieu à un autre de la ville.

L'indicateur synthétique de la capacité à se déplacer en toute sécurité (ES3) regroupe un ensemble de 6 indicateurs élémentaires. Trois de ces indicateurs concernent la sécurité générale des déplacements : le nombre d'accidents sur la route dans la commune urbaine, en 2006, le nombre de condamnations pour mauvaise conduite au volant en 2005, dont la conduite en état d'ivresse, et le nombre de blessés et de tués dus à des accidents dans la commune en 2006. Les trois autres indicateurs reflètent le degré d'insécurité des groupes les plus exposés de la population lors de leurs déplacements : le nombre de jeunes tués ou blessés dans la commune en 2006, le nombre de cyclistes tués ou blessés dans la commune en 2006, le nombre de motards tués ou blessés en 2006. Les données, correspondant à ces six indicateurs, ont été rapportées au volume de la population. L'indicateur synthétique de la sécurité des déplacements a été établi à partir des indicateurs synthétiques intermédiaires « sécurité générale des déplacements » (ES3a) et « sécurité de groupes particuliers (ES3b).

Caen, Mulhouse, Orléans, Lyon et Rouen constitueraient le groupe de villes, où la capacité de se déplacer aisément en toute sécurité, serait la plus élevée (Tableau en annexe). Au contraire, cette capacité serait la moins forte au Mans, Angers, Nîmes, Limoges et Argenteuil. La ville de Caen, la première de notre classement, ainsi que les villes de Mulhouse et de Lyon, en deuxième et troisième position, affichent de bonnes performances relatives pour tous les aspects des déplacements, reflétées par une bonne position au niveau des trois indices synthétiques. Les villes les plus mal classées, comme Le Mans, Angers ou Nîmes, affichent les résultats relatifs les plus faibles pour tous les aspects du déplacement urbain.

⁷ L'indicateur correspondant de la revue *Le Point* est simplement le nombre de kilomètres de pistes cyclables.

2.2 *La capacité à bénéficier d'une éducation et de formations de qualité (Indicateur F)*

La capacité à bénéficier d'une éducation et de formations de qualité est représentée par deux indices synthétiques, « la qualité de l'enseignement primaire et secondaire » (FS1) et « la capacité à poursuivre ses études dans l'enseignement supérieur ».

Le premier indice synthétique FS1 est construit à partir de trois indicateurs : le pourcentage d'élèves ayant deux ans et plus de retard en 6^{ème} en 2006-2007, le pourcentage d'élèves ayant deux ans et plus de retard en 3^{ème} générale également en 2006-2007, le taux de réussite au baccalauréat en 2006. Ces indicateurs élémentaires, retard dans les études ou taux de réussite au baccalauréat, ne sont pas a priori des indicateurs directs de la qualité de l'enseignement dans une commune urbaine et, par conséquent, de la capacité des enfants des ménages urbains à bénéficier d'un enseignement de qualité. Ces indicateurs reflètent la structure sociologique de la population. Cependant, on peut estimer que les chances de réussite d'un élève, quelle que soit son origine, sont plus grandes s'il se trouve dans un milieu où le niveau moyen des élèves est plus élevé. De plus, les établissements, qui affichent les meilleures performances pour leurs élèves, n'exercent-ils pas aussi une attraction sur les meilleurs enseignants ? On peut considérer, en définitive, que la qualité de l'enseignement primaire et secondaire est corrélée, dans une certaine mesure, avec les indicateurs de réussite scolaire.

La capacité offerte par une ville à ses étudiants de poursuivre leurs études dans l'enseignement supérieur (FS2) est déterminée à partir de deux indicateurs élémentaires simples : le nombre d'étudiants par rapport à la population de la ville et le nombre de lycées, ayant des classes préparatoires, rapporté au volume de la population⁸. On a considéré que le premier indicateur élémentaire reflétait l'offre globale d'enseignement supérieur, tant d'un point de vue quantitatif que qualitatif. Plus ce ratio est élevé, plus on peut s'attendre, à ce que, par rapport à la population de la ville, l'offre de formation, en nombre de places, soit élevée. Par ailleurs, plus ce ratio est élevé, plus il y a de chances de voir apparaître, au sein des filières proposées, des formations « originales » par rapport à celles qui auraient été instaurées dans des villes affichant un ratio plus faible. Le second indicateur élémentaire retenu relatif aux classes préparatoires est un indicateur direct de la capacité des élèves à intégrer aisément, sans être obligés de changer de ville, une classe préparatoire.

Aix, Rennes, Angers, Brest, Caen seraient les cinq villes qui offriraient, d'après nos critères, les capacités les plus grandes dans le domaine de l'éducation (Tableau en annexe). Les deux grandes villes lorraines, Nancy et Metz apparaissent respectivement en 6^{ème} et 7^{ème} position. Les élèves et les étudiants auraient la capacité la plus faible à suivre un enseignement de qualité dans les villes de Montreuil, de Marseille, d'Argenteuil, de Limoges et de St Etienne. Les villes, qui sont en tête de notre classement, comme on pouvait s'y attendre, affichent de bonnes performances tant pour le primaire et secondaire que pour l'enseignement supérieur.

2.3 *Capacité à accéder au marché du travail, à changer d'emploi et à obtenir des emplois de qualité (Indicateur G)*

Pour apprécier la capacité à accéder au marché et à changer d'emploi, deux indicateurs synthétiques ont été établis : un indicateur concernant la capacité d'un individu à s'intégrer sur le marché du travail et à changer d'emploi (GS1) et un indicateur de la qualité des emplois (GS2).

Le premier indicateur synthétique a été construit à partir de 4 indicateurs sur le chômage dans la commune : le pourcentage des demandeurs d'emploi par rapport à la population active totale de la commune, le pourcentage des demandeurs d'emploi des individus âgés de moins de 25 ans, des demandeurs d'emploi de plus de 50 ans et des demandeurs d'emploi en chômage depuis plus d'un an. Ces quatre indicateurs ont été déterminés pour le mois de septembre 2007. Tous ces indicateurs reflètent directement la difficulté pour un actif d'obtenir un emploi ou de changer d'emploi ; les pourcentages de jeunes, des plus âgés ou des demandeurs d'emploi de longue durée au sein du nombre total de demandeurs reflète le dynamisme (ou l'absence de dynamisme) du marché du travail et, par conséquent, la capacité d'un individu à s'intégrer sur le marché du travail.

L'indicateur de la qualité des emplois regroupe deux indicateurs élémentaires : le pourcentage d'emplois précaires dans la commune au recensement de 1999 et la part des emplois de cadres dans la commune urbaine. Le premier indicateur reflète directement les chances d'un individu d'obtenir un emploi durable ; le second, s'il concerne un groupe spécifique d'actifs dans la population active, a néanmoins été retenu, car il traduit lui aussi la qualité des emplois dans la ville et les possibilités ultérieures de promotion pour les non qualifiés. Plus la part des emplois qualifiés est élevée, toutes choses égales par ailleurs, plus les

⁸ L'indicateur correspondant du *Point* ne retient que le nombre de lycées, dans la ville, ayant des classes préparatoires.

possibilités de promotion sont fortes, quel que soit le statut de l'individu, cadre ou non cadre. Un actif, non cadre, a plus de chance de devenir cadre, sans changer de ville, si la part des emplois de cadres dans l'emploi local est élevé, et un cadre a plus de chances de progresser dans sa carrière pour la même raison. Deux grandes villes sembleraient offrir les meilleures perspectives d'emploi aux salariés ; il s'agit de Toulouse et de Lyon, suivies par Orléans, Rennes et Grenoble (Tableau en annexe). Au contraire, Le Havre, Nîmes, Argenteuil, Angers et Perpignan sont les villes, où les capacités de s'intégrer sur le marché du travail et de bénéficier d'un emploi de qualité sont les plus faibles. Toulouse et Lyon sont les villes les mieux placées tant pour la capacité à s'intégrer sur le marché du travail que pour la qualité des emplois locaux. Il faut signaler le cas de la ville de Paris, où la qualité des emplois offerts aux salariés serait la meilleure des villes de France, malgré des taux de chômage relativement élevés.

2.4 Capacité à se distraire (Indicateur H)

Les loisirs peuvent prendre des formes très variées au sein d'une grande ville ; c'est pourquoi nous avons retenu cinq indicateurs synthétiques reflétant les capacités d'un individu à se distraire : capacité à assister à des projections cinématographiques, capacité à assister à des spectacles d'ordre supérieur, la capacité à se cultiver, la capacité à s'intégrer dans une association et enfin la capacité à accéder, depuis la ville, à la mer ou à la montagne. L'indicateur synthétique HS1 « cinéma » est construit à partir des deux indicateurs : le nombre d'écrans rapporté à la population⁹ et le nombre de salles d'art et d'essai dans la ville. L'indicateur synthétique HS2, spectacles d'ordre supérieur, comprend quatre indicateurs élémentaires : le nombre d'orchestres dans la ville, l'existence d'un opéra, d'un théâtre public et d'un zénith. L'indicateur synthétique HS3 « Culture » rassemble deux indicateurs : le nombre de musées et l'intérêt touristique de la ville appréhendé par le nombre d'étoiles du guide Michelin. Plus le nombre de musées est élevé, plus le résident urbain a la possibilité de s'intéresser à des domaines culturels variés et de visiter, le cas échéant des expositions temporaires. On peut supposer, par ailleurs, que plus l'intérêt touristique global d'une ville est fort, plus nombreuses sont les manifestations culturelles organisées pour les touristes et dont le résident de la ville pourra également bénéficier. La capacité à s'intégrer dans une association (indicateur HS4) n'est représenté que par un seul indicateur : le nombre d'associations subventionnées par la municipalité rapporté à la population. La capacité à se distraire à partir d'une ville se doit de tenir compte des sorties à destination des zones naturelles ; c'est pourquoi nous avons ajouté, dans le domaine des loisirs, un indicateur synthétique HS5 regroupant deux indicateurs élémentaires ; le premier reflète la distance de la ville à la mer, le second la distance par rapport à la station de ski la plus proche¹⁰.

Nantes, Lyon, Toulouse, Rouen, Caen et Nancy sont les villes, où les capacités d'accéder aux loisirs, sont les plus importantes tandis que les villes du Havre, de Reims, du Mans, de Limoges et d'Argenteuil offriraient, dans ce domaine, les capacités les plus faibles (Tableau en annexe). Comme on pouvait s'y attendre, Paris offre les plus grandes possibilités de choix dans les domaines du cinéma, des spectacles et de la culture ; en revanche, la vie associative y est relativement moins développée que dans d'autres centres urbains, puisque Paris, dans ce domaine, se situe à l'avant dernier rang de toutes les villes françaises de plus de 90000 habitants

3. L'ATTRACTIVITÉ DES COMMUNES URBAINES DE PLUS DE 90 000 HABITANTS DANS L'APPROCHE DES CAPACITÉS D'ÊTRE ET D'AGIR INDIVIDUELLES

Pour obtenir le classement général des villes, les huit domaines analysés ont reçu le même "poids". Le rang moyen a été déterminé pour obtenir un classement des 37 villes françaises de plus de 90 000 habitants (Tableau en annexe). Les villes, qui permettraient à leurs résidents de bénéficier des capacités d'être et d'agir les plus importantes, correspondent aux villes de Nantes, de Toulouse, de Clermont-Ferrand, de Dijon et de Lyon, suivies par les villes de Rennes de Caen, de Tours, de Nancy et de Besançon.

Les villes les mieux classées sont-elles les villes les plus importantes ? Avec le classement général des 37 plus grandes villes, il n'apparaît aucune proximité entre le classement des villes selon les capacités et le

⁹ L'indicateur du *Point* correspondant retient le nombre d'écrans.

¹⁰ Trois cas ont été distingués pour la proximité de la mer : la ville est au bord de la mer ; la ville est située à moins de 2 heures de la mer ; la ville est située à plus de 2 heures de la mer. Pour la proximité des stations de ski, deux cas ont été distingués : la ville est à moins de 2 heures de la station de ski ; la ville est à plus de 2 heures.

classement des villes selon le volume de leur population. Le coefficient de corrélation de rang caractérisant ces deux classements, égal à 0,16, n'est pas significatif.

Nous avons également établi les classements des 37 villes selon les « capacités d'être » et « les capacités d'agir ». Il s'agit, pour le premier, du classement, par ordre décroissant, des villes selon le niveau de capacité d'être de leurs habitants et, pour le second, du classement de ces mêmes villes selon le niveau des capacités d'agir de leurs habitants. Ces deux classements sont très différents ; le coefficient de corrélation de rang, mesurant leur proximité, égal à 0,1508 n'est pas statistiquement significatif. Les villes, qui garantissent à leurs résidents les meilleures capacités d'être, ne sont pas celles qui assurent les meilleures capacités d'agir, notamment dans les domaines de l'éducation, du travail, des loisirs. Cependant, les capacités d'être et d'agir ont fortement influencé le classement général des 37 villes. Le coefficient de corrélation de rang de Spearman entre le classement général et le classement selon les capacités d'être est égal à 0,75 et celui qui caractérise la proximité entre le classement général et la capacité d'agir est égal à 0,73. Ces deux coefficients de corrélation de rang sont significatifs au seuil d'incertitude de 0,1%.

Nous examinerons successivement les classements de villes selon les capacités d'être et les capacités d'agir.

3.1 *Les capacités d'être*

Clermont-Ferrand, Nantes, Limoges, Toulouse et Angers sont les cinq villes de France où les capacités d'être seraient les mieux garanties (logement, santé, sécurité, cadre de vie). Au contraire, ces capacités d'être seraient plutôt les moins grandes pour les individus résidant à Argenteuil, la commune urbaine la moins attractive sur ce plan, au Havre, à Marseille, à Lille et à Mulhouse (Tableau en annexe).

Les plus grandes villes assurent-elles mieux que les autres les capacités d'être des individus ? Le coefficient de corrélation de rang de Spearman entre le classement des villes selon la « capacité d'être » et celui des villes selon le volume de population, égal à 0,1433, bien que positif, n'est pas significativement différent de 0. Les meilleures capacités à se loger, à vivre dans un environnement sûr et à bénéficier d'un cadre de vie agréable ne dépendent pas de la taille de la ville. Les coefficients de corrélation de rang de Spearman correspondants ne sont pas significatifs. Seule la capacité à préserver sa santé serait mieux assurée dans les grandes villes que dans les plus petites. Le coefficient de corrélation de rang de Spearman entre les classements des villes selon cet indicateur de la santé et le classement des villes selon le volume de la population, égal à 0,34, est significatif au seuil d'incertitude de 2%. C'est en fait la présence de grands hôpitaux et de cliniques performantes dans les grandes villes qui conduit à ce résultat. Le coefficient de corrélation de rang de Spearman, caractérisant la proximité des classements des villes selon le niveau de capacités de leurs habitants à préserver leur santé, et le classement de ces villes en fonction du volume de la population, égal à 0,67, est, en effet, significatif au seuil d'incertitude de 0,1%. En revanche, il n'y a pas de corrélation entre la mauvaise qualité de l'air et la taille de la ville (coefficient de corrélation de rang de Spearman égal à 0,0066)

Les classements des villes selon chacun des indicateurs synthétiques (A, B, C, D) et le classement des villes selon la capacité d'être sont très voisins. Les coefficients de corrélation de rang de Spearman correspondants sont significatifs au seuil d'incertitude de 0,1% pour l'indicateur A (coefficient de corrélation égal à 0,65), B (0,80) C (0,60) et au seuil de 1% pour l'indicateur D (0,44). Il apparaît ainsi une concordance entre ces différents indicateurs synthétiques, susceptible de faire apparaître un classement relativement cohérent des villes selon les capacités d'être.

3.2 *Les capacités d'agir*

Les villes, qui offrent à leurs habitants les meilleures capacités d'agir, comme on pouvait s'y attendre, sont totalement différentes des villes où les capacités d'être sont les meilleures. Il s'agit de Lyon, de Caen, de Nancy, de Rennes et de Grenoble. Toutes ces villes n'apparaissent en effet que dans la seconde moitié du classement selon les capacités d'être. Des villes, où les capacités d'agir seraient les moins importantes, comme Argenteuil, Montreuil ou Le Havre, offrent aussi à leurs résidents les moins bonnes capacités d'être. En revanche Limoges, au 33^{ème} rang dans le classement des capacités d'agir, figure dans le peloton de tête des villes où la capacité d'être est la meilleure (3^{ème} rang).

Les villes, avec les plus grandes capacités d'agir, sont-elles plutôt des villes de grande taille ? Le coefficient de corrélation de rang de Spearman, qui caractérise la proximité des classements des villes selon les capacités d'agir et selon leur taille, est négatif (-0,25), et non significatif. De même, les coefficients de corrélation de rang de Spearman entre le classement des villes selon le volume de la population et le classement des villes selon la capacité à se déplacer ou à accéder à l'éducation, sont tous les deux voisins de 0 et non significatifs. Le coefficient de corrélation se rapportant aux capacités d'accéder au marché du

travail et à la population de la ville, plus élevé que les précédents, 0,23 n'est pas significatif au seuil de 5%. En revanche, il apparaît une relation significative entre la capacité d'accéder aux différentes formes de loisir et le volume de la population de la ville. Le coefficient de corrélation de rang de Spearman correspondant, égal à 0,41, est significatif au seuil d'incertitude de 2%. C'est principalement la capacité à accéder à la mer et à la montagne ainsi que l'accès aux manifestations culturelles (indicateur synthétique HS3) qui explique ce lien étroit entre accès aux loisirs et taille de la population (coefficients de corrélation correspondants égaux respectivement à 0,51 et 0,56, significatifs au seuil d'incertitude de 0,1%).

Comme pour les capacités d'être, il apparaît aussi une concordance entre les différents indicateurs synthétiques, susceptible de faire apparaître un classement des villes selon les capacités d'agir relativement cohérent. En effet, les classements des villes selon chacun des indicateurs synthétiques (E, F, G, H) et le classement des villes selon la capacité d'agir sont très voisins. Les coefficients de corrélation de rang de Spearman correspondants sont significatifs au seuil d'incertitude de 0,1% pour tous ces indicateurs. Pour l'indicateur E le coefficient de corrélation est égal 0,73, pour F, à 0,71, pour G, à 0,72 et pour H, à 0,44.

CONCLUSION

Comparer les villes entre elles, selon leur contribution au développement des capacités d'être et d'agir de leurs habitants, peut aider les responsables municipaux à faire le diagnostic de leur commune. Nous avons choisi de ne retenir que des indicateurs de capacité, à l'exclusion des indicateurs qui ne reflètent principalement que le comportement de la population, notamment dans le domaine de la consommation. Il est vrai, cependant, que la demande de services, notamment dans le secteur des loisirs, peut inciter les producteurs de services, qu'ils soient publics ou privés, à développer une offre variée de biens et de services, élargissant ainsi les choix individuels. Une demande stimulant l'offre peut d'ailleurs venir de l'extérieur de la ville, qui ne doit pas être considérée, à cet égard, comme un espace clos. Par ailleurs, certains facteurs échappent par nature à tout contrôle de la part des responsables municipaux, comme le temps ou la situation géographique de la ville par rapport à la mer ou à la montagne ; mais ces facteurs doivent être pris néanmoins en compte dans une analyse des capacités d'être et d'agir. Il resterait à rechercher dans quelle mesure les villes les plus attractives au niveau des capacités d'être et d'agir pour les individus, au sein de l'espace urbain, ont été capables d'attirer effectivement de nouvelles entreprises ou de retenir des entreprises déjà implantées. Les dirigeants, lorsqu'ils choisissent une nouvelle localisation ou qu'ils envisagent de se délocaliser, sont sensibles, en effet, non seulement aux facteurs économiques, comme l'existence d'infrastructures ou d'une main-d'œuvre qualifiée, mais encore à l'attractivité de l'espace urbain à l'égard du personnel qu'ils seraient amenés à recruter en dehors du marché du travail local.

BIBLIOGRAPHIE

- EMELIANOFF C. (2005) L'urbanisme durable en Europe : à quel prix ? in Maréchal J.-P. et Quenault B. (Dir.) *Le développement durable, une perspective pour le XXI^{ème} siècle*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes.
- EMELIANOFF C. (2002) La notion de ville durable dans le contexte européen : quelques éléments de cadrage, *Cahiers français*, n°306, La Documentation française, Paris.
- HOURARD P., MALYE F., VINCENT J. (2008) Où vit-on le mieux en France ? *Le Point*, 24 avril, n° 1858.
- MARÉCHAL J.-P., QUENAULT B. (2005) *Le développement durable, une perspective pour le XXI^{ème} siècle*, Presses Universitaires de Rennes, Rennes.
- POIROT J. (2007) La contribution du modèle européen de ville durable au développement : une approche par les capacités, *Journal of Human Development*, Vol. 8, n° 1, March.
- POIROT J. (2005) Le modèle européen de ville durable, in *Urbanisation, gouvernance et développement durable, Les Cahiers de Préludes*, n°7, 13-48.
- SOUGAREVA N., HOLEC N. (2002) *Histoire des villes durables européennes*, <http://www.ecologie.gouv.fr/IMG/agenda21/intro/sougare1.htm>
- SEN A. (2000a) *Un nouveau modèle économique. Développement, Justice, Liberté*, Paris, Odile Jacob.
- SEN A. (2000b) The ends and means of sustainability, Key note Address at the international Conference on « Transition to Sustainability », May.
- SEN A. (2010) *L'idée de justice*, Paris, Flammarion.
- SPEIR C. (2004) *Le concept de développement durable : l'exemple des villes françaises*, Paris, L'Harmattan.

ANNEXE

CLASSEMENT DES VILLES SELON LE DEGRÉ DE PROMOTION DES
CAPACITÉS HUMAINES

	A	B	C	D		E	F	G	H		Ensemble
	Log.	Santé	Sécurité	Cadre de vie	Capa Être	Dépl.	Educ.	Trav.	Loisirs	Capa Agir	des capacités
Aix	36	29	27	1	26	19	1	15	14	9	18
Amiens	25	23	15	34	29	32	8	21	24	25	29
Angers	19	5	7	4	5	34	3	34	16	26	12
Argenteuil	28	33	33	27	37	37	35	34	37	37	37
Besançon	19	4	5	19	9	21	15	7	21	16	10
Bordeaux	17	3	36	16	15	26	16	10	8	13	15
Boulogne-B	31	33	18	6	24	22	20	12	29	24	27
Brest	5	12	1	35	10	22	4	27	29	23	16
Caen	22	9	13	29	17	1	5	19	5	2	7
Clermont	1	7	6	11	1	18	18	13	19	20	3
Dijon	18	12	4	7	7	14	13	8	22	11	4
Grenoble	22	28	30	23	31	6	18	5	10	5	18
Le Havre	30	32	21	37	36	27	27	37	33	33	36
Le Mans	3	20	3	19	8	33	27	26	35	32	24
Lille	21	18	37	35	34	12	14	24	8	12	26
Limoges	8	5	1	19	3	36	34	18	36	33	23
Lyon	25	11	35	11	21	4	8	2	2	1	4
Marseille	35	31	30	16	35	30	36	24	14	29	34
Metz	8	19	13	16	11	20	7	13	25	17	11
Montpellier	4	12	28	14	12	8	29	22	7	18	14
Montreuil	34	33	28	9	32	24	37	32	31	33	35
Mulhouse	24	33	15	33	33	2	23	31	18	21	28
Nancy	14	26	23	13	19	10	6	8	6	2	9
Nantes	11	1	11	7	2	12	17	20	1	10	1
Nice	29	9	23	3	14	29	30	6	11	22	17
Nîmes	2	29	23	19	17	34	31	36	27	36	32
Orléans	16	27	22	31	27	3	22	3	32	13	22
Paris	37	12	20	10	20	17	23	11	12	15	18
Perpignan	10	24	32	23	25	16	23	33	22	27	30
Reims	25	20	10	28	22	27	26	27	34	31	31
Rennes	15	17	8	23	13	15	2	4	16	4	6
Rouen	6	12	34	32	23	5	8	22	4	5	13
St Etienne	12	22	9	29	15	8	33	27	26	27	24
Strasbourg	31	24	18	23	27	6	11	16	13	7	18
Toulon	33	34	17	15	30	31	31	30	20	30	33
Toulouse	7	2	23	2	4	24	20	1	3	8	2
Tours	12	8	12	5	6	11	11	17	27	18	7

Protectionnisme financier et attraction des capitaux

Marie-Françoise DELAITE¹

La guerre économique que se livrent les nations pour le contrôle des secteurs stratégiques et les désordres financiers nés des différentes crises financières survenues au cours des années récentes ont nourri un certain renouveau du protectionnisme financier. Celui-ci peut être défini comme l'ensemble des mesures prises par un État ou un groupe d'États qui consistent à restreindre, à contrôler ou à influencer les entrées et les sorties de capitaux.

L'histoire nous rappelle que ce n'est pas un phénomène nouveau. Toutefois, il présente aujourd'hui une caractéristique spécifique : il apparaît à l'œuvre partout dans le monde globalisé.

L'objet de l'article est de s'interroger sur l'impact que peut ou doit avoir le protectionnisme financier sur les flux de capitaux liés aux investissements directs à l'étranger et aux investissements de portefeuille.

Pour répondre à cette question nous analysons les incompatibilités entre protectionnisme financier et attraction des capitaux avant d'examiner une voie qui cherche à les concilier : le protectionnisme financier de zone.

1. LE PROTECTIONNISME FINANCIER : UN OBSTACLE À L'ATTRACTION DES CAPITAUX ?

L'objectif de cette partie est de fournir un cadre analytique permettant d'examiner, d'une part, les objectifs du protectionnisme financier et, d'autre part, ses incompatibilités avec une politique d'attraction des capitaux.

1.1 *Les objectifs du protectionnisme financier*

Le protectionnisme financier est un phénomène complexe dont il convient de considérer l'ensemble des dimensions.

1.1.1 *Le protectionnisme financier : un bouclier contre l'instabilité financière*

La première approche théorique relative aux interventions des États sur les marchés financiers remonte à Keynes. Dans le chapitre 12 de la théorie Générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie il suggère de taxer les transactions pour réduire les flux de capitaux spéculatifs. Une citation éclaire sa conviction profonde : « la création d'une lourde taxe d'État frappant toutes les transactions se révélerait peut être la plus salutaire des mesures permettant d'atténuer aux États-Unis la prédominance de la spéculation sur l'entreprise » (Keynes, 1969, 174). Cette taxe, en alourdissant les frais de transaction, réduirait la liquidité du marché et rendrait la spéculation moins rentable.

Keynes est également hostile à la participation des capitalistes étrangers dans le capital des sociétés et préconise une finance essentiellement domestique.

Les justifications théoriques d'une réglementation financière font l'objet depuis Keynes de vifs débats qui opposent notamment deux écoles.

- **D'un côté, la nouvelle école classique (NEC)** prône une intervention étatique minimale sur les marchés internationaux. Selon cette école, toutes les réglementations sont néfastes ou inapplicables. Aux hypothèses néo-classiques traditionnelles (concurrence pure et parfaite...) elle ajoute l'hypothèse d'anticipations rationnelles qui suppose de la part des agents des capacités de traitement optimal de l'information. Ayant une parfaite connaissance des lois économiques, les agents ne peuvent pas faire d'erreur systématique d'interprétation de l'environnement dans lequel ils opèrent. La théorie de l'efficacité des marchés financiers, qui constitue le paradigme dominant de la théorie financière, trouve sa pleine dimension lorsque lui sont associées toutes ces hypothèses. Rappelons qu'il existe trois types d'efficacité qui peuvent être renforcées par la libéralisation financière.

L'efficacité allocative : la libéralisation financière permet une meilleure allocation des capitaux entre les agents et les pays. Elle oriente l'épargne disponible vers les investissements ayant la plus forte rentabilité

¹ CEPN-CNRS Université de Paris13. DELAITE@iutsd.univ-paris13.fr

indépendamment de leur localisation. En outre elle permet d'assurer une meilleure diversification des risques.

L'efficience dans l'évaluation de la valeur fondamentale d'un actif financier : le prix de marché reflète correctement la valeur fondamentale du titre. Il incorpore les anticipations des agents quant à l'évolution future des flux de revenus.

L'efficience informationnelle : le prix de marché traduit toute l'information disponible, à un moment donné.

Au total, les tenants du libéralisme demeurent foncièrement hostiles à toute forme de protectionnisme financier parce que le renoncement au libre fonctionnement des marchés impliquerait une moindre efficience des marchés.

- D'un autre côté, la mouvance néo-keynésienne considère que les marchés financiers libéralisés sont fondamentalement instables, qu'ils souffrent de nombreux dysfonctionnements (mouvements de panique, mimétisme des investisseurs, autoréférence, euphorie, autoréalisation des anticipations, contagion) et qu'ils nécessitent d'être mieux contrôlés.

L'inversion violente et inattendue des flux de capitaux étrangers récemment observés au Brésil fournit une nouvelle illustration des excès des marchés. Ces excès sont souvent l'expression de dynamiques auto-réalisatrices haussières ou baissières (Orléan, 1989).

Les néo-keynésiens voient également dans les interventions publiques fortes et hors marché un moyen de prévenir et de gérer les crises financières (Boyer, Dehove, Plihon, 2004). Celles-ci peuvent avoir en effet un coût économique et social important. Cette externalité négative constitue le principal fondement d'une politique publique de contrôle des capitaux qui peut s'appuyer sur deux instruments principaux : la réglementation et la taxation. Selon ces économistes la parfaite circulation du capital ne peut plus être le levier de la mondialisation. L'histoire récente confirme en effet que les différentes crises financières se sont déclenchées au terme de périodes d'endettement extérieur excessif et à la suite d'entrées massives de capitaux.

Dans le but de stabiliser le marché des changes, J. Tobin a suggéré d'en diminuer la liquidité en instaurant une taxe peu élevée sur les transactions cambiales. Cette taxe aurait pour objectif de pénaliser les opérations purement spéculatives.

1.1.2 Le protectionnisme financier : une politique sélective des mouvements de capitaux

Les États peuvent mener une politique sélective des mouvements de capitaux qui viserait à décourager les entrées de capitaux spéculatifs et à encourager les capitaux productifs (Stiglitz, 1998).

Certains économistes (Borensztein et al, 1998) montrent que les investissements directs peuvent faciliter la diffusion des nouvelles technologies et donc la croissance. D'autres, moins optimistes, font remarquer qu'en réalité l'essentiel des investissements directs concernent les fusions et acquisitions d'entreprises existantes qui ne sont pas créatrices de capacités de production nouvelles. Celles-ci permettent en fait un simple transfert de propriété de capital. Les investissements de portefeuille à caractère plutôt spéculatif sont réalisés principalement par les investisseurs institutionnels étrangers.

En dépit des contrôles exercés sur les entrées de capitaux, la Chine a attiré dès 1980 les investissements directs étrangers en priorité dans les industries exportatrices (Aglietta et Landy, 2008).

En 1999, le Chili a mené une politique volontariste de contrôle des capitaux qui avait pour objectif de décourager l'entrée des capitaux à court terme et d'encourager la pénétration des capitaux à long terme (encaje chilien).

Dans le nouveau contexte de la mondialisation, les États ont le devoir de prendre des mesures spécifiques lorsque la prise de contrôle d'une entreprise appartenant au secteur stratégique remet en cause l'indépendance et la sécurité de la nation. Ils doivent considérer l'activité bancaire comme une industrie à part, compte tenu du caractère stratégique que revêt le financement de l'économie. Ils ne doivent pas assimiler les banques à de simples actifs financiers pouvant librement passer de main en main au gré de stratégies diverses d'investisseurs du monde entier.

Les politiques de contrôle des investissements étrangers dans les secteurs sensibles demeurent hétérogènes à l'échelle planétaire, les pays émergents (Chine, Brésil, Inde, Russie, Afrique du Sud) conservant les réglementations les plus restrictives.

En Chine, les investissements étrangers dans certains secteurs stratégiques sont soumis à des enquêtes de sécurité nationale, comme l'exige la loi anti-monopole adoptée le 30 août 2007 par le Congrès national du Peuple.

En Inde, les investissements directs étrangers qui financent encore peu les industries se destinent d'abord aux secteurs de services, plus ouverts que les secteurs industriels aux capitaux extérieurs.

En Russie, le gouvernement a voté en septembre 2007 une loi visant à protéger les sociétés ayant une importance stratégique pour la défense et la sécurité de l'État.

Aux États-Unis, un dispositif de protection permet à l'État américain de pouvoir déterminer à discrétion le périmètre économique stratégique (Delbecque, 2008).

La plupart des États membres de l'Union européenne ont pris des mesures pour contrer une offensive d'achat sur une société appartenant au secteur stratégique.

1.1.3 Le protectionnisme financier : un instrument pour restaurer l'indépendance de la politique économique

La question de l'indépendance de la politique économique est depuis toujours au centre des théories économiques.

Dans sa Théorie générale de l'emploi, de l'intérêt et de la monnaie publiée en 1936, Keynes raisonne dans le cadre d'une économie fermée et souligne que l'efficacité d'une politique économique conjoncturelle est moindre en économie ouverte. Une politique monétaire de relance permet une baisse des taux d'intérêt favorable à la reprise de l'investissement mais entraîne une fuite des capitaux.

En 1961, Mundell prévoit la disparition des politiques monétaires autonomes lors de l'énoncé de sa théorie du triangle d'incompatibilité. Selon lui, dans une situation de parfaite mobilité des capitaux, il est impossible d'avoir à la fois des taux de change fixes et une politique monétaire autonome. Les pays à forte croissance comme le Brésil sont confrontés à cet important dilemme macroéconomique : la politique monétaire anti-inflationniste qu'ils mènent entraîne des entrées de capitaux massives. Celles-ci suscitent, d'une part, une appréciation du cours de change de nature à pénaliser la compétitivité et la croissance de longue période (par exemple le real brésilien a atteint en 2006 son niveau le plus élevé par rapport au dollar depuis 7 ans) et, d'autre part, une accumulation de réserves de change susceptible de favoriser un excès de liquidité interne, ce qui est favorable à la croissance, mais crée un risque d'inflation.

Afin de limiter tout autant l'appréciation de la monnaie nationale que les investissements spéculatifs les autorités doivent avoir la possibilité de maîtriser leur ouverture financière.

1.1.4 Le protectionnisme financier : un levier de développement

Le protectionnisme financier et son rôle dans le développement n'est pas un thème nouveau. Il est redevenu d'actualité avec la remise en cause du consensus de Washington (1990) qui a inspiré les politiques néolibérales menées par la Banque mondiale et le Fonds monétaire international dans certains pays en voie de développement.

Au début des années 2000, ces institutions financières internationales ont nettement pris leur distance avec ce consensus et ont préconisé de privilégier des mesures mieux adaptées aux besoins spécifiques des pays en développement.

Dans les pays anglo-saxons, le lien entre protectionnisme financier et développement a donné lieu à une littérature abondante sous l'impulsion des travaux de Krugman et de Stiglitz.

P. Krugman (1999) fait remarquer que les pays les moins touchés par la crise financière asiatique de 1997-1998 sont ceux, tels la Chine ou l'Inde, qui ont mené des politiques de contrôle des capitaux.

J. Stiglitz (2002) souligne que les institutions financières internationales ont commis des erreurs, notamment en recommandant une libéralisation hâtive des mouvements de capitaux dans les pays en développement généralement mal préparés et dépourvus d'institutions appropriées de supervision et de contrôle.

Pour D. Rodrik (2008), les pays qui ont connu la plus forte croissance sont ceux comme la Chine, l'Inde ou le Vietnam, qui ont le moins respecté les principes de l'orthodoxie économique.

L. C. Bresser-Pereira (2009) montre, sous un éclairage macro-économique, que l'ouverture financière peut entraîner des conséquences négatives pour le développement latino-américain. Contrairement aux tenants du libéralisme qui préconisent le recours à l'épargne externe pour promouvoir la croissance, il recommande que les pays rejettent l'ouverture du compte de capital, assurent leur développement grâce à l'épargne interne et s'efforcent de neutraliser la maladie hollandaise. Il admet les bienfaits de la mondialisation commerciale mais justifie son hostilité à la libéralisation financière en mettant l'accent sur la surévaluation de la monnaie nationale qu'elle est susceptible d'engendrer.

D'autres économistes considèrent que l'ouverture financière peut avoir un impact positif sur le développement si l'environnement politique est favorable (institutions robustes, politique macro-économique saine, marchés financiers profonds, réglementation et surveillance efficaces du secteur financier).

Lors du Sommet du G20 et malgré toutes les recommandations des défenseurs d'un retour à une certaine maîtrise des mouvements de capitaux, les dirigeants des pays les plus riches du monde, fervents partisans d'un libre-échange généralisé, se sont engagés à ne pas pratiquer le protectionnisme financier. Leur communiqué est éclairant à cet égard : « Nous ne nous replierons pas dans un protectionnisme financier, notamment par l'adoption de mesures qui entraveraient les mouvements de capitaux dans le monde en particulier en direction des pays en développement. »

1.2 L'incompatibilité du protectionnisme financier avec une politique d'attraction des capitaux

On peut distinguer plusieurs contradictions entre le protectionnisme financier et une politique d'attraction des capitaux.

1.2.1 Les contradictions entre le protectionnisme financier et les contraintes de financement des États

Les implications du protectionnisme financier (c'est-à-dire une situation où les flux de capitaux tendent à se réduire parce qu'il apparaît une forte préférence domestique nationale des prêteurs et des emprunteurs) entrent en conflit avec les contraintes de financement des États. Pour financer les plans d'aide aux banques (garantie des prêts interbancaires et recapitalisation des banques) et les opérations de soutien au secteur industriel, les États des pays avancés se sont endettés en émettant des titres auprès des non résidents. C'est le cas en particulier des États-Unis et de la France.

Selon l'Agence France Trésor, 62% de la dette de l'État français est détenue par des non résidents.

Selon le "rapport mensuel sur la dette" le montant de la dette publique des États-Unis dépassait, en septembre 2008, 10 000 milliards de dollars.

Il en résultera probablement un renversement de rapport de force entre créanciers et débiteurs au profit des premiers qui exigeront une rémunération plus élevée qu'avant la crise des subprimes.

Par ailleurs, le protectionnisme financier risque de nuire aux pays qui dépendent de l'endettement à l'étranger pour leur croissance. C'est le cas particulièrement des pays d'Europe Centrale et Orientale qui ont un taux d'épargne faible et un déficit extérieur (Artus, 2009).

1.2.2 L'incompatibilité entre l'objectif de contrôle des secteurs stratégiques et les impératifs de renforcement des fonds propres

Les pays émergents, aux premiers rangs desquels figurent la Chine et les producteurs de pétrole, financent les économies dont le potentiel de croissance est plus faible mais le développement financier plus avancé.

En particulier, la Chine dont la croissance est basée sur les exportations est un des premiers créanciers du monde, essentiellement des États-Unis. Ses avoirs de change dans le total mondial sont passés de 9% environ en 1999 à quelque 31% en juin 2008 (BCE, 2009). Ils lui permettent de constituer des fonds souverains chargés de prendre des participations dans le capital des banques et grandes entreprises américaines ou européennes.

En plusieurs circonstances et notamment aux États-Unis, ils furent empêchés d'investir dans certaines sociétés appartenant à des secteurs stratégiques.

L'exigence de contrôle des secteurs sensibles ne doit pas faire oublier pour autant les besoins supplémentaires en capital des différents acteurs économiques suite à la crise financière des subprimes. Ces besoins ne sont pas faciles à satisfaire par le recours aux marchés des actions des grands pays de l'OCDE ou aux États qui ont déjà recapitalisé un certain nombre de banques.

Or dans le contexte actuel de mondialisation, l'existence de fonds propres en quantités suffisantes est déterminante pour trois raisons :

- elle est exigée par les normes prudentielles du Comité de Bâle qui réglementent l'activité des banques internationales ;
- elle permet aux banques et aux entreprises d'accroître leurs opportunités de croissance externe ;
- elle les protège contre les prises de contrôle hostiles.

1.2.3 Les contradictions entre le protectionnisme financier et les impératifs de compétitivité d'une place financière

Le protectionnisme financier peut-il nuire à la compétitivité d'une place financière ?

Les avis sont partagés. Pour les économistes de la Banque de France (Duvivier, 2004) la qualité de l'encadrement réglementaire d'une place financière est un facteur déterminant de son attractivité. Les

garanties apportées à la protection des investisseurs sont des facteurs clés du développement de l'activité d'une place.

Cependant, comme le montre J. Jégourel (2002), si les mesures de contrôle des capitaux sont efficaces, elles peuvent diminuer le risque d'occurrence d'une crise financière et rendre le pays qui les instaure plus attractif.

D'autres économistes sont moins optimistes. Selon eux, les exigences réglementaires peuvent pousser un nombre grandissant d'entreprises à délaisser la place financière domestique au profit de places financières moins réglementées. B. Steil (2002) souligne que les exigences drastiques imposées par la loi Sarbanes-Oxley aux sociétés cotées aux États-Unis ont rendu les marchés financiers américains moins attractifs que les marchés européens. En cherchant à améliorer la protection des investisseurs, le législateur américain a contribué à la perte d'attractivité du marché financier américain.

Par ailleurs, les conséquences des mesures de rétorsion du G20 à l'égard des paradis fiscaux sont fortes pour le Luxembourg et la Suisse puisqu'une grande partie de leur économie dépend du secteur financier et de sa capacité à attirer des capitaux de l'étranger. La place financière du Luxembourg qui emploie 35 000 personnes contribue pour 32% au PIB du Grand Duché (Pieretti et al, 2008, 24). Il est clair que le secret bancaire et les avantages réglementaires et fiscaux leur ont permis de devenir des places particulièrement attractives pour les industries financières de gestion patrimoniale.

Face aux paradis fiscaux et réglementaires la question est posée : peut-on sacrifier l'équité à l'attractivité économique ? De ce qui précède, il ressort que le protectionnisme financier ne peut se pratiquer au niveau national mais doit être géré au niveau d'une zone.

2. VERS UN PROTECTIONNISME FINANCIER DE ZONE ?

Par protectionnisme financier de zone, nous entendons un protectionnisme financier non intégral s'exerçant vis-à-vis de pays tiers, aux frontières d'un ensemble de nations ayant instauré une libre circulation des capitaux. Il peut s'interpréter comme la volonté politique des États de favoriser le développement de flux de capitaux avec des pays proches (géographiquement, économiquement, politiquement). Cette proximité géographique apparaît plus efficiente pour le développement des échanges financiers qu'Internet.

Selon J.-M. Jeanneney (1978) un protectionnisme appliqué à un marché trop étroit peut être nuisible pour l'économie ; la mobilité des capitaux doit donc s'effectuer à l'intérieur d'une zone assez vaste. Pour les économies de taille moyenne, l'espace pertinent est celui de zones d'intégration régionale. La dose de libre circulation des capitaux doit varier en fonction de la proximité des économies nationales : complète à l'intérieur de la zone, forte avec les voisins, plus modérée avec le reste du monde (Lafay et Siroen, 1994).

Notons que la mobilité des capitaux demeure beaucoup plus importante et libre à l'intérieur des zones monétaires, puisqu'il y a absence de risque de change (Artus, 2009).

Ce protectionnisme peut concerner aussi bien une zone où les économies sont fort hétérogènes (à l'instar de l'Amérique du Sud ou de l'Asie) qu'une zone où les économies le sont moins (comme l'Union européenne).

2.1 *L'affirmation de nouvelles formes d'autonomisation financière dans le monde en développement*

L'objectif de cette partie est d'examiner l'émergence de nouvelles formes d'autonomisation financière dans le monde en développement permettant de garantir une stabilisation monétaire et financière.

2.1.1 *Vers une autonomisation financière des États Sud-américains*

Les crises financières successives et la perte de légitimité du FMI dans les pays latino-américains ont fait naître une volonté d'indépendance vis-à-vis des États-Unis et des grandes Institutions Financières Internationales.

Deux initiatives peuvent illustrer ce constat :

- *la mise en place d'une Banque du Sud en 2007* par six pays latino-américains (Argentine, Bolivie, Brésil, Équateur, Paraguay et Uruguay, rejoints par le Venezuela en 2008). Elle est destinée à financer des projets publics et privés pour le développement et l'intégration au niveau régional.

- *la primauté à l'épargne intérieure.* L. C Bresser-Pereira (2009) préconise que les pays latino-américains rejettent l'ouverture financière et fondent leur croissance sur de l'épargne intérieure. Il qualifie cette stratégie nationale de développement de « nouveau développementisme ».

2.1.2 *Vers une stratégie d'indépendance financière des États d'Asie*

Cette stratégie qui vise une rupture avec le FMI repose sur plusieurs piliers.

- *Le refus du consensus de Washington*

Les pays asiatiques refusent ce consensus qui propose en contrepartie des ressources mises à disposition des gouvernements, d'une part, une politique de stabilisation (hausse des impôts, baisse des dépenses publiques, hausse des taux d'intérêt) et, d'autre part, des politiques structurelles ayant pour finalité l'instauration d'une économie plus concurrentielle (libéralisation financière, retrait de l'État via les privatisations).

Compte tenu de l'ampleur des coûts sociaux et politiques de la crise de 1997, ils ont abandonné la stratégie qui consistait à baser leur croissance sur l'épargne étrangère. Ils ont clairement perçu le rôle fortement déstabilisant des entrées de devises étrangères réalisées par les banques. Celles-ci avaient eu tendance à emprunter en devises étrangères (dollar principalement) pour prêter dans leur monnaie. Elles avaient donc encouru un risque de change qui avait contribué en partie à la crise. Elles avaient également emprunté à court terme afin de prêter à long terme et avaient pris ainsi un risque de liquidité.

Si la libéralisation financière peut comporter a priori certains avantages (moindre dépendance vis-à-vis des financements publics et des concours des organisations internationales) ses conséquences à moyen terme sont négatives : excès de liquidité nationale, effets pervers des reflux massifs et brusques des capitaux, mouvements spéculatifs sur l'immobilier (Boyer, 2008).

- *La création d'un fonds monétaire asiatique*

Treize pays d'Asie ont décidé, le 4 mai 2008, de créer à court terme un fonds monétaire asiatique doté d'au moins 80 milliards de dollars pour faire face à une éventuelle crise asiatique. La Chine, le Japon et la Corée du Sud se sont engagés à fournir 80% des fonds tandis que le reste sera financé par les dix pays de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud Est, ASEAN en anglais).

Ce fonds est destiné à protéger les monnaies locales des attaques spéculatives en permettant aux banques centrales de s'échanger des devises. Ces banques peuvent servir de catalyseur à la constitution d'une zone monétaire en Asie dans le futur (Artus, 2009).

Même si la Chine a refusé la proposition japonaise de créer un fonds monétaire asiatique en septembre 1997, elle a néanmoins pris conscience de la nécessité d'instaurer une coopération monétaire plus étroite entre les banques centrales, afin de prévenir et de résoudre les crises au niveau régional.

- *La restructuration du secteur bancaire*

Les pays asiatiques ont un point commun : la conjonction d'une épargne nationale abondante et d'un sous-développement financier. La capacité réduite de leur système financier à prendre des risques les a empêchés d'investir toute l'épargne dégagée. Depuis le début de la décennie, des efforts significatifs en matière de restructuration bancaire ont été réalisés au Japon comme en Corée (Brender et Pisani, 2007).

En Chine également, des progrès significatifs ont été accomplis. Les grandes banques commerciales d'État ont été recapitalisées et ont pu transférer une partie de leurs créances douteuses à des organismes de défaisance appartenant au ministère des Finances. La priorité du gouvernement central a été aussi d'instaurer des règles et de mettre en place une structure de supervision pour arrêter la formation de nouvelles créances douteuses (Aglietta et Berrebi, 2007).

- *L'accumulation de réserves de change*

Les économies émergentes d'Asie n'ont commencé à accumuler d'importantes réserves via les excédents commerciaux qu'après la crise financière de 1997. Ces dernières présentent pour elles des avantages importants :

- la possibilité de mener une stratégie de puissance à travers le choix des modes de détention de leurs excédents de balance des paiements (réserves placées en bons du Trésor ou détention d'actifs divers sur les marchés de capitaux des pays avancés) ;
- le moyen d'éviter une appréciation de leur monnaie qui freine leurs exportations ;
- la possibilité de faire face à une crise financière et d'éviter ainsi l'imposition par le FMI de plans d'ajustement structurel.

Notons que ces réserves ne leur donnent pas une totale marge de manœuvre puisqu'elles demeurent dépendantes des marchés financiers des États-Unis, de l'Europe et du Japon (De Larosière, 2009).

- La primauté aux capitaux asiatiques

Selon le National Bureau of Statistics Chinois les firmes étrangères installées sur le territoire chinois sont asiatiques dans leur majorité, souvent à capitaux chinois expatriés. L'encours d'investissement direct vient à 60% d'Asie (Aglietta et Landy, 2008). Au début des années 2000, l'Asie recevait environ 20% des IDE japonais.

Il est clair que ces mesures prises au niveau régional peuvent déboucher sur un protectionnisme monétaire et financier de zone et non vers un multilatéralisme.

2.2 Vers une préférence communautaire dans le domaine financier ?

Nous verrons dans un premier temps les deux conceptions de l'Europe puis, dans un second temps, les conditions d'une mise en place d'un protectionnisme financier européen.

2.2.1 Europe rempart ou Europe planétaire : quel choix ?

On peut distinguer deux conceptions de l'Europe, une Europe rempart et une Europe mondialisée.

Une Europe rempart

Le Traité de Rome instituant la Communauté économique européenne, signé le 25 mars 1957, ne prévoyait que la libéralisation des échanges intérieurs et nullement celle des échanges extérieurs. Pour les Pères fondateurs, l'intégration financière européenne devait signifier une mobilité de l'épargne plus importante au sein de la communauté qu'entre la communauté et le reste du monde et une orientation de l'épargne européenne vers des emplois européens. Cette préférence européenne était censée protéger l'Europe des chocs externes et faire contrepoids à l'hégémonie américaine.

Cette idée de préférence européenne a été reprise par M. Allais (1994, 4) qui dénonce la politique libre échangiste mondialiste de l'organisation de Bruxelles. Un passage de son article éclaire sa position : « La libéralisation totale des échanges n'est possible, elle n'est souhaitable, que dans le cadre d'ensembles régionaux, groupant des pays économiquement et politiquement associés, de développement économique et social comparable, et s'engageant réciproquement à ne prendre aucune décision unilatérale, tout en assurant un marché suffisamment large pour que la concurrence puisse s'y effectuer de façon efficace ».

Le rétablissement de cette préférence européenne dans le contexte actuel et tout ce qu'il implique serait, pour le Prix Nobel (Allais, 2005), la condition absolue de la survie de l'Union européenne.

Une Europe planétaire, comparable à une zone ouverte à tous les vents de la finance internationale (Allais, 1994), au cheval de Troie de la mondialisation libérale (Le Cacheux, 2002), à une Europe anglaise (Bourguinat, 2006), à une zone de libre-échange sans limites géographiques (Saint-Étienne, 2009). C'est l'Angleterre qui, par le biais de son ministre Tony Blair, a imposé à l'Europe cette conception libérale. Elle semble moins disposée que jamais à rejoindre une zone euro dont le fonctionnement n'est pas conforme à son modèle libéral de gouvernance. Elle veut éviter toute avancée fédérale réelle.

Plusieurs initiatives européennes témoignent de cette démarche de dilution de l'Europe dans le vaste mouvement de la mondialisation :

- le traité consolidé européen confirme le principe de l'économie de marché ouverte. L'article 63 (ex-article 56 TCE) mentionne en effet que « toutes les restrictions aux mouvements de capitaux entre les États membres et les pays tiers sont interdites » ;
- la multiplication des accords de libre-échange et d'association que l'Union européenne signe avec des pays tiers ou d'autres zones d'intégration ;
- la politique de privatisation menée par la Commission européenne ;
- l'alliance Euronext-Nyse qui risque de remettre en cause la poursuite de l'intégration financière européenne ;
- la politique d'élargissement de l'Union européenne ;
- la politique de la concurrence européenne qui fait obstacle à l'établissement ou à la consolidation de groupes purement européens susceptibles d'offrir une alternative à la pénétration étrangère.

Comment, dans ces conditions parler d'une Europe autonome, au surplus se voulant un bouclier contre la mondialisation ? Est-il possible de laisser circuler librement des capitaux entre des zones régulées et des

zones non régulées ? Pour beaucoup d'économistes, l'archaïsme de la régulation bancaire américaine a été l'un des catalyseurs de la crise financière, dite crise des subprimes, qui a éclaté en 2007. Ce sont en effet des établissements de crédit immobiliers non bancaires, donc non soumis au contrôle prudentiel, qui ont été à l'origine d'une prise de risque excessive sur le marché des crédits hypothécaires (Plihon, 2009). La conséquence est que ces risques ont été transférés vers des investisseurs institutionnels et des pays de plus en plus éloignés de ceux qui les ont générés. Les pays de l'Union européenne n'ont pas été épargnés.

Les moyens pour instaurer une régulation des flux financiers internationaux existent. Le sommet du G20 à Londres, début avril 2009, qui a redéfini les règles de fonctionnement du Système monétaire international et du Système financier international nous le prouve. Mais il ne constitue qu'une étape et semble vouloir maintenir, voire étendre, le règne des régulations marchandes à l'échelle planétaire. Seule une Europe incarnant une authentique puissance, capable de mettre en place une zone financière réglementée, permettrait d'avancer. Pour construire cette Europe puissance, il serait nécessaire de faire un choix clair entre une Europe fédérale et une Europe confédérale.

2.2.2 *La tentation de créer une zone financière réglementée*

Il ne s'agirait pas d'instaurer un protectionnisme financier total. La mise en œuvre sans restriction d'un tel protectionnisme ne peut qu'aboutir à des effets indésirables. Il suffirait, comme le préconise F. Lordon (2008), d'introduire un degré supérieur de réglementation financière dans l'Union et d'encadrer les rapports entre la zone européenne financière (ZEF) régulée par définition et les zones non régulées. Il serait nécessaire d'accompagner le protectionnisme financier d'un resserrement adapté de la politique prudentielle. Il est sûr qu'un accord entre les 27 pays de l'Union, y compris le Royaume-Uni et le Luxembourg, rendrait un tel protectionnisme plus efficace. Ce dernier pourrait reposer sur plusieurs piliers.

1- Protéger les intérêts stratégiques des États :

- en créant des structures publiques susceptibles de gérer des ressources financières pour le compte de l'État à l'instar des fonds souverains ;
- en empêchant les fonds souverains étrangers de prendre le contrôle des sociétés appartenant au secteur sensible. Par exemple, les fonds souverains étrangers pourraient s'engager à ne pas prendre de participation supérieure à 10% ;
- en instaurant des pôles financiers publics destinés à transférer l'épargne vers des secteurs stratégiques, des entreprises innovantes et/ou des projets d'infrastructure de réseaux à dimension nationale ou européenne.

2- Mettre en place des règles prudentielles strictes visant à réduire l'exposition des acteurs privés aux risques : suppression de la norme financière qui impose des rentabilités excessives ; applications des exigences de fonds propres à d'autres établissements financiers que les banques ; limitation de la titrisation et des effets de levier d'endettement.

Inciter les banques européennes à prêter dans la zone réglementée et limiter leurs engagements internationaux. Une différenciation de normes de fonds propres selon la destination des investissements peut être mise en place. En particulier, les exigences de fonds propres peuvent être plus fortes lorsque les risques sont liés à des placements à l'étranger (Bourguinat et Briys, 2009).

3- Encourager l'épargne européenne pour réduire la vulnérabilité financière extérieure de la zone européenne.

4- Mener une coordination réelle des réglementations fiscales au sein de l'Union Européenne, afin d'interdire notamment aux entreprises et aux institutions financières de localiser leurs opérations dans les paradis fiscaux ; interdire également aux acteurs enregistrés dans les paradis fiscaux de contracter sur les marchés organisés de la zone.

5- Exercer un contrôle politique sur les entreprises de marché et permettre une prise de participation des autorités publiques dans leur capital en modifiant éventuellement leur statut. Contraindre les entreprises de marché telle Euronext qui ont fait alliance avec leurs homologues américaines ou anglaises, à rompre avec des zones financières qui n'ont visiblement aucune intention sérieuse de re-régulation (Lordon, 2008).

6- Réviser la directive européenne sur les OPA pour permettre à l'Europe de s'opposer aux OPA lancées par des entreprises non socialement responsables et/ou ne respectant pas des critères de bonne gouvernance (Levet, 2006).

CONCLUSION

Le protectionnisme financier apparaît comme une remise en cause d'une libéralisation financière excessive. Il semble de nature à apporter des solutions aux nombreux dysfonctionnements engendrés par celle-ci telles que la sélection des mouvements de capitaux ou la restauration de l'indépendance de la politique monétaire.

Certes, le protectionnisme financier peut sembler incompatible avec une politique d'attraction des capitaux en faisant obstacle aux politiques de financement des États, aux stratégies de renforcement des fonds propres des entreprises et à la compétitivité d'une place financière si l'on reste dans un cadre purement national. Mais ces inconvénients disparaissent ou s'atténuent si l'on se situe dans un protectionnisme financier de zone. Celui-ci permet d'intensifier les échanges financiers entre pays proches (géographiquement, politiquement ou économiquement).

En particulier, les États sud-américains et les États d'Asie semblent vouloir se regrouper en entités continentales intégrées. Cette tendance lourde du monde contemporain peut être interprétée comme une réponse aux insatisfactions et aux carences des grandes Institutions Financières Internationales.

Quant à l'Europe, elle se trouve devant un choix : Europe planétaire ou Europe rempart.

Dans le renouveau de la préférence communautaire que certains économistes préconisent, le protectionnisme financier européen doit aller de pair avec la mise en place de mesures destinées à renforcer la robustesse du système bancaire et financier européen. Il ne nuirait pas à l'attractivité de la zone. Pour mener à bien leur stratégie de diversification de portefeuille, les investisseurs extra-européens seraient obligés d'y investir malgré tout et pourraient même être attirés par le degré supérieur de stabilité de la zone une fois la réglementation établie.

Le protectionnisme financier européen requiert un large consensus de la part des pays membres, consensus qui suppose de surmonter les intérêts divergents de certains.

BIBLIOGRAPHIE

- AGLIETTA M., BERREBI L. (2007) *Désordres dans le capitalisme mondial*, Paris, Odile Jacob.
- AGLIETTA M., LANDY Y. (2008) *La Chine vers la superpuissance*, Paris, Economica.
- ALLAIS M. (2005) *L'Europe en crise. Que faire ? Pour une autre Europe*, Paris, Clément Juglar.
- ALLAIS M. (1994) La politique de libre-échange, le GATT et la construction européenne, *Revue d'Économie politique*, n°104.
- ARTUS P. (2009) Le protectionnisme financier, une plus grande menace que le protectionnisme économique, *Flash Économie*, Natixis.
- BCE (2009) L'accumulation d'avoirs extérieurs par les autorités des économies de marché émergentes, *Bulletin mensuel de la BCE*.
- BORENSZTEIN E., DE GREGORIO J., LEE J. W. (1998) How Does Foreign Direct Investment Affect Growth? *Journal of International Economics*, n°45, June.
- BOURGUINAT H., BRIYS E. (2009) *L'arrogance de la finance*, Paris, La Découverte.
- BOURGUINAT H. (2006) *Les intégrismes économiques. Essai sur la nouvelle donne planétaire*, Paris, Dalloz.
- BOYER R., DEHOVE M., PLIHON D. (2004) *Les crises financières. Analyses et propositions*, Paris, Rapport pour le Conseil d'analyse économique.
- BOYER R. (2008) Une crise tant attendue, *Prisme*, n°13, Centre Cournot pour la Recherche en Économie.
- BRENDER A., PISANI F. (2007) *Les déséquilibres financiers internationaux*, Paris, La Découverte.
- BRESSER-PEREIRA L. C. (2009) *Mondialisation et compétitivité*, Paris, La Découverte.
- DE LAROSIERE J. (2009) Finance mondiale : un rééquilibrage par les pays émergents ?, *Problèmes économiques*, n°2962, La Documentation Française.
- DELBECQUE E. (2008) *Quel patriotisme économique ?* Paris, PUF.
- DUVIVIER A. (2004) L'attractivité des places financières, *Bulletin de la Banque de France*, n°123, mars.
- JEANNENEY J.-M. (1978) *Pour un nouveau protectionnisme*, Paris, Seuil.
- JEGOUREL Y. (2002) *La taxe Tobin*, Paris, La Découverte.
- KRUGMAN P. (1999) *Pourquoi les crises reviennent toujours ?* Paris, Seuil.

- KEYNES J. M. (1969) *Théorie générale de l'emploi de l'intérêt et de la monnaie*, Paris, Payot.
- LAFAY G., SIROEN J.-M. (1994) *Maîtriser le libre-échange*, Paris, Economica.
- LE CACHEUX J. (2002) Mondialisation économique et financière : de quelques poncifs, idées fausses et vérités, *La Mondialisation et l'Europe*, Revue de l'OFCE.
- LEVET J.-L. (2006) *Pas d'avenir sans industrie*, Paris, Economica.
- LORDON F. (2008) *Jusqu'à quand ? Pour en finir avec les crises financières*, Paris, Raisons d'agir.
- MUNDELL R. (1961) A theory of Optimum Currency Areas, *American Economic Review*, vol. 51.
- ORLÉAN A. (1999) *Le pouvoir de la finance*, Paris, Odile Jacob.
- PLIHON D. (2009) Lutter contre l'instabilité financière : pour un aggiornamento de la théorie et de la régulation financière, *Revue d'Économie Financière*, Numéro hors-série.
- PIERETTI P., BOURGAIN A., COURTIN P. (2008) *Place financière de Luxembourg. Analyse des sources de ses avantages compétitifs et de sa dynamique*, Bruxelles, De Boeck.
- RODRIK D. (2008) *Nations et mondialisation*, Paris, La Découverte.
- SAINT-ÉTIENNE C. (2009) *La fin de l'Euro*, Paris, Bourin.
- STEIL B. (2002) Changes in the Ownership and Governance of Securities Exchange: Causes and Consequences, *Brookings, Wharton Papers on Financial Services*, Litan et Herring (eds).
- STIGLITZ J. (2002) *La Grande Désillusion*, Paris, Fayard.
- STIGLITZ J. (1998) International financial institutions and the provision of international public goods, *Cahiers de la BEI*, volume 3, n°2.

Attractivité, spécificités et impact des zones franches d'exportation en Uruguay

Marie-Noëlle JUBÉNOT¹ et Susana MILA¹

Dans les pays en développement, la création de zones franches a pour objectif d'attirer les Investissements directs étrangers (IDE) nécessaires à leur intégration économique dans un monde de plus en plus globalisé et à terme à leur croissance. L'IDE est sensé améliorer la situation économique de ces pays *via* différents canaux dont les externalités positives telles que l'amélioration de la formation de la main-d'œuvre, l'acclimatation de nouvelles technologies. Initialement, les zones franches se sont développées, souvent avec l'aide de la Banque mondiale, afin d'expérimenter un nouveau mode de développement qui semble avoir fait ses preuves dans la région de l'Asie du Sud-Est. Dans le groupe des pays en développement, mis à part les pays de l'Asie du Sud-Est, la région d'Amérique latine présente une attractivité certaine pour les investissements étrangers. L'Uruguay, petit pays d'Amérique du Sud appartenant à l'accord régional MERCOSUR, a développé une dizaine de zones franches pour répondre à plusieurs objectifs de stratégie régionale et internationale. Présentant des spécificités appropriées aux nouvelles étapes de la globalisation, certaines s'intègrent parfaitement à la dynamique régionale. La première partie présente le concept de zones franches, ainsi qu'une synthèse des controverses théoriques les concernant. La seconde fait ressortir l'originalité des zones franches uruguayennes.

1. LES ZONES FRANCHES D'EXPORTATIONS

1.1 Définition et évolution historique des Zones Franches d'Exportations

Selon les définitions standard des organisations internationales, une Zone franche d'exportation (ZFE) est une zone industrielle enclavée exonérée des tarifs douaniers et du code commercial en vigueur dans le pays hôte. Cette définition exclut les ports francs qui ne permettent que le conditionnement ou le reconditionnement et l'entreposage et les zones économiques spéciales qui n'autorisent pas l'exonération des droits de douane sur les intrants. Cependant, le concept a évolué. À côté des aires géographiques limitées plus ou moins étendues, des "entreprises franches", telles les *maquiladoras* au Mexique, ou des "points francs", dispersés à travers tout le territoire, ont fait également leur apparition. Les ZFEs peuvent aussi comprendre les "zones de traitement de l'information" destinées à la fourniture internationale de services, ainsi que d'autres dispositifs similaires tels que le remboursement des droits d'importation. Pour attirer les entreprises étrangères, les pays d'accueil proposent diverses mesures incitatives dans les ZFEs :

- *infrastructures performantes* (transports, réseaux logistiques, télécommunications, services collectifs...);
- *simplification des procédures administratives* : guichet unique, procédures douanières accélérées, simplification ou suppression des procédures de licences, cadre juridique et tribunaux spéciaux ;
- *incitations fiscales* : allègement ou exonération des droits de douane, des droits à l'importation sur les matières premières, les biens intermédiaires et les biens d'équipement. Diverses autres exonérations ou subventions peuvent aussi être prévues : exonération de la taxe sur les ventes pour les produits ou services exportés ainsi que sur tous les inputs acquis sur le marché intérieur ; réduction partielle, souvent temporaire, de l'imposition sur les revenus ou les bénéfices des entreprises liée souvent aux performances à l'exportation ; des subventions directes ou indirectes, en faveur, par exemple, de l'éducation et de la formation, ou permettant certains approvisionnement à des prix préférentiels ;
- *assouplissement de certaines dispositions juridiques et réglementaires*, en particulier sur les prises de participation étrangères, l'emploi, l'environnement, les régimes de change, les transferts de fonds ;
- *promotion des exportations* : conseils, aides en matière d'études de marché, financements...

Ces avantages octroyés aux entreprises des ZFEs, représentent un coût pour le pays hôte. Les effets directs de l'IDE sur la balance des paiements sont aussi limités, dans la mesure où les investissements initiaux servent souvent à importer les biens d'équipement et les biens intermédiaires nécessaires. Le gain net dans l'échange extérieur et donc les recettes en devises réalisées grâce aux exportations dépendent de la source d'approvisionnement (locale ou importée) des intrants et sont significativement réduits par les sorties de profits et de dividendes rapatriés par les filiales vers la maison mère.

¹ Université de Reims Champagne-Ardenne. mn.jubnot@univ-reims.fr ; susana.mila@univ-reims.fr

Le nombre de ZFE s'est accru de manière exponentielle, passant de 79 dans 25 pays en 1975 à 2 700 environ réparties dans 131 pays en 2005-2006 (Bureau international du travail). Cette multiplication s'explique notamment (Engman, Onodera et Pinali, 2007) par : a) le succès apparent des ZFEs dans certains pays d'Asie ; b) l'abandon des politiques de substitution des importations au profit de politiques de croissance tirée par les exportations ; c) l'importance accrue donnée à l'IDE comme facteur de développement ; d) les délocalisations des productions à forte intensité de main-d'œuvre des pays développés vers des pays en développement.

Porto Rico et l'Irlande ont été parmi les premiers pays à se doter de telles zones. La zone franche de Shannon, en Irlande a été constituée en 1959. Les ZFEs se sont généralement répandues sous forme de vagues, d'abord en Asie, au Mexique, en Amérique centrale et dans certaines parties du Moyen-Orient dans les années soixante-dix, puis en Asie du Sud, dans le reste de l'Amérique latine, du Moyen-Orient et de l'Afrique du Nord dans les années 1980 et 1990 et, enfin, dans les économies en transition et en Afrique subsaharienne depuis les années quatre-vingt-dix.

Sur les 131 États et territoires douaniers, dotés en octobre 2006 de zones franches, 101 sont membres de l'OMC. Les pays ont des revenus très divers, certains font partie des pays les moins avancés tandis que d'autres appartiennent à l'OCDE comme la France, le Japon et les États-Unis. Mais, l'expansion des ZFEs a bénéficié à un petit nombre de pays émergents, localisés principalement en Asie (Indonésie, Malaisie, etc.) et l'Amérique latine (Mexique). Seuls deux LDCs (*Least Developed Countries*) ont développé des ZFEs qui ont réussi : Madagascar et le Bangladesh.

1.2 Impacts des ZFEs dans l'économie du pays hôte

Les ZFEs regroupent des entreprises étrangères et locales. Mais l'objectif principal est d'attirer les Investissements directs étrangers (IDE) et de développer les exportations afin d'améliorer la balance commerciale. L'obligation d'exporter la totalité de la production a été assouplie dans de nombreuses zones et la commercialisation des biens et services dans l'économie nationale est de plus en plus souvent autorisée sous réserve de paiement de droits de douane. Initialement détenues et gérées par les pouvoirs publics, les ZFEs ont vu s'accroître la participation privée. Elles favorisent la diversification des exportations des pays en développement souvent caractérisés par une mono-production.

Cependant, il est très difficile de distinguer les effets des ZFEs sur l'IDE, l'emploi et les exportations de ceux des évolutions macro-économiques générales : changements de politiques, stabilité des agrégats, perspectives mondiales favorables à l'IDE...

Tableau 1 : Impact supposé des zones franches sur les exportations par région

	Exportations de produits manufacturés des zones franches (milliards de \$US)	% par rapport au monde	Exportations totales de produits manufacturés (en %)
Monde	177,7	100,00	8,3
Asie/Pacifique	84,5	47,55	11,0
Amérique	44,0	24,76	5,3
Europe centrale et orientale et Asie centrale	14,5	8,16	6,8
Moyen-Orient et Afrique du Nord	28,7	16,15	16,7
Afrique subsaharienne	2,4	1,35	19,5

Source : FIAS (2007).

[http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/FIAS_FY07_+AnnualReport/\\$FILE/FIAS+FY07+Annual+Report+FINAL.pdf](http://www.ifc.org/ifcext/fias.nsf/AttachmentsByTitle/FIAS_FY07_+AnnualReport/$FILE/FIAS+FY07+Annual+Report+FINAL.pdf)

Les économistes néo-classiques ont été les premiers à étudier les conséquences des mesures spécifiques appliquées dans les ZFEs, qu'ils considèrent traditionnellement comme optimales et sources de distorsions. Pour eux, la ZFE représente un choix politique de "*second best*", consistant à compenser une distorsion (droits de douane à l'importation) par une autre distorsion (la subvention). Selon cette théorie, la totale suppression des distorsions à la compétitivité, par l'instauration d'une libéralisation totale du commerce, est la seule possibilité d'obtenir un équilibre optimal. Hamada (1974), utilisant un modèle de type Hesksher-Ohlin, démontre que l'installation d'une ZFE crée une distorsion dans les facteurs de production qui conduit à une spécialisation contraire à celle qui résulte de la théorie des avantages comparatifs sur le pays hôte. Pour ce modèle, une ZFE établie dans une petite économie comportant des droits de douane aux importations, tend à réduire le bien-être national. Mais, d'autres économistes néoclassiques considèrent, au contraire, que la ZFE constitue une stratégie provisoire de développement d'amélioration du bien-être d'un pays à faible revenu. C'est la vision adoptée par l'OMC et l'OCDE. La ZFE permettrait d'acclimater les pays en développement à

la globalisation et leur apporteraient à court terme certains bénéfices, tels que l'apport des devises, l'investissement souvent entravé dans ces pays par un taux d'épargne insuffisant.

Les nouvelles théories de la croissance corrigent les approches néo-classiques en soulignant l'apport des externalités positives d'une ZFE sur l'économie du pays hôte, telles que les effets d'apprentissage, le développement du capital humain, les effets de démonstration, etc.

Les externalités positives ou *spillovers* dépendent du degré de partenariat entre les entreprises locales et celles des ZFEs, des ressources disponibles dans le pays, du type d'activité et de l'existence ou non de mesures encourageant ou obligeant la création de joint venture. Les ZFEs caractérisées par une haute valeur ajoutée s'intègrent généralement mieux à l'économie domestique et fournissent ainsi des sources de gains beaucoup plus significatives pour le pays hôte. La part du capital local dans les ZFEs est élevée dans un nombre réduit de pays comme l'Ile Maurice (environ 50%), la Corée (25%) et le Mexique (14%). Le potentiel pour le transfert technologique est limité lorsque les maisons mères financent l'établissement des filières locales dans les ZFEs. L'achat de matières premières d'origine locale reste limité, car les zones franches sont souvent exemptés des droits de douane pour les importations de biens intermédiaires provenant de l'extérieur. Ce qui favorise les entreprises à faible valeur ajoutée à importer leurs biens intermédiaires pour pratiquer de simples opérations d'assemblage et de reconditionnement pour l'exportation. Le niveau d'intégration des entreprises dans le milieu local dépend en grande partie de l'emplacement géographique de la ZFE. Les transferts technologiques dynamiques dépendent du niveau de développement et du capital humain du pays hôte. Un gap technologique trop prononcé entre les entreprises locales et étrangères limite les possibilités de transferts. Les employés des ZFEs acquièrent souvent des qualifications basiques et spécifiques difficilement transférables dans d'autres secteurs d'activité. En outre, la meilleure formation est fournie à un petit nombre d'employés locaux (superviseurs et managers locaux) dont la mobilité vers des industries locales reste très limitée. La mesure de l'impact global des zones franches sur l'emploi doit prendre en compte l'emploi indirect généré par leurs activités, telles que l'offre d'inputs et de services destinée à la zone et la transformation des fonds d'investissement en immobilisations. L'Amérique latine représente 48% de la main-d'œuvre employée dans les ZFEs mondiales (en excluant la Chine), l'Asie 42%. Le tableau 2 donne le poids de l'emploi des ZFEs dans l'emploi total. L'utilisation dans la plupart des ZFEs d'une main-d'œuvre composée de nouveaux entrants sur le marché du travail (les femmes et les très jeunes) limite cependant leurs impact sur le chômage.

Tableau 2 : Évolution de l'emploi des ZFEs par région (2002-2006)

Région	2002	2006	Variation (en %)
Afrique du Nord	440 515	643 152	46,0
Afrique subsaharienne	421 585	860 474	104,1
Océan indien	170 507	182 712	7,2
Moyen-Orient	328 932	1 043 597	217,3
Asie	7 710 543	14 741 147	91,2
Chine	30 000 000	40 000 000	33,3
Amérique centrale	4 490 757	5 252 216	16,9
Amérique du Sud	299 355	459 825	53,6
Caraïbes	215 833	546 513	153,2
Europe centrale et de l'Est	543 269	1 400 379	157,8
Pacifique	13 590	145 930	973,8
Total	44 634 886	65 275 945	46,24

Source : OIT (2002), Singa (2007, cité par W. Milberg et M. Amengual (2008).

Mais, à côté du critère quantitatif, il convient de s'interroger sur la qualité des emplois créés. Parfois appelées "zones d'oppression", les ZFEs sont souvent associées à des mauvaises conditions de travail dénoncées par l'Organisation Internationale du Travail (OIT), car, certains pays adoptent des législations du travail spécifiques pour ces zones, en particulier en ce qui concerne le droit d'association et les conventions collectives. Même lorsque la législation est identique à celle du pays, des failles dans son application sont fréquentes. Pourtant selon différentes études citées par Cling et Letilly (2001), les entreprises des ZFEs offriraient des salaires plus élevés que les entreprises hors zone. L'exploitation et la productivité plus grande de la force de travail dans ces zones auraient comme contrepartie naturelle des salaires plus élevés. Face au turnover important du personnel (la durée moyenne d'emploi dépasse rarement cinq ans selon l'OIT 2003), au fort degré d'absentéisme et à une mauvaise image, des incitations sont nécessaires pour attirer et retenir les travailleurs. La politique salariale vise aussi à attirer une main-d'œuvre qualifiée. Enfin, l'opinion publique dans les pays industrialisés est devenue de plus en plus sensible aux conditions salariale et d'emploi des pays en développement impliqués dans la fabrication des biens de consommation.

1.3 Politique des ZFEs et stratégies des pays hôtes

Selon Hayter (2001), Cling et Letilly (2001), on peut comparer plusieurs stratégies des pays hôtes.

– La première, applicable aux pays ayant déjà un certain niveau de développement et la plus bénéfique à long terme quant au développement économique et à la réduction de la pauvreté, consiste à attirer les investisseurs sensibles à la qualité de la main-d'œuvre et à l'environnement. Elle va de pair avec des réformes économiques favorables au développement et à l'amélioration des fondamentaux macroéconomiques.

– La seconde, souvent retenue par les pays les plus pauvres, a pour objectif la quantité des emplois créés, quel qu'en soit la qualité afin de diminuer le chômage. La ZFE jouant alors le rôle de soupape de sécurité. Ces pays, dotés d'un environnement macroéconomique défavorable, sont prêts à octroyer des avantages massifs aux rares investisseurs. Le risque de cette stratégie, visant une production de biens peu diversifiés et à faible valeur ajoutée, est l'enfermement dans un cercle vicieux de sous-développement industriel et social.

– D'autres pays choisissent d'utiliser les ZFEs dans le but d'accumuler des devises. Dans ce cas, la ZFE peut rester une zone d'activité enclavée sans aucun lien avec l'économie nationale.

– D'autres encore (telle la Chine avec ces zones économiques spéciales) considèrent la ZFE comme un laboratoire d'expérimentation de politiques de libre-échange, de nouvelles production, de nouvelles relations de travail, de nouvelles conditions financières... afin de tester des innovations et d'en généraliser certaines au reste de l'économie.

Le commerce des marchandises s'organise autour de trois pôles majeurs qui, avant tout, commercent entre eux (Les Amériques, L'EurAfrique et l'Asie). Chacun de ces pôles associe un des pays ou des régions de la triade (États-Unis, Union européenne et Japon) avec un arrière-pays comprenant essentiellement des pays en développement. Dans ce contexte, les ZFEs sont encouragées à diriger leurs exportations vers le marché régional leader du pôle auquel elles appartiennent. La proximité avec un marché constitue un avantage particulier pour la production des textiles et des vêtements. Pour les ZFEs en général, le rôle du facteur proximité a été renforcé par la signature d'accords régionaux sur le libre commerce entre les pays membres des blocs majeurs.

2. STRATÉGIES ET ORIGINALITÉ DES ZONES FRANCHES

2.1 Participation de l'Uruguay dans les flux d'IDE vers la région

Les entrées d'IDE en Amérique latine et Caraïbes (ALC) enregistrent une forte progression après la fin de la crise mexicaine de 1994. Dès 1999 ils suivent le mouvement à la hausse constaté au niveau mondial qui se confirme à partir de 2003 et s'amplifie entre 2006 et 2007. Le continent bénéficie alors d'un montant sans précédent (105 900 millions de dollars). La plupart de ces investissements répondent à des stratégies de type "resource seeking" mais aussi "market seeking" de la part des firmes multinationales (FMNs). Les IDE vers les pays du Mercosur ont connu une évolution semblable avec une progression en 2007 de 62,7% par rapport à 2006. Ils atteignent 41 500 millions de dollars, soit 39% environ du total reçu par les pays ALC.

Au sein du Mercosur², l'Uruguay, pays de petite taille avec un peu plus de trois millions d'habitants, a aussi bénéficié de la nouvelle dynamique des firmes multinationales des années 1990 et ceci, malgré l'absence des programmes de privatisation, facteur d'attrait d'IDE très important dans les pays voisins au cours de ces années. Si l'Uruguay ne représente que 2,75% du total d'IDE enregistré dans la région en 2007³, ces flux atteignent un montant équivalent à 6,5% du PIB du pays sur la période 2005-2007. Ce mouvement se confirme en 2008, avec une augmentation des IDE de près de 80%.

Tableau n°3 : Évolution des Investissements Directs Étrangers en Uruguay

	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Investissements Directs Étrangers (Millions de U\$ dollars)	274,1	290,6	180,0	401,3	314,7	811,1	1 494,5	1 139,3	2 049,2
Variation annuelle (en %)		-6,02	-38,14	122,94	-21,6	157,74	84,26	-23,77	79,86

Source : Balance des paiements. Banque Centrale Uruguayenne.

² Le Mercosur (Marché Commun du Conne Sud) a été créé en 1991. Il est composé de l'Argentine, du Paraguay, de l'Uruguay et du Venezuela. La Bolivie, le Chili, le Pérou, la Colombie et l'Equateur ont le statut de membres associés.

³ Le Brésil attire 83,2% de ces flux.

2.2 *Politiques incitatives des IDE et zones franches en Uruguay*

Les pouvoirs publics ont mis en place un cadre légal très favorable pour les investisseurs étrangers et encouragé, par une réglementation aux avantages renforcés, la création des zones franches⁴.

2.2.2 *La loi de promotion des investissements*

En Uruguay, les investissements étrangers sont régis par la Loi 16.096, entrée en vigueur en 1998⁵. Se fondant sur le principe d'égalité de traitement du capital national et étranger, cette loi unifie en un seul texte les dispositions relatives aux incitations et aux obligations des investisseurs nationaux et étrangers. La politique de promotion des investissements regroupe des mesures d'ordre fiscal et financier ainsi que des mécanismes institutionnels les favorisant. Le capital étranger est exempt de formalités administratives.

L'Etat garantit la libre convertibilité de la monnaie et le rapatriement du capital et des bénéfices tout en se portant garant de la stabilité juridique. Le régime général d'importations de biens de capital (autorisant des exonérations supplémentaires sur ce type d'importation), le régime de promotion touristique, le régime de promotion des exportations avec l'exonération de quelques taxes afférentes et des incitations financières à l'exportation, complètent ce dispositif. Par ailleurs, une politique incitative spécifique est menée en vue de promouvoir les investissements dans les secteurs forestier, hôtelier et du software.

Les zones franches en Amérique Latine

- Les ZFEs se généralisent en Amérique Centrale et aux Caraïbes dans la deuxième moitié des années 1960. La République Dominicaine est l'un des premiers pays de la zone à s'en doter en 1965 avec l'aide de la Banque mondiale. Le programme mexicain des "maquiladoras" s'enclenche la même année alors que d'autres pays d'Amérique Centrale suivent l'exemple dans la décennie soixante-dix. Hormis des expériences particulières comme Nueva Palmira en Uruguay (1923), Manaus au Brésil (1957) ou Iquique au Chili (1975), l'extension des programmes de zones franches en Amérique du Sud est plus tardive. Elles se développent vers la fin des années 1980 et durant les années 1990 dans le cadre des politiques de libéralisation prônées par le "Consensus de Washington" en vue de privilégier une stratégie de développement tiré par les exportations. Les différents pays de la région sont alors encouragés à mettre en place un cadre incitatif d'attractivité des IDE, de promotion et de diversification des exportations.

- Au sein du Mercosur, 20 zones franches ont vu le jour au Brésil entre 1988 et 1994, mais restent à présent sans succès. En Argentine, la zone franche de Terre de Feu, installée en 1972, a été très touchée par la crise financière de 2000, alors que les plus récentes (celles dont l'implantation s'est faite en accord avec la nouvelle loi de 1994) remplissent des fonctions de stockage et de redistribution de biens importés mais manquent d'une stratégie globale de long terme. Au Paraguay, deux zones franches (Zona Franca International et Zona Global del Paraguay) situées pourtant au carrefour de trois frontières ne semblent pas décoller et peinent, malgré la politique gouvernementale, à attirer des investissements.

- Les Zones Franches en Amérique latine continuent de se multiplier. En 2008, on en dénombre 200. Avec plus de 10 000 entreprises installées, elles assurent plus de 30 milliards de dollars d'exportations, 2,1 millions d'emplois directs et 4 millions d'emplois indirects(*).

(*) Données fournies par M. Héctor Vargas, président du Comité de Zonas Francas para las Américas (CZFA) dans une interview accordée au journal mexicain Vanguardia, publié le 19 août 2008.

2.2.3 *Le cadre réglementaire des zones franches*

La Loi régissant les zones franches en Uruguay (Loi 15921 du 17 décembre 1987), met en place un régime unifié beaucoup plus généreux que le régime de promotion d'investissements présenté ci-dessus. L'article 1er déclare "d'intérêt national" la création et le développement des zones franches dans le but promouvoir l'investissement et les exportations, d'accroître l'emploi de la main-d'œuvre nationale et d'encourager l'intégration économique internationale. Compte tenu de ces objectifs, la supervision et le contrôle des Zones Franches ne dépend pas de la Direction Nationale des Douanes (comme c'est en général le cas en Amérique latine) mais du ministère de l'Économie et des finances. Ce régime, l'un des plus avantageux des zones franches dans le monde, autorise des exonérations des droits de douane à l'entrée et à la sortie⁶; des

⁴ Comme le montre l'encadré ci-dessus, celles-ci sont apparues, par vagues, au sein du continent.

⁵ Des modifications récentes à la loi générale et ces différents régimes ont été votés ou sont à l'étude. La réforme cherche tantôt à supprimer tantôt à mieux moduler, un certain nombre de bénéfices octroyés jusqu'à présent.

⁶ L'achat de biens et services en provenance du reste du pays est considéré comme une exportation uruguayenne tandis que les ventes hors zone dans le territoire national sont considérées comme des importations. Les importateurs doivent s'acquitter des droits de douane et d'impôts.

exonérations de toutes les taxes et impôts nationaux y compris la TVA sur les biens et services circulant à l'intérieur d'une Zone Franche ; des exonérations des charges de sécurité sociale pour les salariés étrangers⁷ (au plus 25% de la masse salariale de l'entreprise)⁸.

Les achats réalisés par les entreprises d'une Zone Franche sont exonérés de la TVA et d'autres impôts spécifiques. La législation uruguayenne étend ce dispositif aux impôts à venir, même ceux dont l'exonération légale exige une autorisation spéciale. Deux autres avantages de taille doivent être mentionnés : la libre concurrence des services dans le secteur des télécommunications et de l'énergie qui exonère les entreprises échappent ainsi au monopole étatique en vigueur dans le reste du pays et la libre circulation des capitaux, y compris le rapatriement des bénéfices par les entreprises étrangères.

L'exploitation et/ou l'administration de ces zones est réalisée par l'État ou par des personnes physiques ou morales autorisées, moyennant le paiement d'une redevance. L'exploitant doit fournir l'infrastructure nécessaire au développement des activités des utilisateurs⁹. Les entreprises peuvent aussi s'installer de manière temporaire, à faible coût, pour expérimenter le dispositif proposé¹⁰. La loi autorise les personnes morales à détenir 100% du capital. Les sociétés étrangères peuvent opérer à travers une filiale ou en tant qu'actionnaire d'une entreprise nationale utilisatrice¹¹. Cependant, l'installation de filiales continue d'être la modalité principale d'expansion des FMNs en Zone Franche. Si les utilisateurs sont interdits d'activité dans le territoire national hors zone, la loi 17292 et deux décrets de 2006 et 2007 autorisent la prestation de services tels que ceux de call center international, éducation à distance, certification de signature électronique, boîte de courrier électronique ainsi que d'autres champs de plus en plus étendus d'activités (assistance et formation informatique, services de gestion, administration, comptabilité). Il est en outre à noter que depuis 1993, les institutions financières étrangères installées en Zone Franche sont autorisées à traiter les usagers comme des non résidents. Il en découle une réduction importante de leurs coûts¹² qui se traduit par une offre de crédit aux conditions très favorables.

Tableau 4 : Fondamentaux macroéconomiques de l'Uruguay

		2004	2005	2006	2007
PIB	taux de croissance annuel	11,8%	6,6%	7,0%	7,1%
	En millions de US\$	13 241	16 829	19 357	23 360
	PIB par tête en US\$	4 010	5 037	5 840	7 028
Commerce extérieur	Exportations FOB (en millions de US\$)	2 922	3 404	3 952	4 496
	Importations CIF (en millions de US\$)	3 113	3 879	4 775	5 589
	Balance commerciale (% du PIB)	-1,4%	-3,0%	-4,2%	-4,7%
	Balance des paiements (% du PIB)	-0,8%	-0,5%	-2,3%	-2,9%
Marché du travail	Taux de chômage moyen	13,1%	12,2%	11,4%	9,6%
	Salaires réels (variation annuelle)	2,9%	4,5%	3,7%	4,1%
Prix	A la consommation (variation annuelle)	7,6%	4,9%	6,4%	8,5%
	De gros (des grossistes)	5,1%	-2,2%	8,2%	16,1%
	Dépréciation (variation annuelle)	9,2%	-11,1%	3,4%	-11,3%
Indicateurs monétaires	Taux d'intérêt d'emprunt (en monnaie locale)	27,0%	12,4%	10,3%	11,4%
	Taux d'intérêt d'emprunt (en monnaie étrangère)	6,8%	7,1%	7,5%	6,6%
	Réserves internationales (en millions de US\$)	2 512	3 078	3 091	4 112
Finances publiques	Excédent ou déficit (% du PIB)	-2,0%	-0,8%	-0,6%	-0,3%
	Total de la dette publique (en millions de US\$)	13 335	13 944	13 709	16 100

Source : PricewaterhouseCoopers en Uruguay.

Enfin, outre ce cadre législatif, l'un des atouts fondamentaux de l'Uruguay est la bonne santé de son économie (taux de croissance très satisfaisants, rééquilibrage budgétaire, maîtrise de l'inflation) et sa stabilité institutionnelle (tableau 4). Par ailleurs, le "risque-pays" (tableau 5) est globalement moins élevé que dans le reste de la région et, sur certains points, même meilleur que la moyenne mondiale.

⁷ Le personnel étranger peut demander à ne pas adhérer au système national de sécurité sociale, auquel cas l'entreprise et lui-même sont exonérés des charges sociales.

⁸ Toutefois, des autorisations exceptionnelles peuvent être accordées par le ministère de l'Économie et des finances en vue de s'affranchir de ce seuil.

⁹ Seul sont acceptés des projets de création de nouvelles zones franches assurant un investissement en infrastructure supérieur à 10 millions de dollars américains.

¹⁰ Outre les utilisateurs, toute entreprise nationale ou étrangère peut développer des activités commerciales à l'intérieure de la zone. Elles sont dans ce cas exemptées des seuls droits douaniers.

¹¹ Les dispositions en vigueur raccourcissent les délais de constitution des Sociétés Anonymes de Zone Franche ainsi que le cas échéant la réforme de leurs statuts.

¹² Il s'agit de l'exemption de la TVA, des impôts sur les actifs bancaires et de l'impôt sur le patrimoine.

Tableau 5 : Uruguay – évaluation du risque-pays

		Uruguay	Région	Tous pays
Bureaucratie	Temps d'exécution des réglementations par les exécutifs supérieurs (%)	6,64	10,39	7,02
	Consistance des interprétations des règlements par les autorités	43,78	40,11	47,14
Corruption	Paielements informels des entreprises pour des ventes (% de la vente)	0,06	1,49	1,33
	Entreprises versant des pots-de-vin aux inspecteurs d'impôts (%)	0,44	6,83	32,13
	Pots de vin pour un contrat avec le gouvernement (% du contrat)	0,36	2,94	2,21
Criminalité	Coût de la sécurité (en % des ventes)	1,24	3,14	1,75
	Pertes dues la criminalité (en % des ventes)	0,44	1,62	0,8
Financement	Financement interne des investissements	66,75	54,67	64,43
	Financement bancaire des investissements	6,05	21,15	15,66
	Financement informel des investissements	2,32	4,2	4,66
	Financement au moyen de crédit de fournisseurs	15,06	14,17	8,79
	Garantie requise pour un crédit (% du crédit)	176,41	130,63	136,69
	Crédits qui demandent une garantie (%)	66,21	73,24	80,16
Informalité	Volume des ventes d'une entreprise-type déclarée à des fins fiscales	84,26	77,43	82,06
Infrastructure	Retard dans l'obtention d'une connexion électrique (en jours)	29,6	26,49	20,28
	Pannes de courant électrique (en jours)	3,4	14,91	20,08
	Valeur de la perte due aux pannes de courant (% de la vente)	0,67	3,26	3,81
	Défaut dans l'approvisionnement en eau (en jours)	14,27	9,06	9,98
	Retard pour obtenir une connexion téléphonique (en jours)	5,63	37,47	26,51
	Entreprises utilisant Internet avec leurs clientèle/fournisseurs (%)	32,16	42,8	44,37
Innovations	Les entreprises ayant la certification ISO	6,14	12,44	14,04
	Dépenses en recherche et développement (% des ventes)	1,31	2,85	1,08
Offre d'emploi	Entreprises qui offrent une formation formelle (%)	22,51	41,89	44,65
	Travailleurs qualifiés permanents qui reçoivent une formation (%)	32,17	31,73	25,53
	Augmentation de l'emploi au cours des 3 dernières années (%)	26,66	19,77	18,39
Impôts	Temps consacré à des réunions avec les autorités fiscales (en jours)	1,85	2,75	3,32
Commerce extérieur	Temps moyens de livraison des exportations via la douane (en jours)	2,13	4,79	3,86
	Temps moyen pour chercher les importations à la douane (en jours)	5,59	7,22	5,53
	Entreprises qui exportent directement (%)	15,63	26,92	25,98

Source : d'après les informations fournies par www.zfrancas.gub.uy

2.3 Implantation et caractéristiques des zones franches uruguayennes

L'Uruguay, stratégiquement placée entre l'Argentine et le Brésil, reliée à ses voisins par un réseau routier et fluvial, compte dix zones franches d'importance inégale et trois nouveaux projets autorisés courant 2007.

Tableau 6 : Les Zones Franches actives en Uruguay

10 Zones Franches	Caractéristiques	Gestion
Nueva Palmira	- parcelles libres et hangars couverts d'une capacité de stockage de 280 000 tonnes de grains, approvisionnement de minéraux (manganèse, fer, charbon de coke...)	Publique
Colonia	- parc international de logistiques et de négoce. - transports (aérien, terrestre, maritime) et réseaux de communication	Privée
Colonia Suiza	- parc industriel, commercial et de services - bon réseau de communications et de transport, usines modernes de produits laitiers et du cuir, industries métallurgiques et textiles, des caves... - soutien, assistance, conseil, conduite et développement des projets	Privée
Río Negro		Privée
Rivera	complexe industriel et logistique basé sur la production de bois	Publique
Libertad	- système informatique de contrôle d'inventaires on-line - bureaux chargés de l'activité commerciale à Montevideo et à Buenos Aires, assistance légale, douanière, bancaire, etc.	Privée
Floridasur	plus de 500 entreprises, activités logistiques pour toute la région	Privée
Botnia	- Botnia (entreprise finlandaise), 2ème producteur de cellulose en Europe, plus gros investissement industriel du pays. 300 emplois directs et près de 8 000 indirects	Privée
M' Bopicuá	- exploitation du bois d'eucalyptus ¹³ pour l'exportation de pulpe à papier	privée
Zonamérica	- activités de logistique et de distribution, parc technologique et de négoce parmi les plus dynamiques d'Amérique du Sud. - Prestation de services à forte valeur ajoutée.	privée

Source : ministère de l'économie et des finance, <http://www.zfrancas.gub.uy/english/ftzuruguay/index.html>

¹³ Ces forêts sont situées dans un rayon de 300 km. Deux tiers du bois seront fournis par la filiale de ENCE et un tiers par des propriétaires indépendants.

Tableau 7 : Les nouveaux projets de zones franches en Uruguay

Zones franches		
Aguada Park	- développement de services : call center, software, centre de données, conseils juridiques, back office. Elle sera dotée de toute l'infrastructure nécessaire à l'outsourcing international. - 6 420 m ² environ, bâtiments intelligents, zones d'emménagement et parkings, infrastructures en communication, sécurité et contrôle.	Privée
World Trade Center	- 3000 m ² , une tour d'au moins 15 étages (15 000 m ²) et un hélicoptère cette zone dédiée aux services de haute technologie, comportera toute l'infrastructure en télécommunication et sécurité de dernière génération.	Privée
Punta Pereira	- pôle de développement du négoce et de la production de cellulose, papier et dérivés, et des industries de transformation du bois. Les installations comptent un terminal portuaire par lequel transiteront les matières premières et les produits finaux à l'exportation. Elle aura la capacité nécessaire pour l'emménagement de matière première et assurera la production d'électricité et les opérations portuaires.	Privée

Source : ministère de l'économie et des finance, <http://www.zfrancas.gub.uy/english/ftzuruguay/index.html>

Zonamérica, situé à Montevideo, est l'une des zones franches les plus dynamiques d'Amérique du Sud. Zone d'activités classiques à ses débuts (logistique et distribution), elle est devenue un parc technologique orienté vers le négoce et la prestation de services à forte valeur ajoutée, à partir duquel des entreprises multinationales interviennent au niveau régional. Elle abrite aujourd'hui 250 entreprises et 7 000 salariés¹⁴. Elle propose des installations modernes (bâtiments intelligents, installations technologiques évolutives, infrastructures spécialisées) offrant connexion de fibre optique, téléport pour des communications satellites, internet sans fil, salles de vidéoconférence. Ce complexe, entouré d'espaces verts et de lacs naturels, témoigne, en outre, d'une préoccupation affichée du respect de l'environnement.

L'expansion en cours de ses installations permettra à Zonamérica d'augmenter sa capacité locative de 25%. Le projet Lumina d'un montant de 75 millions de dollars d'investissement en infrastructure, technologie et services de première catégorie, se concrétisera par la construction de six "bureaux intelligents", (100 000 m²) pouvant accueillir 10 000 travailleurs pour des entreprises internationales de call center, consulting, informatique et technologie. Ce projet confirme l'objectif de Zonamérica de se consolider en tant que pôle d'attractivité de négoce international dans des activités très variées : software, biotechnologie, services financiers, call centers, services de logistique modernes¹⁵, consulting, services partagés aux entreprises (contrôle d'inventaires, opérations de maintenance, services aux personnes, etc.).

Des infrastructures adaptées permettent aux entreprises spécialisées en biotechnologie, et à l'industrie pharmaceutique,¹⁶ de transformer des coûts fixes en coûts variables. Des installations nécessaires à l'application des techniques moléculaires offrent aux entreprises l'accès aux équipements coûteux à usage peu intensif. Zonamérica dispose aussi d'un centre de biotechnologie qui propose des études concernant les brevets, des analyses de marché et de sélection de personnel. Il se donne pour mission de trouver au niveau régional et mondial des solutions et des possibilités de synergie pour les entreprises de Zonamérica. Les installations et services offerts par la zone semblent appropriés pour le développement de start-up ou de moyennes entreprises, les activités de R&D et la formation des ressources humaines dans le domaine des sciences de la vie. Enfin, il est à noter que 40 institutions financières se sont installées en Zonamérica. Les grandes institutions financières internationales effectuent des activités de back office pour les filiales de la région, certaines proposent des services financiers off shore.

2.4 Bilan des zones franches en Uruguay

En 2006, 1 036 entreprises opèrent en zone franche¹⁷ dont 62% en Zonamérica. Leur apport direct à l'activité économique équivaut à 3,66% du PIB dont 2,37% relèvent de Zonamérica. La production des biens ne

¹⁴ Elle s'étend sur 92 hectares, mais son potentiel de croissance est considérable car restent 50 hectares non construits.

¹⁵ En avril 2008, suite à l'agrandissement de ses installations moyennant un investissement de 3 millions de dollars, l'entreprise Costa Oriental a inauguré son nouveau Centre Logistique, Costa Park II. Ces négoce logistique sont importants pour le pays car, tel que l'a souligné le Président de l'Uruguay, Tabaré Vazquez, bien que le pays ne représente que 1,5% du PIB du Mercosur, il traite 65% des marchandises d'origine hors Mercosur qui circulent à l'intérieur de la région.

¹⁶ En 2001 est inauguré le Biotec Plaza, bâtiment spécialement conçu pour l'installation des entreprises spécialisées en biotechnologie et produits pharmaceutiques.

¹⁷ Le suivi statistique de l'activité des zones franches date de 2005, année durant laquelle l'Institut National de Statistiques de l'Uruguay (INE) effectue le premier recensement auprès des entreprises des zones franches. À l'heure actuelle, nous ne disposons, comme source d'information, que des rapports de l'INE (2005 et 2006) ou, éventuellement, des résultats d'enquêtes non officielles. Les chiffres traités dans ce point proviennent de ce rapport ou ont été calculés sur cette base.

représente que 26,45%, soit 0,97% du PIB du pays. Les activités de services, dominantes, se concentrent majoritairement dans le commerce (35,83% en Zonamérica), la finance (19,63% en Zonamérica) et les services aux entreprises qui, incluant les entreprises de consulting et call center, représentent 38,01% des entreprises implantées en Zonamérica (Tableau 8).

La Formation Brute de Capital Fixe (FBCF) s'élève, pour sa part, à 9,78% de la valeur ajoutée (VA) des zones franches pour l'année 2006 avec une participation amplement majoritaire de Zonamérica (63,42%).

Cependant, au niveau de l'économie nationale, la FBCF reste faible, représentant seulement 0,31% du PIB ou 2,65% si l'on prend en compte Botnia.

Les chiffres disponibles pour 2006 révèlent une augmentation de la création d'emploi de 26,8% par rapport à 2005, fondamentalement liée à l'installation de Botnia, source de 2 054 emplois au cours de cette année. L'INE dénombre 8 628 emplois en 2006 dont 56,79% en Zonamérica. Bien entendu, le secteur services en est aussi le grand pourvoyeur (95%) dont notamment, le secteur des services aux entreprises, suivi du secteur commerce et logistique et financier. La création d'emploi a principalement bénéficié au marché du travail national. Le personnel étranger salarié ne représente que 7,7% du total (9,7% en Zonamérica), bien en dessous de ce qui est autorisé par la loi.

Tableau 8 : L'activité économique des 10 Zones Franches uruguayennes

Zones Franches	Entreprises Nombre en 2006	Secteurs prioritaires des entreprises (année 2006) (en %)	Formation Brute du capital fixe (1)		
			2005	2006	2006-2005
Zonamérica	791	Service aux entreprises 38,01 Commerce 35,83 Secteur financier 19,63	584,3	926,9	342,6
Colonia	118	Commerce 46,46 Service aux entreprises 18,18 Transports-Communication 16,16 Secteur financier 11,11	223,2	106,3	-116,9
Floridasur	189	Commerce 67,20 Transports-Communication 10,58 Secteur financier 9,52 Services aux entreprises 9,52	36,8	34,1	-2,7
Colonia Suiza (Nueva Helvecia)	19	Commerce 63,16 Transports-Communication 10,53 services aux entreprises 10,53	3,1	34,6	31,5
Libertad	46	commerce 70,45 Transports-Communication 18,18 Services aux entreprises 11,36	93,8	22,5	-71,3
M ^o Bopicuá	3	Industrie 66,67 Service aux entreprises 33,33	177,5	92,0	-85,5
Río Negro	15	Service aux entreprises 40,00 Transports-Communication 20,00 Commerce 20,00	0,0	1,1	1,1
Nueva Palmira	12	Transports-Communication 50,00 Service aux entreprises 30,00	87,7	244,1	156,4
Rivera	7	Transports-Communication 60,00 Industrie 20,00 Services aux entreprises 20,00	0,0	0,0	0,0
Sous total			1 206,5	1 461,5	255,0
Botnia	26	Construction 70,00 Industrie 10,00 Commerce 10,00 Services aux entreprises 10,00	2 857,6	10 841,4	7983,8
Total			4 064,1	12 302,9	1 410,03

(1) En millions de pesos Uruguayens de l'année 2006. L'indice des prix utilise pour comparer 2005 et 2006 est pondéré par 15,13% pour les prix sur les biens de capital importé, et par 84,87% pour le coût de la Construction.

Source : d'après INE (2008).

Les salaires sont en général supérieurs à ceux payés, à catégorie égale, hors zone franche. D'après l'INE le salaire moyen du personnel étranger (Tableau 9) est près de 5 à 9,5 fois plus élevé que celui du personnel local (9,42 en Zonamérica). Les activités du secteur financier¹⁸, les mieux rémunérées pour les nationaux et les étrangers, présentent aussi l'écart le plus important entre ces deux catégories.

¹⁸ Selon, Vaillant et Lalanne (2008), dans le secteur financier en ZFs, les banques étrangères multinationales assurent les deux tiers du total de l'activité du secteur et travaillent sur une base régionale.

Concernant le commerce extérieur, l'étude de Vaillant et Lalanne (2008)¹⁹ propose une ventilation par sous-secteurs riche en information pour l'analyse de la dynamique des ZFEs en Uruguay. Selon leurs estimations, les exportations des ZFE ont atteint environ 700 millions de dollars en 2006, (12% des exportations totales) dont 82,5% correspondant aux services (Tableau 10). La primauté des services aux entreprises est manifeste (48% environ des exportations des services) notamment grâce au développement des activités d'informatique et de call center. Les activités de commerce et logistique et les services financiers lui suivent en importance. Au total, 2/3 de ces activités sont menées en zone franche.

Tableau 9 : Distribution du personnel salarié et montant des salaires, année 2006

	Personnel employé (%)		Personnel employé (%)		Personnel employé (%)		Personnel employé		Rémunération mensuelle par tête (en pesos)*	
	local	étranger	Femmes	Hommes	Qualifié	Non qualifié	local	étranger	local	Etranger
Total	92,3	7,7	32,3	67,7	12,4	87,6	6 542	415	21 114	183 700
Zonamérica	90,3	9,7	45,7	54,3	14,6	85,4	3 597	287	27 222	256 510
Botnia	94,6	5,4	3,5	96,5	12,4	87,6	1 890	109	12 761	11 847
Colonia	93,8	6,2	27,7	72,3	16,2	83,8	258	11	21 535	105 178
Florida	95,4	4,6	23,5	76,5	0,7	99,3	372	4	11 463	--
N. Helvecia	96,7	3,3	30,1	69,9	1,6	98,4	107	0	12 798	0
Libertad	97,2	2,8	67,5	32,5	0,0	100,0	145	0	7 708	0
Río Negro	83,3	16,7	0,0	100,0	0,0	100,0	8	2	16 133	--
M' Bopicuá	100,0	0,0	28,6	71,4	85,7	14,3	6	0	92 643	0
N. Palmira	98,7	1,3	21,8	78,2	3,3	96,7	151	2	20 098	--
Rivera	100,0	0,0	14,3	85,7	11,1	88,9	8	0	8 518	0

(*) Un dollar US est environ égal à 24,4 pesos uruguayen. Moyenne annuelle calculée à partir des données mensuelles de la Banque Centrale uruguayenne pour l'année 2006.

Source : Rapport de juillet 2008 sur le recensement des zones franches pour l'année 2006, Institut National de Statistiques INE.

Tableau 10 : Commerce extérieur des zones franches (en millions de \$ US)

	Exportations Corrigées	Importations	Soldes
Industrie	117	53	64
Construction	7	1	5
Services	578	278	300
* Commerce et logistique	171	114	57
* Financiers	121	32	89
* Services aux entreprises	278	126	152
- Informatique et R&D	84	17	67
- Assistance conseil	45	21	24
- Call centers	58	8	50
- autres services aux entreprises	90	80	10
* Autres services	8	6	2
Total	701	332	369

Source : d'après M. Vaillant et A. Lalanne (2008).

Le commerce de biens et des services, notamment de software, provient des pays de l'ALENA, de l'Europe et de l'Asie de l'Est et est à destination, principalement, des pays d'Amérique latine dont ceux du Mercosur. L'Uruguay est peut être en train de devenir progressivement un hub²⁰, ou port pilote régional, selon Vaillant et Lalanne (2008). Snoeck et al. (2008) font par ailleurs remarquer les gains en termes de crédibilité associés au développement des activités de pointe, notamment depuis l'installation de la multinationale indienne Tata²¹.

Zonamérica contribue à consolider la spécialisation dans l'exportation des services qui caractérise l'Uruguay depuis le début des années 1990 tout en permettant un fort développement des services non traditionnels.

¹⁹ Ces auteurs corrigent les statistiques publiées par l'INE après le reclassement de certaines entreprises considérées comme appartenant au secteur industrielle en entreprises incluses dans le secteur services commerciaux et logistique.

²⁰ Nœud central d'un réseau.

²¹ « ...the installation in 2002 by the Indian multinational Tata Consulting Services of an operation center in Uruguay to provide services in all Latin America is a good precedent to make known the advantages of the country for outsourcing » (Snoeck, 2008, 62).

Son activité marque en quelque sorte un tournant dans l'insertion du pays dans le commerce international et dans l'attractivité des IDE. L'Uruguay participe, comme le suggèrent Vaillant et Lalanne (2008), dans la nouvelle vague de globalisation caractérisée par la fragmentation de la production des services et l'expansion des échanges de ceux-ci. L'élargissement des activités des ZFEs aux nouvelles activités de services (software, internet comme outil de conception, plateformes électroniques pour sécuriser les transactions sur Internet, centres d'appel, etc.) représente un potentiel considérable. Certains observateurs parlent désormais de zones franches de deuxième génération.

CONCLUSION

Dans le cas de l'Uruguay, l'impact de l'adoption du régime des zones franches s'avère positif à plusieurs titres. Les ZFEs ont permis d'impulser une nouvelle dynamique caractérisée par l'installation d'entreprises multinationales, et la création de réseaux commerciaux.

Le secteur du software en Uruguay (Snoeck et al., 2008), créé initialement à partir de capitaux nationaux, s'est développé sous l'impulsion de la demande étrangère et a pris une envergure internationale.

De même, le développement des exportations dans le secteur des nouveaux services, tels que le offshoring est un résultat à mettre à l'actif des zones franches uruguayennes. La ZFE Zonamérica, la plus importante de l'Uruguay, a permis d'expérimenter un certain nombre d'activités très prometteuses.

Les avantages accordés par la législation uruguayenne expliquent en grande partie cette réussite ainsi que les fondamentaux macroéconomiques et la stabilité institutionnelle. Il faut également prendre en compte le niveau global d'éducation en Uruguay, résultat d'une stratégie gouvernementale active qui représente un atout incontestable pour le développement du pays.

On peut enfin souligner l'impact positif en termes de formation de la main-d'œuvre et de soutien à l'innovation. Les zones franches uruguayennes semblent avoir devancé la nouvelle phase de la globalisation en matière de libéralisation des services.

BIBLIOGRAPHIE

- BID-INTAL (Instituto para la Integración de América Latina y el Caribe) (2009) Rapport Mercosur n° 13.
- BITTENCOURT G., DOMINGO R. (2004) Efectos de "Derrame" de las Empresas Transnacionales en la Industria Manufacturera Uruguayua (1990-2000), DECON-Département d'Économie, Faculté des Sciences Sociales, Document de travail 12/04, Montevideo, décembre.
- BOST F. (2007) Les zones franches, interfaces de la mondialisation, *Annales de Géographie*, n°658, 563-584.
- CEPAL (1999, 2005, 2008) *La inversión extranjera en América Latina y el Caribe*, Rapport annuel, Santiago de Chili.
- CLING J.-P., LETILLY G. (2001) Export processing zones: a threatened instrument for global economy insertion ?, Document de travail DIAL (Unité de recherche CIPRE), novembre.
- ENGMAN M., ONODERA O., PINALI E. (2007) Zones franches d'exportation : leur rôle passé et futur dans les échanges et le développement, Documents de travail de l'OCDE sur la politique commerciale, n° 53, juin.
- GRANADOS J. (2003) Zonas Francas y otros regímenes especiales en un contexto de negociaciones comerciales multilaterales y regionales, Documento de Divulgación 20, Intal-ETD-STA, Buenos Aires.
- INE (Instituto Nacional de Estadística, Institut des Statistiques Nationales) (2008), 2^o Censo de Zonas Francas, Año 2006, Rapport annuel, Montevideo, juillet.
- HAMADA K. (1974) Alternative Exchange Rate Systems and the Interdependence of Monetary Policies, in Aliber R. Z. *National Monetary Policies and the International Financial System*, University of Chicago Press, 13-33.
- HAUSMANN R., RODRIGUEZ-CLARE A., RODRIK D. (2005) Towards A strategy for economic growth in uruguay, Inter-American Development Bank, Economic and Social Study Series, février.
- HAYTER S. (2001) FDI and labour standards, mimeo, paper presented at OECD Global Forum for Trade, 'Trade policy issues: The labour, environment and competition dimensions, Paris 8-9 March.
- MADANI D. (1999) A Review of the Role and Impact of Export Processing Zones, Documento de Trabajo n° 2238, Washington, D. C., Banque mondiale, novembre, <http://www.worldbqnk.org>
- MILBERG W., AMENGUAL M. (2008) Développement économique et conditions de travail dans les zones franches d'exportation : un examen des tendances, Organisation internationale du Travail, Genève, Document de travail, Externe-WP.3-2008-02-0136-01.doc/v.3
- OIT (2002) *Emploi et politique sociale dans les zones franches d'exportation*, Commission de l'emploi et la politique sociale, Genève, novembre.
- OIT (2003) *Emploi et politique sociale dans les zones franches d'exportation*, Commission de l'emploi et la politique sociale, Genève, mars.

- RAMOUSSE D. (2007) Zones franches et Maquila en Amérique du Sud : un champ d'expérimentation pour les politiques de développement et d'insertion internationale, *Annales de Géographie*, n°658, 586-606.
- SINGA BOYENGE J. (2007) ILO database on export processing zones (Revised), Sectoral Activities Programme, Working Paper 251, ILO, Genève.
- SNOECK M. (coord.), CASACUBERTA C., DOMINGO R., PASTORI H., PITTALUGA L. (2008) The Emergence of new Successful Export Activities in Uruguay, DECON (Département d'Économie, Faculté des Sciences Sociales), Document de travail 09/08, Montevideo, avril.
- UNCTAD (2004) *Latin America and the Caribbean 2004*, World Investment Directory, Nations Unies, Genève.
- VAILLANT M. (2008) Oportunidades de una economía pequeña y remota en el mundo global: Uruguay como exportador de servicios, Cepal, División de Comercio Internacional e Integración, Serie comercio internacional 89, Santiago de Chile, novembre.
- VAILLANT M., LALANNE A. (2008) Zonas Francas en Uruguay: actividad económica, comercio exterior y plataforma para la exportación de servicios, Cepal, Montevideo, décembre. Document de travail dans le cadre de l'accord de coopération technique avec le ministère de l'Économie et des finances.
- WORLD BANK (1992) *Export Processing Zones, Policy and Research Series*, 20, Washington, mars.
- WORLD BANK (2008) *Special economic Zones performance, lessons learned, and implications for Zone development*, FIAS, the multi-donor investment climate advisory service of the WB Group, avril.

Sites Web

- Area Zonas Francas –Dirección General de Comercio-Ministerio de Economía y Finanzas –Uruguay:
<http://www.zfrancas.gub.uy>
- World Economic Processing Zones Association (WEPZA): <http://www.wepza.org>
- Comité de Zonas Francas de las Américas (CZFA): <http://www.czfa.org>
- Zonamérica :<http://www.zonamerica.com>

L'attractivité des zones franches à Maurice et Madagascar ou le développement d'une relation complexe

Linda ZANFINI¹

De plus en plus répandues à travers le monde, les Zones Franches (ZF) représentent souvent le principal moteur de développement pour les pays qui les mettent en place. En 2008, 104 pays avaient recours à une législation spécifique pour réglementer le secteur de transformation pour l'exportation, qui emploie plus de 23 millions de personnes à travers la planète (hors zones franches chinoises).

On définit une Zone Franche d'exportation comme une "zone industrielle qui constitue une enclave au regard des tarifs douaniers et des codes commerciaux en vigueur dans le Pays hôte", et qui produit "essentiellement pour l'export" (Cling et Letilly, 2001, 6). Dans certains Pays (comme à Madagascar et Maurice) cette formule n'indique pas une enclave géographiquement délimitée, mais le régime fiscal dérogatoire qui s'applique au secteur de transformation pour l'exportation; les entreprises franches sont alors libres de s'installer n'importe où sur le territoire national, et on parle de *point francs* pour indiquer ces installations.

Les finalités poursuivies par les États qui adoptent cet instrument de promotion des exportations sont multiples: amélioration de la position de la balance commerciale; diversification des exportations et réduction de la dépendance vis-à-vis des exportations "traditionnelles" de produits primaires et des fluctuations des marchés; croissance de l'emploi, directe ou indirecte (par le biais des effets d'entraînement ou d'induction) ; transfert de technologie entre le pays d'origine des capitaux et l'industrie locale (à travers les relations de sous-traitance ou la mobilité de la main-d'œuvre). La réalisation de ces objectifs prend appui sur les investissements drainés vers ce secteur dynamique. Dans le cas des PED, il s'agit surtout d'investissements directs étrangers (IDE), que des mesures fiscales et législatives *ad hoc* visent à attirer. Cependant, ces mesures se révèlent généralement insuffisantes, comme en témoignent les nombreuses expériences d'implantation de ZF d'Afrique subsaharienne qui se sont soldées par des échecs. Les investisseurs étrangers y ont rarement été au rendez-vous, soit le risque institutionnel et politique était trop important pour les décider à investir dans les pays concernés, soit d'autres faiblesses structurelles les ont dissuadé : l'image peu industrielle de ces pays, dont la main-d'œuvre est souvent peu formée, l'éloignement des marchés internationaux de consommation et l'étroitesse des marchés locaux et régionaux, un environnement des affaires peu favorable... Les politiques fiscales des États peuvent difficilement pallier à ces déficiences. Les zones franches de Madagascar et de Maurice représentent à ce jour les deux seules expériences réussies du continent africain ; leur succès s'est fondé sur d'autres facteurs que la simple institution d'un régime spécifique particulièrement favorable au secteur exportateur.

La comparaison des deux cas, qui repose sur leurs similitudes, la proximité géographique et leur appartenance commune à plusieurs institutions régionales et internationales, contribue à la compréhension des facteurs d'attractivité des deux zones franches et à leur évolution dans le temps. Elle sera ensuite complétée par un examen des relations entre les deux pays voisins, qui s'établit par le biais de la mobilité des travailleurs et des capitaux.

1. LE CAS DE MAURICE : LA TRANSITION D'UNE ÉCONOMIE DE MONOCULTURE À UN PAYS ÉMERGENT

Depuis trois décennies la ZF est le moteur de la croissance de l'économie mauricienne; pourtant, lorsque le pays s'est doté de cet outil de développement, les conditions de sa réussite étaient loin d'être réunies. Maurice était alors une économie de monoculture: au moment de son autonomie, en 1968, la culture et la transformation de la canne à sucre y représentaient 37% du PIB, 25% de l'emploi et environ 99% des exportations. Le risque de marché était toutefois limité, car, en vertu de l'appartenance au Commonwealth, la production sucrière pouvait être écoulee sur le marché britannique, à un prix déterminé. Ensuite, à partir de 1972, les planteurs mauriciens bénéficièrent des Conventions de Lomé successives signées entre la Communauté Européenne et le groupe des pays d'Afrique, Caraïbes et Pacifique, auquel Maurice appartient. Avec 38% des quotas attribués aux pays ACP, le pays est depuis 1975 le principal bénéficiaire du Protocole Sucre, et peut écouler l'ensemble de sa production de sucre sur

¹ Université Paris Ouest Nanterre La Défense. linda.zanfini@noos.fr

le marché européen à un prix fixé, supérieur au prix mondial². Les planteurs se sont empressés d'investir cette «rente» dans les activités de la zone franche récemment créée. Grâce aux capitaux locaux et aux IDE, l'économie se reconvergit rapidement sur l'industrie légère d'exportation, qui bénéficie également de la Convention de Lomé et de l'accès préférentiel au marché européen pour les produits textiles.

Le statut de la zone franche accorde des mesures préférentielles aux entreprises manufacturières qui exportent au moins 85% de leur production: exonération de l'impôt sur les bénéfices; exemption des taxes sur les dividendes pour une période de 10 à 20 ans (ensuite application de taux allégés, de 15%); exemption de droits et taxes sur les importations d'équipements et matières premières ; réduction de frais administratifs; libre rapatriement des profits, dividendes et mises de fonds pour les sociétés d'IDE. Ces firmes bénéficient aussi de prêts à taux préférentiels et de baux réduits pour les locaux industriels aménagés par la Development Bank of Mauritius. Jusqu'au milieu des années 1980 la législation du travail prévoyait la possibilité d'appliquer des taux de salaires plus bas pour la main-d'œuvre féminine de la zone franche³, aménageant, *de facto*, un marché du travail segmenté. Par conséquent, les travailleuses constituaient 79% de l'emploi de la ZF en 1984 (contre 31% dans le reste de l'économie), et encore 68% en 1990 (60 372 emplois sur un total de 88 258).

L'essor de la zone franche a été rapide : en 1976 elle comptait déjà 85 entreprises employant plus de 17 000 personnes, et ses exportations (308 millions de roupie) avaient dépassé en valeur celles du sucre, ancien pilier de l'économie nationale. À la phase initiale succède un ralentissement, entre 1977 et 1982, marqué par une faible augmentation du nombre d'entreprises et d'emplois, suivie d'une forte reprise entre 1983 et le début des années 1990 ; au cours de cette période le nombre d'entreprises et d'emplois se multiplie, près de 600 établissements occupent 90 000 personnes en 1991, et les exportations atteignent le chiffre record de 9 milliards de roupies. L'activité reste très concentrée dans la branche textile, à haute intensité de main-d'œuvre, ce qui contribue à résorber le chômage, amorçant par la suite la hausse des salaires.

1.1 *Les facteurs d'attractivité de Maurice : la position commerciale*

Outre des mesures spécifiques accordées au secteur exportateur, le succès de la zone franche mauricienne s'est fondé sur d'autres facteurs d'attractivité liés à la situation commerciale du pays, à sa main-d'œuvre et à son environnement politique et institutionnel, et sur l'exploitation et la transformation de ces avantages comparatifs.

En 1970, Maurice fut le premier pays d'ASS, et l'un des premiers au monde, à créer une zone franche, prenant le pari du développement par les exportations alors même que sa politique commerciale était protectionniste. Cette politique reposait sur le contrôle des prix internes et sur un système de mesures tarifaires et non tarifaires à l'importation et à l'exportation, qui visaient à protéger la production agricole nationale et l'industrie naissante, favorisant la consommation locale de biens de première nécessité. Les importations d'équipements et consommations intermédiaires étaient taxées, ce qui augmentait les coûts du secteur industriel et aurait dû en affecter la compétitivité. L'adoption de la ZF et des mesures de promotion des exportations contrebalancèrent ces effets négatifs, compensant la taxation indirecte des exportations. De plus, Maurice bénéficiait d'accords préférentiels signés avec ses principaux partenaires commerciaux. La convention de Lomé lui accordait une réduction de la protection tarifaire pour les produits exportés vers l'Europe. Des mesures préférentielles similaires étaient prévues par des accords bilatéraux signés avec d'autres partenaires, dont les États-Unis. L'industrie textile profitait aussi de l'Accord Multifibres, ensuite Accord sur les Textiles et les Vêtements (ATV), qui imposait des quotas aux exportations des principaux pays producteurs, dont la Chine et l'Inde. En plus de protéger les petits producteurs, cet accord favorisait les délocalisations des firmes asiatiques : ainsi, Maurice fut l'un des premiers bénéficiaires des délocalisations des firmes textiles hongkongaises.

La libéralisation des marchés impulsée par l'OMC affecte le secteur textile. Les Accords de Cotonou remplacent la Convention de Lomé, érodant la préférence commerciale accordée aux pays ACP, au profit des Pays Moins Avancés (PMA). Le démantèlement de l'ATV, en 2005, permet aux firmes des pays anciennement soumis à des quotas de relocaliser leur production. Les États-Unis restent un partenaire privilégié, grâce à la signature de l'AGO (Africa Growth and Opportunity Act), qui ouvre le marché américain en franchise de droits aux importations de 37 pays africains, à condition que celles-ci respectent

² En 2006 ce prix était encore fixé à 523,70 € /tonne (soit environ 14 140 roupies/tonne). Le gain retiré de l'accord au cours des 20 dernières années est estimé à 4 milliards d'euros, ce qui correspondrait à un niveau d'aide record d'environ 120 € par an et par habitant.

³ En 1981, le salaire minimum légal journalier équivalait à 2,63 US\$ pour un homme, à 1,56 US\$ pour une femme.

une règle d'origine⁴. Or, comme Maurice ne produit pas de fibres de coton, l'intégration verticale de sa filière textile reste tributaire des partenaires régionaux, ce qui limite les avantages tirés de l'AGOA. Depuis 2003, les échanges avec les États-Unis sont en baisse constante. La fin de la position privilégiée de Maurice sur le marché textile a entraîné la baisse de la production et des exportations de ce secteur, et la contraction du nombre d'entreprises et d'emplois (avec la suppression de 22 000 emplois entre 2002 et 2005). Mais les dégâts ont été limités, grâce à la "reconversion" de la zone franche sur d'autres activités, telles les TIC ou les services.

Enfin, Maurice est partie prenante dans de nombreuses organisations commerciales régionales : IOR-ARC, COI, SADC, et surtout COMESA⁵. Ce dernier institue une union douanière entre les pays d'Afrique Orientale et Australe, et devrait permettre à l'Île de devenir un pôle d'échanges au sein de la région et avec les partenaires européens, et d'élargir son marché. Mais si le processus de régionalisation représente un atout indéniable, les exportateurs mauriciens, principalement tournés vers l'Union européenne, n'en tirent pas suffisamment d'avantages⁶.

1.2 *Le coût et la qualifications de la main-d'œuvre*

L'un des principaux facteurs d'attractivité de la zone franche mauricienne naissante fut sans doute le bas coût de sa main-d'œuvre. Au début des années 1970 le taux de salaire dans l'industrie textile était d'environ 5 fois inférieur à celui en vigueur à HongKong⁷. Le taux de chômage, de 30% au début des années 1970, avoisinait les 20% encore en 1982, et le taux de croissance de la population active était d'environ 2,4% par an. Malgré l'absence de formation professionnelle, cette main-d'œuvre, abondante, alphabétisée⁸ et à faible coût (surtout féminine), pouvait être employée dans les entreprises franches, notamment dans la branche textile. Grâce à ces activités intensives en travail, le taux de chômage passait à 6% en 1987, pour atteindre 3% en 1990. Mais le plein emploi entraîne la hausse des salaires, qui, avec la stagnation de la productivité, érode la compétitivité des entreprises franches. Au début des années 2000, l'excessive concentration de l'activité sur des branches à faible valeur ajoutée a aggravé la perte de compétitivité des firmes mauriciennes face à celles de pays à plus faible salaire, dont Madagascar qui a inauguré sa ZF une dizaine d'années plus tôt (Cf. *infra*). Cela obligera les investisseurs à modifier leurs comportements et à se reconvertir sur des activités à plus haute valeur ajoutée, et les institutions à revoir et adapter la législation des zones franches.

1.3 *Le rôle des institutions et la transformation des avantages comparatifs*

Les institutions jouent un rôle de premier plan en tant que facteur d'attractivité des capitaux vers Maurice. Selon Subramanian et Roy (2001), elles constituent la principale différence entre ce pays et ses voisins d'ASS, expliquant son niveau de développement.

Maurice, ex colonie britannique, est autonome depuis 1968, indépendant depuis 1992. Au cours de cette période, et contrairement à la grande majorité des pays d'ASS, son développement a pu reposer sur un climat de stabilité et de paix sociale⁹, sur le respect des libertés civiques et sur une démocratie multipartite, ce qui a contribué à le placer au 65^{ème} rang (sur 177 pays) en termes d'indice de développement humain. Les investisseurs sont attirés par la stabilité des institutions et le faible risque¹⁰. Dans ce contexte, la multiethnicité, facteur potentiel de tensions politiques, s'est transformée en un véritable atout, et les IDE en provenance d'Asie (Hong Kong, Inde, plus récemment Chine Populaire) ont pris largement appui sur l'existence des réseaux issus des diasporas de ces pays. Le plurilinguisme séduit les investisseurs étrangers, qui peuvent compter sur une main-d'œuvre à la fois anglophone et francophone, et qui souvent maîtrise

⁴ Au moins 35% de la valeur du bien qui fait l'objet d'échange (matières + coûts de transformation) doit avoir été produite dans l'un des Pays bénéficiaires.

⁵ IOR-ARC: Indian Ocean Rim-Association for Regional Cooperation ; COI : Commission de l'Océan Indien ; SADC : Southern African Development Community (Communauté de développement d'Afrique australe) ; COMESA : Common Market for Eastern and Southern Africa (Marché commun d'Afrique orientale et australe).

⁶ L'UE représente en moyenne 65% des exportations totales du pays au cours de la première moitié des années 2000. L'ouverture au marché sud-africain, très compétitif, représente un risque pour le secteur d'import-substitution mauricien.

⁷ « Au milieu des années 1980, les salaires horaires dans l'industrie textile étaient en moyenne de 8,60 \$ aux États-Unis, de 5,70 \$ en France, de 1,89 \$ en Corée du Sud, de 1,65 \$ à HongKong, de 1,28 \$ au Portugal, de 0,50 \$ en Thaïlande, de 0,34 \$ à Maurice et de 0,26 \$ en Chine » (Bost, 2000, 120 ; l'auteur tire ces données du *Financial Times* du 24 juillet 1984).

⁸ Au début de la décennie le taux d'alphabétisation atteignait 86%, celui de scolarisation dans le secondaire 88%.

⁹ À l'exception des émeutes à caractère communautaire de 1999.

¹⁰ La société d'évaluation COFACE, chargée d'estimer le risque pays pour Maurice, lui a attribué la notation A3 pour l'année 2009.

au moins une langue asiatique¹¹. Ce climat favorable (que souligne Grégoire, 2005), est consolidé par la présence des capitaux locaux, qui ont afflué du secteur sucrier vers les nouvelles activités exportatrices, et constituaient la majorité des investissements lors du lancement de la zone franche (42% du total, suivis des IDE hongkongais, 33%). Les institutions ont encouragé ce comportement, limitant l'IDE dans certains secteurs, où les investisseurs étrangers sont obligés de former des *joint ventures* avec les locaux: par exemple, dans les firmes de la "Zone des services" qui appuie les entreprises franches, les IDE ne peuvent excéder les 30% du capital total. À la fin des années 1990, les capitaux de la ZF étaient encore majoritairement locaux (60%), suivi des capitaux hongkongais et français. Avec le soutien du secteur public, les investissements locaux ont attiré et renforcé les IDE, créant une dynamique cumulative.

L'État a également joué un rôle "proactif", à travers la dépense en infrastructure productive et de transport. Déjà au moment de l'accession à l'autonomie, ce petit pays (1 866 Km²) bénéficiait d'une assez bonne infrastructure de transport, qui a permis aux entreprises de se localiser à travers tout son territoire et d'éviter de congestionner la capitale, Port Louis. Aujourd'hui, Maurice compte 2 020 kilomètres de routes, dont 47% de routes principales et 4% d'autoroutes. Une partie des locaux industriels concédés en bail par les autorités de gestion de la ZF¹² sont situés en proximité des bassins de main-d'œuvre ruraux, anciennement liés aux plantations de canne à sucre. Les migrations pendulaires et les effets de congestion sont limités; les villages se transforment, montant de rang dans la hiérarchie urbaine (Buzenot, 2007).

Enfin, le rôle des institutions a été central lorsque la raréfaction de la main-d'œuvre, la hausse des salaires et la perte des acquis commerciaux ont imposé une transformation des activités de la zone franche, bien que celle-ci paraisse difficile, en raison du manque de formations spécifiques. Avec le soutien des pays partenaires, des filières de formation ont été mises en place dans les services (notamment informatiques) et dans le textile¹³. La création du Clothing technology Center, promouvant l'amélioration de la qualité et l'application de la technologie au secteur textile, a permis la hausse de la productivité et le maintien des activités plus "haut de gamme" de ce secteur.

Mais la priorité a été la diversification des exportations vers les secteurs des nouvelles technologies et des services. La reconversion de la ZF s'est alors opérée à travers trois canaux (Bost, 2000 ; Beeharry Panray, 1999). Premièrement, les activités de la zone franche de transformations ont été réorientées vers des branches à plus haut contenu technologique, grâce à l'institution du nouveau "statut pionnier" qui favorise l'investissement dans les NTIC, afin de faciliter le transfert de technologie et savoir-faire vers l'industrie locale. En deuxième lieu, Maurice a promu les services financiers liés à la zone franche, à travers la création d'un secteur offshore, et les services d'*outsourcing* (externalisation des services aux entreprises, dans l'informatiques, le conseil, la traduction ou la comptabilité), dont la production repose sur une main-d'œuvre bilingue et mieux formées que dans la plupart des pays voisins, sur sa position géographique et sur un très bon niveau d'équipement en télécommunications¹⁴. Troisièmement, le pays vise à devenir un centre de transbordement et de redistribution à l'échelle régionale, à travers la création du Port Franc (Cf. tableau 1). Contrairement aux autres pays riverains du sud-ouest de l'Océan Indien, Maurice a réussi à transformer sa position géographique privilégiée en un véritable facteur d'attrait pour les investisseurs. Un avantage comparatif, non pas donné, mais soigneusement construit grâce à une volonté politique affirmée.

Tableau 1 : Valeur des réexportations de la zone du port franc mauricien (millions US\$)

Année	1995	1996	1997	1998	1999-estimé
Réexportations en valeur (millions US\$)	18	32	46	129	132

Source : Beeharry Panray, 1999.

1.4 L'évolution des facteurs d'attractivité à Maurice : une synthèse

La zone franche mauricienne a évolué du "modèle classique", basé sur le bas coût de la main-d'œuvre, les acquis commerciaux et des conditions fiscales et financières particulièrement favorables, vers un nouveau

¹¹ Diverses langues asiatiques, notamment chinoises et indiennes, sont parlées à Maurice.

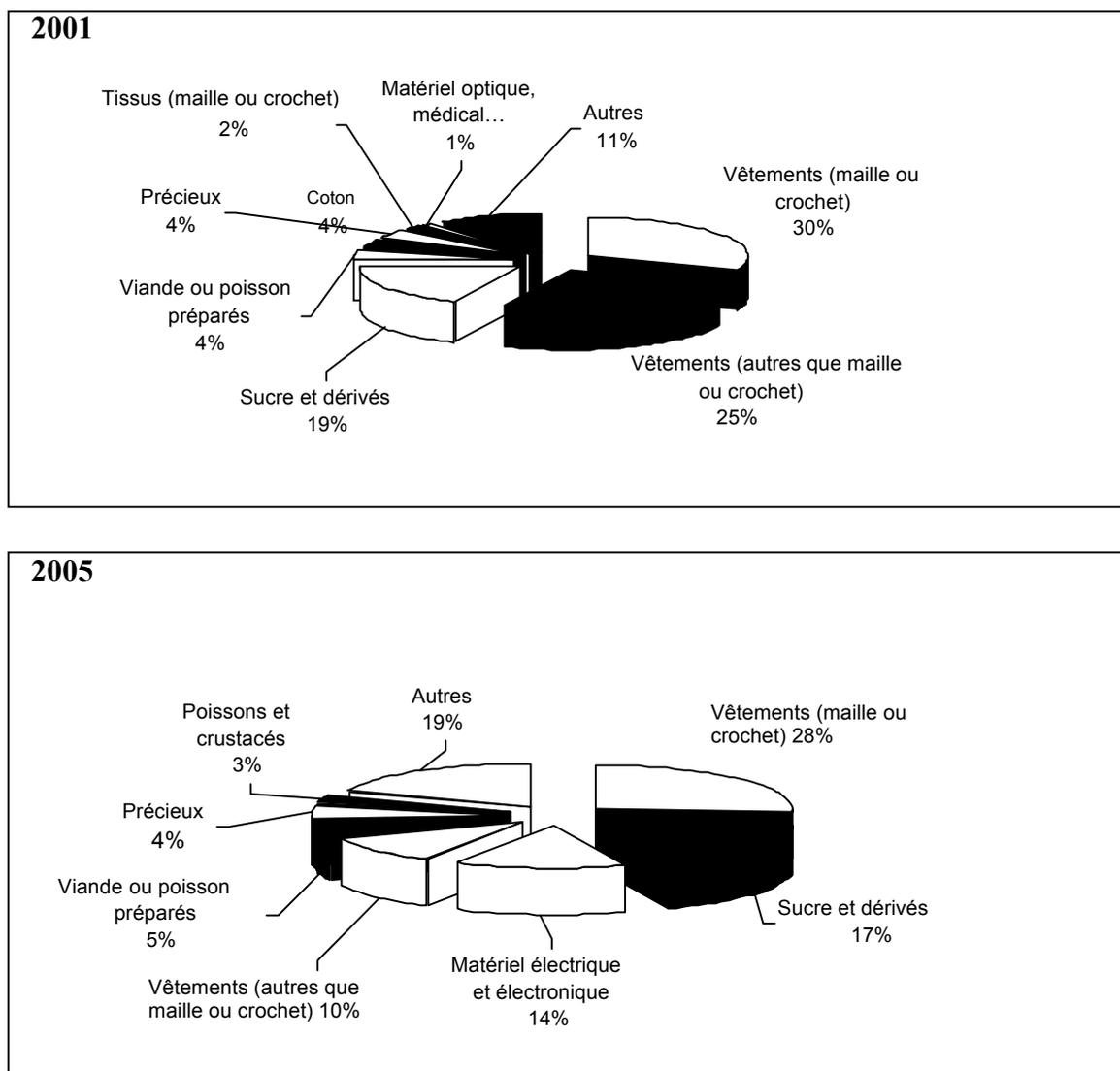
¹² La MEDIA (*Mauritius Export Development Investment Authority*, Régie mauricienne pour le développement des exportations et l'investissement) soutient l'IDE et la fourniture de services aux entreprises à capital étranger ou local. L'EPZDA (*Export Processing Zone Development Authority*, Régie mauricienne de la Zone de transformation pour l'exportation) promeut la zone franche et les exportations manufacturières.

¹³ La promotion de formation industrielle/professionnelle est assurée par l'Industrial & Vocational Training Board.

¹⁴ Maurice est branché au câble *cab 3-2002*, qui connecte le Portugal à la Malaisie en passant au large de ses eaux territoriales ; cependant, dans la production de services "externalisés", de plus en plus standardisés, la concurrence des autres pays d'Afrique francophone est rude. Les institutions mauriciennes, avec la contribution d'investisseurs indiens, ont créé la technopole *Ebène* pour le développement des activités technologiques et des NTIC. Le projet prend appui sur une politique éducative, et prévoit la formation de 3 000 jeunes par an dans les métiers de l'informatique et des nouvelles technologies.

modèle basé sur l'économie du savoir. Son cas représente un exemple brillant de «sortie par le haut», c'est-à-dire de montée en gamme vers des activités à haute valeur ajoutée et contenu technologique. Cette évolution s'est opérée alors que ses facteurs d'attractivité étaient en pleine mutation. La législation a accompagné les étapes de ce processus, actualisant les anciens statuts (pour la zone franche de transformation) et en créant de nouveaux ("Statut pionnier" pour les entreprises technologiques, *Freeport Act* pour la création du port franc, "Statut offshore" pour les activités financières). L'investissement en infrastructure a appuyé le développement au cours de ces phases successives. Le rôle des institutions a été primordial dans la transformation des anciens facteurs d'attractivité (position géographique, coût de la main-d'œuvre) en de nouveaux avantages comparatifs, plus durables, qui visent des investissements moins volatiles.

Graphique 1 : Évolution de la structure des exportations de Maurice, en valeur, 2001-2005



Source : International Trade Center UNCTAD/WTO, <http://www.intracen.org> (déc. 2007), nos calculs.

2. CRÉATION ET ÉVOLUTION DE LA ZONE FRANCHE À MADAGASCAR

Madagascar a adopté le statut de la zone franche près de vingt ans après Maurice: la première formulation de cette législation remonte à 1989, mais elle est modifiée dès 1991. Ce régime s'applique aux entreprises manufacturières ou de services, à condition qu'elles exportent au moins 95% de leur production, et aux firmes chargées des travaux d'aménagement et construction ou de la gestion des Zones Franches. Les entreprises franches jouissent de nombreux avantages: exonération de l'impôt sur les bénéfices pour une période de 2 à 15 ans (selon le type d'entreprise), ensuite application à un taux réduit (10%, au lieu de 33%

pour les firmes de droit commun); taux d'imposition des dividendes de 10% (au lieu de 25%) ; libre rapatriement des bénéficiaires ; exonérations de la TVA et de toute taxation pour les biens importés ou exportés à partir de la zone franche. Elles peuvent gérer librement leur personnel dans le cadre de la législation du travail malgache (peu contraignante), sans qu'aucune dérogation ne leur soit accordée.

La croissance de cette zone franche, dont l'activité se concentre dans la région d'Antananarivo, dans l'agglomération urbaine de la capitale, a été plus rapide que celle de Maurice. Si le pays est encore très largement rural (les trois quarts de la population continuent à vivre de l'agriculture), la valeur des exportations manufacturières dépasse désormais celle des exportations agricoles (Cf. graphique 2)¹⁵. La zone franche est devenue le premier employeur net de la capitale, devant le secteur informel. En 2001, année "record", elle employait environ 110 000 personnes, pour plus de 90% dans la branche textile-vêtements, qui regroupe aussi plus de deux tiers des établissements.

En raison de la faiblesse de l'épargne locale, le développement du secteur s'appuie très largement sur les IDE, notamment d'origine asiatique, mauricienne et française. En 2001, l'IDE représentait 95% des investissements du secteur, sans compter que de nombreuses entreprises exportatrices à capital étranger sont affiliées au régime du droit commun¹⁶. Malgré l'efficacité apparente du système, les enquêtes montrent que les investisseurs sont attirés davantage par le faible coût de la main-d'œuvre que par l'existence d'un régime spécifique. D'autres critères comme la situation géographique, le contexte institutionnel ou l'existence de ressources et de partenaires locaux, jouent aussi un rôle.

2.1 Les facteurs d'attractivité de Madagascar : la position commerciale

Madagascar partage avec Maurice sa position géographique, au carrefour entre Asie et Afrique, mais relativement isolée des grands marchés de consommation, et l'appartenance à un certain nombre d'organisations commerciales régionales et internationales. Son statut de pays moins avancé lui concède encore (pour un temps limité) certains avantages supplémentaires, notamment les mesures préférentielles accordées par l'UE aux PMA dans le cadre de l'initiative "tout sauf les armes", mais leur portée est moindre par rapport aux avantages qui découlaient de la Convention de Lomé¹⁷. Partenaire de l'AGOA, Madagascar bénéficie aussi d'un accès préférentiel au marché américain. Les produits exportés dans le cadre des accords de Cotonou et de l'AGOA doivent satisfaire des règles d'origine, rarement respectées, ce qui à terme réduira la portée de ces dispositifs. La filière textile est peu intégrée, malgré la subsistance de quelques grandes unités de transformation (filature). Les entreprises franches sont principalement des filiales ateliers, qui importent la plupart des fils et tissus de leurs maisons mères et n'assurent que l'assemblage des produits.

L'ATV, régulant le commerce des textiles à travers un système complexe de restrictions quantitatives, bénéficiait à Madagascar qui profitait des délocalisations des firmes originaires de pays soumis à quotas. La fin de l'ATV entraîne la relocalisation partielle de ces firmes, et se répercute sur la production et les exportations textiles malgaches. Son impact sur l'emploi a été négatif, mais limité (Cling, Razafindrakoto, Roubaud, 2007).

Madagascar fait partie de plusieurs organisations régionales, dont l'IOR-ARC et la COMESA, qui devraient favoriser les échanges intra-régionaux. D'autres initiatives, telles le NEPAD, l'initiative transfrontalière et le RIFF, devraient renforcer les efforts d'intégration, et transformer progressivement le pays en plateforme privilégiée pour l'exportation de produits à bas coût vers les marchés africains. Quelques investisseurs Mauriciens et Sud-africains ont pressenti cette opportunité, mais leur implantation à Madagascar a été retardée par la crise politique de 2002.

2.2 La disponibilité et le coût de la main-d'œuvre

Madagascar est l'un des pays au monde où le coût de la main-d'œuvre est le plus bas. En mars 2004, le niveau du SMIG y était de 197 075 Fmg pour 40 heures de travail hebdomadaires, soit un peu moins de 28 euros mensuels; de plus, les dépréciations répétées de la monnaie malgache ont contribué à rendre ce coût de plus en plus avantageux pour les investisseurs étrangers. La productivité des travailleurs malgaches

¹⁵ En 1995, malgré la chute des cours des principaux produits agricoles (dont le café), ces derniers représentaient encore 44% de la valeur des exportations malgaches, contre 14% pour les produits textiles. En 2005, la situation est inversée: l'agriculture occasionne 19% de la valeur des exportations, le textile un peu plus de 39%.

¹⁶ En 2001, 46% du flux d'IDE vers Madagascar (tout secteur institutionnel confondu) étaient investis dans des activités manufacturières, dont plus de la moitié dans la branche textile.

¹⁷ La portée des bénéfices qui découlent des accords de Cotonou entre l'UE et les pays ACP est aussi moindre relativement à la portée des Conventions de Lomé.

reste faible, même dans le textile (à titre comparatif, dans cette branche elle n'équivaudrait qu'à 70-75% de celle des travailleurs mauriciens, plus scolarisés, mieux qualifiés et anglophones). Mais, en raison des bas salaires¹⁸, le rapport coût/productivité du travail en vigueur à Madagascar est inférieur à celui de la plupart des pays concurrents.

Tableau 2 : Coût de la main-d'œuvre dans la production de chemises pour hommes

	Madagascar	Ghana	Mozambique	Kenya	Lesotho	Afrique du Sud	Inde	ZFI Chine
Chemises/jour	14-15	12	10-11	12-15	18	15	16	18-22
Salaires mensuel (US\$)	35	30-45	40-50	60-65	82-95	255	70-75	150
Salaires/jour (US\$)	1,35	1,44	1,73	2,40	3,40	9,81	2,79	5,77
Équivalent salaire/chemise	0,093	0,120	0,165	0,178	0,189	0,654	0,174	0,288

Source : Lynn Salinger pour UNDSAID Madagascar (2003), *Rapport L'étude de la compétitivité de la chaîne coton, textile et habillement à Madagascar* (adapté de la Banque mondiale 2001).

À cause du manque de qualification, les activités d'exportation restent concentrées dans des branches à faible contenu technologique, comme le textile et le cuir, et dans les phases en aval des filières (opérations d'assemblage), à plus faible intensité capitaliste et valeur ajoutée. Mais, si la main-d'œuvre malgache est faiblement qualifiée, en raison des carences des filières de formation professionnelle, elle possède d'autres "qualités": alphabétisée, et généralement francophone, elle serait facile à former¹⁹. Si elle n'a pas intégré une véritable discipline salariale, la "discipline au travail" lui est acquise, grâce à l'exercice des activités informelles, notamment chez les travailleurs de la capitale. Enfin, le droit du travail est très peu contraignant pour l'employeur; les revendications des travailleurs, peu syndiqués, demeurent modestes.

2.3 Les facteurs limitant l'attractivité : *instabilité institutionnelle, manque d'infrastructure*

Contrairement à de nombreux pays d'Afrique subsaharienne, Madagascar n'a jamais connu de guerre civile, ni de véritable conflit ethnique; mais son histoire est ponctuée de crises politiques et économiques, qui révèlent l'instabilité chronique de ses institutions. La crise du début de 2009 l'a prouvé encore une fois. Depuis l'indépendance, en 1960, le pays a connu une phase de stagnation prolongée, qui a porté aux émeutes de 1972, puis de 1975. Le régime socialiste qui s'est alors installé a du opérer, au cours des années 1980, un "virage à 180 degrés" en prenant des positions de plus en plus libérales, en échange des prêts d'ajustement structurel successifs. La crise de 1992 a sanctionné le changement institutionnel. Après une décennie de paix sociale et de développement économique, tiré par la ZF, la nouvelle crise institutionnelle de 2002 a marqué l'arrêt de la croissance. L'insécurité et la coupure des voies de transport et de communication, à l'intérieur et vers l'extérieur, se sont traduites par l'enclavement du pays, la rupture des chaînes d'approvisionnement des intrants et l'impossibilité d'écouler la production, sur le marché interne ou d'exportation. Ce contexte a nui surtout aux entreprises franches, dont la production a chuté de 68% : de nombreux établissements ont fermé, provoquant la perte de 81 000 emplois. La reprise n'a été effective que trois ans plus tard, lorsque la zone franche retrouvait les niveaux de production et d'emploi de 2001 ; mais l'avenir de l'économie malgache reste très incertain (Cling, Razafindrakoto, Roubaud, 2004).

L'instabilité des institutions, se traduit par un risque accru pour les entrepreneurs, car à la corruption et aux aléas de paiement s'ajoutent les risques d'arrêt de la production et des ventes²⁰. Les carences des infrastructures productives et de transport entravent aussi le développement du pays. Ces infrastructures, globalement déficientes, sont en meilleur état autour de Toamasina (le grand port du pays) et d'Antananarivo et Antsirabé, les deux villes industrielles des Hautes Terres, qui regroupent aussi d'importants bassins de main-d'œuvre et polarisent les entreprises franches. L'implantation des premières firmes a été un signal fort pour les suivantes et pour l'État, qui a concentré ici ses (faibles) efforts pour le développement de l'infrastructure: entretien des réseaux de transport existants et restauration des réseaux désaffectés menant au port, mise en place de services ou de facilités administratives, aménagement de Pôles de Développement Régional sur de petits bassins d'emploi à une cinquantaine de kilomètres

¹⁸ Pour d'autres PED exportateurs de produits textiles, les niveaux du SMIG au cours de l'année 2001 étaient les suivants : Sri Lanka : 50\$; Botswana, Kenya, Lesotho : 65\$; Inde : 75\$; Maurice : 133\$; Chine : 150\$; Afrique du sud : 255\$; (Madagascar : 35\$).

¹⁹ Le taux net de scolarisation primaire dans les sept grands centres urbains de Madagascar, en 2000, était systématiquement supérieur à 80%, dépassant les 90% à Antsirabé et Antsiranana; il était de 87% dans la capitale. Dans quatre de ces grandes villes (dont Antananarivo) un quart de la population de plus de dix ans parle couramment français.

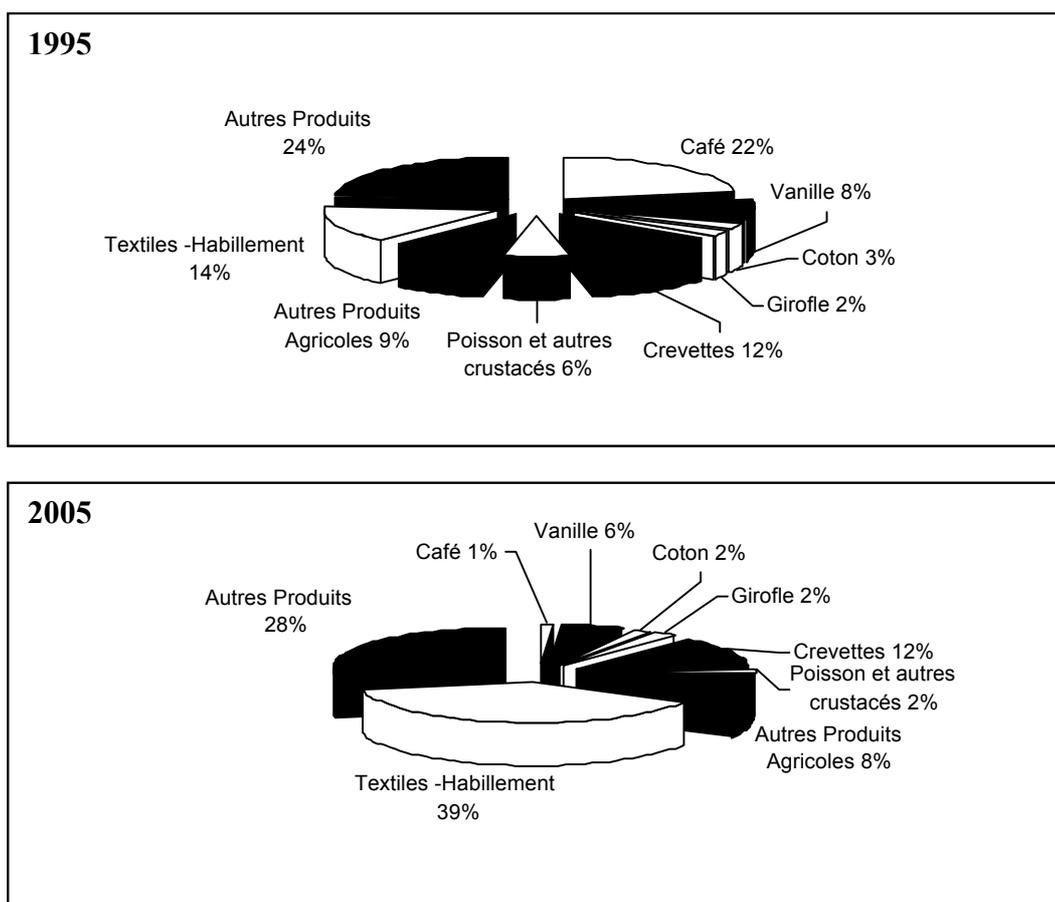
²⁰ La COFACE a attribué à Madagascar une note égale à D, traduisant un risque pays élevé.

d'Antananarivo, afin de décongestionner la capitale. Les économies d'agglomération créées par l'interaction des firmes polarisées dans cette région constituent un autre facteur d'attractivité, qui pallie partiellement aux carences des infrastructures et au faible niveau de formation. L'ensemble de ces facteurs contribue à déterminer la localisation des firmes à l'intérieur du pays, mais ne suffit pas à les attirer vers Madagascar.

2.4 Perspectives d'évolution de la zone franche malgache

Si à Madagascar l'essor de la ZF a permis la diversification rapide de la production et des exportations (V. graphique 2), l'évolution récente du contexte national et international a aussi montré la fragilité du développement industriel du pays, à travers la vague de désinvestissements et licenciements qui ont suivi la crise institutionnelle d'abord, la fin de l'ATV ensuite (BIT, 2007).

Graphique 2 : Évolution de la structure des exportations malgaches en valeur, 1995-2005



Source : Programme Ruralstruc (2007) : Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement rural-Madagascar, Antananarivo.

Les activités de la zone franche sont excessivement dépendantes d'IDE concentrés sur un nombre restreint de branches à faible valeur ajoutée et sur les phases en aval des filières. Ces activités sont très volatiles et peu ancrées au territoire national, ce qui accroît le risque. Une législation *ad hoc* serait nécessaire, mais pas suffisante, pour diversifier les activités et développer des filières intégrées, diminuant la volatilité. À cet effet il faudrait investir dans la formation des travailleurs, et s'appuyer sur un plan de relance des industries locales (notamment pour l'intégration verticale de la filière textile). S'inspirant de l'exemple mauricien, Madagascar devrait faire évoluer ses facteurs d'attractivité, particulièrement instables sur le moyen-long terme car fondés sur une compétitivité-prix, basée sur le coût de la main-d'œuvre et sur les avantages commerciaux. Les formes de compétitivités "hors prix", ou structurelles, qui sont les seules à pouvoir garantir des avantages durables, sont encore absentes. Celles-ci devraient reposer sur « l'acquisition de compétences, sur la capacité à adopter de nouveaux équipements et à mettre en place des processus d'apprentissage technologique » (Catin, 1995, 11), capacités encore défaillantes à Madagascar. Le rôle des institutions sera central pour assurer le développement des infrastructures et du capital humain et la stabilité de la croissance.

3. LE DÉVELOPPEMENT À TRAVERS LES ZONES FRANCHES À MAURICE ET MADAGASCAR : ANALYSE COMPARATIVE...

Derrière les réussites des deux zones franches de Madagascar et Maurice se cachent deux situations très différentes. Pourtant, au moment de leurs institutions respectives, les conditions initiales (ou "héritage") des deux pays étaient similaires, et leur essor s'est fondé sur des facteurs identiques, à savoir le faible coût de la main-d'œuvre et les acquis commerciaux. Toutefois, dans le cas de Maurice, la politique protectionniste et la "rente de situation" issue du Protocole Sucre ont consenti au pays d'acquiescer une base solide d'investisseurs locaux et consolider ses acquis, ce qui a permis à la ZF de construire de nouveaux avantages comparatifs et de diversifier ses activités au moment de la libéralisation. Madagascar a implanté sa zone franche près de vingt ans plus tard; dans ce contexte, les nouvelles règles du commerce international ont soumis les activités hautement intensives en main-d'œuvre à une concurrence accrue. De plus, les mesures liées à l'ajustement structurel, créant un véritable dumping contre l'industrie d'import-substitution, ont empêché le développement de filières intégrées et la diversification des activités industrielles.

On peut ainsi identifier les moments « critiques » du processus de développement des deux pays, qui ont ensuite orienté leurs trajectoires respectives, et dont l'origine ne réside pas dans leurs conditions initiales. Si pour Maurice ce moment est celui de l'implantation de la zone franche, en 1970, pour Madagascar la bifurcation ou "rupture" se situe probablement au moment de la signature du premier prêt d'ajustement structurel (en 1983), qui a orienté depuis l'ensemble de sa politique économique. Ainsi, l'impact de l'implantation de la zone franche est bien plus important pour Maurice, qui a pris cette mesure à un stade précoce de son développement, que pour Madagascar qui l'a adoptée seulement après s'être engagé sur un sentier de développement donné. Le principe de la « dépendance au sentier » (North, 1994 ; Mahoney, 2000) peut aussi expliquer le leadership de Maurice dans certains secteurs, notamment le textile, qui se développent indépendamment des conditions de départ du pays.

Outre les facteurs historiques, qui ont déterminé les sentiers de croissance des deux pays, l'analyse comparative des deux cas met en relief le rôle des institutions respectives. Maurice a bénéficié de la stabilité de ses institutions²¹ et de la bonne gouvernance, qui ont attiré les IDE et soutenu le développement à travers l'infrastructure et des mesures législatives adéquates. À Madagascar, l'instabilité des institutions et le risque juridique contribuent, avec l'insuffisance des infrastructures et le manque de formations professionnelles, à orienter les IDE vers des activités à faible valeur ajoutée. À défaut d'autres facteurs d'attractivité, les mesures fiscales destinées à attirer l'IDE pourraient avoir un effet pervers, captant les "mauvais investisseurs" et en créant des distorsions vis-à-vis des secteurs non concernés²².

3.1 ... et mise en relation

Les facteurs historiques et institutionnels ont contribué à créer et développer des avantages comparatifs différents dans deux pays voisins qui disposaient des mêmes conditions de départ. Aujourd'hui, bien qu'il subsiste à Maurice une base d'industrie "légère", les deux zones franches se situent sur des créneaux distincts: développement des TIC, de produits à haut contenu technologique et de services pour Maurice; textile et autres produits à faible valeur ajoutée pour Madagascar. Les types d'investissement visés sont différents. Depuis la fin des années 1990, les deux pays développent ainsi des relations de complémentarité, plutôt que de concurrence. Lorsque la perte (actuelle ou annoncée) des avantages commerciaux et la hausse des salaires ont entraîné la stagnation de l'économie de Maurice, et que les activités de sa ZF se réorientaient vers les TIC et les services, les firmes à faible valeur ajoutée ont entrepris de se délocaliser dans des pays à plus bas salaires. Choissant des pays de la région (Madagascar, Mozambique), les investisseurs au départ de Maurice²³ s'assuraient aussi de pouvoir bénéficier des

²¹ En plus des institutions, le rôle des groupes d'intérêt (notamment des grands planteurs) a été central pour le développement de la zone franche, en dépit des idées véhiculées par ces groupes. On assiste alors à la « transformation de l'histoire sucrière, coloniale par nature, en intérêt national » (Chazan-Gillig, Widmer, 2001). À Madagascar, à la défaillance des institutions s'est ajouté le manque d'un groupe d'intérêt assez important pour promouvoir les politiques de développement adéquates (Cf. Palier et Surel (2005) sur l'impact des « 3 i » : intérêts, institutions, idées, sur les politiques publiques).

²² Les mesures incitatives diminuent les recettes fiscales, privant l'État des ressources nécessaires à l'amélioration des infrastructures, facteur prioritaire dans le processus décisionnel des investisseurs. Cela montre que les facteurs d'attractivité des IDE ne sont pas nécessairement des facteurs de développement pour le pays.

²³ Les investisseurs mauriciens ou étrangers implantés à Maurice, suite à la perte des avantages comparatifs, quittent l'île pour bénéficier ailleurs d'un plus bas coût de la main-d'œuvre. Maurice, qui attirait les IDE asiatiques, est devenue une zone de départ des firmes à faible valeur ajoutée originaires de ces pays.

préférences commerciales accordées à ces pays, dont certains profitent encore, pour une période limitée, des avantages spécifiques concédés aux PMA (Cf. *supra*). De plus, les échanges avec les pays d'Afrique orientale et australe sont facilités par l'existence d'accords visant à terme l'intégration régionale.

La délocalisation des firmes vers Madagascar a pris les deux formes de l'implantation de filiales et de la sous-traitance internationale, analysées par Pottier (2003). Les écarts technologiques entre les deux pays conduisent à des dynamiques de diffusion/imitation/innovation technologique : la mobilité du capital permet de délocaliser la production textile vers Madagascar, tandis que Maurice adopte d'autres produits, "innovants", à leur tour délocalisés depuis l'Asie. Ces délocalisations en cascade, qui s'inscrivent dans un modèle type "vol d'ois sauvages", s'accompagnent d'un important flux de capitaux (Catin, Ghio, Van Huffel, 2002). Avant la crise de 2002, les IDE mauriciens, troisièmes en ordre d'importance à Madagascar, se concentraient sur l'intermédiation financière et le textile et habillement, avec une croissance de 154,84% entre 2000 et 2001 (soit 41 milliards de FMG en 2001). Suite à la crise, la totalité des entreprises textiles à capital mauricien ont fermé pendant le premier semestre de 2002 ; la plupart d'entre elles ont ensuite choisi de se relocaliser à Maurice ou vers d'autres pays à bas salaires, comme le Mozambique. Le flux d'IDE mauriciens vers Madagascar n'a retrouvé le niveau d'avant la crise qu'à partir de 2005 (tableau 3).

Tableau 3 : Nationalité des entreprises d'IDE créées à Madagascar (investissements en milliards de Fmg)

	Française	Chinoise	Mauricienne	Autres	Total
2005	190	102	42	135	469
2006	179	108	44	169	500
2007 (janv-juillet)	147	80	27	112	366

Source : EDBM, 2007.

On peut considérer ces délocalisations, et les relations de sous-traitance qui les accompagnent, comme les étapes d'un processus d'intégration dans l'Océan Indien, soutenu par la mise en place d'organisations régionales favorisant les échanges commerciaux. La mobilité des capitaux, plus importante que celle des marchandises ou des personnes, serait le vecteur de ce processus, dont la poursuite nécessiterait une plus grande stabilité (la crise de 2002 ayant fortement détérioré ce mouvement à peine amorcé).

Après la crise, aux flux de capitaux de Maurice vers Madagascar se sont substitués des flux migratoires en sens inverse, qui perdurent encore: des travailleurs malgaches peu qualifiés ont commencé à migrer vers Maurice, où ils trouvent des emplois faiblement rémunérés dans l'industrie légère de la ZF²⁴. Malgré la proximité entre les deux pays et le processus de régionalisation, ces flux restent faibles. Madagascar n'est pas, et ne semble pas prêt de devenir, un pays d'émigration : en 2005, le stock d'émigrants y était de 151 000 personnes (0,8% de la population totale), et Maurice n'est que le dixième pays d'accueil pour les migrants malgaches.

3.2 *Migrations versus délocalisations : la mobilité des facteurs de production et la construction d'une relation centre-périphérie*

Le processus d'intégration régionale rend possible la mobilité internationale des facteurs de production entre Madagascar et Maurice; ces flux de travailleurs et de capitaux amorcent la construction d'une relation de type "centre-périphérie". Du point de vue des entreprises, ces deux flux correspondent à deux stratégies de réduction du coût du travail, et reposent sur l'existence de différences internationales entre les salaires (ou plutôt entre les rapports coût/productivité du travail), dans le cadre d'un marché concurrentiel (Jayet, 1997).

L'emploi de travailleurs migrants repose sur la possibilité d'opérer une discrimination à l'embauche et de segmenter le marché du travail. Les frictions qui s'opposent à la mobilité internationale des travailleurs freinent ce processus, marginalisant les travailleurs malgaches au profit de la main-d'œuvre asiatique. La stratégie de délocalisation, qui prend appui sur la mobilité des capitaux, est limitée par le risque pays, élevé de Madagascar. Si ces relations devaient perdurer, l'équilibre entre délocalisations et migrations dépendra des multiples facteurs de coût, qui correspondent, *in fine*, aux facteurs d'attractivité. La stratégie dominante doit minimiser le coût total des firmes, qui prennent en compte, dans leurs arbitrages, le différentiel salarial entre région centrale et périphérique, les coûts de transport, la possibilité de réaliser des économies d'agglomération, et l'ensemble des facteurs humains et institutionnels.

²⁴ Du point de vue des firmes, ce phénomène participe d'une stratégie d'embauche du personnel étranger non qualifié dans les ZF ; par exemple, les firmes textiles mauriciennes emploient chaque année quelques milliers de travailleuses chinoises en CDD, afin de réduire les coûts salariaux.

La polarisation des activités dans le centre (Maurice) est favorisée par des forces centripètes, notamment l'existence d'économies d'agglomérations²⁵; tandis que des forces centrifuges, tels les effets de congestion dans le centre, les faibles coûts de transport, l'existence de réseaux ou "capital spatial", s'y opposent, favorisant le processus de diffusion spatiale des activités (Catin, Van Huffel, 2003 ; Catin, Ghio, 1998). En outre, la mobilité du travail agit comme une force centripète, et la mobilité des capitaux comme une force centrifuge. L'effet total (polarisation dans le centre *versus* diffusion spatiale des activités) dépend de la prédominance des effets d'agglomération sur les dynamiques centrifuges, et de la spécialisation de territoires aux caractéristiques complémentaires. L'analyse coûts-bénéfices de la polarisation à l'intérieur du territoire national s'enrichit, dans notre cas, de deux considérations supplémentaires. En premier lieu, les biens produits dans les secteurs modernes des deux pays, "central" et "périphérique", sont majoritairement exportés, ce qui réduit considérablement l'impact du coût de transport sur le choix de localisation²⁶. Ensuite, il existe ici plusieurs "périphéries" en compétition entre elles (soit, plusieurs pays de délocalisation et d'émigration), caractérisées par des spécificités et des coûts différents. L'alternative à la diffusion (délocalisation) vers Madagascar pourrait ne pas être la polarisation au centre (Maurice), mais la diffusion vers une autre périphérie (par exemple, le Mozambique).

Si du point de vue de l'entreprise (et des théories du commerce international) la mobilité des travailleurs est un substitut parfait de celle des capitaux, les conséquences de ces deux phénomènes sur la région périphérique sont très différentes. Les migrations des travailleurs de la périphérie se traduisent par un appauvrissement de celle-ci, qui se "vide" au profit de la région centrale; cette dernière peut, entre autres, bénéficier d'économies d'échelle externes, et des effets d'induction dus à l'augmentation de la demande locale. En revanche, les délocalisations entraînent la hausse de l'emploi et de la production dans la région périphérique, et peuvent y produire, respectivement, des effets d'induction et d'entraînement sur l'économie locale. Les relations de sous-traitance favorisent le transfert de technologie entre le pays d'origine des investissements et le pays hôte, qui peut bénéficier des effets de contagion de la croissance, s'il arrive à saisir les opportunités de rattrapage. Il est donc nécessaire que Madagascar consolide et fasse évoluer ses facteurs d'attractivité, pour redémarrer ce processus aujourd'hui sérieusement compromis.

CONCLUSION

Malgré l'héritage commun de Madagascar et Maurice et le succès de leurs zones franches, le développement des deux pays a suivi des trajectoires différentes. Le cas mauricien représente la transition réussie d'une zone franche manufacturière, fondée sur des avantages comparatifs transitoires, à un centre de services diversifiés et à haute valeur ajoutée, qui repose sur la compétitivité structurelle du territoire. La zone franche malgache s'est développée rapidement, et a contribué de manière spectaculaire à la croissance et à l'emploi urbain; mais ses succès demeurent fragiles, car liés à des facteurs d'attractivité instables et à des investissements volatiles, insuffisamment ancrés dans le territoire national. Madagascar n'a pas su transformer ces facteurs, en grande partie à cause des carences de ses institutions.

La proximité entre ces deux pays favorise la mobilité du travail et du capital entre leurs zones franches. Ces deux phénomènes ont des effets divergents. Suivant la dynamique prédominante, la proximité de "l'Isle de France" pourra aider Madagascar à "sortir par le haut" ou relèguera sa zone franche à un rôle subalterne (à devenir, *de facto*, la périphérie de Maurice). L'avenir de ces relations et leur durabilité sont incertains, étant donné la volatilité des investissements mauriciens, l'instabilité politique de Madagascar et la fragilité de la plupart de ses facteurs d'attractivité. Le rôle des pouvoirs publics sera central pour le développement de l'attractivité de chacun des deux territoires, qui ne peut se faire que dans une optique de complémentarité.

BIBLIOGRAPHIE

- BEAUMONT et al., (2000) *Économie géographique: les théories à l'épreuve des faits*, Paris, Economica.
 BEEHARRY PANRAY A. (1999) *Stratégies nationales de développement des échanges. Maurice*, (rapport pour le trade forum).

²⁵ À Madagascar, « le seuil minimal d'accumulation de biens publics n'aurait pas été atteint et conduirait à des pièges de pauvreté » (Hugon, Geronimi, Mayeyenda, *Les théories de la régionalisation* » in Hugon, 2003, 59).

²⁶ Ces biens sont produits dans des régions proches et exportés vers les mêmes destinations; à infrastructure égale, leur coût de transport est presque identique qu'ils soient produits dans le centre ou la périphérie.

- BELLONE F., MAUPERTUIS M.-A. (2000) Nouvelle économie géographique et dynamique de l'innovation : une relecture des configurations centre-périphérie, *Région et Développement*, 11, 33-60.
- BIT (2007) *La situation du secteur des entreprises franches à Madagascar. État des lieux*, Antananarivo.
- BOST F. (2000) *Les zones franches en Afrique subsaharienne*, Paris, éd. du CFCE.
- BUZENOT L. (2007) Zone franche industrielle d'exportation et système urbain à Maurice, *Mappemonde*, 88.
- CATIN M. (1995) Les mécanismes et les étapes de la croissance régionale, *Région et Développement* 1, 1-19.
- CATIN M., GHIO S. (1998) Localisation, concentration et spécialisation : un modèle d'économie géographique des étapes du développement régional, *Les cahiers du CRÉRI*.
- CATIN M., GHIO S., VAN HUFFEL C. (2002) *Investissements directs étrangers, diffusion technologique et concentration spatiale dans les pays en développement*, *Régions et Développement* 16, 55-83.
- CATIN M., LESUEUR J.-Y., ZENOU Y. (éds.) (1999) *Emploi, concurrence et concentration spatiales*, Paris, Economica.
- CATIN M., VAN HUFFEL C. (2003) L'impact de l'ouverture économique sur la concentration spatiale dans les pays en développement, XIX Journées ATM-GEMDEV sur le développement, Paris 7 Denis Diderot.
- CHAZAN-GILLIG S., WIDMER I. (2001) Circulation migratoire et délocalisation industrielle à l'île Maurice, *Sociétés contemporaines*, 43, 81-120.
- CLING J.-P., LETILLY G. (2001) Export Processing Zones: A threatened instrument for global economy insertion? Document de travail, DIAL, Paris.
- CLING J.-P., RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F. (2004) Export Processing Zones in Madagascar: an endangered success story, Document de travail, DIAL, Paris.
- CLING J.-P., RAZAFINDRAKOTO M., ROUBAUD F. (2007) Export Processing Zones in Madagascar: the impact of the dismantling of clothing quotas on employment and labour standards, DIAL, Paris.
- COMBES P., MAYER T., THISSE J.-F. (2006) *Économie géographique : l'intégration des régions et des nations*, Paris, Economica.
- DE MELO J. (2007) Migration, investissement et commerce : relations et implications politiques. Commentaires, *Revue d'économie du développement*, 2-3, n° 21, 37-47.
- DIMOU M., FERNAND P. (2008) Attractivité et stratégies de développement de trois zones textiles de l'Océan Indien, *Mondes en développement*, Tome 36, n° 144, 115-128.
- FUJITA M., THISSE J.-F. (2003) *Économie des villes et de la localisation*, Bruxelles, De Boeck.
- GREGOIRE E. (2005) Mondialisation : l'avenir incertain de l'île Maurice, *Outre Terre*, 2, n°11, 529-543.
- HELPMAN E., KRUGMAN P. (1985) *Market structure and foreign trade*, MIT Press, Cambridge (Mass).
- HENAFF N. (2006) La migration des emplois vers le Sud, *Autrepart*, 37, 3-18.
- HUGON P. (1997) *Économie politique internationale et mondialisation*, Paris, Economica.
- HUGON P. (2003) *Les économies en développement à l'heure de la régionalisation*, Paris, Karthala.
- JAYET H. (1997) Migrations et délocalisations, *Régions et Développement*, 6, 83-102.
- KRUGMAN P. (1991) Increasing Returns and Economic Geography, *Journal of Political Economy*, 483-499.
- MAHONEY J. (2000) Path dependence in historical sociology, *Theory and society*, 29-4, 507-548.
- NORTH D. (1994) Economic performance through time, *The American Economic Review*, 84-3, 359-368.
- OCDE (2006) *Perspectives économiques en Afrique 2005-2006: Maurice*.
- PALIER B., SUREL Y. (2005) Les "3 i" et l'analyse de l'État et de l'action, *Revue française de science politique*, 55-1, 7-32.
- POLESE M., SHEARMUR R. (2005) *Économie Urbaine et Régionale*, Paris, Economica.
- POTTIER C. (2003) *Les multinationales et la mise en concurrence des salariés*, Paris, L'Harmattan.
- PROGRAMME RURALSTRUC (2007) *Les implications structurelles de la libéralisation sur l'agriculture et le développement rural – Madagascar*, Antananarivo.
- SMITH T., ZENOU Y. (1997) Dual labor markets, Urban unemployments and multicentric cities, *Journal of economic theory*, 76, 185-214.
- SUBRAMANIAN A., ROY D. (2001) Who can explain the Mauritian Miracle: Meade, Romer, Sachs or Rodrick?, IMF working paper, Washington DC.
- ZANFINI L. (2009) *Ouverture commerciale et structure du travail dans les Iles du Sud-ouest de l'Océan Indien*, thèse de Doctorat de l'Université Paris Ouest Nanterre La Défense.

La Silésie : une des régions illustratives de l'attractivité de la Pologne

Richard SIORAK¹ et Nicolas SIORAK²

Selon un sondage réalisé en 2008 par la CNUCED auprès des dirigeants des grandes sociétés internationales, les "BRIC" restent les pays les plus attractifs. Ce statut de terre d'accueil privilégié pour les IDE place la Chine en 1^{ère} position, l'Inde en 2^{ème}, la Russie en 4^{ème} et le Brésil en 5^{ème}. Seuls les USA (3^{ème}) parviennent à perturber cette hégémonie des "BRIC", la France se plaçant elle 14^{ème}. D'après une enquête réalisée par Ernst and Young auprès des investisseurs étrangers (2008), les quatre pays européens les plus cotés en 2008 parmi les dix régions du monde les plus attractives sont la Russie, la Pologne, l'Allemagne et la Tchéquie ; au niveau mondial, le classement positionne en tête la Chine devant l'Inde, la Russie et la Pologne.

Les USA ont conservé en 2007, leur rang de 1^{er} pays destinataire de l'OCDE mais aussi de 1^{er} investisseur avec respectivement 238 milliards USD et 333 milliards, le Royaume Uni se classe 2^{ème} (230 Milliards de flux entrants et 186 de flux sortants) ; la France quant à elle reçoit 158 Milliard de \$ et réalise 225 Milliards de \$ d'investissements à l'étranger.

Les sorties et entrées d'investissements directs des pays de l'OCDE ont été de 1,82 trillions de \$ et de 1,37 trillions de \$ en 2007. L'IDE vers les économies en développement a atteint le chiffre record de 471 Milliards de \$ cette même année, soit une augmentation de 30% par rapport à 2006. Les BRIC et l'Afrique du Sud contribuent à hauteur de 50 à 60% aux flux d'IDE dont bénéficient les pays émergents. La Chine à elle seule accueille en 2007, un flux d'IDE entrants de 84 Milliards de \$. Le Baromètre 2008 d'Ernst and Young passe en revue les meilleurs sites par branche d'activité.

- La Chine, l'Inde, la Pologne, les États-Unis et la Russie sont particulièrement bien perçus pour l'implantation d'activités de production.
- En matière de recherche-développement, les États-Unis, l'Allemagne, l'Inde, la Chine et le Japon ont la "meilleure cote".
- Pour l'implantation du siège principal d'une entreprise, les États-Unis, l'Allemagne, la Grande-Bretagne, la France ou les Pays-Bas ont la préférence.
- Les call-centers sont créés le plus souvent en Inde, aux États-Unis, en Allemagne, en Afrique et en Grande-Bretagne.
- L'Allemagne, les États-Unis, la Chine, les Pays-Bas et la Pologne sont bien notés pour l'implantation de centres logistiques.
- L'administration et la comptabilité sont implantées de préférence en Allemagne, en Inde, aux États-Unis, en Grande-Bretagne et en Pologne.

En étoffant cette analyse par branches, par l'adjonction d'autres critères économiques sociaux et techniques, les déterminants de l'attractivité peuvent se présenter comme suit : marché (potentiel marchand et proximité des marchés), ressources humaines (potentiel démographique et éducatif), recherche et innovation, infrastructures, environnement administratif, coût, fiscalité. La Pologne, citée trois fois dans le tableau ci-dessus, se situe au 1^{er} rang des PECO pour les IDE cumulés durant la période 1989-2006 (81,665 Milliards de \$) (IRIS, 2008). Le stock d'IDE ainsi que le flux d'IDE sont en forte progression depuis 2002 (stock multiplié par deux de 2002 à 2007, et par trois pour les flux passant de 4,4 millions d'euros à 12,8). Pays hier en transition, la Pologne dispose d'atouts incontestables propices à l'attractivité d'investissements comme les faibles coûts de main-d'œuvre et un environnement économique-social permettant une croissance continue de la production.

En Pologne, certaines régions plus que d'autres sont attractives. Un clivage Est-Ouest qui ne s'atténue pas, fait ressortir des régions gagnantes toutes situées à l'Ouest, auxquelles il faut ajouter Varsovie (région de Mazovie). La Silésie (Slaskie) au Sud de la Pologne, idéalement positionnée en tant que carrefour Ouest/Est et Nord/Sud, possède l'essentiel des ressources houillères (90%) et la plus grande densité de population avec 338 hab/km² tout en étant la région la plus urbanisée.

Dans l'intérêt contemporain porté à l'attractivité territoriale, il convient dès lors de s'interroger sur l'attractivité silésienne, sa dynamique (mesure, origines, modalités) et ses effets (impacts, concentration) mais également ses limites. Dans un premier temps nous étudierons les atouts possédés par la Silésie et les

¹ GREG/Espace Europe, Grenoble 2, r.siorak@yahoo.fr

² Expert extérieur dans le cadre des programmes européens INTERREG, nsiorak@yahoo.fr

transformations effectuées pour les valoriser et attirer les IDE. Dans un deuxième temps, nous analyserons la pérennité de cette attractivité, les limites et les menaces qui pèsent sur elle : concurrence interne (intra-territoriale avec émergence d'autres régions à fort potentiel) et externe (région limitrophes et autres zones de la Triade), choix sectoriels, pérennité des investissements relativement à la croissance aux niveaux domestiques européens ou sectoriels, impacts pervers de l'IDE en terme de dégradation de l'environnement de congestion et d'urbanisation.

1. LA SILÉSIE : UN TERRITOIRE APTE À ATTIRER LES IDE

1.1 Les IDE en Pologne et en Silésie : état des lieux

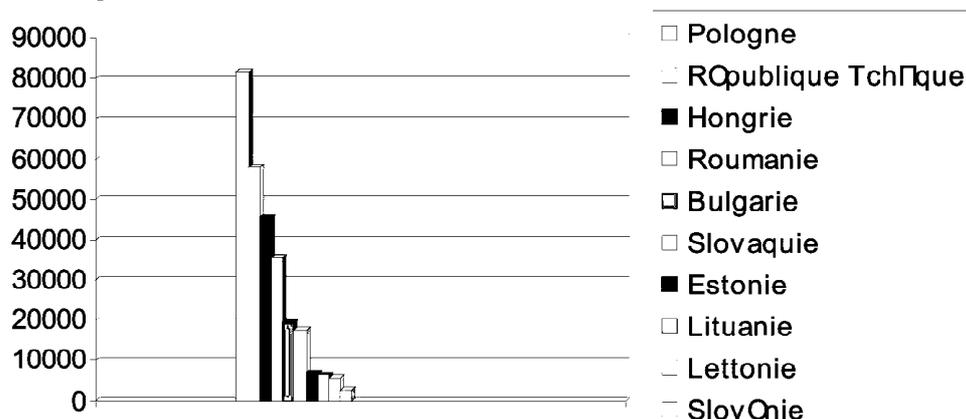
Tableau 1 : Flux d'IDE nets cumulés de dix PECO de 1989 à 2006 (millions de dollars)

Pologne	81 665	Slovaquie	17 556
République Tchèque	57 922	Lituanie	6 790
Hongrie	45 738	Estonie	6 467
Roumanie	3 5550	Lettonie	5 807
Bulgarie	9 225	Slovénie	2 652

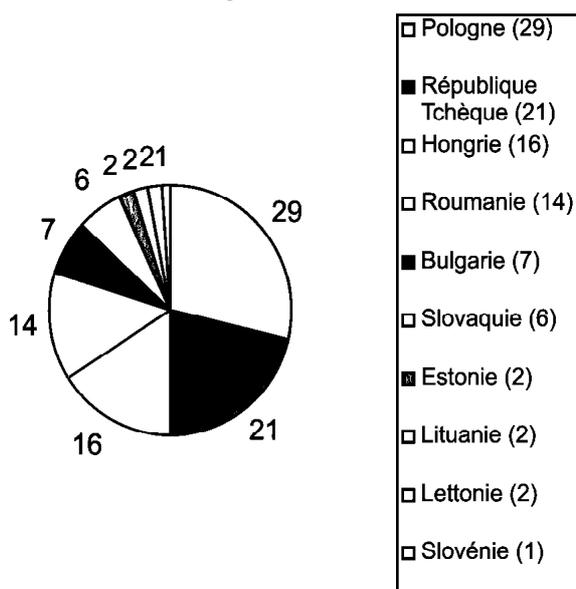
Source : d'après IRIS 2008.

Graphique 1 : Flux d'IDE nets cumulés de dix PECO de 1989 à 2006 (millions de dollars)

Source : d'après IRIS 2008.

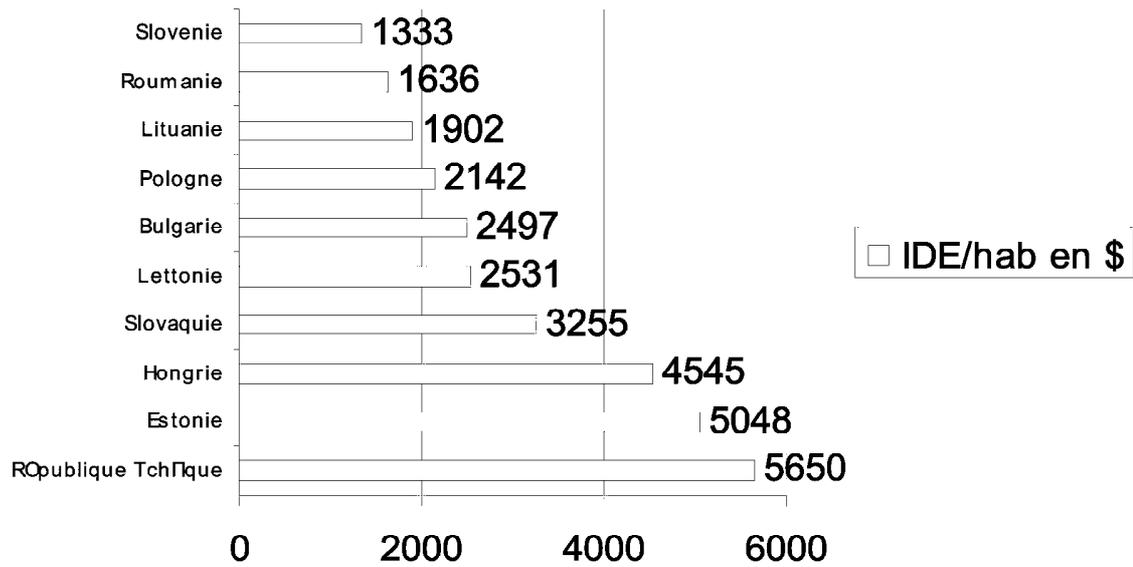


Graphique 2 : Répartition en pourcentage du stock d'IDE de dix PECO (Période 1989-2006)



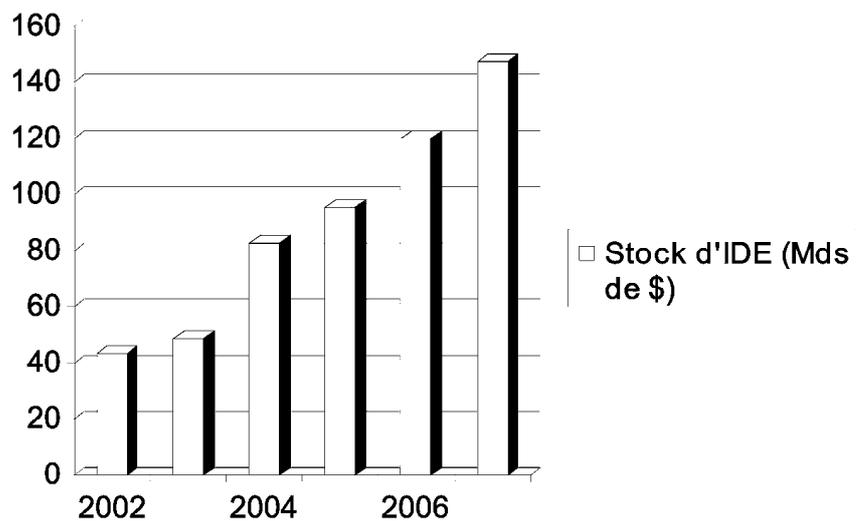
Source : d'après IRIS 2008.

Graphique 3 : Flux d'IDE nets cumulés par habitant de dix PECO (1989-2006) en dollars



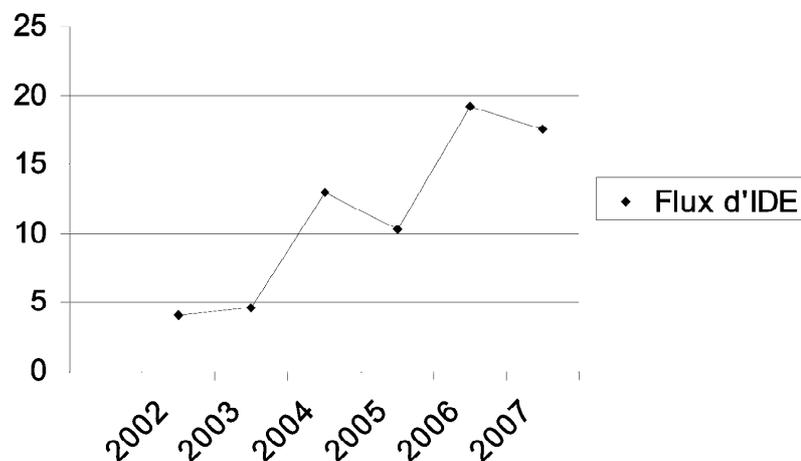
Source : d'après IRIS 2008.

Graphique 4 : Stock d'IDE en milliards de dollars de 2002 à 2007



Source : Banque Nationale de Pologne.

Graphique 5 : Évolution des flux annuels d'IDE en Pologne de 2002 à 2007, en milliards de dollars



Source : Banque Nationale de Pologne.

Les flux d'IDE entrants en Pologne proviennent majoritairement de l'UE à 25 ; cette part est en constante augmentation passant de 76,5% en 2003 à 83,5% en 2007 (Ernst and Young, 2008 ; Siemienska, 2005). Au sein des PECO, la Pologne constitue une cible privilégiée pour les investissements. Après avoir accueilli un tiers de ceux-ci durant la première moitié de la décennie quatre-vingt-dix, cette position de leadership s'est érodée ; elle n'en capte plus aujourd'hui que 25%. Il faut souligner qu'au niveau mondial les flux d'IDE vers les PECO occupent une place très modeste, ne représentant que 4,1% de ce total mondial en 2004.

La phase de croissance des IDE correspond à la transition opérée vers l'économie de marché en relation avec les grandes vagues de privatisations de l'appareil économique ainsi qu'à la restructuration du système productif. La répartition spatiale indique que les investisseurs préfèrent s'installer dans les régions les plus développées et disposant d'infrastructures performantes ; la plus grande concentration de capitaux étrangers se trouve dans les grandes agglomérations du pays : Varsovie et sa région (voïvodie de Mazovie), Katowice et sa conurbation (Slaskie), Wroclaw et la Basse Silésie, Poznań en Grande Pologne. Les voïvodies dans lesquelles sont situées ces villes absorbaient 82% des IDE en 1998, 84% en 2003 et un pourcentage aujourd'hui similaire à celui de 2003. Sur le total des entreprises possédant des capitaux étrangers, un tiers se trouve en Mazovie (57% des capitaux étrangers de la Pologne), 11% en Silésie (7% des capitaux étrangers investis) et 11% en Basse Silésie (5% des capitaux étrangers investis). Par ailleurs ces chiffres indiquent une polarisation des investissements manufacturiers en Silésie, et celle des implantations tertiaires à forte valeur ajoutée dans la région-capitale. En termes de stocks d'IDE cumulés, la France se place en tête avec près de 20%, devant l'Allemagne, les États-Unis et les Pays-Bas en 2007 (Grebasz et Otto, 2008). Par contre, en termes de flux, elle se classe 7^{ème} en 2006, devancée par six autres pays européens (1^{er} Luxembourg, 2^{ème} Allemagne, 3^{ème} Italie...) (PAIZ et données de la Banque Nationale de Pologne). Après la Mazovie, la Silésie reste donc l'une des régions les plus attractives pour les IDE, concurrencée aujourd'hui par la Basse Silésie et la Grande Pologne. Il nous faut dès lors cerner le potentiel silésien afin d'identifier les différents composants de son attractivité.

1.2 Une Silésie minière en mutation à la recherche d'une compétitivité (1989-1998)

Centrée à l'origine sur les activités minières et sidérurgiques, le processus de reconversion de l'activité industrielle va amener une restructuration de l'économie régionale. La voïvodie de Katowice (découpage régional en vigueur de 1975 à 1998) et dont les limites sont assimilables au bassin industriel de la Haute Silésie possède l'essentiel des ressources charbonnières (plus de 90% de l'extraction houillère) et des implantations sidérurgiques ; sous la contrainte de son passé, la reconversion du territoire va être entamée dès 1989. Fermetures des mines et des sites sidérurgiques non rentables, privatisations, concentration, modernisation ont permis dans un 1^{er} temps une augmentation de la productivité, puis une restauration de la compétitivité avec des bénéfices retrouvés en ce début de 21^{ème} siècle (2002/2003) (Siorak, 2008).

Outre l'action de l'État, la remontée de la Silésie minière à la surface s'est effectuée grâce aux apports de capitaux étrangers. Principaux stimulateurs de la mutation du système productif, les investisseurs étrangers ont trouvé en Silésie un environnement favorable propice à un retour sur investissement. Au regard des chiffres cités antérieurement quant à leur provenance, les IDE vont être un vecteur de l'europanisation de l'économie polonaise et silésienne. Il existe par ailleurs une étroite corrélation valable encore aujourd'hui entre le taux de croissance des PIB polonais et silésien et les entrées d'IDE (PAIZ, GUS, 2004/2007). Les raisons de l'attractivité silésienne pour les IDE sont plurielles.

La localisation géographique de ce territoire le positionne en tant que carrefour européen Est/Ouest et Nord/Sud, lui conférant une position géo-stratégique remarquable. Situé le long des frontières de la République Tchèque et de la Slovaquie, il en résulte *un effet frontière* qui profite pleinement à trois Euro-Régions (carte 1) ; outre l'accessibilité à des marchés extérieurs, ces Euro-Régions sont assimilables à un Sunbelt (croissant fertile).

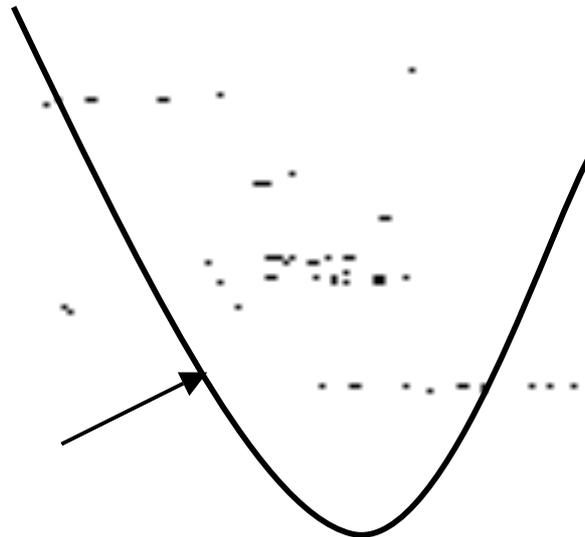
Suite à la loi du 20 Octobre 1994 relative aux Zones Économiques Spéciales (ZES) est créée en 1996, la ZES de Katowice. Cette zone franche va attirer des IDE car les entreprises implantées bénéficient d'aides publiques sous forme d'avantages divers comme l'exonération d'impôts sur les bénéfices, l'exonération de charges et d'impôts locaux, de prix concurrentiels pour l'acquisition de terrains. Cette zone devient un "petit Détroit" car la part de la branche automobile représente 60% de la valeur globale des investissements. Y sont présents des firmes automobiles (Opel, Fiat, Isuzu), ainsi que des équipementiers. La région (ZES) est devenue le centre de production automobile de la Pologne ; 80% de la production nationale provenait en 2001 des chaînes de production silésiennes. Le deuxième pilier de cette zone est l'industrie verrière (Guardian Industries Poland, USA). À proximité de cette zone, à Dabrowa Gornicza, s'est implantée la firme française St Gobain. En dehors de ces deux branches d'activités concentrées dans

la ZES, se sont établies dès 1990, des firmes multinationales (FMN) à la périphérie de Katowice ; elles ont procédé à des acquisitions par le rachat d'entreprises locales (Chimie, Gaz) ; parmi ces FMN on trouve Henkel, Liquid Carbonic. Le secteur du BTP mais aussi celui de l'agroalimentaire (Danone), du commerce de gros et détail (Metro) ont aussi attiré des flux massifs d'IDE. Grâce à ces IDE s'opère une diversification de la sphère économique ; la présence d'une main-d'œuvre abondante et polyvalente (comme par exemple la tradition verrière silésienne) a permis cette voie de développement stratégique qu'est la diversification.

La portée stratégique de ces IDE a comme finalité une pénétration et une conquête du marché polonais et des marchés limitrophes ; c'est en effet un marché d'absorption de leurs produits grâce au potentiel démographique (de la Silésie d'abord et des autres voïvodies ensuite) mais aussi économique (en termes d'indice de richesse vive).

Concourant à la création d'emplois, ces investissements sont porteurs de technologies avancées comme l'installation de fours à oxygène (Air Products à Zawiercie), ou la mise en place de procédés pour diminuer les rejets dans l'atmosphère (EDF pour la centrale à charbon de Rybnik). Le tertiaire est aussi un secteur privilégié par les IDE, et plus particulièrement dans les grandes agglomérations telles que Katowice, Gliwice et après le nouveau découpage régional (1998), Czestochowa et Bielsko Biala.

Carte 1 : les trois Euros-Régions, le "croissant fertile"



Source : Diétine de Silésie, 2001.

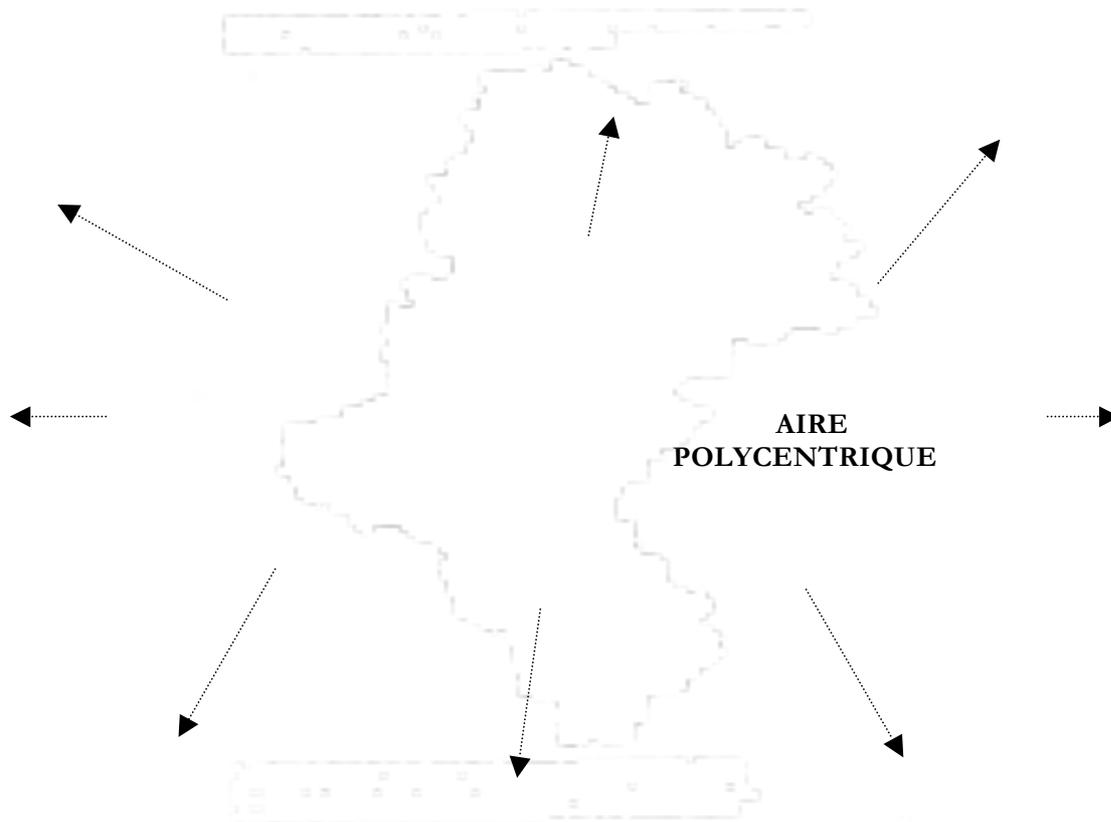
1.3 La voïvodie Slaskie (1999-2009) ; vers un élargissement du territoire dans une logique de renforcement de l'attractivité et de la durabilité

La voïvodie Slaskie née de la réforme de 1998 débouche sur un élargissement du territoire. Le découpage en 16 régions décidé par l'Etat a comme but la mise en place d'une politique de développement devant aboutir à l'obtention d'une taille critique à même de procurer un avantage compétitif. Ce développement régional figure à l'heure actuelle en tête des priorités politiques des autorités polonaises, en raison du soutien apporté par les subventions de l'UE et du rôle croissant accordé aux régions. État polonais et fonds communautaires grâce à l'appui des POR (Programmes Opérationnels) dont celui pour la Silésie (2007-2015) œuvrent aux changements structurels de la région ; dans ce cadre, le POR constitue l'un des instruments les plus importants pour mener à bien ceux-ci.

Ce faisant, l'État influence et modifie les conditions nationales, qui elles-mêmes vont être de nature à attirer les IDE. Les gouvernements se doivent par des incitations, d'orienter les décisions d'implantations comme la création des ZES durant la période antécédente. On rappelle que la ZES de Katowice est la plus importante de ces zones en terme de superficie, d'emplois créés et d'entreprises à capitaux étrangers. Les firmes sont de plus en plus à la recherche de localisations offrant les meilleures facilités en termes économique et institutionnel. État et région occupent un rôle de support au marché en formulant des

politiques macroéconomiques favorisant la création de nouveaux actifs. Selon Dunning (1993), le rôle attendu des gouvernements est d'articuler une infrastructure publique de qualité, de développer le capital humain et de mettre en pratique une politique macroéconomique saine basée sur le long terme.

Carte 2 : la nouvelle voïvodie Slaskie



Avant ce découpage, la voïvodie de Katowice était un espace économique indicé C (région pas assez attractive et où était réelle l'existence des risques financiers lors d'investissements).

En 1996, suite à la reconversion entamée, elle devient une région de type A (attractive pour les IDE, potentiel de développement élevé et peu de micro-risques). Le même score lui est attribué lors de ce découpage territorial et conservé depuis lors (Rzeczpospolita, 17/03/1998).

Avec cette modification régionale, se trouvent réunis trois espaces aux caractéristiques différentes : la Silésie minière (avec le GOP, nébuleuse urbaine de 45 km de long prenant appui sur Katowice, "ville-centre", et sur le pôle minier de Rybnik), Czestochowa l'agricole, Bielsko Biala la touristique. En Pologne, la répartition spatiale des IDE est à l'image du réseau urbain. En Slaskie, le potentiel de croissance est très polarisé dans les villes : Katowice et le très grand nombre de villes moyennes proches de cette ville-centre, auquel il convient de rajouter avec le nouveau découpage régional Czestochowa et Bielsko Biala, ce phénomène de polarisation est analysé en Pologne en terme de métropolisation. Ces villes sont des pôles de développement, favorisant les IDE. Le rééquilibrage pour Katowice et les villes avoisinantes consisterait à mettre en place un polycentrisme, afin de diffuser ce développement dans les zones avoisinantes via les infrastructures et le renforcement de l'aide à l'innovation.

Afin de poursuivre sa reconversion et être plus attractive, la Slaskie, qui s'est dotée d'une assemblée régionale (élue depuis 1999), a élaboré une stratégie de développement intégrée pour la période 2000-2015. Aidée en cela par de nombreux programmes européens (PHARE-SPP, INITIATIVE 1, ESC, CBC, ISPA, SAPARD), les politiques développées s'insèrent dans une construction de ressources générant des avantages différenciatifs (en liaison avec la diversification) ; ils sont constitutifs du renforcement des déterminants de l'attractivité.

Avant le découpage de 1998, la voïvodie de Katowice avait un niveau de formation (tout niveau d'enseignement confondu), inférieur à la moyenne nationale ; en devenant la Silésie, elle a su élever ce niveau pour posséder aujourd'hui un capital humain qui la place parmi les premières régions de Pologne. Cette ressource spécifique se repère dans la collaboration renforcée entre la sphère de recherche et le développement de trois consortiums scientifiques et industriels, dont le centre silésien des technologies avancées. La région adhère au projet RIS (Région Innovante en Europe créée par la Commission

Européenne). L'économie de la connaissance en Silésie est portée par un grand nombre d'universités et de centres de recherche (12,1% du potentiel de R&D, 2^{ème} centre en Pologne quant à sa taille). On peut se référer à l'étude du CROCIS (2008, 42) qui exemplifie l'augmentation significative du degré de qualification.

L'étude des différents secteurs contribuant à la valeur ajoutée (industrie : 33,33%, services marchands : 47%), ainsi que la répartition de la population active (industrie et construction : 38%, services marchands et non marchands : 57%), témoignent d'une articulation des secteurs, et non plus comme au début de la décennie quatre-vingt-dix de la prépondérance de l'industrie extractive. Les IDE, qui pour une bonne part ont concouru à cette diversification, soulignent leurs intérêts pour cette zone due à l'attractivité du marché intérieur et à sa capacité de croissance. Le programme d'aide communautaire (POR silésien-2007/2013) dans le cadre de l'objectif de croissance Convergence, augmentera cette capacité de croissance (estimation d'une élévation de 2,91% du PIB), qui à son tour sera elle-même un facteur d'attractivité des IDE. Cette variable (Market Seeking), s'ajoute à celles nommées Ressource Seeking (investissements motivés par la qualité des ressources disponibles), ainsi qu'Efficiency Seeking ou recherche de l'efficacité (investissements motivés par la capacité des gouvernements à créer de nouvelles opportunités technologiques tout en intensifiant le capital intellectuel local). Ces différentes variables, d'après les recherches effectuées par Dunning (1998), précisent donc les variables de la localisation apportant de la valeur ajoutée aux entreprises.

2. LA PÉRENNITÉ DE L'ATTRACTIVITÉ SILÉSIENNE

2.1 *L'attractivité silésienne comparée à celle des autres régions polonaises*

Bien qu'évoquée antécédemment, on peut rappeler que l'attractivité territoriale consiste en la capacité d'un territoire à attirer et à maintenir des ressources, qu'elles soient humaines, financières ou technologiques.

Le schéma ci-après fait une analyse comparative des différentes voïvodies polonaises de 2005 à 2007 ; celles-ci ont été évaluées par rapport au développement de leurs économies, des infrastructures sociales, de la main d'œuvre et de sa disponibilité ainsi que des mesures prises par l'État et les administrations régionales pour attirer les investisseurs (IEMG, 2008).



Source : www.paiz.gov.pl (Schéma réadapté par l'auteur).

Outre la Silésie, la Basse-Silésie (Wroclaw) et la Mazovie (Varsovie) suscitent l'intérêt des investisseurs, et à un degré moindre la Petite et la Grande Pologne ainsi que la région de Lodz.

Bien que troisième dans l'évaluation de l'attractivité, la force de la Mazovie réside dans l'existence d'infrastructures de qualité (système éducatif, réseau routier et autoroutier) ; le potentiel scientifique, une diversité des secteurs avec une prépondérance des services dans la contribution à la création de plus de

75% des richesses de la voïvodie (Crocis, 2008) en font la région la plus développée de Pologne (PIB/tête : 30 817 zł, le plus élevé de Pologne). En 2005, l'écart de PIB/habitant entre Varsovie et la moyenne nationale atteignant 263% (OCDE, 2008).

Ceci corrobore l'étude du CROCIS selon laquelle les régions les plus riches sont très largement tournées vers le secteur tertiaire. La Mazovie compte sur son territoire le plus grand nombre de sociétés à participations étrangères (21 557 selon le Ministère du développement régional, Varsovie, 2007). La capacité à créer une image positive, variable soulignée par la source antécédente, est confirmée par l'étude d'Ernst and Young : « l'attractivité d'un site se définit à partir de plusieurs critères : l'image qu'il projette, la perception de la capacité du pays ou de la région à fournir les meilleures avantages concurrentiels en matière d'implantations internationale et la confiance qu'il suscite » (Ernst and Young, 2008, 4).

La Basse Silésie, 2^{ème} dans ce classement, bénéficie de l'effet frontière (frontières avec l'Allemagne et la République Tchèque). La collaboration avec les deux Euro-Régions Nysa (Décembre 1991, Pologne/Allemagne/République Tchèque) et Glacensis (Décembre 1996, Pologne/République Tchèque), lui procure un fort potentiel de croissance ; cette croissance a comme socle, « les économies d'agglomération ainsi que les activités industrielles et tertiaires liées aux activités touristiques » (Despiney Zochowska, 2007).

En tant que grande agglomération, Wrocław centre industriel culturel et scientifique (forte présence de l'innovation), contribue à être un moteur de la croissance. La Basse-Silésie est idéalement positionnée (position géostratégique) en tant qu'espace de transit d'un couloir nommé Corridor Paneuropéen de Transport n°III ; il relie l'Allemagne à l'Ukraine, en étant aussi un axe menant de la Scandinavie à la République Tchèque et l'Autriche. Près de 6 000 sociétés à participation étrangère sont présentes sur ce territoire.

La Silésie qui occupe la première position dans ce classement, l'obtient grâce à la possession de matières premières (charbon, plomb, zinc), de ressources humaines (densité de population la plus élevée de Pologne, niveau d'éducation en hausse), d'un coût de travail compétitif et d'un savoir-faire de qualité, d'infrastructures routières et autoroutières nombreuses. Un réseau de villes de taille moyenne autour de la ville-centre qu'est Katowice avec plus de 5 000 sociétés à participation étrangère permet de valider que les grandes agglomérations sont les premiers moteurs de la croissance en Pologne ; elles affichent une productivité supérieure de 20% à la moyenne des régions et figurent parmi les destinataires les plus importantes en terme d'IDE. Ces métropoles comme Katowice, Rybnik et Czestochowa autres villes de la Slaskie, attirent la plus grande part des IDE à forte valeur ajoutée en Pologne depuis 1995 (OCDE, 2008). Qu'en est-il de la pérennité de la Slaskie en termes d'attractivité. Même s'il existe une concurrence intra-régionale en termes d'attractivité, y compris depuis peu avec l'émergence de la voïvodie qu'est la Grande Pologne (Poznan), la Silésie possède des atouts non négligeables. L'analyse montre, au regard de ce qui précède, que le développement en Pologne est polarisé dans « certaines grandes villes, et non pas dans les régions » (Bafail, 2008). Comme l'indique l'auteur, si l'on enlève les grandes villes que sont Varsovie, Wrocław, Poznan et Krakow, respectivement à la Mazovie à la Basse Silésie à la Grande Pologne et à la Petite Pologne, les différentes régions deviennent « des territoires défavorisés » et périssent. Ce n'est pas le cas de la Silésie ; ce phénomène de polarisation analysé en Pologne en terme de métropolisation permet d'articuler les pôles de développement que sont les villes à leur arrière pays afin de « diffuser le développement » (Bafail, 2008). La Silésie, avec un réseau de villes dense autour de Katowice, constitue « une zone de chalandise », qui par un polycentrisme à organiser, permettrait de stimuler la croissance de centres au pourtour de la ville centre (Katowice), et de contribuer à un développement régional plus équilibré, par un apport d'IDE notamment. Les points faibles de la voïvodie proviennent du fait que les facteurs d'abondance que sont les ressources naturelles (houille, lignite, fer...) héritées du passé ne peuvent être seuls des facteurs d'avantage concurrentiel (Porter, 1993) ; il faut y adjoindre le concept d'agglomérat. La répartition de la valeur ajoutée en Silésie est encore à ce jour trop dépendante du secteur secondaire (automobile notamment) ; le tertiaire bien qu'en développement, est encore aujourd'hui insuffisant en particulier le tertiaire supérieur.

Enfin des stigmates nombreux, héritage d'un passé industriel intensif, marquent de leur empreinte l'environnement (Siorak et Siorak, 2006).

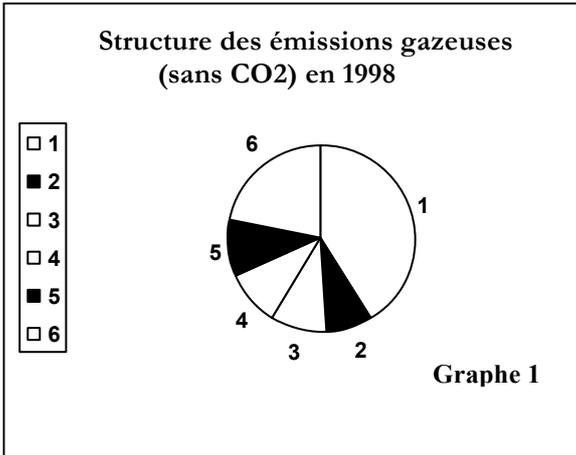
2.2 La qualité du cadre de vie

Hormis quelques localisations emblématiques comme celles situées dans la Silicon Valley ou le long du Sunbelt français, la variable qualité du cadre de vie était un critère hier encore, peu pris en compte dans la décision d'implantations d'entreprises étrangères. C'est devenu aujourd'hui une composante non négligeable de l'attractivité. Une analyse multicritère des lieux d'implantation réalisée par le cabinet Ernst

& Young (2008), indique que 34% des décideurs apprécient l'opportunité d'une implantation au regard de ressources locales présentes en matière d'innovation et de recherche, et de l'existence d'un cadre de vie agréable ; bien que périphériques, ces critères prennent de plus en plus d'importance. C'est au travers de démarches de Développement Durable (DD), tant au niveau national qu'au niveau local, que cette variable a été appréhendée en Pologne.

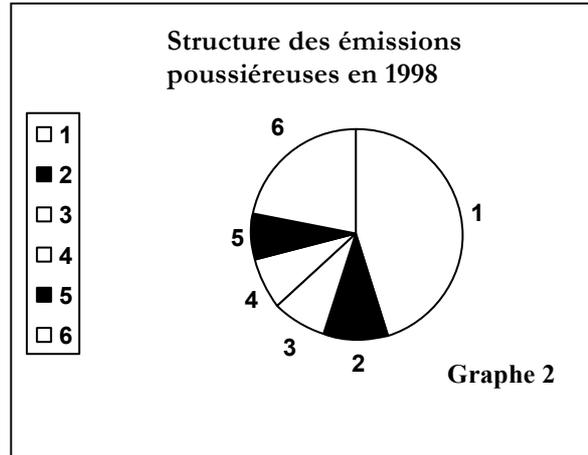
Au niveau régional, la Silésie a intégré cette amélioration du cadre de vie dans la stratégie de développement pour la période 2000-2015. La Silésie, poumon industriel de la Pologne, occupe la première place peu enviable, de région émettant le plus de Gaz à effet de serre (GES).

Suivent ci-après les états des lieux environnementaux de différentes voïvodies, dont la Slaskie, en 1998 et en 2006.



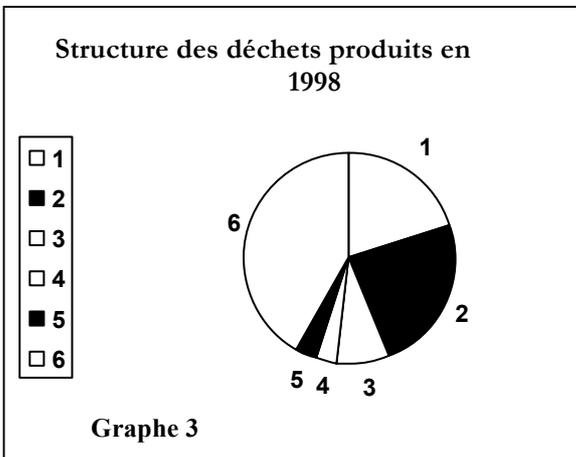
(Légende Graphe1)

1. Autres	41%
2. Dolnośląskie	8%
3. Małopolskie	10%
4. Wielkopolskie	9%
5. Mazowieckie	10%
6. Slaskie	22%



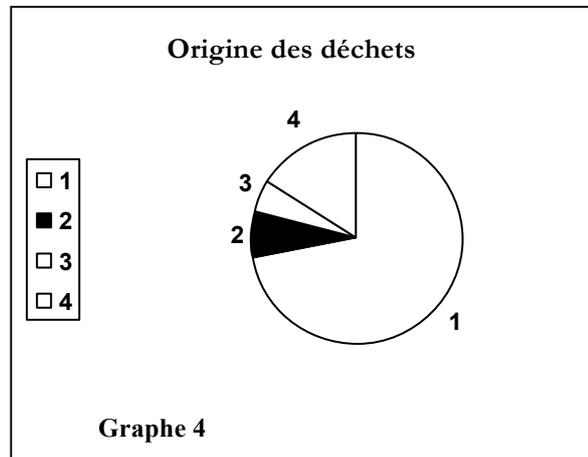
(Légende Graphe2)

1. Autres	45%
2. Dolnośląskie	10%
3. Małopolskie	8%
4. Wielkopolskie	8%
5. Mazowieckie	7%
6. Slaskie	22%



(Légende Graphe3)

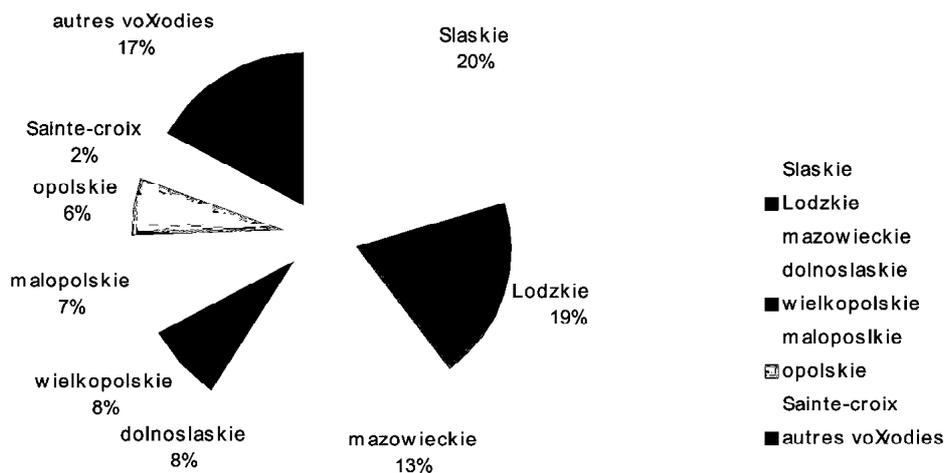
1. Autres	20%
2. Dolnośląskie	24%
3. Małopolskie	8%
4. Wielkopolskie	3%
5. Mazowieckie	3%
6. Slaskie	42%



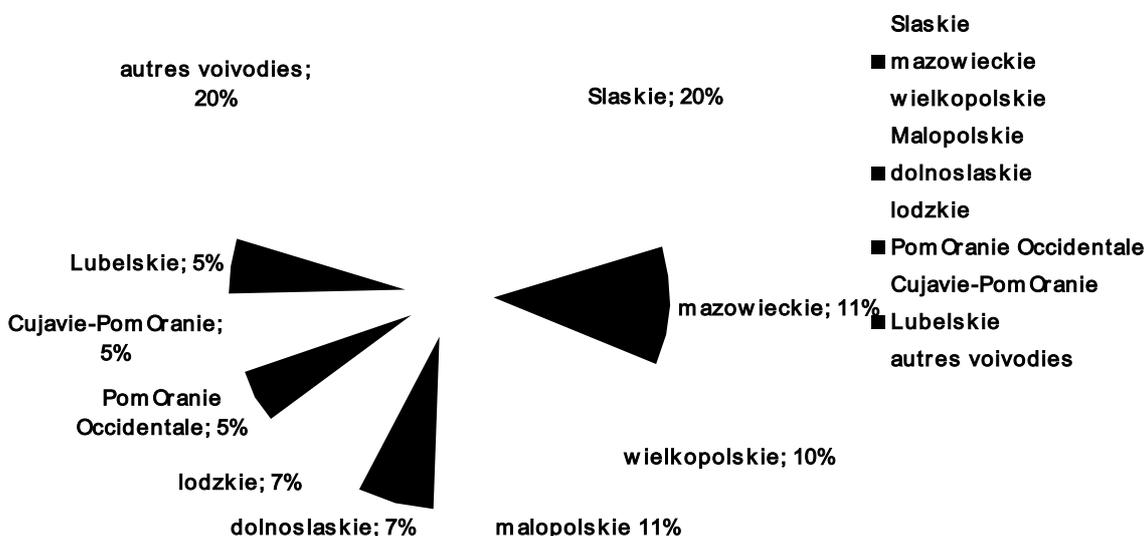
(Légende Graphe4)

1. Industrie houillère	72%
2. Stations électriques et thermiques	7%
3. Sidérurgie	5%
4. Autres	16%

Structure des émissions gazeuses en 2006



Structure des émissions poussiéreuses en 2006

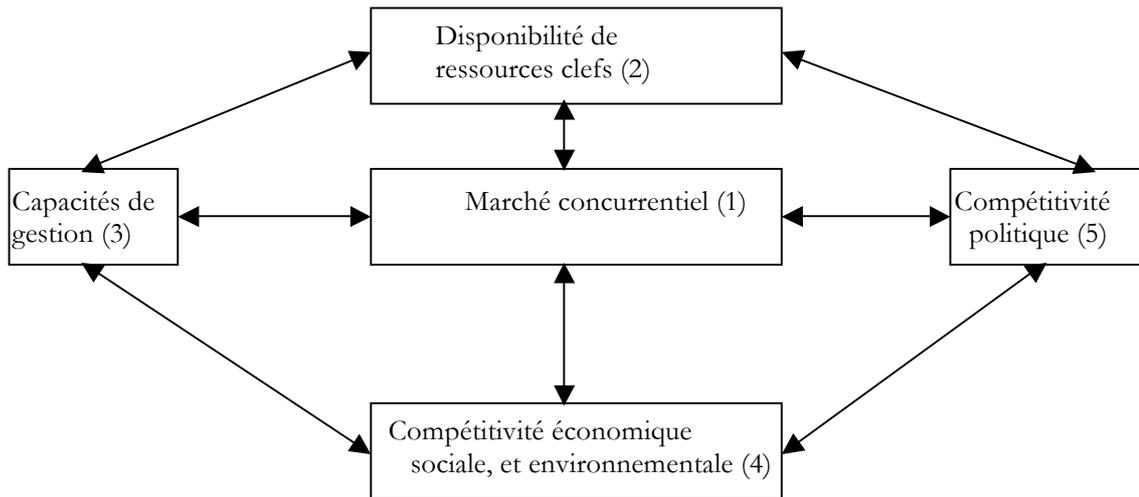


Malgré une diminution de la pollution entre 1998 et 2006, la lutte contre ces externalités négatives doit se poursuivre, afin de pouvoir procurer à terme une compétitivité environnementale. Pour y parvenir, le Programme Opérationnel (POR) pour la Silésie a été mis sur rail pour la période 2007-2013, en y insérant deux axes relatifs à cette dimension environnementale. Une aide communautaire au titre de l'objectif Convergence cofinancée par le FEDER contribue, avec un financement public national, à la réalisation des objectifs contenus au sein de ce POR. En tant que politique de cohésion au sein d'une stratégie de Lisbonne révisée, elle contient outre les deux axes environnementaux huit autres axes. L'objectif stratégique de cet instrument (Le POR), est de permettre à la voïvodie de faire un saut qualitatif ; ceci doit se traduire par une insertion dans une société postindustrielle, avec créations de pôles d'excellences dotés d'une productivité élevée et d'emplois plus nombreux à haute qualité, tout en veillant à l'utilisation durable de son environnement. Les axes environnement (qualité de l'air, respect de la biodiversité, gestion des déchets...), et développement urbain durable (réhabilitation des friches et lutte contre le mitage urbain...), représentent à eux seuls près de 30% des sommes allouées. Ils s'inscrivent dans une logique d'offre de qualité répondant à une demande de qualité émanant des habitants et des entreprises. Comme l'analyse Torres (2000), la qualité du cadre de vie se divise en trois sous-ensembles : la dimension esthétique et de confort, la dimension sociale, patrimoniale et identitaire du cadre de vie (existence en l'occurrence d'une identité silésienne) (Ebel, 1998), la dimension des menaces et risques environnementaux (perceptible dans la Slaskie). Ces différentes dimensions, par le biais du POR, visent bien au renforcement de l'attractivité régionale.

2.3 Assurer une compétitivité durable afin de rester attractive de manière pérenne

Pour être attractif, il s'avère nécessaire de combiner croissance et cohésion territoriale ; ceci ne peut se faire qu'en développant le potentiel du marché régional et domestique, les infrastructures et les pôles d'innovations tout en respectant l'environnement. Développement et durabilité, facteurs constitutifs de l'émergence d'une compétitivité, ne seront efficaces que si au préalable une analyse territoriale du type SWOT a été accomplie. C'est une démarche bottom-up qui intègre alors de manière efficiente les choix politiques centraux ou top-down, permettant alors d'optimiser les actions territoriales entreprises. La stratégie de développement de la voïvodie Slaskie (2000/2015), ainsi que le POR silésien (2007/2013), exemplifient cette démarche.

Compétitivité et durabilité d'une région (en l'occurrence la Silésie), nécessitent de posséder ou de pouvoir obtenir les facteurs suivants.



1) Optimisation des facteurs présents et spécialisés (donc créés) procurant un avantage différenciatif mais dans une logique de durabilité.

(2) Facteurs d'innovations : R&D, économie de la connaissance, IDH.

(3) Facteurs assurant confiance et crédibilité auprès de différentes organisations (entreprises, institutions).

(4) Création d'une valeur ajoutée verte.

(5) Nécessaire dans une mondialisation de l'économie, et de la globalisation des marchés.

Si la Slaskie possède l'ensemble des facteurs évoqués dans ce schéma, certains doivent être améliorés. (valeur ajoutée verte, compétitivité sociale par un accroissement des ressources, meilleure gouvernance locale grâce à une décentralisation plus poussée promue par l'État). Le polycentrisme encore embryonnaire devrait s'accélérer pour stimuler la complémentarité des villes entre elles, ainsi que leur coopération ; cela permettrait d'assurer un développement intra-régional de manière plus uniforme.

Les ombres au tableau émanent des impacts de la crise qui affecte l'économie mondiale et qui touche aussi la Pologne ; il y a en effet une baisse des investissements étrangers dès fin 2008. Certes, ils continuent d'affluer en raison du fort potentiel du marché polonais, mais certains secteurs sont touchés. Le secteur automobile, en raison de la chute de la demande externe est pénalisé ; le "petit Détroit" de la ZES de Katowice tourne au ralenti, bien que le marché polonais dispose encore d'un immense potentiel. La sidérurgie silésienne est, elle aussi, affectée par cette crise. Par contre les investissements étrangers soutiennent les secteurs des biens de consommation, de l'agro-alimentaire et de la grande distribution en perpétuel développement. Pour conclure, une étude de la Banque Mondiale (2007), pointe une attractivité économique qui se dégrade valant autant pour la Pologne que pour la Silésie ; les critères évoqués concernant les difficultés rencontrées sont : les autorisations liées aux permis de construire, le droit du travail, la protection des investissements, la flexibilité du marché du travail.

CONCLUSION

La mondialisation et la rapidité des mutations économiques, des évolutions technologiques et des modifications sociales, concourent à produire un nouveau paradigme dans lequel la concurrence entre les différentes régions du globe pour attirer les IDE est croissante. L'attractivité d'une région se mesure à l'aune de ses atouts matériels et immatériels. La Pologne, grâce à l'adoption d'un système de gouvernance

à niveaux multiples, a pris les mesures indispensables pour réorienter sa politique de développement régional de manière à favoriser la compétitivité. La Silésie a su optimiser l'efficacité des politiques de développement régional. Infrastructures adéquates, mise à disposition de services sociaux, valorisation du capital humain, potentiel démographique, sont autant d'atouts possédés par la voïvodie aptes à attirer les IDE. Il lui faut encore améliorer la qualité de l'environnement afin qu'il soit durable. C'est à ce prix et en renforçant les atouts immatériels qu'elle sera plus compétitive, afin de continuer à drainer les IDE.

BIBLIOGRAPHIE

- BAFOIL F. (2008) Entretiens d'Europe, n° 23, Fondation Robert Schuman, disponible sur le site : http://www.robert-schuman.eu/archives_entretiens_europe.php?page=3, mars.
- BANQUE MONDIALE (2007) *Doing business*, Washington D. C.
- CROCIS (2008) *Cahiers du Crocis*, CCIP Paris, janvier.
- DESPINEY ZOCHOWSKA B. (2007) Les Eurorégions en Pologne, un essai d'analyse en termes de district industriel, Strates, mis en en ligne le 26 juillet.
- DUNNING J. H. (1993) How should National Government Respond to globalization ?, *The International Executive*, vol.35, n°3.
- DUNNING J. H. (1998) Location and Multinational Enterprise: A Neglected Factor ?, *Journal of International Business Studies*, vol 29, n°1.
- EBEL J.-C. (1998), responsable du Programme Strüder/gestion déléguée à la DATAR), représentant permanent de la Région Nord-Pas-de-Calais, Katowice, entretiens.
- ERNST&YOUNG (2008) Baromètre Ernst&Young de l'attractivité européenne : enquête conduite par l'Institut d'Études CSA, février-mars, base de données Ernst&Young's European Investment Monitor. [http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/260608_barometre_europeen2008/\\$file/230608_Barometre_europeen2008](http://www.ey.com/Publication/vwLUAssets/260608_barometre_europeen2008/$file/230608_Barometre_europeen2008)
- GREBASZ M., OTTO J. (2008) La position concurrentielle de la Pologne pour les investisseurs étrangers, Colloque Compétitivité des entreprises, des territoires, Réseau PGV, Poznan, septembre.
- IEMG (Institut pour l'économie de marché de Gdansk) (2008) The attractiveness for investment of the voivodships and sub-regions of Poland, Rapport annuel, Revue de Presse Logos, janvier.
- IRIS (Institut des Relations Internationales et Stratégiques) (2008) *Actualités européennes*, mai, n°21.
- OCDE (2008) Profil statistique par pays, site : <http://stats.oecd.org/>
- PORTER M. (1993) *The Competitive Advantage of Nations*, Inter Editions, Paris.
- SIEMIENSKA E. (2005) Les IDE en Pologne, *Géocarrefour*, vol 80-1.
- SIORAK R. (2008) De la voïvodie de Katowice à la Slaskie : un territoire minier en reconversion en quête de compétitivité, Colloque Réseau PGV, Poznan, septembre.
- SIORAK R. (2001) La Silésie : une région intelligente ? *Cahiers Franco-Polonais* (1/2001), GREG, IUT2, Grenoble.
- SIORAK R., SIORAK N. (2006) Un essai de bonnes pratiques pour une régénération durable d'espaces dégradés : le cas silésien, *Cahiers Préludes*, n°8, (avec le concours du PUCA), Nancy 2.
- TORRES E. (2000) Adapter localement la problématique du développement durable, in B. Zuindeau, *Développement durable et territoire*, Paris, Septentrion, Presses Universitaires.

Attractivité et intégration régionale en Afrique de l'Ouest : les échanges transfrontières entre le Niger et le Nigeria

Maman ABDO HASSAN¹

Les échanges transétatiques aux opportunités multiples, animés par des puissants réseaux se pratiquent sur une aire géographique poreuse de plus de 1500km de frontière entre le Niger et le Nigeria, où circulent librement les talents et leurs capitaux en dehors de toute réglementation érigée par les États. Cette forme d'intégration régionale d'essence informelle rationnellement exploitées par ces réseaux contribue à atténuer les souffrances de nombreux consommateurs à faible revenu et à enrichir ses animateurs. Elle permet aussi de combler régulièrement les déficits céréaliers chroniques² au Niger. Cette participation à la sécurité alimentaire explique, entre autres, pourquoi, depuis les années 1960, tous les plans, les programmes et les stratégies de développement des responsables de politique économique mettent un accent particulier sur la modernisation, l'assainissement et la dynamisation voire la maîtrise des échanges commerciaux avec le Nigeria. L'économie nigérienne price taker³ tire, dans une large mesure, profit de sa proximité avec son grand voisin du sud, price maker.

La stratégie adoptée par les pouvoirs publics nigériens a consisté bien souvent à chercher à diversifier les sources d'approvisionnement et l'offre d'exportation, à moderniser le commerce transfrontière afin d'amplifier les externalités positives et de limiter les effets pervers d'attractivité du territoire⁴ nigérian susceptibles de favoriser ou de contrarier la réalisation des objectifs de développement économique et social du Niger. Cette recherche d'un approvisionnement régulier du pays en biens incompressibles d'équipement et de première nécessité dans des conditions satisfaisantes de coûts incite à rechercher les conditions nécessaires de nature à conquérir durablement des parts substantielles du marché nigérian. L'attractivité territoriale est le résultat des structures économiques relativement fortes, animées par de puissants pôles de compétitivité dont les centres de décision ont réussi à doter le Nigeria. Ces forces centrifuges et centripètes développent des activités productives à grande échelle et diffusent des revenus susceptibles de produire des effets positifs sur le bien-être des populations riveraines. Comme l'économie nigérienne dépend, en grande partie, de ces forces d'attraction ou de répulsion, il se pose alors la question de la mise en valeur du territoire nigérian par l'entremise d'une intégration économique et monétaire poussée avec le Nigeria.

Cette réflexion vise à analyser finement le phénomène d'attractivité territoriale, en mettant l'accent sur l'étude approfondie de la nature et du niveau des relations économiques entre les deux pays, spécifiquement dans le domaine du commerce transfrontière des produits céréaliers et d'élevage. Cette étude s'articule autour des axes suivants. La première partie est consacrée à l'analyse des fondements historiques et théoriques ainsi que des facteurs de l'attractivité territoriale (1). La seconde partie s'efforce d'appréhender le phénomène d'attractivité au travers d'un test économétrique de l'intégration des marchés des produits céréaliers (2).

1. ATTRACTIVITÉ TERRITORIALE : FONDEMENTS HISTORIQUES, THÉORIE ET EFFETS

1.1 *Fondements historiques des échanges transfrontières et stratégies des acteurs*

1.1.1 *Les fondements historiques des échanges transfrontières*

Depuis les années 1970, une littérature pluridisciplinaire s'est efforcée de montrer que « le commerce entre le Niger et le Nigeria est un négoce au long cours organisé de longue date en réseau » (Leveroy, 1980, 33). En effet, dans la conduite de leurs affaires, les commerçants nigériens et nigériens ont, depuis l'époque précoloniale, eu recours à ce type de d'organisation fortement hiérarchisée, même si par ailleurs, il pouvait

¹ Université Abdou Moumouni de Niamey. hassanabdo1960@yahoo.fr

² Une année de campagne agricole sur trois est déficitaire.

³ Par ses exportations et ses importations de biens, l'économie nigérienne ne peut pas influencer la formation des prix sur le marché nigérian (price maker, c'est-à-dire faiseurs des prix). C'est une petite économie ouverte qui enregistre passivement les prix sur ce marché.

⁴ Ici le territoire est assimilé au pays concerné, soit le Niger, soit le Nigeria contrairement aux auteurs français qui considèrent chaque région française comme un territoire, le tout formant la France.

exister autant de réseaux que d'opportunités du commerce. Le réseau peut être défini comme une série de connexions d'acteurs en termes de liens territoriaux, familiaux, historiques, culturels et encadrés dans un système de hiérarchie, de dépendance et d'obligations. L'organisation en réseaux repose principalement sur des rapports sociaux et culturels structurés et très étroits. Leur efficacité en termes de circulation d'information, d'anticipation des prix, de coalition et contournement des contraintes imposées par les États est fonction de leur degré de structuration, d'organisation et de gestion des échanges transétatiques. Les réseaux des commerçants Haoussa qui se déploient dans les espaces frontières s'appuient sur les traditions anciennes pour mener à bien leurs transactions commerciales. Les rapports harmonieux entre les acteurs des deux pays sont fondés sur leur appartenance aux groupes ethniques identiques et solidaires partageant un sentiment de communauté de destin, une religion commune, une identité culturelle et une confiance mutuelle.

Le déclin du commerce transsaharien et surtout la définition des frontières ont été des facteurs permissifs d'intensification et d'essor des échanges transfrontières. L'essentiel de ce commerce avec le Nigeria se fait hors de toute réglementation sur les marchés parallèles par le biais de la fraude et de la contre bande. Ces échanges transfrontières permettent au Niger de suppléer les insuffisances de la plupart des produits, notamment du déficit céréalier. Ils ont, au fil du temps, pris une certaine ampleur. Pendant la période coloniale, des flux d'arachides traversent la frontière tantôt dans un sens, tantôt dans l'autre selon le niveau des cours et le taux de change entre le franc et la livre. Cette activité transfrontière est souvent présentée comme une forme de résistance populaire contre les frontières artificielles et la réglementation douanière imposées par les autorités des administrations coloniales aux africains. Selon Igué (1993, 57) « la nature de ces frontières, dont la plupart traversent les mêmes groupes socioculturels, était à elle seule un facteur de stimulation des échanges illicites. Les populations vivant à cheval sur les lignes de partage entre les États avaient une très forte conscience de leur unité, ce qui les a poussées à s'organiser pour essayer d'échapper aux contraintes de la partition de leur territoire. » De même, dans des documents produits par la Banque mondiale (1989), certains auteurs ont reconsidéré la position exprimée au début des années 1980 à l'égard du commerce parallèle⁵. Ce dernier y est désormais présenté comme susceptible d'être une activité économique efficace et favorable au bien-être des populations à cause notamment de son enracinement dans l'histoire et l'organisation traditionnelle des sociétés africaines. Les échanges non officiels sont donc perçus comme une bonne chose parce qu'ils constituent un facteur de contournement des obstacles tarifaires et une source d'orientation des relations économiques bilatérales vers des systèmes de concurrence. Mais force est de constater que cette concurrence est imparfaite. Le degré de distorsion introduite par les comportements des acteurs et les conflits d'intérêts est variable suivant les courants d'échange.

Les approches développées ci-dessus méritent cependant d'être nuancées pour mieux saisir la réalité fort complexe des sociétés africaines dans leur évolution historique. Certains auteurs estiment que la solidarité africaine est un mythe voire un leurre. L'importance accordée à la société économique précoloniale a tendance à ignorer les fortes divisions politiques et socio-économiques qui ont structuré le commerce de longue distance. Les frontières séparant les royaumes précoloniaux, les systèmes de péage et de taxes, et l'insécurité générale qui obligeait les caravanes marchandes à s'armer en régiment, sont le plus souvent oubliés dans les généalogies du commerce parallèle (Baier, 1980 ; Falola, 1989 ; Thom, 1975). L'image qu'on se fait des profonds changements qui se sont produits dans l'organisation du commerce interafricain traditionnel avec la montée du colonialisme est non moins étriquée (Meagher, 1996, 208). Ces modifications sont couramment interprétées comme des moyens d'échapper aux tentatives coloniales de restrictions commerciales par l'intermédiaire de la réglementation. On oublie généralement que ces ajustements coloniaux avaient pu modifier fondamentalement l'essence et l'orientation du commerce interafricain précolonial.

L'idée du commerce parallèle, née en réaction aux divisions artificielles, imposées par les frontières coloniales sur des groupes ethniques solidaires, ne reflète pas forcément la réalité des faits historiques. Mefeje (1991) rappelle que les frontières ethniques ne coïncident pas nécessairement avec les frontières politiques, même à l'époque précoloniale. Ainsi, la séparation des groupes ethniques n'était pas étrangère aux sociétés africaines et le découpage colonial ne violait pas nécessairement les formes antérieures d'organisation socio-politique. Par exemple, la population Haoussa qui habite de part et d'autre de la frontière nigéro-nigériane, zone du commerce parallèle par excellence en Afrique de l'Ouest, n'était pas une entité unifiée avant l'imposition des frontières en 1906. « La frontière coloniale a été fixée

⁵ L'attitude favorable de certains économistes ultra-libéraux de la Banque mondiale vis-à-vis du commerce transfrontière est un revirement de position par rapport à celle, très générale et vague, exprimée en 1981 dans le Rapport sur le développement dans le monde.

conformément au tracé politique préexistant entre le Califat de Sokoto au Sud et l'aristocratie Haoussa pré-djihadiste au Nord » (Thom, 317).

1.1.2 *Les stratégies et comportements des acteurs*

Nonobstant ces observations pertinentes, les alhazai (Grégoire et Labazé, 1993), animateurs par excellence des réseaux du commerce transfrontière, ont des fournisseurs réguliers de produits (les céréales) comme des acheteurs attirés des biens (haricot-niébé). Ces réseaux de grands commerçants Haoussa guidés par la recherche exclusive de profits immédiats ne sont pas immuables dans l'espace et le temps. Ils se font et se défont en fonction de l'évolution de la conjoncture économique et des législations adoptées par les pouvoirs publics. Ces derniers peuvent, par des réglementations, donner naissance à de nouveaux commerces illicites ou les faire cesser. Ce phénomène de destruction créatrice (Schumpeter, 1979) incite les opérateurs économiques à développer davantage et en permanence l'esprit d'initiative, de créativité et d'ingéniosité. Grégoire et Labazé (1993) indiquent que dans les années 1990, le commerce du niébé a pris le chemin de la fraude et de la contrebande à la suite de la décision du gouvernement nigérian d'en interdire l'importation. Le Niger, quant à lui, a levé toutes les restrictions aux importations sauf sur les allumettes, la lessive et l'essence, ce dernier produit faisant l'objet d'un important trafic le long de la frontière qui porterait sur plus de 100 000 tonnes.

Les grands commerçants du Niger évoluant dans le secteur informel ont réussi à bâtir d'importantes fortunes par l'entremise du commerce transétatique. Les plus riches d'entre eux ont réparti leur fortune de part et d'autre de la frontière pour limiter les risques associés aux aléas politiques et aux incertitudes économiques et financières. Depuis le début de la décennie 1990, l'évolution et le fonctionnement du système bancaire nigérian n'inspirent plus confiance. Cela est illustré par les mauvaises expériences de la Banque de Développement de la République du Niger et de la Massraf⁶ que certains opérateurs économiques ont amèrement goûtées même s'ils sont aussi en partie responsables de ces deux catastrophes. La relation de confiance qui les lie avec leurs pairs du Nigeria dotés d'une surface financière assez confortable a permis à de nombreux commerçants du Niger de bénéficier des largesses financières et des facilités commerciales. Ils se sont lancés dans certaines activités lucratives grâce aux avances de fonds et de marchandises destinées au marché nigérian (parfois, sans aucune garantie préalable). Le remboursement n'intervient qu'après la vente. De nombreux acteurs nigériens sont impliqués dans le "trafic de fourmis" (Hibou, 1996) et profitent de la proximité du Nigeria. Leurs stratégies se déterminent suivant la nature de l'activité et en fonction des critères de coût, de concurrence, de minimisation des risques dans un environnement mouvant d'information imparfaite et d'instabilité socio-politique. Elles modèlent donc les structures de marché. En effet, les stratégies au niveau du commerce des céréales diffèrent selon les commerçants grossistes, semi-grossistes et détaillants. Elles ne sont pas les mêmes suivant la nature de l'activité, bétail et céréales par exemple.

En définitive, le mode de fonctionnement et d'agencement des échanges transfrontières animé par des réseaux de commerçants des céréales, des produits d'élevage et des acteurs de la "fraude d'infiltration" semble suggérer que les espaces économiques nigéro-nigériens soient parvenus à un certain degré difficilement contestable d'intégration économique articulée autour de leurs échanges parallèles. Ce phénomène dû en grande partie à l'attractivité territoriale nigérienne constitue une avancée certaine par rapport au dispositif institutionnel théorique de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest mais pratiquement inefficace pour stimuler et encourager les activités économiques et commerciales dans la perspective de création de trafic.

1.2 *L'attractivité territoriale : théorie et facteurs*

1.2.1 *Le modèle de gravité*

L'équation du modèle de gravité se présente comme suit : $T_{ij} = AY_iY_j / D_{ij}$, où A est une constante, T_{ij} , la valeur du commerce entre les deux pays, Y_i , Y_j , le PIB respectif des pays i et j, D_{ij} , la distance entre les deux économies. Cette équation permet de prédire le volume des échanges de biens entre deux pays i et j sur la base d'une relation empirique forte entre la taille économique d'un pays et le volume de ses exportations et importations. Elle montre que la distance géographique influe sur le commerce. Autrement

⁶ Ce mot arabe désigne la banque commerciale et d'investissement installée au Niger dans les années 1980. Elle a un statut similaire à celui d'une banque islamique dont le mécanisme d'octroi des crédits repose sur le partage de risque. L'usage du taux d'intérêt considéré comme illicite est interdit conformément aux prescriptions de l'Islam.

dit, les échanges commerciaux sont relativement plus denses entre pays proches. L'équation de modèle de gravité indique que la valeur du commerce entre deux pays i et j est proportionnelle, toutes choses égales par ailleurs, au produit des PIB des deux économies partenaires et diminue avec la distance entre les deux pays (Krugman et Obstfeld, 2006).

Le modèle de gravité est le cadre conceptuel approprié pour mieux appréhender la structure réelle des flux d'échanges transfrontières entre deux économies voisines. Il permet de déterminer les performances des économies proches par le biais des effets de nombreux facteurs tenant à leur taille et à leurs structures de production. En plus, il a l'avantage de prendre en compte les dimensions historique, culturelle et géographique susceptibles de créer une similitude de comportement en matière de traitement des affaires économiques. Ces dénominateurs communs rapprochent généralement les deux modes de consommations et les pratiques commerciales. Ils offrent ainsi aux acteurs la possibilité de transcender les frontières et de rendre inefficaces les barrières douanières. Le modèle gravitationnel permet donc d'expliquer de façon pertinente la dynamique qui sous-tend les échanges transfrontières des marchandises entre le Niger et le Nigeria. De ce point de vue, il constitue un outil privilégié par excellence d'analyse des effets d'attractivité territoriale. Aussi, les approches adoptées dans les nombreuses études menées sur les échanges transfrontières s'inspirent-elles majoritairement du modèle gravitationnel (Fouroutan et Pritchett, 1993). Le test économétrique qui aurait permis de mieux quantifier l'effet-frontière découlant du comportement des acteurs liés aux effets d'attractivité territoriale dans le cadre des relations économiques entre le Niger et le Nigeria n'a malheureusement pas été réalisé. Un tel test aurait permis connaître précisément la nature et l'intensité des échanges et leurs conséquences sur le développement économique du Niger.

1.2.2 *Les facteurs d'attractivité du pôle nigérian*

La compétitivité et la force d'attractivité de l'économie nigériane résultant d'un « effet du marché national » (Linder cité par Mucchielli, 2005, 70) se manifeste localement et se diffuse au-delà des frontières du fait de la demande domestique liée à la taille du marché et aux goûts des consommateurs locaux. Cette économie qui présente les caractéristiques d'une économie résidentielle (Godet, 2009) est fondée sur la production territorialisée destinée à satisfaire la demande intérieure exprimée par les 141 millions d'habitants (ONU, 2006) et de manière résiduelle les besoins des pays périphériques. Les capacités financières et entrepreneuriales des producteurs augmentent sensiblement les occasions d'investissement, les possibilités d'affaires et stimulent la production et l'échange à grande échelle. L'urbanisation accélérée du territoire se traduit, entre autres, par une augmentation de la demande de produits et services. Les entreprises nigérianes sont alors incitées à produire en grande quantité pour satisfaire cette demande.

La concentration industrielle dans un même site géographique génère des externalités économiques. Le faible coût du carburant et de la main-d'œuvre, une politique volontariste d'appui aux producteurs agricoles et la production dans de vastes complexes agro-industriels démultiplient les possibilités de création de richesse. Les économies d'échelle qui en résultent attirent les réseaux du commerce transfrontière et de nombreux actifs immigrés nigériens. Cet avantage comparatif et compétitif révélé fait du Nigeria un pôle économique dominant dans la région. Le tableau 1 fait ressortir la capacité productive alimentaire nigériane en l'Afrique de l'Ouest. Le Nigeria a réalisé en moyenne 58,6% de la production alimentaire de la région au cours de la période 1994-2003. Ceci semble suggérer que les forces d'attractivité du territoire nigérian constituent le maillon fort voire incontournable dans la mise en œuvre effective de la politique agricole de la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest. Cette politique communautaire vise à « contribuer de manière durable à la satisfaction des besoins alimentaires de la population, au développement économique et social et à la réduction de la pauvreté dans les États membres, ainsi que des inégalités entre les territoires, zones et pays ». Autrement dit, la souveraineté alimentaire recherchée au travers d'un renforcement du processus d'intégration est incontestablement soumise aux avatars des puissants pôles agro-industriels du Nigeria. Cependant, il convient de remarquer que ce pays représente 50,53% de la population régionale (Nations Unies, 2006) et donc sa production alimentaire est essentiellement destinée à la consommation intérieure dont une partie alimente les échanges transfrontières. L'insécurité alimentaire quasi-permanente en Afrique de l'Ouest et particulièrement dans les pays sahéliens est la preuve que la région ouest-africaine ne parvient pas à se relever de ses cendres et à vaincre son immobilisme pour amorcer la grande marche vers la modernité. Les conditions jugées. À cet égard le cas du Niger, pays agro-pastoral, où l'on juge trop souvent les mauvaises performances économiques en indexant les conditions climatiques particulièrement défavorables est édifiant.

Le Niger réalise à peine 7% de la production ouest-africaine (tableau 1). Ce médiocre rendement agricole est généralement attribué aux caractéristiques physiques de l'économie. Les contraintes environnementales récurrentes de ce pays enclavé associées à la faible valorisation du capital humain éducatif et l'état défectueux de santé de la population limitent constamment les possibilités de l'émergence d'une masse critique d'esprit d'entreprise susceptible d'insuffler une dynamique productive, entrepreneuriale et compétitive dont l'économie a tant besoin. Ces facteurs structurels qui induisent une faible productivité conditionnent dans une large proportion l'évolution économique du pays et rendent ainsi difficile l'introduction à court terme de l'innovation dans pratiquement tous les secteurs économiques. Ces tendances lourdes doublées d'une instabilité politique répétitive, d'une gouvernance laissant à désirer, des sécheresses récurrentes et de la baisse des cours mondiaux de l'uranium ont dû fragiliser davantage le système de production et aggraver les souffrances des citoyens de ce pays pauvre. La part du secteur primaire représente en moyenne 38% du produit intérieur brut au cours de la période 1990-2007⁷. Elle évolue au gré des résultats incertains des campagnes agricoles marquées par des déficits alimentaires structurels. Ainsi, la croissance économique est-elle tirée par l'agriculture et l'élevage fortement tributaires des aléas climatiques et souffrant d'un potentiel limité d'infrastructures de surcroît déficientes. Ceci ne permet aux agriculteurs nigériens ni de réguler leur trésorerie fluctuante par nature, ni d'investir pour intensifier les systèmes d'exploitation dans un contexte de rareté absolue de soutien de l'État et d'inexistence de crédit agricole. Les activités agricoles, éprouvées par la réduction de l'espace utile à 12% et la dégradation des sols demeurent toutefois axées sur les productions de subsistance faiblement diversifiées dans un contexte de haute pression démographique, de surendettement asphyxiant et de fatigue de l'aide. Une frange non négligeable de jeunes diplômés risque d'arriver à la retraite sans jamais exercer un métier, sans avoir les chances d'éprouver leurs compétences. D'autres actifs plus nombreux et non scolarisés sont contraints d'emprunter le chemin douloureux de l'immigration, chassés par les difficultés et les misères, parfois attirés par les villes où la pauvreté a plus d'attrait que la pauvreté rurale. Dans ces conditions, le moindre choc d'origine interne ou externe accentue le phénomène de pauvreté notamment en milieu rural.

Tableau 1 : Production, importation et exportation de céréales (moyenne 1994-2003)

	Production (1 000 tonnes)	Importation (1 000 tonnes)	Exportation (1 000 tonnes)	Consommation (Kg/tête/an)
Nigeria	20 648	2 499	48	149
Niger	2 598	214	1	212
Afrique de l'Ouest	35 235	7137	184	146

Source : FAO.

Ce modèle de développement, son système d'accumulation et de répartition des revenus hérités de la période coloniale et le mode de gouvernance ont largement contribué à pousser l'économie nigérienne à entrer à reculons dans le XXI^{ème} siècle, époque marquée sur le plan international par la compétition à outrance où les incertitudes politiques mieux établies troublent les perspectives d'avenir. Après près d'un demi siècle d'indépendance, le Niger est encore loin de sortir du scénario tendanciel du non-développement. Le tableau 1 fait ressortir la forte propension des nigériens à consommer les céréales. Avec un taux par habitant et par an de 1,5 fois supérieur à la moyenne régionale et 90% des apports énergétiques, les céréales demeurent par conséquent une denrée alimentaire stratégique au Niger. Même si la dévaluation du franc CFA de 1994 a entraîné le développement de bassins de production importants dans de nombreuses zones et stimulé les échanges entre les pays membres de l'Union Économique et Monétaires Ouest-Africaines, le Nigeria demeure la principale source d'approvisionnement extérieur du Niger. La longueur et la porosité de la frontière entre les deux pays permettent aux animateurs du commerce transétatique de contourner voire de rendre inefficaces les dispositifs législatifs et réglementaires institués par les États. Ainsi, le déficit céréalier chronique du Niger est-il régulièrement comblé dans une large proportion par les importations transfrontières en provenance du Nigeria. La filière bétail et viande dans laquelle le Niger présente un avantage comparatif révélé alimente les échanges transfrontières. Ce pays exporte du bétail sur pied vers le Nigeria. Le secteur d'élevage demeure largement informel en dépit des textes élaborés dans le cadre du développement de cette filière. La compétitivité relative des produits de l'élevage nigérian est liée à l'abondance du pâturage, à la quantité et à la qualité de la viande ainsi qu'au coût de transport relativement bas vers le Nigeria. La consommation de la viande bovine et de petits ruminants de 4,6 kg par habitant (tableau 2) associée au poids démographique de ce pays qui représente 55% d'importations régionales prédispose la filière d'élevage nigérian à un bel avenir.

⁷ Sauf indication contraire les données chiffrées sur l'économie nigérienne proviennent de l'Institut National de la Statistique (INS, 2008).

Cependant, cette dernière est très sensible aux fluctuations du taux de change entre la naira et le franc CFA. Elle est sujette aussi à une forte concurrence des offres de bétail du Nord Nigeria, du Tchad voire du Burkina Faso et du Mali depuis le déclenchement de la crise ivoirienne en 2002.

Tableau 2 : Effectifs, importations et exportations de bovins et petits ruminants

	Effectifs cheptels (1 000 têtes)		Importation (1 000 t)		Exportation (1 000 t)		Consommation de viande bovine et petits ruminants (kg par hab.)
	Bovins	Petits ruminants	Bovins	Petits ruminants	Bovins	Petits ruminants	
Nigeria	15 200	51 000	350	0,0	0		4,6
Niger	2 260	11 400	3	1,5	74		7,3
Afrique de l'Ouest	45 518	143 563	606	1 450,0	264	1 171	5,2

Source : FAO.

En somme, les échanges de produits agro-pastoraux entre les deux pays sont fortement marqués par la spécialisation de l'économie nigérienne dans l'élevage et l'agriculture. Les courants des produits de l'élevage et du niébé, à l'exportation, et des céréales particulièrement, à l'importation, sont dominants et faiblement réversibles à court terme. La formation des prix céréaliers sur le marché nigérian permet de mesurer l'attraction de ce territoire sur les acteurs économiques du Niger.

2. MESURE D'EFFET D'ATTRACTIVITÉ PAR UN TEST ÉCONOMETRIQUE DE L'INTÉGRATION DES MARCHÉS CÉRÉALIERS

2.1 *L'approche méthodologique*

Elle repose sur l'hypothèse suivant laquelle les prix, traducteurs de la rareté relative des ressources sont déterminés sur le marché central de Kano où les agents économiques nigériens sont *price taker*. Les variations de prix des céréales sont y fortement dépendantes des conditions d'offre et de commercialisation locale. Cette démarche s'appuie simplement sur des fortes présomptions de l'asymétrie résultant de la domination. Les données sur les prix, les quantités, et les taux de changes officiels et parallèles entre le franc CFA et la naira ont été collectées auprès du Système d'Information du Marché à Niamey et du Consulat du Niger à Kano. La méthodologie utilisée est basée sur une échelle d'analyse macroéconomique. Car, elle semble particulièrement adaptée pour apprécier le phénomène de dépendance sur un point précis dans un univers complexe où les cambistes et les opérateurs du commerce transfrontière agissent dans un cadre illicite mais toléré. L'intégration des marchés céréaliers est utilisée pour évaluer l'ampleur et l'intensité de la transmission des chocs provenant du Nigeria au moyen d'un test économétrique. Des études formalisées sur les marchés parallèles ont été réalisées par des économistes comme Haudeville et Lama (1988), Gero (1990), Azam (1991). L'étude de Laporte (1990) sur l'intégration des marchés céréaliers pour la région sahélienne considère le Nigeria comme le marché central et les pays sahéliens voisins comme les marchés périphériques. Ravallion (1986) a étudié l'intégration spatiale des marchés au Bangladesh à partir d'un modèle devenu très célèbre. Cette étude s'efforce aussi d'effectuer une analyse plus poussée des séries de prix des produits céréaliers échangés entre le Niger et le Nigeria.

2.2 *Test économétriques et analyse des résultats*

2.2.1 *Les données : présentation et critique*

2.2.1.1 *Présentation des données*

Les données proviennent essentiellement de deux sources.

- Le Consulat du Niger à Kano au Nigeria relève hebdomadairement une quinzaine de prix des denrées alimentaires et autres ainsi que le taux de change du naira sur les marchés officiel et parallèle. Ces données ne sont disponibles que pour la période allant du 1^{er} janvier 1998 au 30 avril 2000. Elles ont été transformées en variables mensuelles (moyenne simple) en vue de permettre une comparaison aisée avec les statistiques nationales et le travail est effectué sur les données mensuelles. Elles sont néanmoins conservées en monnaie étrangère.

- Le Système d'Information du Marché dispose de relevés mensuels sur plusieurs marchés locaux et des prix de produits similaires dans certaines villes frontalières nigérianes comme Kano. Ceux que nous retenons ici vont de janvier 1990 à décembre 1998. Les prix sont exprimés en franc CFA. Le souci d'avoir une série plus longue et surtout de disposer de données plus récentes nous a conduit au raccordement des deux séries pour ainsi obtenir des caractéristiques à partir de début 1990 au 1^{er} trimestre 2000. Elles sont alors exprimées en francs CFA.

2.2.1.2 Critique des données

Les séries brutes ainsi recueillies ou simplement transformées ont néanmoins quelques chaînons manquants qu'il a fallu remplacer en utilisant quelques techniques statistiques simples (moyenne sur courte période, extrapolation linéaire, reconduction selon les cas). Il a été soupesé c'est-à-dire évalué avec une dose d'arbitrage les apports informatifs des périodes par rapport au biais qu'introduisait nécessairement la construction de ces points.

2.2.2 L'analyse des données

L'examen de ces séries montre qu'elles sont irrégulières en général et ne sont pas stationnaires (cf. tests de racine unité ci-dessous). Elles enregistrent des ruptures de tendance imputables, dans une large mesure, à des phénomènes saisonniers et à la volatilité du taux de change du naira. Le traitement économétrique classique par les Moindres Carrés Ordinaires n'est donc pas pertinent. En revanche, au niveau des graphiques deux à deux, une forte synchronisation dans les mouvements de prix de produits similaires entre les marchés de Kano au Nigeria et Niamey, Maradi et Zinder au Niger est observable. Ces résultats suggèrent qu'une analyse approfondie des séries statistiques doit être faite avant de procéder à leur mise en relation.

2.2.2.1 Test de racine Unité

Le test de Dickey-Fuller augmenté des séries de prix montre effectivement que l'on a affaire à des séries économiques non stationnaires. Ce test examine l'hypothèse de non stationnarité en recherchant notamment l'existence d'une tendance et/ou d'une stationnarité en différence(s). Le nombre de différenciation utilisé avant la stationnarité indique le degré d'intégration de la série tandis que l'ordre de retard maximal retenu dans le processus de cette régression détermine le nombre de retard. Le tableau 1 présente les résultats.

Tableau1 : Résultats du test

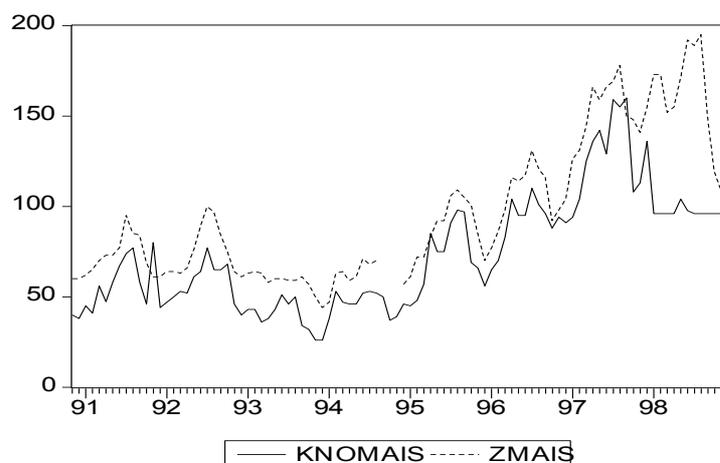
Localité ; variable	Trend et constante	Ordre d'intégration	Nombre de retard
ZINDER			
maïs	Sans trend ni constante	1*	12
mil	Sans trend ni constante	1*	12
sorgho	Sans trend ni constante	1**	12
MARADI			
maïs	Sans trend ni constante	1*	12
mil	Trend ; constante	1*	12
sorgho	Sans trend ni constante	1**	12
NIAMEY			
maïs	Sans trend ni constante	1**	12
mil	Sans trend ni constante	1*	12
sorgho	Sans trend ni constante	1*	12
KANO			
maïs	Sans trend ni constante	1*	12
mil	Sans trend ni constante	1*	12
Taux de change parallèle	Sans trend ; constante	0*	12

Remarques sur les informations consignées dans le Tableau 1 : 1) sauf au niveau des données de Kano et celles du taux de change (novembre 1990-avril 2000), les séries vont de janvier 1990 à juillet 2000 pour Zinder, Maradi et Niamey. 2) Le retard d'ordre 12 (colonne 4) n'était pas nécessaire dans tous les cas, il est donné dans un but d'harmonisation et à titre indicatif. 3) les étoiles (*) uniques indiquent un seuil d'acceptation de 5% et les étoiles doubles (**) celui de 1% (colonne 3).

Ainsi, toutes ces séries sont intégrées d'ordre un (possède une racine unitaire) ou dispose d'un trend qui les empêche d'être stationnaires. En conséquence, les mises en équations entre variables de type traditionnel (moindres carrés ordinaires) perdent une grande partie de leur intérêt ici. Théoriquement, selon les modèles d'intégration des marchés, on serait bien tenté de penser que l'évolution des prix d'un produit à Kano peut avoir une influence sur les mouvements des prix du même produit dans un marché qu'il ravitaille bien souvent. Remarquons qu'en comparant des graphiques deux à deux (pour chaque produit, examiner l'évolution de son prix à Kano et dans une des villes du Niger comme infra), la progression même en tendance semble être la même. Il ne reste plus qu'à le confirmer par des tests de cointégration, en particulier, celui de Johansen (1989) qui confronte l'hypothèse d'une tendance commune entre les caractéristiques étudiées en opposition à l'alternative contraire. Les résultats ne sont pas décevants et indiquent qu'une mise en relation est possible⁸. D'ailleurs, un graphique croisé ci-dessous (1b) au lieu d'un graphique en ligne (voir infra 1a) ne montre-t-il pas cette possibilité pour les produits céréaliers ?

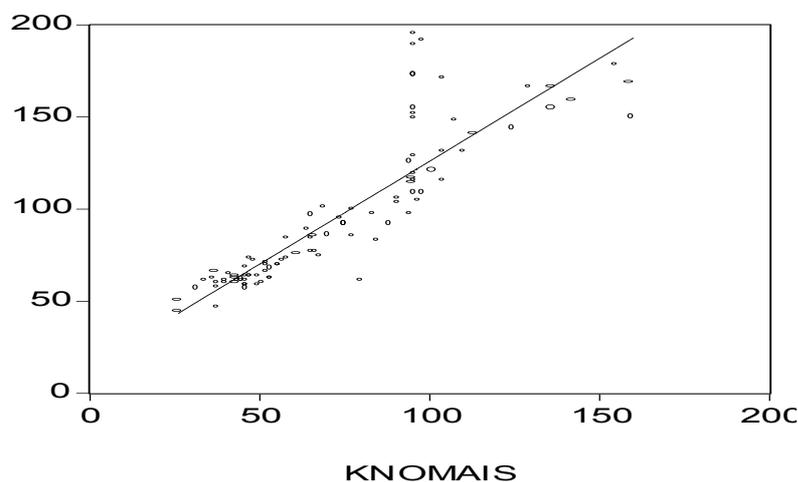
Graphique1 : Évolution des prix du maïs à Zinder et Kano.

Graphique en ligne1a



Graphique croisé1b

ZMAIS v.s. KNOMAS



2.2.2.1 L'influence des prix du marché de Kano sur les marchés locaux du Niger

Les prix du même produit sur le marché de Kano et chacun des marchés régionaux du Niger sont ici mis en rapport. Nous tentons de voir dans quelle mesure les prix au Niger sont influencés par ceux du Nigeria ainsi que les vitesses d'ajustement constatées pour corriger régulièrement les écarts de prix observés d'un

⁸ En fait, il est parfois nécessaire de faire des tests complémentaires comme celui de causalité (notamment à la Granger) pour s'assurer du sens des relations ou celui d'hétérogénéité lorsque l'on soupçonne la variable indépendante de ne pas vraiment l'être. Nous ne rentrerons pas dans ces considérations au regard de la simplicité des effets recherchés.

marché à l'autre. L'effet tendanciel pourrait apparaître lorsque la série étudiée en comporte. De façon générale, nous partons d'un modèle linéaire simple des prix exprimés en logarithmes.

En présence de variables intégrées d'ordre un, cette équation classique est nécessairement transformée dans le cas de modèle à correction d'erreur de la façon suivante (modèle économétrique) :

$$\text{variation}[\text{prix (au Niger)}] = \psi \text{ variation}[\text{prix au Nigeria}] + \gamma[\text{prix (au Niger)}_{-} - \alpha \text{ prix (au Nigeria)}_{-} - \beta] \\ + \text{terme d'erreur}$$

où la variation des prix est interprétée comme une simple adaptation corrective des erreurs constatées dans le passé récent (le symbole $_$ indique l'époque antérieure). Par la suite, l'estimation de cette dernière équation pourrait être améliorée en introduisant des variables retardées ou exogènes comme on le verra en infra. Les coefficients α et β estimés sont ceux relatifs à l'équation de long terme tandis que le paramètre γ (en fait $-\gamma$ exprimé en %) mesure la vitesse d'ajustement du modèle. Ces paramètres proviennent de la relation de cointégration dans le test de Johansen. Les coefficients de court terme sont captés lorsque des retards sont introduits en différence, ils doivent être pertinents et significatifs. Ce type de modèle, en plus du fait qu'il permet une meilleure estimation des paramètres dans le cas de variables non stationnaires, distingue les effets de court terme de ceux de long terme. En raison de la taille différente des données au Niger et à Kano, les calculs seront effectués sur la période la plus courte : novembre 1990-avril 2000.

2.2.2.3 Interprétation des résultats

2.2.2.3.1 Cas de Zinder

Le mil : les résultats d'estimation du modèle retenu s'affichent en deux étapes (en ne retenant que les coefficients les plus significatifs) :

Première étape :

$$\log(\text{ZRMIL}) = 1,02 * \log(\text{KNOMIL}) - 0,06 + \text{résidu} \\ (-8,2)$$

le préfixe ZR fait référence à Zinder

le suffixe MIL au mil

le préfixe KNO à la ville de Kano

log est le logarithme décimal, le nombre entre parenthèse en dessous d'un coefficient estimé désigne la statistique de Student.

L'élasticité de long terme du prix de mil à Zinder par rapport à celui du marché de Kano s'élève à 1,02 i.e. lorsque le prix du mil à Kano s'accroît de 10%, il progressera de 10,2% à Zinder toutes choses égales par ailleurs au bout d'un certain délai. La répercussion du mouvement des prix est donc plus que totale.

Deuxième étape :

$$d(\log(\text{ZRMIL})) = -0,16 * e_{t-1} + 0,35 * d(\log(\text{ZRMIL}(-12))) - 0,15 * d(\log(\text{KNOMIL}(-2))) \\ (-3,4) \quad (4,1) \quad (-2,1) \\ -0,14 * d(\log(\text{KNOMIL}(-6))) + 0,15 * d(\log(\text{KNOMIL}(-12))) + \text{résidu} \\ (-2,0) \quad (2,1)$$

Nombre d'observations = 114 ; R^2 -ajusté = 0,30.

où :

(-i) au retard d'ordre i , $i=1,2,\dots,12$

d la variation entre les temps t et $t-1$

e_{t-1} est le résidu de l'estimation précédente.

La vitesse d'ajustement, en moyenne 16%, indique que l'écart entre la valeur courante et la valeur de long terme de la variable étudiée est réduit d'autant à chaque étape. Elle apparaît très lente mais indique bien une rigidité dans le comportement des commerçants.

À court terme, les agents économiques intègrent progressivement les variations constatées au cours des mois récents. En particulier, l'influence des prix en glissement annuel est importante (contribution 35% pour les prix locaux et 15% pour l'inflation importée), ce qui amplifie parfois les effets saisonniers (forte baisse au 3^{ème} trimestre, forte hausse au 2^{ème} trimestre de l'année).

Le maïs : la relation d'équilibre de long terme estimée est :

Première étape :

$$\log(\text{ZRMAIS}) = 0,96 * \log(\text{KNOMAIS}) - 0,46 \\ (-24,7)$$

et l'estimation du modèle à correction d'erreur donne :

⁹ Cela est cohérent puisqu'il est attendu négatif et inférieur à 1 en valeur absolue.

Deuxième étape :

$$\begin{aligned} d(\log(\text{ZRMAIS})) = & -0,30 * e_{t-1} - 0,10 * d(\log(\text{ZRMAIS}(-3))) - 0,12 * d(\log(\text{KNOMAIS}(-4))) \\ & \quad (-5,6) \quad (-1,9) \quad (-2,1) \\ & - 0,18 * d(\log(\text{KNOMAIS}(-5))) - 0,15 * d(\log(\text{KNOMAIS}(-6))) - 0,15 * d(\log(\text{KNOMAIS}(-7))) \\ & \quad (-3,0) \quad (-2,9) \quad (-2,5) \end{aligned}$$

Nombre d'observations = 114 ; R²-ajusté = 0,24.

où les notations sont similaires aux précédentes. Ici la vitesse d'ajustement est plus forte : 30%. L'élasticité de long terme du prix du maïs à Zinder par rapport à celui de Kano est de 0,96. La variation locale des prix ne correspond pas à un pour un à celle du marché de Kano. À court terme, les mouvements des prix dépendent essentiellement des conditions extérieures antérieures.

Le sorgho ne disposant pas des données de prix de cette denrée à Kano sur longue période, son prix est mis en relation avec celui du mil à Kano, les deux produits étant, on le sait, fortement substituables et complémentaires à la fois.

Première étape :

$$\log(\text{ZRS GH}) = 1,05 * \log(\text{KNOMIL}) + 0,20$$

(-7,1)

Deuxième étape :

$$\begin{aligned} d(\log(\text{ZRS GH})) = & -0,18 * e_{t-1} + 0,32 * d(\log(\text{ZRS GH}(-1))) - 0,14 * d(\log(\text{KNOMIL}(-4))) \\ & \quad (-2,6) \quad (3,0) \quad (-1,8) \\ & - 0,18 * d(\log(\text{KNOMIL}(-5))) + \text{résidu} \\ & \quad (-2,2) \end{aligned}$$

Nombre d'observations : 114 ; R²-ajusté = 0,18.

L'élasticité de long terme calculée est alors de 1,05, la vitesse d'ajustement de 18%.

À court terme, la variation antérieure des prix a un impact important (32%) tandis que les signaux émis du marché de Kano sont intégrés avec un certain retard.

2.2.2.3.2 Cas de Maradi et Niamey

Des résultats similaires sont obtenus avec les données de prix de Maradi et Niamey en utilisant les mêmes équations qui sont exposées ci-dessus. Ainsi, pour le marché de Maradi, les élasticités de long terme respectives pour les prix de maïs, de mil et de sorgho sont stables à 1,10 indiquant un sur-ajustement systématique des mouvements de prix dans cette ville par rapport à Kano. Les vitesses d'ajustement varient de 19% pour le mil à 30% pour le sorgho. Dans ces conditions, on assiste généralement à court terme à des fluctuations importantes des prix, le processus inflationniste n'étant jugulé que grâce à l'apparition de signaux contraires notamment locaux. Pour Niamey, les élasticités de long terme sont toutes inférieures à l'unité : le maïs (0,77), le mil (0,79) et le sorgho (0,86). Elles sont plus faibles que dans les cas de Maradi et Zinder. Les vitesses de correction sont respectivement de 16%, 18% et 20%.

En conclusion, on observe que les prix des principales denrées (mil, maïs, sorgho) au Niger sont fortement influencés par les mouvements des prix des mêmes produits au marché de Kano, principal marché frontalier au Nigeria. À l'équilibre de long terme, les élasticités de production des uns par rapport aux autres sont très fortes : dans de nombreux cas, elles sont supérieures à l'unité. Cela indique que le souci d'une amplification de la marge (graphique 1 ci-dessus) est constant notamment en cas d'importation en période de pénurie (comportement spéculatif au moyen de réseaux bien constitués). Les marges négatives correspondent généralement aux périodes de récolte où c'est en fait le phénomène contraire qui est observé, les marchés locaux ravitaillant plutôt celui de Kano au Nigeria. Les vitesses d'ajustement de ces prix semblent généralement assez faibles. Elles proviennent de la nature des marchés et du comportement déjà évoqué des acteurs depuis le retrait de l'État du secteur de commercialisation des produits agricoles. D'une part, les marchés sont intégrés avec des ravitaillements réciproques mais d'autre part, ils ne semblent vraiment pas caractérisés par une concurrence pure et parfaite. Les commerçants utilisent efficacement les oligopoles qu'ils ont mis en place à leur profit exclusif : à court terme, un niveau de prix supérieur à celui d'un marché concurrentiel ne sera pas corrigé immédiatement pour fortifier les marges et de toutes les façons, à terme, la répercussion de toute hausse de prix extérieur sera amplifiée sur les marchés domestiques.

2.2.2.3.3 Les résultats des tests de cointégration de Johansen et de l'estimation des modèles

Le Tableau 2 donne les résultats des tests de cointégration de Johansen.

Tableau 2 : Les résultats du test

Variables étudiées	Statistique empirique	Résultats
Zinder / Kano		
Maïs / maïs	25,7	**
Mil / mil	20,4	**
Sorgho / mil	21,3	**
Maradi / Kano		
Maïs / maïs	21,5	**
Mil / mil	29,7	**
Sorgho / mil	25,9	**
Niamey / Kano		
Maïs / maïs	24,1	**
Mil / mil	20,4	**
	22,0	**
1. Sorgho / mil		

N.B. Les résultats indiquent : * au seuil de significativité 5% ; ** au seuil de significativité 1%. Les statistiques théoriques respectives de Johansen sont de 15,41 et 20,04

Les résultats globaux découlant de l'estimation des différents modèles utilisés sont synthétisés et consignés dans le Tableau 3.

Tableau 3 : Résultats globaux des modèles de court et de long terme

Coefficient	Zinder			Maradi			Niamey		
	Maïs	Mil	Sorgho	Maïs	Mil	Sorgho	Maïs	Mil	Sorgho
Vitesse d'ajustement	30,1%	15,8%	17,8%	22,0%	19,1%	30,0%	16,1%	17,7%	20,4%
Court terme									
<i>Variable exogène</i>									
Retard 1						-0,14			
Retard 2		-0,15			-0,10				
Retard 3	-0,10			-0,13	-0,13	-0,17		-0,11	-0,11
Retard 4	-0,12		-0,14	-0,14	-0,15	-0,22			-0,20
Retard 5	-0,18		-0,18	-0,18	-0,18	-0,17		-0,15	-0,13
Retard 6	-0,15	-0,14		-0,14	-0,20	-0,25		-0,16	
Retard 7	-0,15								-0,09
Retard 9				-0,11					-0,09
Retard 12		0,15					0,07		
<i>Variable endogène</i>									
Retard 1			0,32		0,22		0,19	0,33	
Retard 4								0,14	
Retard 12		0,35					0,20		
Long terme									
Elasticité	0,96	1,02	1,05	1,10	1,10	1,10	0,77	0,79	0,86
R ² -ajusté	0,24	0,30	0,18	0,15	0,17	0,13	0,23	0,26	0,20

N.B. Seuls sont reportés les paramètres significatifs et les équations qui ont été au besoin ré-estimées. Rappelons aussi que pour des variables estimées en différence, les R² sont généralement faibles.

CONCLUSION

Le faible poids de l'économie nigérienne constitue, entre autres, une indication de la densité des flux émis et surtout reçus du Nigeria à partir desquels les pouvoirs publics guidés par la forte propension à récolter le maximum des recettes douanières ne cessent de confectionner, de définir puis d'arrêter des décisions, des stratégies, des plans voire des projets de modification et de maîtrise des structures des échanges économiques avec le Nigeria. Le développement économique et social du Niger dépend dans une certaine mesure des forces d'attraction ou de répulsion animées par le pôle nigérian dominant. Toutes choses égales par ailleurs, les différentiels des prix entre les deux États forment le couple d'éléments responsables de l'effet d'attractivité territoriale des structures de l'économie nigérienne sur le niveau d'activité au Niger.

Les marchés transfrontières du Nord-Nigeria et plus spécialement Kano jouent un rôle déterminant dans la formation des prix des produits céréaliers. Leur rôle dans la fixation des prix des céréales et d'élevage et

dans l'approvisionnement en produits alimentaires au Niger demeure un élément clé. Le commerce transfrontière implique une forme d'intégration régionale d'essence informelle entre les deux pays fondée sur les opportunités économiques. Les décideurs nigériens doivent absolument l'exploiter de manière rationnelle en vue d'atténuer les souffrances des citoyens de ce pays sahélien.

L'intérêt d'une telle étude pour le Niger est perceptible d'un double point de vue de production des connaissances susceptibles d'apporter suffisamment d'éclairage sur le phénomène d'attractivité territoriale, la politique économique à mettre en œuvre et type de partenariat à développer avec le Nigeria. Le Niger peut ainsi profiter des opportunités offertes par le grand marché nigérian en formalisant progressivement le commerce transfrontière. Il peut aussi tirer parti des faiblesses économiques soigneusement identifiées des pôles nigériens d'attraction. Cette exploitation peut se faire par l'entremise de divers créneaux porteurs sur lesquels les responsables de politique économique se doivent d'inciter les opérateurs économiques dotés d'une surface financière crédible, expérimentés, informés et innovants à s'y impliquer activement avec bien sûr le ferme appui multiforme de la puissance publique dans la perspective d'insuffler une nouvelle dynamique à l'économie nigérienne.

La mise en valeur du territoire nigérien ne saurait éluder l'importance des facteurs d'attractivité territoriale et leurs effets ambivalents sur l'économie nationale même dans l'hypothèse fort plausible où le Niger exploitera les nouveaux gisements de l'uranium au nord et du pétrole à l'est dans un délai relativement court. Cette attractivité territoriale qui est un fait historique et culturel implique la nécessité impérieuse d'une intégration économique et monétaire poussée avec le Nigeria.

BIBLIOGRAPHIE

- AZAM J.-P. (1991) Le rôle de la naira dans les difficultés d'ajustement au Niger, in Guillaumont P. et S. (sous la direction de), *Ajustement structurel, ajustement informel. Le cas du Niger*, Paris, L'Harmattan.
- BACH D. C. (1996) Crise des institutions et recherche de nouveaux modèles, in R. Lavergne (dir.) *Intégration et coopération régionales en Afrique de l'Ouest*, Paris, Karthala.
- BANQUE MONDIALE (1989) *L'Afrique subsaharienne : de la crise à une croissance durable*, Washington.
- FALOLA T. (1989) The Yoruba Toll System: its Operation and Abolition, *Journal of African History*, 30, 69-68.
- FOUROUTAN, F., PRICHETT L. (1993) Intra-sub-Saharan African Trade: is too Little? Policy Research Working Paper Series, 1235.
- GODET M (2009) *Le courage du bon sens. Pour construire l'avenir autrement*, Paris, Odile Jacob.
- GERO F. M. P (1990) Les marchés parallèles de change autour de la Zone Franc : le cas du Naïra contre FCFA. *Revue Techniques Financières et Développement*, n° 21, 34-40.
- GRÉGOIRE E., LABAZÉE P. (1993) *Grands commerçants d'Afrique de l'Ouest : logique d'un groupe d'hommes d'affaires contemporains*, Paris, Khartala-ORSTOM.
- HAUDEVILLE B., LAMA J. (1988) Contribution à l'analyse des marchés parallèles de change en Afrique de l'Ouest, *Revue d'Économie Politique*, n°3, 414-424.
- HIBOU B. (1996) *L'Afrique est-elle protectionniste ?* Paris, Karthala.
- IGUÉ J (1993) *Le Nigeria et ses périphéries*, Paris, Karthala.
- JOHANSEN S. (1989) Estimation and Hypothesis Testing of Cointegration Vectors in Gaussian Vector Autoregressive Models, University of Copenhagen, Institute of Mathematical Statistics, 3.
- KRUGMAN P., OBSTFELD M. (2006) *Économie internationale*, Paris, Editions Nouveaux Horizons.
- LAPORTE B. (1990) *L'intégration des marchés céréaliers sahéliens : le rôle du Nigeria*, Mémoire de DEA ES Sciences Economiques, Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand, CERDI.
- LEVEROY K. (1980) Caravans of kola, the haws a trade, 1700-1900, Ahmadu Bello University Press J. Limited, Zaria (Nigeria).
- MAFEJE A (1991) The Theory and Ethnography of African Social Formation: The case of the Interlacustrine Kingdoms, Université de Dakar, Sénégal, Codesria.
- MEAGHER K. (1996) Le commerce parallèle en Afrique de l'Ouest : intégration informelle ou subversion économique ? in R. Lavergne (dir.) *Intégration et coopération régionales en Afrique de l'Ouest*, Paris, Karthala.
- MUCCHIELLI J.-L. (2005) *Relations économiques internationales*, 4^e édition, Paris, Hachette.
- RAVALLION M. (1986) Testing market integration, *American Journal of Agricultural Economic*, 6, 9, 102-109.
- SCHUMPETER J. A. (1979) *Capitalisme, socialisme et démocratie*, Paris, Editions Payot.
- THOM D. J. (1975) *The Niger-Nigeria Boundary 1890-1906: A Study of Ethnic Frontiers and a Colonial Boundary*, Ohio University, Athens, Center for international Studies.

Dynamiques et gouvernances territoriales

Bernard GUESNIER¹

L'observation statistique de la répartition des populations et des activités humaines dans l'espace (hexagonal français mais ce n'est pas une exception) révèle des disparités de concentration, souvent résumée dans l'image d'une économie d'archipel (Veltz, 1996), ou encore dans celle d'un désert ponctué d'oasis captant l'activité sur certains sites. Ces images illustrent certes l'instantané d'une situation particulière, d'un moment daté mais elles ne sont pas figées, car les portions de territoire suivent des trajectoires très contrastées. Certains territoires semblent stagner économiquement et se dépeupler tandis que d'autres plus attractifs polarisent activités et populations. Mais aussi on observe des retournements de trajectoires négatifs ou positifs qui manifestent la présence/absence (influence) de dynamiques imputables aux comportements d'acteurs publics et/ou privés entrant ou non en synergie pour promouvoir le développement de leur territoire commun (Benko et Lipietz, 1992).

Les territoires sont des constructions sociales et leurs performances dépendent largement de la créativité et de l'innovation dans la mise en valeur des ressources territoriales par la société locale (sous forme de Système Productifs Locaux ou de milieux innovateurs) ou par des acteurs extérieurs (grandes sociétés, État) qui souvent ne restent que le temps d'exploiter les ressources ou de valoriser une technologie (Zimmermann, 1998).

Conjuguer efficacement et durablement développement endogène et développement exogène relève d'une combinaison cohérente et pertinente de décisions d'acteurs publics et privés dans le cadre d'une gouvernance territoriale. Si les décisions d'actions des acteurs publics-collectivités ou institutions administratives connaissent, en principe, des frontières liées à l'attribution de compétences à l'intérieur d'un périmètre électif ou administratif, celles des acteurs privés ne se laissent pas aisément circonscrire dans un quelconque périmètre.

De fait les actions de la gouvernance territoriale mixte publique-privée doivent leur efficacité au fait qu'elles transgressent toutes formes de frontières administratives, géographiques et qu'elles décloisonnent les champs de compétence. La création des Pôles de compétitivité illustre cette vision transversale de la gouvernance. Une action de marketing menée par une agglomération développe son attractivité mais ses effets irriguent l'ensemble de son environnement géographique, l'exemple de l'agglomération de La Rochelle montre l'efficacité du marketing territorial.

Cependant quantifier la trajectoire d'un territoire, choisir un périmètre d'observation, identifier les moteurs du développement économique, sélectionner les indicateurs pertinents pour, notamment, estimer l'attractivité, sont autant de questions qu'il importe d'explorer pour analyser le fonctionnement et l'évolution des territoires. Cette démarche est indispensable dans la perspective d'une réflexion prospective et normative pour guider la gouvernance territoriale.

Pour cette étude nous retenons deux découpages : le premier est de nature plutôt institutionnelle, soit les 22 régions métropolitaines, le second de nature fonctionnelle soit les 348 zones d'emploi. Sachant que si le Produit Intérieur Brut peut à la rigueur être évalué à l'échelon de la région il ne peut l'être à des échelons plus restreints, aussi nous retenons des indicateurs calculés à partir de variables de démographie, d'emplois salariés, de créations d'entreprises qui illustrent et traduisent la dynamique des territoires et mettent en évidence leur attractivité.

L'analyse statistique utilise d'une part des échelles de valeurs d'indicateurs qui permettent de positionner chaque territoire dans l'ensemble national, d'autre part l'Analyse Structurale-Résiduelle (*shift-share*) qui permet de tenir compte du poids (*share*) et du changement (*shift*) des variables socio-économiques ce qui permet de traduire les trajectoires des territoires.

La lecture des résultats statistiques sur les positionnements et sur les trajectoires des territoires nous invite à rechercher les moteurs plus ou moins puissants de ces évolutions et à consulter le contexte historique local et l'environnement de ces parcours de territoires pour comprendre et tenter d'expliquer les disparités. Finalement nous proposons une grille de lecture du rôle possible de la gouvernance publique, de la gouvernance privée et de leur combinaison sur la performance des territoires.

Pour conclure provisoirement nous proposons une réflexion sur le cercle vertueux que pourrait générer une gouvernance territoriale alliant marketing externe et coopération interne entre acteurs pour renforcer une attractivité indispensable pour un développement durable.

¹ CRIEF-IERF, Faculté de Sciences Économiques de Poitiers. bernard.guesnier@univ-poitiers.fr

1. DES TRAJECTOIRES TERRITORIALES TRÈS CONTRASTÉES

Si la convergence des trajectoires des pays européens a pu être démontrée, sous quelques réserves toutefois, les disparités des évolutions régionales ont tendance à se renforcer. Certes, « les résultats du recensement de 2004 nouvelle formule montrent que les communes dont les populations ont le plus augmenté depuis 1999 sont de taille modeste (moins de 2000 habitants) » (Le Bras, 2006, 10) mais la concentration et la polarisation des activités et de la population sont une tendance lourde au profit d'un petit nombre de sites.

1.1 *Classement des territoires selon leur trajectoire démographique*

La répartition des régions et des zones d'emploi selon l'évolution démographique depuis quelques décennies illustre parfaitement l'existence de trajectoires différentielles : l'évolution intercensitaire 1990-1999 est probante : ainsi 110 zones d'emploi perdent de la population (55 affichent même un indice inférieur à 98) tandis que 36 seulement en gagnent avec un indice supérieur à 109. Les valeurs extrêmes sont dans le cas des régions nettement moins importantes, soulignant bien l'attractivité sur les activités et la population de quelques pôles figurés par les zones d'emploi tout en enregistrant des trajectoires relativement divergentes. Selon la maille territoriale retenue les disparités peuvent être occultées. En effet, six régions seulement perdent de la population entre 1990 et 1999, trois seulement ont un indice inférieur à 98 tandis que deux seulement ont un indice supérieur ou égal à 106. Signalant certes un phénomène de concentration et de polarisation cependant bien inférieur à celui des zones d'emploi dont 36 croissent en population avec un indice supérieur à 109 ce que révèle un découpage plus fin du territoire.

Évolution démographique 1990-1999 en indice

1) Répartition des 22 régions

Inférieur à la moyenne				Supérieur à la moyenne				TOTAL
3	3	3	4	2	2	3	2	22
< 98	< 100	< 102,5	< 103,36	< 104	< 105	< 106	> ou = 106	103,36

2) Répartition des 348 zones d'emploi

Inférieur à la moyenne				Supérieur à la moyenne				TOTAL
55	55	68	34	33	38	29	36	348
< 98	< 100	< 102	< 103,36	< 105	< 107	< 109	> ou = 106	103,36

Manifestement quel que soit le découpage du territoire nous n'observons pas une diffusion égalitaire des populations dans l'espace hexagonal. Aussi la question se pose : quelles sont les forces qui agissent pour générer cette tectonique des territoires (Lacour, 1993).

1.2 *Classement des territoires par l'Analyse Structurelle Résiduelle*

Au-delà du constat statistique de ces divergences d'évolution démographique, il nous faut tenter d'identifier l'origine des forces qui génèrent des trajectoires territoriales aussi contrastées. Nous proposons de rechercher les facteurs potentiellement déterminants dans la composition du système productif, c'est-à-dire dans les caractéristiques de trajectoires et de poids respectifs des secteurs d'activité.

L'Analyse Structurelle Résiduelle (A.S.R.) classe les portions de territoires (Régions, zones d'emploi) en fonction de la trajectoire d'un indicateur par rapport à un référentiel, exemple : évolution de l'emploi par rapport à la moyenne nationale. C'est une manière d'appréhender la performance des territoires en séparant ceux dont la trajectoire est inférieure à la moyenne nationale et ceux dont la trajectoire est supérieure à la moyenne nationale, ou encore, disons en séparant, pour simplifier, ceux qui perdent et ceux qui gagnent.

La trajectoire d'un territoire est la résultante d'une dynamique liée, d'une part à la composition sectorielle du système productif, le portefeuille d'activité, qui s'exprime dans la composante structurelle, d'autre part à sa capacité de réaction interne propre, ce que l'on appelle la composante résiduelle, géographique, territoriale, révélant une capacité de développement endogène à partir d'une valorisation pertinente des ressources locales.

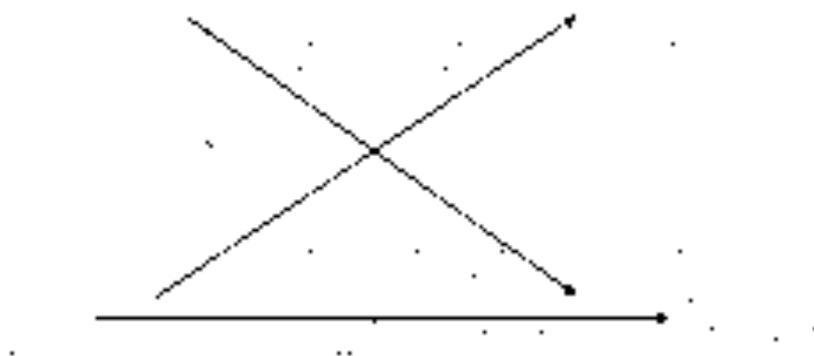
L'écart total observé de la trajectoire d'un territoire par rapport à la moyenne nationale, peut être positif ou négatif selon les différentes combinaisons des composantes structurelles ou territoriales. Selon la dotation du territoire en secteurs croissants ou décroissants par rapport à l'ensemble national, la trajectoire résultante peut être entraînée positivement ou négativement par la dynamique nationale, mais elle peut

aussi être renforcée ou contrebalancée par la composante résiduelle, la dynamique propre du territoire. La méthode qui se nomme SHIFT-SHARE combine donc la structure sectorielle du système productif, le poids respectif de chaque secteur et l'évolution tendancielle nationale ou territoriale de chaque secteur.

Le classement des territoires est proposé en six groupes de la manière suivante : la constitution des groupes G1 à G6 est effectuée en fonction de leurs composantes :

- écart total (ET) positif pour les groupes (G4, G5, G6) ou négatif pour les groupes (G1, G2, G3) de leur trajectoire par rapport à la moyenne nationale,
- puis selon la combinaison, d'une part, des écarts résiduels (composante résiduelle) (ER) positifs pour G3 et G5 et des écarts structurels (composante structurelle) (ES) négatifs pour les mêmes G3 et G5, d'autre part, des écarts structurels positifs pour G2 et G4 mais aussi des écarts résiduels négatifs.
- enfin sachant que le groupe G1 cumule les composantes structurelles et résiduelles négatives avec un écart total inférieur à la moyenne nationale et sachant que le groupe G6 est en situation positive inverse, nous obtenons six cas de figures, six groupes dont les caractéristiques peuvent être représentées dans le tableau de synthèse suivant :

	Écart total négatif		Écart total positif	
	Composante structurelle	Composante résiduelle	Composante structurelle	Composante résiduelle
G1	ES -	ER -	/	/
G2	ES +	ER -	/	/
G3	ES -	ER +	/	/
G4	/	/	ES +	ER -
G5	/	/	ES -	ER +
G6	/	/	ES +	ER +



Le classement des régions selon leurs trajectoires suivies au cours de presque cinq décennies de 1954 à 1999 montre certaines régularités de maintien dans le même groupe : G1 pour Champagne-Ardenne, G5 pour Rhône-Alpes, on observe également des renversements de hiérarchies et des retournements de trajectoires : Lorraine du G6 au G1, Pays de la Loire du G1 au G3 puis G5, Languedoc-Roussillon du G3 puis G5 puis G6.

**Classement des régions selon leurs trajectoires 1954-1962, 1982-1990, 1990-1999
relevées par l'analyse structurelle-résiduelle de l'évolution sectorielle des actifs (ASR)**

Libellé région	1954-1962	1982-1990	1990-1999	Libellé région	1954-1962	1982-1990	1990-1999
Ile de France	4	4	2	Pays de la Loire	1	3	5
Champagne-Ardenne	1	1	1	Bretagne	3	1	5
Picardie	5	1	3	Poitou-Charentes	3	3	5
Haute-Normandie	4	1	1	Aquitaine	1	5	5
Centre	3	1	3	Midi-Pyrénées	3	5	5
Basse-Normandie	3	3	1	Limousin	1	1	1
Bourgogne	1	1	3	Rhône-Alpes	5	5	5
Nord-Pas-de-Calais	1	1	5	Auvergne	1	1	3
Lorraine	6	1	1	Languedoc	3	5	6
Alsace	2	5	5	PACA	6	6	4
Franche-Comté	2	1	5	Corse			

Sources : 1954-1962 (Beaud, 1966), 1982-1990 (Guesnier, 1998), 1990-1999 (Guesnier, 2006).

Les différents positionnements des régions dans les groupes décrits par le tableau, permettent une relecture de la « *France Inverse* » (Uhrich, 1987), à savoir le basculement de la croissance du Nord et de l'Est vers le Sud et l'Ouest. Sans doute il faut y voir une perte d'avantages relatifs des dotations en facteurs pour les pays du Nord et les effets d'une politique de décentralisation industrielle et de Prime à l'Aménagement du Territoire (PAT), mais aussi une capacité d'absorption et de développement endogène par les territoires du Sud et de l'Ouest qui redressent leurs trajectoires et captent le développement.

Le classement des zones d'emploi par l'ASR renforce ce diagnostic de développement inégalitaire des territoires.

Répartition des 348 zones d'emploi par l'ASR

	G1	G2	G3	G4	G5	G6	Total
1982-1990	140	15	82	5	46	60	348
1990-1999	77	23	77	12	111	48	348

La lecture du tableau confirme l'état de dépression que subissait le pays entre 1982 et 1990 : 140 zones d'emploi (1/3 des 348) sont classées dans le groupe 1 et seulement 60 dans le groupe 6 attestant la poursuite d'une dynamique de concentration-polarisation sur un petit nombre de sites, une dynamique qui se renforce au cours de la période suivante. En effet, il n'y a plus que 48 zones d'emploi dans le groupe 6 entre 1990 et 1999, mais on observe une capacité importante de réaction d'une partie du territoire : 111 zones d'emploi se retrouvent dans le groupe 5 avec une composante résiduelle-territoriale positive.

Ces classements des territoires opérés par l'ASR révèlent des dynamiques internes que l'on peut imputer à l'évolution globale générée par la diversité des activités exercées dans les systèmes productifs locaux. On peut sur ce point se reporter aux déclarations d'Andréa Balestri président italien du Club International des Districts Industriels, des systèmes productifs locaux. « Nos expériences locales sont nées du terrain sans programme d'aide publique » (*Le Monde*, 04 avril 2000) mais il ajoute : « Les PME ont certes bénéficié de diverses dispositions de soutien ; des politiques locales ont financé des centres de services, des municipalités ont équipé des zones industrielles, etc. Mais au final, les soutiens publics, même s'ils n'ont pas été négligeables, n'ont jamais joué un rôle primordial dans l'émergence des districts et dans leur vie quotidienne. Aussi un gouvernement peut toujours décider d'encourager la création de tels systèmes, mais s'il n'y a pas d'impulsion venue d'en bas, cela ne servira pas à grand-chose. » Ces réflexions d'Andréa Balestri nous incitent à approfondir la recherche sur les facteurs qui entraînent les différentes trajectoires des territoires et finalement à essayer de déterminer le rôle, l'apport, voire l'efficacité, de ce qui provient de la dynamique propre de la sphère privée et de ce qui résulte de l'intervention de la sphère publique.

2. DES TRAJECTOIRES IMPUTABLES À LA DYNAMIQUE D'UNE GOUVERNANCE MIXTE PUBLIQUE-PRIVÉE

C'est l'engagement des sociétés locales dans un processus volontariste de développement territorial qui est à l'origine des trajectoires différentielles. L'absence d'engagement d'un territoire passif peut néanmoins laisser la place à un développement de nature exogène.

Les sociétés locales sont des ensembles complexes d'entités de statuts variés public, privé, associatif etc. Aussi pour analyser l'apport de la gouvernance locale qui en assure ou non l'animation il est utile de se reporter aux cinq propositions de (Stoker, 1998, 19-30) pour une théorie de la gouvernance.

- « Elle traduit une interdépendance entre les pouvoirs des institutions associées à l'action collective ;
- En situation de gouvernance, les frontières et les responsabilités sont moins nettes dans le domaine de l'action sociale et économique ;
- Elle fait intervenir un ensemble complexe d'institutions et d'acteurs qui n'appartiennent pas tous à la sphère du gouvernement ;
- Elle fait intervenir des réseaux d'acteurs autonomes ;
- Elle part du principe qu'il est possible d'agir sans s'en remettre au pouvoir ou à l'autorité de l'État (dont le rôle serait plutôt d'être facilitateur, agent catalyseur). »

Pour simplifier la typologie des territoires soumis à cette pluralité d'acteurs, nous les avons regroupés arbitrairement en deux catégories, ceux qui relèvent de la sphère privée titulaires de la gouvernance privée et ceux qui relèvent de la sphère publique à qui on impute la gouvernance publique.

Le croisement de la gouvernance publique et de la gouvernance privée en fonction de la place du curseur sur une échelle d'intensité d'intervention forte ou faible dans la vie économique et sociale du territoire, conduit à une typologie qui offre une grille d'analyse des territoires selon leur performance.

Typologie des situations et des effets générés par la gouvernance

		GOVERNANCE PRIVÉE	FORTE		FAIBLE
FORTE	GOVERNANCE PUBLIQUE	Une ou quelques Entreprises dominantes	Coordination entre les Entreprises	Entreprises isolées Individualistes	
	Gouvernement central Actions : - Verticales - Sectorielles	Économie Stratégique Industrie d'État Rigidité face aux mutations	Technopoles	Concurrence forte Règles du marché Inhibition des initiatives Faible capacité d'absorption des aides	
	Combinaison Gouvernance Descendante et décentralisée Actions transversales Coopération intercommunale	Coordination et Diversifications Difficiles combinaison Difficile si les 2 sphères privée et publique s'ignorent	Partenariat Public-Privé contractualisation Synergie Essaimage Milieu innovateur Offre de capital public	Politique de guichet mais peu de porteurs de projets Réceptivité limitée	
FAIBLE	Actions horizontales et verticales réduites aux obligations légales	Paternalisme Monopole sur le marché du travail Ancrage territorial limité	Districts Industriels Dynamisme interne au système productif	Anémie Désertification des territoires	

Les neuf situations proposées par le tableau caractérisent relativement bien la diversité des territoires de l'espace français : l'idéal-type de la case centrale (partenariat public-privé) conduit à envisager le cheminement dynamique qui permet la mise en synergie des diverses formes de gouvernance. Si l'histoire socioéconomique des territoires nous montre des réussites imputables exclusivement à l'une ou l'autre des gouvernances (par exemple, les districts industriels ou les villes abritant des industries d'État), on observe des situations de mutations économiques (reconversion industrielle, délocalisation, etc.) entraînant des crises prolongées dont la sortie suppose la mobilisation et la mise en synergie de toutes les forces disponibles ce que certains territoires semblent avoir réussi. Par contre, l'absence ou le déficit des deux gouvernances conduit à des situations d'anémie et/ou de désertification. C'est ainsi qu'une partie de la diagonale aride qui traverse l'hexagone, de la Lorraine à la région Midi-Pyrénées, subit les conséquences de ce double déficit. Ainsi, les collectivités locales de la région Centre n'ont pas su saisir dès 1992, la carte de l'intercommunalité, et de plus les industriels de la confection se sont livrés à une concurrence fratricide au lieu de coopérer et coordonner leurs activités comme cela s'est fait dans les Districts Industriels Italiens.

Cette présentation théorique de la gouvernance appliquée aux territoires et de la typologie donnée par le croisement de la gouvernance privée et publique, permet de montrer que pour réussir sa mise en œuvre et être efficace pour la performance territoriale, il faut réunir certaines conditions. Cela passe par une rencontre harmonieuse à l'intersection de la sphère publique et de la sphère privée et par conséquent implique le décloisonnement des compétences institutionnelles, la transgression de toutes frontières administratives, géographiques, disciplinaires, culturelles... conditions nécessaires sinon suffisantes pour traiter tout ce qui relève de la transversalité, et être performant, compétitif, attractif.

Il importe, dès lors, de préciser la manière d'agir, la consistance, les modes d'intervention de la gouvernance qui doit être mixte (privée-publique) mais aussi plurielle. Pour cela on peut retenir l'apport de définitions proposées par des auteurs appartenant à diverses disciplines : Le Galès, Ricordel et Gilly-Wallet.

Le Galès (2006, 5-6) : « La gouvernance peut être définie comme un processus de coordination d'acteurs de groupes sociaux, d'institutions, pour atteindre des buts, discutés et définis collectivement. La gouvernance renvoie alors à l'ensemble d'institutions, de réseaux, de directives, de réglementations, de normes, d'usages politiques et sociaux, d'acteurs publics et privés qui contribuent à la stabilité d'une société et d'un régime politique, à son orientation, à la capacité de diriger, de fournir des services et à assurer sa légitimité. » Cette définition met d'abord l'accent sur le concept de coordination et, ensuite, sur l'idée que la gouvernance doit mettre en synergie un ensemble complexe d'acteurs, de règles et de normes.

Ricordel (1997, p.426), étudiant la gestion publique locale et ses performances, grâce notamment au partenariat, définit ainsi la gouvernance : « Par opposition au terme de gouvernement qui caractérise une institution capable de dominer son environnement et susceptible de décider et d'exécuter sans partage, la gouvernance désigne la structure de pouvoir d'une institution qui est intégrée dans un environnement large et complexe qui ne peut pas être dominé. Cette institution voit son activité et ses performances être tributaires des relations qu'elle noue de manière contractuelle et paritaire avec les différents éléments composant son environnement. » Par environnement, on peut entendre aussi bien l'environnement interne d'une collectivité induisant le partenariat, que l'environnement externe, c'est-à-dire la coopération avec d'autres collectivités. Le rôle de la gouvernance locale invite à passer progressivement d'une logique concurrentielle à une logique organisationnelle des politiques locales, ce qui s'impose de plus en plus, par exemple dans le cas d'attraction d'entreprises (Bazin, 1998).

Gilly-Wallet (2005, 701) : « La gouvernance territoriale, nous (la) définissons comme le processus d'articulation dynamique de l'ensemble des pratiques et des dispositifs institutionnels entre des acteurs géographiquement proches en vue de résoudre un problème productif ou de réaliser un projet de développement. » La réalisation d'un projet de développement et la résolution d'un problème productif invitent à retenir le concept de proximité des acteurs, sachant cependant que la proximité est, certes géographique mais aussi institutionnelle, culturelle, informationnelle, etc. Courlet (2002, 43-53) ajoute : « La proximité géographique est incapable d'expliquer par elle-même l'existence de systèmes économiques territoriaux, si elle n'est pas renvoyée à un système d'appartenance (voir Zaoual, 2005), à une histoire s'inscrivant dans les règles et les représentations collectives. » Si le territoire réussit à se constituer comme un « catalyseur de processus cognitifs collectifs » Andrieu (2004) gouvernance et attractivité peuvent entrer en synergie.

3. GOUVERNANCE ET ATTRACTIVITÉ UN CERCLE VERTUEUX GAGE DE PERFORMANCE POUR LES TERRITOIRES

Pour justifier les performances des territoires imputables à l'action de la gouvernance en synergie avec l'attractivité nous présentons le cas de deux régions et de trois zones d'emploi qui ont des trajectoires typiques.

3.1 Cas des régions Rhône-Alpes et Nord-Pas-de-Calais

Comparant les performances de deux grandes régions Rhône-Alpes et Nord-Pas-de-Calais, Bazin (1998) a montré que le recours à une organisation décentralisée et à la coopération entre les collectivités locales avait permis à Rhône-Alpes de se placer sur une trajectoire de croissance forte alors que le Nord-Pas-de-Calais a longtemps attendu, pour compenser la crise du charbonnage et du textile, que l'intervention de l'État vienne engager de nouvelles activités : la création d'emplois dans l'industrie automobile n'a d'ailleurs été qu'une solution passagère.

Pour illustrer ce propos, nous pouvons certes rappeler que la Zone Industrielle de Recherche Scientifique et Technique (ZIRST) de Meylan près de Grenoble, restera longtemps le symbole de la création originale d'une technopole par la volonté et l'engagement des seules collectivités territoriales et des acteurs locaux. Mais surtout, il importe d'observer que les deux régions se sont longtemps caractérisées par des trajectoires opposées. Appliquant l'Analyse Structurelle Résiduelle (ASR) sur les données des recensements de population de 1954, de 1962, de 1982, de 1990 et de 1999 les classements suivants ont été obtenus faisant ressortir sur une période d'un demi-siècle les différentielles de trajectoires suivies par les deux régions. Les calculs ont été effectués sur les branches industrielles seules et sur l'emploi total (industrie et tertiaire). Ils montrent les appartenances successives aux groupes de l'ASR.

	EMPLOI TOTAL			EMPLOI INDUSTRIEL		
	1954-1962	1982-1990	1990-1999	1954-1962	1982-1990	1990-1999
Nord-Pas-de-Calais	1	1	5	3	1	3
Rhône-Alpes	5	5	5	5	6	6

Sources : 1954-1962 (Beaud, 1966), 1982-1990 (Guesnier, 1998), 1990-1999 (Guesnier, 2006).

La région Nord-Pas-de-Calais a vu sa situation se dégrader en emploi industriel entre 1954-1962 et 1982-1990 sans compensation par le secteur tertiaire : le redressement n'est intervenu qu'après 1990 pour

l'industrie avec un retour dans le groupe 3 et surtout montée dans le groupe 5 pour l'emploi total signe d'une nouvelle dynamique.

La région Rhône-Alpes est restée sur la même trajectoire supérieure à la moyenne groupe 5 pour l'emploi total c'est-à-dire une composante régionale supérieure à la moyenne. La région a même progressé dès 1982-1990 vers le groupe 6 pour les emplois industriels.

La mise en évidence statistique par l'ASR de ces trajectoires très contrastées, confirme les conclusions de Bazin (1998). Elle analyse en profondeur les circonstances et les conditions dans lesquelles l'organisation décentralisée a bien fonctionné en Rhône-Alpes, alors que dans le Nord-Pas-de-Calais, c'est bien une attente passive de l'intervention de l'État qui a retardé longtemps la reconversion de l'économie régionale soumise à de lourdes mutations industrielles.

La gouvernance territoriale a vraisemblablement renforcé une attractivité due aux sports d'hiver ce que démontre la performance en terme démographique du département de l'Isère un des moteurs de développement de la Région. La population du département de l'Isère passe de 860 339 à 1 131 310 entre 1975 et 2003, ce qui positionne le département à un niveau très élevé.

Indice de l'évolution

	1975	2003
Isère	100	132
Rhône-Alpes	100	122
France	100	113

3.2 Cas des zones d'emploi d'Argenton-sur-Creuse, La Rochelle, Vallée de l'Arve

Les trois études de cas ont été retenues en fonction de la position relative des trois Zones d'Emploi dans les vecteurs de répartition des 348 zones d'emploi selon la valeur de différents indicateurs qui permettent de disposer d'une échelle de référence.

Les critères choisis pour caractériser les performances des zones d'emploi sont l'indice d'évolution de la population totale entre 1990 et 1999, la spécificité des effectifs salariés de l'industrie en 2000 (source UNEDIC), et l'indice d'évolution des stocks d'entreprises dans l'industrie entre le 1-1-1994 et le 1-1-2001 :



Les différences de performances des trois zones d'emploi révélées par leur position dans les échelles de trois critères, trouvent un début d'explication dans leur classement effectué par l'Analyse Structurale Résiduelle sur l'évolution 1990-1999 dans les différents groupes.

	Emploi total	Industriel	Tertiaire
Vallée de l'Arve	G5	G6	G5
Argenton-sur-Creuse	G1	G1	G1
La Rochelle	G6	G5	G5

En effet, la Vallée de l'Arve dotée d'un indice de spécificité industrielle élevé 1,60 et d'un taux de croissance démographique de 112,06, est classée dans le groupe G6 pour l'emploi industriel.

Argenton-sur-Creuse est dans le groupe G1 en cohérence avec l'évolution du stock d'entreprises industrielles indice 1.1.1994 au 1.1.2001 : 89,5 et l'évolution démographique 1990-1999 : 96,63.

La Rochelle à cause de sa progression en stock d'entreprises 106,51 et de sa croissance démographique est classée en G6 par l'ASR effectuée sur l'emploi total.

Les profils et les trajectoires des trois Zones d'Emploi apparaissent très contrastés, aussi nous souhaitons, au-delà de l'influence des facteurs déterministes issus du passé, mettre en évidence les effets d'une intervention efficace de la gouvernance et inversement, les conséquences néfastes de sa défaillance.

Le premier cas est celui d'un district industriel dont la dynamique repose sur un système productif local performant : la zone d'emploi de la vallée de l'Arve. Le deuxième cas caractérise une situation de défaillance du système productif local : la zone d'emploi d'Argenton-sur-Creuse. Le troisième cas illustre un retournement de trajectoire réussi grâce à une gouvernance locale efficace : la zone d'emploi de La Rochelle. Pour appréhender leur performance respective, nous avons réuni dans un tableau les indicateurs de l'évolution démographique.

	1982	1990	1999	Indices		Soldes 82-90		Soldes 90-99	
				90/82	99/90	Migratoire	Naturel	Migratoire	Naturel
Vallée de l'Arve	122 557	138 755	155 495	113,22	112,06	7 732	8 466	6 236	10 504
Argenton-sur-Creuse	53 808	51 542	49 806	95,79	96,63	467	-2 733	1 304	-3 040
La Rochelle	182 231	188 750	208 564	103,58	110,50	1 680	4 839	16 893	2 921
<i>France (en milliers)</i>	<i>54 335</i>	<i>56 615</i>	<i>58 518</i>	<i>104,20</i>	<i>103,36</i>				

Les profils et les trajectoires démographiques des trois Zones d'Emploi révèlent des fonctionnements très contrastés que nous allons approfondir.

- La Vallée de l'Arve

La zone d'emploi qui appartient à la Région Rhône-Alpes s'est développée autour d'un système productif local qualifié de district industriel qui semble-t-il lui a assuré sa croissance. La performance remarquable de la croissance démographique qui s'inscrit dans une trajectoire de progression régulière supérieure à la référence nationale et de la progression des actifs est le résultat d'une bonne coordination des activités industrielles au sein du district industriel.

On observe en effet, que la croissance des actifs du secteur industriel entre 1990 et 1999 avec un indice de 110,02, alors que l'ensemble national est sur une trajectoire de déclin 88,20 ; ce qui confirme la valeur de l'indice de spécificité des salariés de l'industrie à 1,60.

La dynamique industrielle de la Zone d'Emploi ne paraît donc pas avoir été freinée par le déficit de coopération intercommunale révélé par une demande pressante des entreprises souhaitant qu'une taxe professionnelle unique pour l'ensemble vienne résoudre une inégalité flagrante de traitement : l'écart qui est selon les communes de 1 à 20, devra être réduit grâce à l'intercommunalité.

- Argenton-sur-Creuse

La zone d'emploi, située dans la région Centre, est fortement marquée par son caractère rural, la densité est de 23 habitants/km² pour une moyenne nationale de 108. L'évolution démographique s'inscrit dans une trajectoire nettement décroissante imputable à un solde naturel négatif que ne compense pas le solde migratoire malgré un léger redressement. Si l'emploi salarié industriel enregistre un indice de spécificité de 1,42, c'est à cause du déséquilibre d'un rural fort et d'un tertiaire faible car la zone d'emploi a été victime du retrait de l'industrie de la confection. Ce secteur avait 1 140 salariés, soit presque le 1/3 des salariés industriels en 1987, en 2000 il n'en reste que 386 : ce n'est sans doute qu'une survivance. La spécialisation dans l'industrie de la confection et de l'habillement n'a pas été transformée en Système Productif Local en raison d'une incapacité des chefs d'entreprises à coordonner leurs actions : ce comportement se retrouve dans une grande partie de la région Centre. Finalement, le double déficit d'organisation des activités productives et de coopération intercommunale a entraîné la Zone d'Emploi d'Argenton-sur-Creuse, dans un processus de dépérissement dont le cercle vicieux ne pourra être brisé que par une intense stratégie partenariale d'actions publiques et privées organisées de manière à mobiliser tous les acteurs du territoire.

- La Rochelle

Zone d'Emploi littorale et portuaire, La Rochelle a subi les conséquences des restructurations de ses chantiers navals et de plusieurs reconversions industrielles mal assimilées, au point que la décennie 1980 était encore marquée par des pertes d'emploi.

L'observation de l'évolution démographique a montré clairement qu'autour de l'année 1990, il s'est réalisé une mutation qui fait que la dernière décennie du siècle a été pour La Rochelle celle de tous les

changements. Si le solde migratoire multiplié par 10, grâce à son attractivité, a propulsé la Zone d'Emploi sur une trajectoire très positive, il n'a pas encore eu d'effet sur le solde naturel positif, ce qui renforcera la croissance démographique. L'attractivité de la Zone d'Emploi peut se mesurer par les indices 1990-1999 des actifs du secteur industriel : 106,04 pour 88,20 en France, et du secteur tertiaire : 120,51 pour 112,77 en France. Ce retournement remarquable des trajectoires ne peut pas être imputé à un quelconque moteur d'activité industrielle : en effet, l'indice de spécificité n'était encore qu'à 0,72 en 1990. Aussi convient-il de s'intéresser à l'action de la gouvernance publique. En prenant la décision de créer « une zone d'entreprise » (avec franchise fiscale de dix années pour toute installation), le gouvernement au milieu des années 1980 visait le redémarrage de l'économie de La Rochelle. Peu après, le Conseil Général mettait en place la SADEC, une Société anonyme d'économie mixte pour le développement. Dans le prolongement de cette nouvelle forme de gouvernance territoriale, La Rochelle, délaissant une compétition fratricide entre les collectivités, crée en 1992, grâce à la loi Joxe, une Communauté de Ville mettant fin à plusieurs années de concurrence entre ville centre et communes périphériques. Après la loi Chevènement en 1999, elle sera transformée en Communauté d'Agglomération constituant d'ailleurs un bipôle avec la communauté d'agglomération de Rochefort s/Mer. Le partenariat public-privé qui se développe est bénéfique puisque sont créés, au cours de la décennie 1990, un Centre Régional d'Innovation et de Transfert de Technologie en agro-alimentaire dans un partenariat entre le Conseil Régional et un groupement d'entreprises locales et un Système Productif Local de l'industrie nautique, tandis que la gouvernance privée peut s'enorgueillir de la présence de sept clubs d'entreprises. Ajoutons qu'en complément, la gouvernance publique par l'intermédiaire de l'État, a également créé une université en 1993, donnant ainsi des opportunités nouvelles de formation et de recherche de haut niveau.

L'attractivité de La Rochelle entraîne l'ensemble de son aire urbaine qui affiche un dynamisme certain, comparée à un groupe de référence de 11 aires urbaines de taille équivalente situées également sur le littoral (INSEE, 2007). La croissance démographique annuelle de + 0,34% entre 1982 et 1990 passe à + 1,15% entre 1990 et 1999. Cette dernière variation de + 1,15% est à comparer à celle du groupe de référence + 0,55%. Cette progression et cet écart sont dus à l'attractivité car l'excédent naturel n'est que de + 0,24% pour + 0,31% dans le groupe de référence. Cette attractivité se conjugue avec une performance remarquable. En 2003, le revenu moyen de l'aire urbaine de La Rochelle est de 16 380 Euros : il se situe à + 4,3% au-dessus du groupe de référence.

Ces observations confirment l'effet cumulatif d'un cercle vertueux entre gouvernance territoriale et attractivité.

CONCLUSION

Pour conclure ces études de cas présentées trop brièvement, retenons que la coordination des activités dans un district industriel, dans un système productif local ou dans un milieu innovateur mise en œuvre par la gouvernance privée est un facteur de performance ; qu'un double déficit de gouvernance publique et privée laisse les territoires en léthargie voire en déclin ; qu'une gouvernance publique d'État, avec un objectif de péréquation entre les différents territoires, mal relayée par une gouvernance locale, ne peut compenser un déficit de coopération entre les entreprises, et par conséquent, ne peut empêcher la formation et l'amplification de disparités ; qu'une mise en synergie partenariale des gouvernances publique et privée peut opérer des retournements de trajectoire et rendre certains territoires performants, grâce à une concertation, une coordination et une coopération entre les acteurs privés et les acteurs publics, amenés à contractualiser pour réduire l'incertitude, inhérente à tout projet dans l'économie de marché, et ainsi gagner en efficacité.

BIBLIOGRAPHIE

- ANDRIEU M. (2004) Le territoire catalyseur de processus cognitifs, collectifs, *Revue HEGOA*, n°24, Lieux, milieux, territoires, recherches géographiques de doctorants à Pau.
- AYDALOT P. (1985) *Économie régionale et urbaine*, Paris, Economica.
- BASLE M., RENAULT M. (éds.) (2004) *L'économie fondée sur la connaissance, questions au projet européen*, Paris, Economica.
- BAZIN S. (1998) Passage d'une logique concurrentielle à une logique organisationnelle des politiques d'attraction d'entreprises : le rôle de la gouvernance locale, *RERU*, n°4, 585-606.
- BEAUD M. (1966) Une analyse des disparités régionales de croissance, *Revue économique* n°1.

- BENKO G., LIPIETZ A. (1992) *Les régions qui gagnent. Districts et réseaux : les nouveaux paradigmes de la géographie économique*. Économie en liberté, Paris, PUF.
- BLETON-RUGET A., COMMERÇON N., GONOD P. (2006) *Territoires institutionnels, territoires fonctionnels*, Institut de Recherche du Val de Saône mâconnais.
- BRACONNIER P. (2005) *Un processus de connaissance et d'action pour une gouvernance dans le sens du développement territorial. Application au CCREFP en Poitou-Charentes*, thèse Université de Poitiers.
- COURLET C. (2002) *Territoires et régions. Les grands oubliés du développement économique*, Paris, L'Harmattan.
- DAFFLON B., RUEGG J. (2003) Créer l'agglomération par une logique "de bas en haut" : la démarche du canton de Fribourg (Suisse), *RERU*, n°5, 889-908.
- DAVEZIES L. (2008) *La République et ses territoires. La circulation invisible des richesses*, Paris, Seuil, 112 pages.
- DURET E., VENTELOU B. (1999) Décentralisation financière, fédéralisme et croissance : une approche par la qualité de gouvernance, *RERU*, n°4.
- FONGANG S. (2000) *L'indicateur de développement humain du PNUD*, Paris, L'Harmattan.
- GILLY J.-P., WALLET F. (2005) Enchevêtrement des espaces de régulation et gouvernance territoriale, *RERU*, n°5.
- GODARD O. (2007) Du développement régional au développement durable : tensions et articulations, in Mollard A., Sauboua E., Hirczak M. (éds) *Territoires et enjeux du développement régional*, Versailles, éditions Quae c/o INRA.
- GOUGUET J.-J. (1981) Pour une réhabilitation de la théorie de la base, *RERU*, n°1.
- GUESNIER B. (2006) Gouvernance et performance des territoires, Hors série, *Économies et sociétés*, cahiers de l'ISMEA.
- GUESNIER B. (1998) La dynamique spatiale du système productif, in Nemery J.-C., Loinger G. (coord.) *Recomposition et développement des territoires*, Paris, L'Harmattan.
- GUESNIER B., JOYAL A. (Dir.) (2004) *Le développement territorial, regards croisés sur la diversification et les stratégies*, Poitiers, éd ADICUEER Faculté des Sciences Économiques, Université de Poitiers.
- GUESNIER B., LEMAIGNAN C. (2006) "Connaissance, solidarité, création" *Le Cercle d'or des territoires*, Paris, L'Harmattan.
- INSEE (2007) *Décimal*, Insee Poitou-Charentes, n° 270, février.
- JAMBES J.-P. (2001) *Territoires apparents : esquisses pour le développement local du XXI^{ème} siècle*, Paris, L'Harmattan.
- JAYET H. (1993) Territoires et concurrence territoriale, *Revue d'économie régionale et urbaine*, n°1, 55-76.
- LACOUR C. (1993) La tectonique des territoires d'une métaphore à une théorisation, *Cahiers de Recherche de l'ERSO*, Bordeaux.
- LAMBERT A. (2007) *Les relations entre l'État et les collectivités locales*, Rapport du groupe de travail, Révision générale des politiques publiques. Assemblée Nationale, Paris, La Documentation Française.
- LE BRAS H. (2006) La fin du désert français, Dossier, Du nouveau pour l'espace rural, *Inter-Région*, n° 264, janvier-février.
- LE GALÈS P. (2006) (dossier réalisé par) Gouvernement et gouvernance des territoires, *Problèmes politiques et sociaux*, La Documentation française, n°922 mars.
- PANHUYS H. (2004) *La fin de l'occidentalisation du monde. De l'unique au multiple*, Paris, L'Harmattan.
- PECQUEUR B. (2000) *Le développement local*, Paris, Syros.
- PEPIN D., GROSSE O., GUESNIER B. (2002) Analyse économétrique des effets de la gouvernance territoriale locale, Note de recherche, CRIEF, Faculté des Sciences Économiques de Poitiers.
- PERRIN J.-C. (1974) *Le développement régional*, Paris, PUF.
- PROULX M.U. (2007) *Vision 2025, Le Saguenay Lac-Saint-Jean face à son avenir*, Presses de l'Université du Québec, AFPU-DIFFUSION SODIS, France, 263 pages.
- RICORDEL P. (1997) La gestion publique locale : partenariat et performance, Une étude empirique sur 20 communes-centres d'agglomérations françaises.
- SEN A. (2000) *Un nouveau modèle économique : Développement, Justice, Liberté*, Paris, Odile Jacob.
- STOKER G. (1998) Cinq propositions pour une théorie de la gouvernance, *Revue Internationale des Sciences Sociales*, n°155.
- UHRICH R. (1987) *La France inverse. Les régions en mutation*, Paris, Economica.
- VELTZ P. (1996) *Mondialisation, villes et territoires. L'économie d'archipel*, Paris, PUF.
- ZAOUAL H. (2005) Homo œconomicus ou Homo situs ? Un choix de civilisation, in *Finance & the Common Good/Bien commun*, Genève, Observatoire de la Finance, n°22, juillet-août, 63-72. Site: www.obsfin.ch
- ZIMMERMANN J.-B. (1998) Nomadisme et ancrage territorial : propositions méthodologiques pour l'analyse des relations firmes-territoires, *RERU*, n°2, 211-230.

Défis et perspectives de la gouvernance. Cas de l'Algérie

Saïd BOUMENDJEL¹

Qu'est-ce que la gouvernance ? La gouvernance évoque en nous l'idée de mise en place, au sein de l'entreprise et de l'État, de certains mécanismes de gestion, de coordination et d'intégration tout à la fois efficaces, modernes et plus souples, destinés à assurer la meilleure qualité de service et l'optimum de satisfaction des besoins sociaux. La "gouvernance"² consiste également en certaines traditions et institutions par lesquelles est exercée l'autorité dans un pays. Cela inclut le processus par lequel les gouvernements sont choisis, contrôlés et remplacés ; la capacité du gouvernement à formuler efficacement une saine politique et à la mettre en œuvre et, enfin, le respect des citoyens et de l'État pour les institutions qui dirigent les interactions économiques et sociales parmi eux.

Finalement, le contenu de la gouvernance est fait de toutes "les règles et les processus qui gouvernent l'exercice de l'autorité au nom d'un électorat, comprenant le choix et le remplacement de ceux qui exercent cette autorité. Dans le cas de la gouvernance publique, ce processus se déroule entre deux acteurs qui sont, pour simplifier, le peuple (les citoyens) et le gouvernement" (Banque mondiale, 2004).

La crise financière et économique qui a sévi ces derniers mois à travers l'ensemble de la planète montre, si besoin est, à quel point la bonne gouvernance aura fait défaut. Il semble que mal-gouvernance soit finalement associée à la notion de crise : crise écologique, crise alimentaire, crise de l'énergie, crise des matières premières, crise du crédit, c'est-à-dire tout ce qui est aux antipodes de celle de développement.

C'est ainsi que la récente crise financière 2008 aura finalement ébranlé les fondements doctrinaux et les fondations systémiques des sociétés développées elles mêmes comme elle a fini par faire converger pratiquement tous les États vers un seul et même objectif : répondre au plus vite aux causes et effets de cette crise sans pour autant éliminer les impacts positifs de la mondialisation économique.

Il est toutefois paradoxal que ce soit la mondialisation économique et financière qui ait fait émerger la nécessité impérieuse pour tous les États du monde de se ranger derrière les limites et les barrières d'une bonne gouvernance censée en quelque sorte les fédérer pour le bien-être collectif et général, toutes races et couleurs confondues.

1. CROISSANCE ET GOUVERNANCE, LES DEUX MAMELLES DU DÉVELOPPEMENT

Toutes les instances internationales et leurs institutions financières, monétaires, bancaires et commerciales (FMI, BM, OMC, etc.) réclament de tous les pays l'amélioration de la gouvernance et l'accélération de la relance économique après les avoir maintes fois exhortés à l'ouverture économique.

Du coup, la déliquescence de l'État dans les PVD a fait augmenter les coûts économiques sans avoir réussi à améliorer le sort des populations concernées. Entre l'impérialisme des années 1950-60 et la mondialisation des années 2000, la nuance est faible, d'où les raisons d'une meilleure gouvernance.

1.1 *Les raisons d'améliorer la gouvernance et d'accélérer la croissance*

Les raisons sont sans doute nombreuses. Nous nous en tiendrons à celles qui concernent l'aspect économique avant tout et notamment le cas des pays en voie de développement (PVD).

1.1.1 *De l'avis des experts mondiaux, "améliorer la gouvernance aide à combattre la pauvreté et à relever les conditions de vie"*

Dans son rapport paru le 17 novembre 2004, la Banque mondiale (2004) fait la nette distinction entre bonne et mauvaise gouvernance. Pour elle, une bonne gouvernance, dans laquelle les institutions publiques fonctionnent de manière réactive, transparente et responsable, est une condition essentielle pour pouvoir lutter contre la pauvreté et stimuler la croissance. A contrario, la mauvaise gouvernance se traduit par une croissance plus lente, des services publics peu efficaces et un manque d'opportunités de développement humain, en raison de la participation limitée des citoyens à l'édification de leur avenir.

¹ Professeur, Université Badji Mokhtar d'Annaba (Algérie). bohm_engel2005@yahoo.fr

² What is Governance

D'après le rapport de la Banque mondiale (2008a), l'amélioration de la gouvernance par un écart type entraîne une baisse de deux tiers de la mortalité infantile et une augmentation à long terme du revenu d'environ 300%. Une telle amélioration est possible puisqu'il s'agit juste d'une petite différence entre les meilleurs et les plus mauvais élèves. Par exemple, concernant l'État de droit, un écart type est tout ce qui sépare la très mauvaise note de la Somalie ou de l'Afghanistan de celle de pays comme le Kenya et la Bolivie, ou les notes de ces derniers pays de celles du Ghana ou de l'Égypte, ou ces deux pays à leur tour, du Portugal ou de l'Estonie, ou encore le Portugal et l'Estonie des meilleurs performants comme le Danemark ou la Suisse.

1.1.2 Il a également été établi que la bonne gouvernance "améliore sensiblement l'efficacité de l'aide au développement en général, et des projets financés par la Banque en particulier"

1.1.2.1 Le sursaut d'orgueil des PVD en matière de relations économiques internationales

Aujourd'hui, écrit Ramonet (2008), il est loin le temps où l'Europe pouvait imposer de désastreux programmes d'ajustement structurel. À titre d'exemple, l'Afrique se ressaisit désormais et se met donc à la gouvernance de ses relations économiques internationales au lieu d'avoir à les subir tout simplement. Ce nouvel esprit a pu être constaté à Lisbonne, en décembre 2007, lors du II^{ème} sommet Union européenne-Afrique, dont l'objectif principal était justement celui de contraindre les pays africains à signer de nouveaux traités commerciaux (les fameux APE) avant le 31 décembre 2007, en application de l'Accord de Cotonou (juin 2000), qui prévoit la fin de la Convention de Lomé (1975). Selon cette Convention, les marchandises en provenance des anciennes colonies d'Afrique (et des Caraïbes et du Pacifique) entrent dans l'Union quasiment sans droits de douane, à l'exception de produits sensibles pour les producteurs européens comme le sucre, la viande et la banane. L'OMC a donc exigé le démantèlement de ces relations préférentielles, ou leur remplacement, seul moyen, selon elle, de préserver la différence de traitement en faveur des pays africains, par des agréments commerciaux fondés sur la réciprocité.

C'est cette seconde option qu'a retenue l'Union européenne, à savoir le libre-échange intégral camouflé sous l'appellation « accords de partenariat économique ». Les Vingt-sept exigent des pays d'Afrique (et de ceux des Caraïbes et du Pacifique), qu'ils acceptent de laisser entrer dans leurs marchés les exportations (marchandises et services) de l'Union européenne, sans droits de douane. Mais les chefs d'État africains (Sénégal, Afrique du Sud, Namibie, entre autres) ont refusé d'obtempérer à ce nouveau type de relations économiques *néo-impérialistes* et mettent dorénavant l'accent sur la révision de l'aide au développement promise par les grandes puissances depuis un demi siècle. Il faut souligner que la dette extérieure du continent africain (Banque mondiale, 2003) est passée de 80 milliards de dollars en 1980 à 250 milliards de dollars en 2003, ce qui entrave tout effort de développement en aggravant leurs problèmes. En ce début de XXI^{ème} siècle, 800 millions d'individus continuent de souffrir de malnutrition. Il s'agit donc de mettre un terme à une pauvreté galopante et à une répartition des richesses toujours plus inégale.

S'alarmant d'une baisse de revenu qui perdure dans 54 pays, situés, pour la plupart, en Afrique subsaharienne, le rapport mondial 2003 sur le développement humain avait porté incité leurs pouvoirs publics à développer les services de base : centres de santé ruraux, écoles, routes, réseaux d'eau potable, installations sanitaires. Toutefois, ceci exige des capitaux, ce qui n'est pas toujours courant dans beaucoup de PVD du tiers-monde. Et pendant ce temps, leurs revenus n'ont pas augmenté. Quant aux banquiers et investisseurs étrangers, ils continuent de ne faire confiance qu'aux pays riches, car ils ont une économie forte et une monnaie stable.

Le 15 avril 2007, l'un des grands thèmes examinés par le Comité du développement FMI-Banque mondiale a été celui de l'accroissement de l'aide, notamment en faveur de l'Afrique, qui n'est pas près d'atteindre l'objectif de développement du millénaire, celui de réduire la pauvreté dans le monde de moitié d'ici 2010. Aujourd'hui, le tiers de l'humanité survit avec moins d'un euro par jour, la moitié avec moins de deux euros. Quelques 6,5 millions de personnes ont besoin d'un traitement anti-rétroviral, alors qu'un million en bénéficie actuellement. Le SIDA, la tuberculose et le paludisme tuent chaque année six millions de personnes, soit l'équivalent de 30 tsunamis par an (Yahoo, 2006).

1.1.2.2 L'aide au développement, talon d'Achille

À la Conférence internationale de Monterrey au Mexique, du 18 au 22 mars 2002, les chefs d'État des grandes puissances constatèrent qu'en matière d'APD (aide publique au développement) l'on était bien loin de l'objectif de 0,7% fixé le 24 octobre 1970 par l'ONU.

L'aide au développement est définie par les rédacteurs de l'Encyclopédie Encarta (1997-98) comme un ensemble des ressources, publiques ou privées, transférées à l'échelle internationale à des conditions plus favorables que celles du marché, dans le but de favoriser le progrès économique et social dans les pays qui en

sont les destinataires. Dans l'esprit des donateurs, l'aide internationale doit contribuer à mettre en place les conditions du développement économique et social dans les pays bénéficiaires. Les capitaux transférés se substituent ainsi à une épargne nationale insuffisante pour favoriser l'investissement, directement productif ou indirectement. L'aide a pour objectif surtout de réduire les inégalités entre pays et à l'intérieur d'un même pays. En ce sens, elle répond à des motivations à la fois éthiques, politiques et économiques.

Selon Laura Wallace (2007, 105) le Président de la Banque mondiale, Paul Wolfowitz, aurait déclaré à la presse, quelques années après cette conférence, que « malheureusement, les bailleurs de fonds risquaient de ne pas tenir leurs promesses d'accroître l'aide et de doubler l'aide à l'Afrique. » Faisant écho à ce sentiment, Rodrigo de Rato y Figaredo, (*in* Wallace, 2007, 105) directeur général du FMI de 2004 à 2007, a noté que « le respect des engagements relatifs à l'aide, notamment ceux qui ont été pris au Sommet de Gleneagles en juillet 2005, est un préalable crucial pour créer un espace suffisant en vue d'accroître les investissements dans le social et les infrastructures. »

Selon Chirac (Yahoo, 2006), "l'aide publique au développement traditionnelle (65 milliards de dollars actuellement) est insuffisante. Alimentée par les budgets des États, elle est de surcroît aléatoire. La solution, ce sont de nouveaux mécanismes de financement" comme une taxe sur les billets d'avion. Ainsi, toujours d'après Chirac, "il demeure essentiel que tous les pays développés portent les montants qu'ils consacrent à l'aide publique au développement à 0,7% de leur PNB" d'ici 2015. Un tel engagement s'inscrirait dans l'esprit des engagements souscrits par l'Union européenne lors du Conseil européen de juin 2005, en vue de voir les quinze États qui composaient l'Union européenne, avant son élargissement à vingt-cinq, de consacrer 0,5% de leur PIB à l'ADE en 2010 et 0,7% en 2015 (Ministère belge de la coopération, 2006, 176).

La question des montants consacrés à l'APD est naturellement liée à la mise en œuvre des Objectifs du Millénaire pour le Développement (OMD). L'éradication de l'extrême pauvreté en 2015 mériterait en fait de pouvoir bénéficier de financements nouveaux. Cependant, face à cette faiblesse de l'aide au développement, les PVD bénéficiaires ont souvent manqué de bonne gouvernance dans l'usage des montants obtenus. L'objectif ici est donc d'amener les États du tiers monde à se prendre en charge en matière de gouvernance, c'est-à-dire à lutter contre les détournements et les mauvaises utilisations des montants de l'aide au développement, d'autant plus que la multiplication des conflits régionaux et locaux implique toujours un accroissement sensible de l'aide d'urgence, au détriment des actions de développement à plus long terme. La bonne gouvernance de la diplomatie est aussi nécessaire. Et dans la gestion des fonds disponibles pour le développement, la transparence recouvre le droit qu'ont les citoyens de savoir comment sont utilisés les deniers publics par leurs gouvernants. Les citoyens d'un pays doivent pouvoir ester en justice tout responsable public accusé de malveillance, de maltraitance et de mal-gouvernance.

1.2 Les moyens d'améliorer la gouvernance et d'accélérer la croissance

Ngozi Okonjo-Iweala³, ancien ministre des Finances et des affaires étrangères du Nigeria, note que, "pour les décideurs et les réformateurs cherchant à apporter plus de rigueur et de précision sur des sujets importants de la gouvernance, les "Indicateurs mondiaux de la Gouvernance" (WGI) peuvent servir d'outil inestimable garantissant l'analyse comparative dans chaque secteur et la mesure de ses progrès".

Or, les Indicateurs Mondiaux de la Gouvernance projettent l'ensemble des rapports et des indicateurs de gouvernance individuels pour 212 pays et territoires pendant la période 1996-2007, pour six dimensions de gouvernance : Voix et Responsabilité, Stabilité Politique et Absence de Violence, Efficacité Gouvernementale, Qualité de la Réglementation, Autorité de la loi, Contrôle de la Corruption. Les indicateurs globaux combinent les points de vue d'un grand nombre d'entreprises, de citoyens et d'experts examinant plusieurs personnes interrogées, à la fois dans des pays en voie de développement et dans des pays industrialisés. Les sources de données individuelles étant à la base des indicateurs globaux sont tirées d'une grande variété d'instituts d'enquête divers, de groupes de réflexion, d'ONG (organisations non gouvernementales) et d'organisations internationales. C'est ce qui accorde du crédit à de tels outils pour apprécier la gouvernance.

Par ailleurs, la bonne gouvernance sous-entend une excellente transparence des faits et comportements dans la gestion du pays, ce qui « implique aussi une information claire et accessible au public sur les droits des citoyens, sur les services auxquels les citoyens ont droit, sur la manière d'en bénéficier (*les tarifs, les possibilités de paiement, les voies de recours possibles en cas de litige*), et sur la réglementation que les citoyens doivent respecter (*les organismes responsables, les sanctions et les mécanismes de recours*) » (Banque mondiale, 2004, XIX). La concrétisation repose, par conséquent, sur l'identification préalable de tout ce qui pourrait y faire obstacle avant de procéder à leur épuration.

³ What is Governance, référence déjà citée.

2. FORCES HOSTILES À LA GOUVERNANCE

Il s'agit de concrétiser en parallèle ces indicateurs et ces conditions.

Il y a longtemps, Dumont (1972, 17) écrivait que « Sortir du non développement, c'est élaborer un nouveau type de civilisation qui pourrait être conçu comme un *socialisme de semi-austérité*, fournissant à tous un minimum satisfaisant d'alimentation, vêture, logement et éducation, loisirs... mais refusant les multiples gadgets de notre monde sophistiqué et d'abord leur symbole le plus nocif, les deux ou trois automobiles privées par famille. » Dumont semblait déjà s'intéresser à l'individu lui-même et suggérait finalement un type de comportements et de modes de vie permettant d'éradiquer les obstacles à la bonne gouvernance. Aujourd'hui, la plupart des chercheurs s'intéressent plutôt aux institutions.

2.1 *Les obstacles à l'amélioration de la gouvernance d'entreprise*

Établie en 2008 par la Banque mondiale, la version actualisée des Indicateurs de gouvernance dans le monde montre que les gouvernements des pays en développement font des progrès remarquables dans la lutte contre la corruption et certains d'entre eux ont obtenu des résultats comparables à ceux des pays riches pour l'ensemble des paramètres de la gouvernance.

Ainsi, tout en admettant, lors d'un communiqué de presse en 2008, que les données font apparaître des différences notables entre les pays, voire entre voisins au sein de chaque continent, Daniel Kaufmann, co-auteur du rapport et Directeur de la gouvernance à l'Institut de la Banque mondiale (2008, site), a déclaré que « certains pays progressent rapidement dans le domaine de la gouvernance, notamment en Afrique, ce qui montre qu'un certain degré "d'afro-optimisme" serait de mise, [mais] les progrès sont en rapport avec les réformes dans les pays où les dirigeants politiques, les décideurs, la société civile et le secteur privé considèrent la bonne gouvernance et la lutte contre la corruption comme des facteurs indispensables à une croissance durable et partagée. » Selon ce Rapport, plus d'une douzaine de pays émergents, dont la Slovénie, le Chili, le Botswana, l'Estonie, l'Uruguay, la République tchèque, la Hongrie, la Lettonie, la Lituanie, Maurice et le Costa Rica ont réalisé, pour certains aspects clés de la gouvernance, des performances supérieures à celles des pays industrialisés comme la Grèce ou l'Italie. Et dans bien de cas, ces différences sont significatives au point de vue statistique. Sur la période 2002-2007, les Indicateurs font apparaître non seulement des améliorations sensibles de la gouvernance, mais aussi une dégradation de la situation dans certains cas. Et, dans le même communiqué, les collaborateurs du rapport de la Banque mondiale citent de solides améliorations sur la dimension dite "*Voix citoyenne et responsabilité*" dans des pays comme l'Ukraine et Haïti ; des améliorations sur la composante "*Stabilité politique et Absence de violence/terrorisme*" comme en Argentine ; et des améliorations au plan de la "*Lutte contre la corruption*" en Géorgie et en Tanzanie.

D'ailleurs, pour éviter que les fonds d'aide au développement ne soient gaspillés par de mauvais gouvernants, l'union européenne a préconisé depuis 2005 environ (mais sans application réelle à ce jour) de cibler l'APD par la mise en place de "l'International Financial Facility"(IFF). Selon le ministère belge de la coopération (2006, 177), il s'agit d'une structure financière assez sophistiquée par laquelle un nombre d'États donateurs empruntent sur le marché financier (obligations) des sommes considérables sur dix ans ou plus mises à la disposition de projet de développement précis. À titre d'exemple, l'IFFIm est une nouvelle institution de financement du développement qui a été créée pour éviter le gaspillage local des fonds d'aide au développement : elle est destinée à accélérer la disponibilité de fonds qui seront utilisés pour des programmes de vaccination et de santé par le biais de l'Alliance GAVI dans 70 des pays les plus pauvres du monde. (Com. de presse IFFIm, 12 octobre 2006). C'est une forme pilote qui est appuyée par le Royaume Uni à concurrence de 35%, par la France pour 25%, le reste se partageant entre cinq autres pays dont l'Espagne et la Suède, mettra quelque 3,5 milliards de US dollars à la disposition de campagnes de vaccination d'ici à 2015, permettant de vacciner quelque cinq millions d'enfants (Sénat Belge, 2006). Des progrès, certes, mais...

2.2 *L'enracinement des groupes d'intérêts hostiles à la bonne gouvernance*

Après avoir été mis à contribution pour rétablir la confiance sur les marchés, les États sont maintenant appelés, surtout depuis la crise de septembre 2008, à initier de vastes programmes de relance pour soutenir la croissance. C'est ce qu'a entrepris le Pouvoir algérien. Mais cette double intervention de l'État dans l'économie traduit-elle un retour au keynésianisme ? Dans ce cas, l'État sera-t-il capable de transcender le paradoxe de Condorcet ? Il y a de quoi en douter au vu des conflits constatés. Il apparaît, en tous cas, que nous soyons parvenus aux limites de tous les dispositifs de l'État Providence classique accablé de lacunes du marché. C'est ce qui provoque la multiplication des objectifs de gouvernance car il s'agit entre autres :

- De limiter le rôle de l'État employeur et "dédiateur" ;
- De superviser le fonctionnement des marchés ;
- De veiller sur l'esprit de concurrence ;
- D'adapter l'économie à la mondialisation ;
- D'encourager la transparence et l'efficacité des opérations financières ;
- D'accroître la compétitivité des entreprises nationales ;
- De stimuler la recherche scientifique et technologique ;
- De soutenir les secteurs de pointe et les activités stratégiques ;
- De réaménager les filets et les mécanismes de sécurité sociale et de protection sociale ;
- D'apurer les comptes du Trésor public ;
- De renforcer enfin la cohérence des actions étatiques.

Or ces objectifs sont si diversifiés qu'ils ne s'harmonisent pas spontanément et les intérêts égoïstes des agents économiques ne convergent pas tous.

Le rapport de la Banque mondiale de 2008 souligne qu'au cours de la dernière décennie, de 1998 à 2007, des pays de toutes les régions avaient affiché des améliorations sensibles de la gouvernance, même si dans certains cas ils partaient d'un très faible niveau. Au nombre des exemples cités, figurent dans les catégories correspondantes les pays suivants :

- 1- Ghana, Indonésie, Liberia et Pérou (dans la catégorie Voix citoyenne et responsabilité) ;
- 2- Rwanda, **Algérie** et Angola (Stabilité politique et Absence de violence/terrorisme) ;
- 3- Afghanistan, Serbie et Éthiopie (Efficacité des pouvoirs publics) ;
- 4- Géorgie et République démocratique du Congo (Qualité de la réglementation) ;
- 5- Tadjikistan (État de droit) ;
- 6- Liberia et Serbie (Lutte contre la corruption).

La place de l'Algérie nous interpelle sur le plan des pouvoirs et contre-pouvoirs : voilà une question cruciale de la bonne gouvernance. Comment se libérer de la domination des acteurs politiques et financiers sur l'économie réelle ?

3. CAS DE L'ALGÉRIE

Bon gré, mal gré, écrit Marc Olivier Padis (2008), nous sommes plongés dans un nouveau monde industriel. Le capitalisme est sorti du modèle fordiste et des protections qui lui étaient attachées. Le travail, les rapports salariaux, les rapports de force dans les entreprises se redéfinissent dans une économie de l'innovation ouverte et concurrentielle. L'Algérie doit en tenir compte sous peine de se retrouver encore une fois à la traîne du classement.

3.1 L'État et les défis de la situation économique algérienne

De source autorisée⁴, en Algérie, le PIB par habitant en 2008 est de 4 041 dollars US (8649 US\$ en parité de pouvoir d'achat). En Tunisie, le PIB par habitant en 2008 est de 3 759 dollars (7 938 US\$ en parité de pouvoir d'achat). Au Maroc, le PIB par habitant en 2008 est de 2 720 US\$ (4 385 US\$ en parité de pouvoir d'achat).

Pays en 2008	PIB par habitant	PIB en parité de pouvoir d'achat
Algérie	4 041 US\$	8 649 US\$
Tunisie	3 759 US\$	7 938 US\$
Maroc	2 720 US\$	4 385 US\$

En pourcentage, la croissance des principaux agrégats de l'économie algérienne des dernières années serait, dit-on⁵, la suivante :

	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009
PIB	6,8	5,1	5,2	5,5	5,8	4,6	5,0
PIB par habitant	6,1	4,6	4,8	4,8	5,2	4,9	5,5
PIB Hors hydrocarbures	4,4	4,9	4,9	4,9	4,8	4,8	5,5
Dépense intérieure brute	4,9	6,1	4,3	4,1	5,0	4,5	5,0
Consommation des ménages	3,9	2,5	2,9	3,2	3,4	3,7	3,5
Investissement	6,5	7,0	6,4	6,2	6,0	5,8	6,0

⁴ Sources : MAE, Coface, UbiFrance, Fonds monétaire international, Institut national de la statistique, ANIMA-MIPO. Publiées par le quotidien d'Oran du mardi 17 mars 2009.

⁵ Indicateurs macroéconomiques de l'Algérie, 2008 – <http://www.mf.gov.dz/>

Une croissance supérieure est possible mais elle dépendra des réformes qui seront menées pour capter une part plus importante de la demande qui s'oriente vers l'importation en l'absence d'une offre locale suffisante et compétitive dans l'ensemble des branches de l'activité économique et notamment dans l'industrie et les services modernes.

Ainsi, on admet que l'Algérie a bénéficié de la bonne conjoncture internationale des années 2006-2007 pour accroître ses réserves en devises et, surtout, se libérer davantage en 2006 du poids de la dette extérieure brute (à l'égard des non résidents) qui n'est qu'à environ 5 583 millions de dollars, soit environ 2,50% du PIB.

	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie
Dette extérieure totale ⁶ (<i>million \$</i>)	5 583	4 837	18 493	1 630	18 480

En matière de commerce international, l'Algérie figure au premier rang des exportateurs en 2007 avec 59 518 millions de dollars, sur un total maghrébin de 135 553 (soit 44% du total) :

	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie
Exportations ⁷ douanes (<i>million \$</i>)	59 518	45 000	14 646	1 360	15 029

De même, sur le des plan importations, l'Algérie est dans le peloton de tête avec 27 439 millions de dollars sur un total maghrébin de 60 558 (soit, plus de 45% du total).

	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie
Importations ⁸ douanes (<i>million \$</i>)	27 439	8 600	31 468	1 510	18 980

Soulignons toutefois que ce n'est pas le PIB par habitant algérien (6 533 \$) qui est le plus fort, mais celui de la Libye (12 277\$). Il est supérieur à celui du Maroc (4 076 \$), mais paradoxalement devancé par celui de la Tunisie (7 473 \$).

	Algérie	Libye	Maroc	Mauritanie	Tunisie
PIB par habitant ⁹ (PPA) \$	6 533	12 277	4 076	2 008	7 473

En fait, ce ne sont pas seulement ces paradoxes qui posent problème, mais le PIB par habitant en 2007 qui ne reflète pas toutes les inégalités dans la répartition du revenu dans ces cinq pays.

Avec la mondialisation économique et la globalisation financière, les entreprises maghrébines, publiques ou privées, sont contraintes de sortir du giron de l'État Providence pour rechercher la compétitivité indispensable au relèvement des défis internationaux.

Cependant, la stratégie du gouvernement et des organisations patronales et syndicales devra consister à rechercher le meilleur compromis social là où il sera possible de le négocier, c'est-à-dire au niveau local : les hauts salaires, l'amélioration du cadre de vie, la qualification de la main-d'œuvre seront la contrepartie de la compétitivité des entreprises des différentes régions. De même source, l'analyse de la structure de la croissance passée laisse croire au prolongement de deux mythes.

a) - La croissance continuera d'être tirée essentiellement par les secteurs des hydrocarbures, de l'agriculture, du BTP et des services, sauf à considérer les effets d'une accélération des réformes du secteur public économique et financier qui élargirait les opportunités d'investissement et permettrait de tirer profit des formidables opportunités industrielles et financières qui s'offrent au pays.

L'on peut dire que la "révolution industrielle" de la politique économique algérienne a eu ses beaux jours dans les années 1970-80. On ne peut pas en dire plus même s'il est non moins vrai que le secteur secondaire¹⁰ représente encore la part la plus importante dans le PIB algérien (avec en 2005 : Primaire : 10,2% ; Secondaire : 55,1% ; Tertiaire : 34,7%).

Nonobstant cette remarque, le chômage continue de frapper une bonne partie de la population active. Le pays a finalement été "saupoudré" industriellement, mais jamais réellement structuré pour rendre l'économie productive et compétitive. La preuve en est qu'en dehors des hydrocarbures, les exportations demeurent marginales avec 1,97% du volume global des exportations et une valeur de 788 millions USD en 2006 (Barti, 2006). L'une des contraintes de l'économie algérienne reste bien sa dépendance de l'extérieur.

⁶ Sources diverses : World Development Indicators, Banque mondiale (2008) ; Transition Report update, Country assessments, BERD (2008) ; *Global Development Finance*, Banque mondiale (2008b) ; Asian Development Outlook (2008) ; Preliminary Report, CEPAL, décembre 2007.

⁷ Source : World Development indicators, Banque mondiale (2008) ; Statistiques financières internationales, mensuel, juin 2008, FMI ; AMECO Database, base de données macro-économiques de l'Union Européenne ; Direction of Trade Statistics, FMI (2008a), CD-Rom, FMI.

⁸ Source : identiques à celles de la note 7.

⁹ Source : identiques à celles de la note 6.

¹⁰ Repères économiques de 2005, Site de Jeune Afrique.com

b)- La dépense publique a supporté la part la plus importante de l'effort national d'investissement, soit 60% en moyenne. Mais la dépense publique ne peut continuer à supporter seule le poids de la croissance compte tenu de son niveau déjà très élevé et des risques de fragilité qui touchent les finances publiques et des capacités locales de réalisation.

Il est donc urgent d'adopter une stratégie de croissance fondée sur une meilleure gouvernance et de mettre en place des mécanismes qui permettront de passer le relais de la croissance du budget au marché.

3.2 Des suggestions sur les conditions d'une meilleure gouvernance en Algérie

Mais comment faire passer la gestion de l'économie algérienne du budget au marché ?

La réponse serait dans la sphère politique d'abord avant celle de l'économique. En Algérie, écrit Tehami (2009), le modèle de démocratie est toujours à sens unique avec un président unique, un parti unique, une télévision unique, une assemblée populaire unique, un sénat unique, si bien que tout est devenu unique, cynique, comique et despotique... un pays étrange comme disait notre président de la république.

Sans doute, avec les émeutes d'octobre 1988 une nouvelle génération est née en Algérie ce qui laisse entrevoir la possibilité de contestation. Or, de l'avis de la Banque mondiale (2004), la possibilité de contestation est un élément fondamental de la responsabilité.

Fondamentalement, la possibilité de contestation signifie énormément et notamment que :

- les citoyens doivent pouvoir choisir les dirigeants du gouvernement, la politique et les organismes et qu'il faut qu'existent des processus permettant aux citoyens soit de choisir entre des alternatives existantes (par exemple à travers un débat public), soit d'avoir des recours et des solutions lorsqu'ils jugent qu'une mesure ou une politique constitue une violation de leurs droits.
 - ceux qui agissent au nom de l'autorité de l'État doivent se trouver en concurrence pour obtenir ce privilège – qu'il s'agisse des dirigeants politiques ou d'entreprises publiques. Le défi à relever en Algérie est donc celui de l'alternance politique. Il va falloir mettre un terme à l'hypocrisie politique et au faux multipartisme existant.
 - les élections périodiques qui ont lieu dans le pays (élections des maires, des présidents d'APW, des députés) doivent inciter les élus à être davantage responsables vis-à-vis de leur électorat : ces élus devront apprendre à servir et non se servir.
 - désormais les recrutements et les promotions doivent se réaliser selon le mérite pour inciter les fonctionnaires à accorder davantage d'attention à la prestation des services et à leurs responsabilités publiques.
 - la recherche, l'investigation et l'enquête au service du bien-être collectif et du développement durable, qu'elles soient universitaires ou journalistiques, devront être, non seulement protégées, mais surtout encouragées et financées par les deniers publics.
 - tous les citoyens ont les mêmes droits devant la loi et ont les mêmes possibilités d'exercer ces droits. Il ne doit plus y avoir de "super-citoyen", qualité due à son appartenance aux cercles du Pouvoir, face au "citoyen-marginal", qui n'a rien d'autre à faire valoir que sa force de travail, physique ou intellectuelle.
- C'est à ces seules conditions que les forces hostiles à la bonne gouvernance seront bannies du paysage politique et économique du pays et que dirigeants et administrés mettront fin à la thèse de l'énergoïsme.

CONCLUSION

La référence au concept de gouvernance politique est finalement indissociable de la gouvernance économique. Les raisons de mettre en œuvre une bonne gouvernance économique résident essentiellement dans la rectification indispensable des comportements individuels, fussent-ils publics ou privés. Le décideur politique est avant tout un homme public qui devra apprendre à appartenir à tous les administrés et à tous les électeurs avant sa famille et sa propre personne. Quant à l'homme privé, le citoyen, monsieur tout le monde, il doit sans doute penser à satisfaire ses besoins légitimes. Mais, il ne peut le faire (et ne doit le faire), ni aux frais des institutions du pays, ni aux dépens de ses concitoyens¹¹. Si bonne charité commence par soi-même, la bonne gouvernance exige en fait la même obligation.

¹¹ C'est le sens même de la thèse de l'énergoïsme adoptée par l'auteur (Boumendjel, 2003).

BIBLIOGRAPHIE

- AMECO Database, base de données macro-économiques de l'Union européenne.
- ASIAN DEVELOPMENT OUTLOOK (2008) Asian Development Bank 2008.
- BANQUE MONDIALE (2008a) Actualités, Médias : Communiqué de presse n° 2008/392/WBI – Progrès en matière de gouvernance et de lutte contre la corruption,
<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/NEWSFRENCH/0,,contentMDK:21816214~pagePK:64257043~piPK:437376~theSitePK:1074931,00.html>
- BANQUE MONDIALE (2008b) *Global Development Finance*, Banque mondiale, Washington DC.
- BANQUE MONDIALE (2004) *Pour une meilleure gouvernance dans les pays du Moyen Orient et de l'Afrique du Nord - Renforcer l'inclusion sociale et la responsabilité*, Traduction de Marc Rozenbaum, Paris, ESKA.
- BANQUE MONDIALE (2003), Rapport humain sur le développement.
- BANQUE MONDIALE (Sans date) *What is Governance* (traduction de l'auteur)
<http://info.worldbank.org/governance/wgi/index.asp>
- BARTI H. (2006) Le cash, devise des importateurs, *Le quotidien d'Oran*, 22 octobre, <http://www.quotidien-oran.com/>
- BERD (2008) *Transition Report update, Country assessments*, mai.
- BOUMENDJEL S. (2003) Vérité des faits et crise de la science économique : thèse de l'énergoïsme (ou Contribution à l'explication de la crise de la Science économique et de ses lois. L'économie politique orthodoxe reflète-t-elle la vérité des faits et ses lois sont-elles celles de l'énergie ou celles de l'égoïsme? *Revue Tawassol*, université Badji Mokhtar d'Annaba, n°10, mars, 20-71.
- CEPAL (2007) *Preliminary Report*, décembre.
- DUMONT R. (1972) Signification du non développement, *Options Méditerranéennes*, février, CIHEAM.
- ENCYCLOPÉDIE Encarta 98 (1997-1998) Article sur l'aide publique au développement
- FMI (2008a) Direction of Trade Statistics, juin, sur CD-Rom.
- FMI (2008b) Statistiques financières internationales, mensuel, juin.
- FMI (2008c) World Development Indicators, World Economic Outlook Database, avril.
- IFFIm, 2006 : Communiqué de presse IFFIm, du 12 octobre 2006 : Présentation à Paris d'un nouvel émetteur obligataire supranational : La Facilité internationale de financement pour la vaccination,
<http://www.iff-immunisation.org/pdfs/paris12oct06FR.pdf>
- MAE, Coface, UbiFrance, Fonds monétaire international, Institut national de la statistique, ANIMA-MIPO. Publiées par le quotidien d'Oran du mardi 17 mars 2009.
- MINISTÈRE BELGE de la Coopération au développement (2006) Question n° 3-4202 de Philippe Mahoux du 24 janvier : *Coopération au développement. Financement. Éventuelle contribution sur les billets d'avion*, Bulletin n° 3-65.
- PADIS M.-O. (2008) L'État pris à contre-pied, *Revue Esprit*, décembre.
- RAMONET I. (2008) L'Afrique dit « non », *Le Monde diplomatique*, janvier.
- Site Internet de Jeune Afrique.fr/Repères économiques de 2005
<http://www.jeuneafrique.com/pays/algerie/identite.asp#eco>
- Site Internet Indicateurs macroéconomiques de l'Algérie, 2008. <http://www.mf.gov.dz/>
- SÉNAT BELGE (2006) Bulletin 3-65 – Session 2005-2006 : Questions posées par les Sénateurs et réponses données par les Ministres (Art. 70 du règlement du Sénat), Question n° 3-4202 de Philippe Mahoux du 24 janvier 2006 (Fr.) : *Coopération au développement. Financement. Éventuelle contribution sur les billets d'avion*.
<http://www.senate.be/www/?MIval=/publications/viewPubDoc&TID=50351403&LANG=fr>
- TEHAMI A. (2009) La nouvelle stratégie ou tragédie industrielle? *Le quotidien d'Oran*, lundi 20 avril, <http://www.lequotidien-oran.com/?news=5119468>
- WALLACE L. (2007) Réduction de la pauvreté : un objectif difficile à atteindre, *Bulletin du FMI*, volume 36, n°7, 30 avril.
- YAHOO ACTUALITÉ à la une du mardi 28 février 2006, 13h21 : Chirac appelle à aller "plus vite" dans l'aide au développement.

Ressources territoriales et croissance endogène territorialisée : l'exemple du beurre de karité

Bernadette GROSHENY¹

A lors que l'Afrique subsaharienne semble être exclue de la mondialisation, avec seulement 1% du commerce international, et s'enfoncer dans la pauvreté, avec un revenu moyen par habitant dépassant rarement 500 dollars par an (Banque mondiale, 2006), le renouvellement de la théorie économique de la croissance et du développement laisse une porte ouverte à des États riches en ressources territoriales encore à l'état latent. Parce que la croissance économique contribue à la création de possibilités nouvelles, elle peut-être intégrée à une compréhension plus fondamentale du développement comme processus d'expansion des capacités humaines de vivre des vies plus riches et plus libres (Sen, 2000). L'approche de la croissance par le territoire renvoie à ses ressources qui, à l'initiative des acteurs, peuvent être transformées en actifs marchands et conduire à une croissance endogène. La ressource, étymologiquement, est ce qui sourd, telle l'eau qui jaillit de la terre, le bien le plus précieux offert à la vie. Pour l'économiste, elle est une richesse. Elle renvoie aux théories de la valeur² qui donnent sens à l'activité des hommes. Pour acquérir une valeur, pour lui permettre d'exister, la ressource ne doit pas seulement être recensée. Grâce à l'initiative d'acteurs, la ressource initiale obtient une intention qui lui donne une situation de ressource accomplie.

Pour B. Pecqueur, la ressource territoriale repose sur quatre caractères fondamentaux : des attributs de position, la constructibilité de la ressource, la complexité systémique qui façonne le territoire en fournissant un panier de biens et services, un sens dans une temporalité. Au-delà de la matière première et d'un patrimoine immobilier existe un champ élargi de la ressource qui peut-être virtuel, culturelle et dans la mémoire collective. L'on voit alors combien l'histoire influe sur la construction géographique (Gummuchian, Pecqueur, 2007). Cette histoire cumulée et transcendée par les efforts de l'apprentissage collectif en un lieu qui contient ce champ élargi, vient contraindre et modifier la nature de ce qui est produit dans le territoire considéré. L'arbre de karité qui signifie "arbre à beurre" est une de ces ressources à forte identité qui pousse dans les régions arides soudano-sahéliennes. Par sa spécification locale, géographique et socio-économique, un savoir faire transmis de mère en fille et une solidarité entre les acteurs, le beurre de karité est une ressource territoriale susceptible d'attractivité. Elle contribue à un mode de croissance cherchant à développer et à accumuler des connaissances, profondément ancrées dans un territoire permettant aux individus et aux groupes d'individus d'en partager les fondements principaux (acceptation de règles, normes, valeurs) et par là au développement du territoire grâce au dynamisme d'actrices-clés ancrées dans le territoire et qui cherchent à s'ouvrir à la modernité. Dans ce tissu local se concentrent des compétences, des savoirs hautement spécialisés susceptibles de renforcer les ressources spécifiques, non transportables, immobiles, non reproductibles ailleurs (I). Selon la théorie de List actualisée, la manière la plus efficace de stimuler la croissance consiste à construire des institutions d'en bas (*bottom up*) plutôt qu'une planification indicative d'en haut (*top down*) et doit se focaliser en premier lieu sur les réseaux spécifiquement locaux de relations économiques. Les groupements de femmes deviennent acteurs d'un système d'interrelations qui constitue la caractéristique essentielle de l'agglomération d'où émergent des externalités positives (II). Le territoire sera alors d'autant plus attractif et permanent et sa compétitivité plus élevée. Le beurre de karité au Burkina Faso joue ce rôle important dans la dynamique local et dans la réduction de la pauvreté dans la bande soudano-sahélienne. La demande occidentale accrue participe à l'essor de ce produit du terroir qui restait principalement domestique. Toutefois, cette opportunité ne doit pas masquer les nombreux obstacles pour mettre en place les conditions nécessaires à la poursuite de la construction de la spécificité de la ressource créée, garante d'un processus de croissance et de développement durable. Elle nécessite le soutien d'une gouvernance territoriale accompagnatrice des efforts privés (III).

¹ Lycée Saint Joseph de Cluny, Mulhouse. bernadette.grosheny@wanadoo.fr

² La théorie économique a successivement mis en exergue comme (re)source de valeur : la terre pour les physiocrates, l'échange commercial sous diverses formes pour les mercantilistes, la force de travail avec les classiques puis les classiques et enfin la valeur-utilité chez les néoclassiques (Pecqueur, 2007).

1. LE BEURRE DE KARITÉ, UNE RESSOURCE TERRITORIALE SITUÉE ET CONSTRUITE PAR LES FEMMES AFRICAINES

1.1 *Le beurre de karité : de la ressource à l'actif*

L'arbre à karité est une plante qui pousse à l'état sauvage dans les régions arides de l'Afrique subsaharienne. La ceinture de karité comprend seize pays³, dont les principaux producteurs mondiaux sont le Nigeria (61% de la production mondiale), le Mali (12%), le Burkina (10%), le Ghana (9%) (CNUCED 2006, Annexe n°1). L'aire de distribution du karité couvre 70% du territoire Burkinabé par exemple. On peut le trouver sur les champs, ou dans les zones forestières. Le fruit est consommé directement pour sa pulpe sucrée et comestible. La pulpe contient une noix, dont l'amande blanchâtre est, après transformation, la principale source de matière grasse pour les populations rurales dans les zones de production. Son arôme particulier est apprécié dans les plats traditionnels, cependant pas forcément par les jeunes générations urbanisées qui lui préfèrent l'huile végétale (Francois et *al.*, 2007). Sa composition biochimique en fait une matière grasse de très bonne valeur nutritionnelle. Ce beurre contient de multiples vertus ; utilisé pour la cuisine, comme matière grasse pour la cuisson des aliments, il l'est également comme pommade, cosmétique et en pharmacopée (pour soigner les rhumes et les foulures, pour cicatriser les plaies, pour hydrater et protéger la peau contre les vents secs de l'harmattan, pour en enduire leurs bébés) et pour préparer le savon. Ainsi, pour la majorité des femmes en milieu rural, le beurre de karité est très important pour leur propre consommation, pour la préparation des repas, pour la contribution aux festivités traditionnelles, pour les soins médicaux et hygiéniques ainsi que pour la vente. La femme occidentale commence également à en mesurer les effets bénéfiques. La demande internationale s'accroît (Annexe n°2) pour réaliser des produits corporels de beauté et de soins (de grandes marques de cosmétiques l'ont adopté dans leurs produits : Clarins, l'Occitane...). Grâce à une directive européenne de 2003, le beurre de karité est utilisé dans la confiserie et la chocolaterie : le chocolat pouvant intégrer jusqu'à 5% de graisses végétales. Ainsi, peut-il se substituer au beurre de cacao dans la fabrication de chocolat. Le prix du beurre de karité moins élevé que le celui de cacao pourrait lui ouvrir un nouveau marché. La noix de karité, ressource latente depuis des millénaires trouve un mode d'expression adapté et particulier sur un espace que les femmes construisent socialement et que l'on peut alors nommer territoire. Elles s'approprient l'espace, elles territorialisent l'espace, elles le valorisent à l'aide d'autres acteurs à travers des stratégies d'endogénéisation visant à l'autonomie locale (Courlet, 2008).

La noix de karité passe ainsi d'une ressource constatée à une ressource accomplie (Gumuchian, Pecqueur, 2007) ou d'une ressource à un actif marchand, richesse pour les femmes qui le transforment et richesse pour celles qui l'utilisent.

1.2 *La production du beurre de karité : une activité féminine et une spécificité territoriale*

Les femmes se caractérisent par leur capacité d'adaptation et de leur préoccupation d'assurer la vie de leur famille. Elles savent utiliser les ressources à leur disposition et sont de plus en plus reconnues comme actrice du changement, initiatrices de dynamiques ayant un fort potentiel de création de richesse et de développement. Elles deviennent ainsi, elles-mêmes ressource territoriale.

Dans la filière de karité, la femme occupe une place déterminante. Cette place a quatre justificatifs.

- La tradition. En Afrique, le travail d'extraction des huiles est généralement réservé aux femmes.
- La pénibilité. Les méthodes utilisées s'inspirent de technologies artisanales et du savoir-faire hérité de la tradition. Elles sont largement codifiées et reposent sur des gestes répétés et des instruments très simples. Elles ont en commun d'être à la fois longues et pénibles ; il faut douze heures de travail pour obtenir un litre de beurre de karité.
- Les moyens. La transformation du karité n'exige pas de moyens importants : pilon, mortier, râpe. Généralement en Afrique, les activités nécessitant peu de moyens sont réservés aux femmes à cause de leur pouvoir économique faible.
- Le revenu dégage. La transformation du karité est mal rémunérée. Au nord d'Ouagadougou, un litre de beurre de karité est vendu 1 000 FCFA. Il varie de 500 (0,76€) à 1 200 FCFA (1,82€) selon les périodes et la qualité du beurre. La collecte de karité est liée au droit de propriété du champ si le karité pousse

³ Le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la République Centrafricaine, la Côte d'Ivoire, la Gambie, le Ghana, la Guinée, le Mali, le Niger, le Nigéria, l'Ouganda, le Sénégal, le Soudan, le Tchad, et le Togo. CNUCED, Information de marché dans le secteur des produits de base.

en zone cultivée : le propriétaire perçoit alors une part des recettes de la vente des noix. Dans les forêts naturelles, toutes les femmes ont le droit de collecter, selon la règle du premier arrivé, premier servi.

1.3 Des techniques traditionnelles évolutives : conditions de la patrimonialisation

Il existe ensuite plusieurs techniques pour conserver les noix. La qualité des amandes obtenues est proportionnelle à la quantité de travail investie. L'utilisation de l'une ou l'autre des techniques dépend de la destination des amandes (vente ou transformation en beurre), de la disponibilité en eau, du temps de travail, de l'accès à la formation aux techniques nouvelles, des opportunités commerciales. La transformation en beurre est longue et pénible (Annexe n°3). Elle nécessite une contribution d'autres acteurs afin que la ressource puisse perdurer dans le temps et constituer "un patrimoine immobilisé". La profondeur historique intègre l'accumulation et la transmission de savoirs tout en nourrissant leur évolution par l'innovation pour devenir levier du développement.

À l'heure actuelle, la transformation du beurre de karité reste encore une activité féminine pénible et très peu rémunératrice, tant que les femmes n'ont pas accès à des technologies plus efficaces. Les femmes qui transmettent leur savoir-faire à leurs filles sont nombreuses dans ce domaine car le karité est une des ressources naturelles les plus accessibles pour les femmes pauvres en milieu rural, à qui il procure une activité, des revenus et une insertion sociale au sein des groupements. Les techniques utilisées varient selon les villages et donnent ainsi une spécificité territoriale à leur production. Les procédés traditionnels sont encore fortement utilisés dans les populations rurales alors que les techniques artisanales et semi-industrielles tendent à être introduites dans les groupements de femmes. Cependant, les techniques évoluées du traitement de karité sont loin d'être à la portée des groupes de femmes à cause des moyens et du niveau d'éducation. Malgré la pénibilité, la production de beurre de karité perdure de nos jours grâce à un ancrage géographique fort : le savoir-faire transmis de mère en fille et les réseaux locaux de solidarité.

2. LES GROUPEMENTS DE FEMMES : ACTEURS D'UN SYSTÈME D'INTERRELATION

L'essentiel du karité transformé en beurre passe par les femmes, soit individuellement, soit au sein de groupements. Le groupement est à la fois une organisation productive, les femmes se regroupant à la fois pour satisfaire de "grosses commandes" et établir un réseau de solidarité. Ces réseaux basés sur des liens familiaux et socio-affinitaires reposent sur une proximité géographique, communautaire et professionnelle. Ils jouent un rôle fondamental dans le maintien de la qualité et de l'efficacité. Les productrices travaillant ensemble, se mettent en place une surveillance et une confiance réciproques qui garantissent la qualité d'un produit devenu identitaire (Vigezzi, 2006). Ces réseaux locaux de productrices permettent d'acquérir le savoir-faire, de le qualifier localement, de maintenir la qualité et de fournir la ressource en travail et en capital pour la production. Ils constituent donc une grande partie de la ressource sur laquelle le développement agroalimentaire local peut se construire sans garantir la protection en un lieu de la production. Les noix de karité pouvant facilement être exportées à l'état brut et ne permettre aucune évolution des revenus sur le territoire d'origine. La valorisation de la ressource et, par delà, celle du territoire nécessite également une proximité organisée. Ainsi, le développement agro-alimentaire local, base d'une croissance et d'un développement endogène à long terme grâce à son effet d'entraînement sur l'ensemble du territoire, repose sur une forme d'organisation socio-économique territoriale. Pour conserver la qualité de la transformation, l'ensemble du système de production doit perdurer sur le territoire.

2.1 Le beurre de karité, origine d'une "atmosphère" dynamique

La forme d'organisation socio-économique se réalise grâce aux liens forts entre les différents acteurs de la filière karité. Celle-ci est possible grâce à la proximité entre productrices, entre productrices et commerçants et aussi entre productrices et chercheurs agronomes. L'interaction entre acteurs autour d'une ressource en assure l'activation⁴. Cette mise en valeur repose sur une construction collective et sur l'intentionnalité des acteurs. La valorisation se fait là dans une perspective rétroactive c'est-à-dire qui va rechercher la valeur issue du passé pour la dédier à nouveau à l'avenir. Cette dynamique rétrospective

⁴ L'activation d'une ressource signifie la transformation d'une ressource en un actif (Cerdan et Fournier, 2007).

révèle un territoire lui-même véritable ressource spécifique capable d'action collective où la synergie entre tous les acteurs est indispensable.

La ressource pour rester spécifique doit continuer à mobiliser le savoir-faire par une dynamique locale d'innovation (Gummuchian, Pecqueur, 2007). L'interaction étroite avec les centres de recherche contribue à améliorer la productivité et à diminuer la pénibilité. Le travail en synergie avec les productrices permet aux institutions de recherche (GRET, INERA) de tenir compte des attentes des femmes, de leurs connaissances, de leur savoir-faire. Ce travail en interaction avec les centres de recherche agricole ouvre de nouvelles perspectives à ce produit. Cette interaction permet de concilier la tradition et le modernisme. Il met en valeur ce que la femme sait faire en respectant les valeurs et les savoirs traditionnels et ensuite ce qu'elle veut. Les femmes deviennent alors à la fois auteures, actrices et âme du projet qu'elles partagent au sein de groupements. Partir de ce que savent les intéressées en respectant leurs valeurs et leurs savoirs traditionnels rehausse leur identité et libère les initiatives et la créativité. On constate également une étroite collaboration entre les activités des productrices et les artisans locaux qui leur fabriquent les outils nécessaires, les institutions de microcrédit qui les soutiennent financièrement, assurant par là un équilibre de la vie rurale. À partir de la ressource, la noix de karité, noyau central se met en place une organisation et un effet de liaison entre acteurs et entre activités qui dégagent des externalités positives, une atmosphère (selon l'atmosphère industrielle d'A. Marshall, 1919) qui constitue un élément fondamental d'une dynamique de croissance au sein d'un territoire donné.

2.2 L'acheteur, acteur également de la valorisation du beurre de karité

Le travail du beurre de karité pour être valorisé nécessite le concours des acheteurs pour assurer un revenu équitable aux productrices. L'acheteur devient le garant de la qualité et de la rémunération. Ces dernières années plusieurs entreprises de cosmétiques européennes, japonaises ou américaines et même des multinationales ont commencé à acheter du beurre de karité directement aux groupements de femmes en se réclamant du commerce équitable. Le fondateur de L'Occitane, bâtie sur des valeurs de solidarité, fut à l'origine d'une véritable dynamique de co-développement en cherchant à rémunérer la récolte de noix de karité effectuée par des femmes à sa juste valeur au Burkina-Faso. Une première coopérative voit ainsi le jour et livre des noix en France. Simples ramasseuses, les femmes en viennent vite à transformer le beurre, vendu alors plus cher. En 2007, 336 tonnes de beurre de karité ont été acheminées vers la Provence, dont 60 tonnes de beurre bio achetés à un prix plus élevé par l'Occitane (selon R. Geiger, Président de l'Occitane). Vingt-cinq ans plus tard, la filière rassemble trois Unions de productrices et quelques 80 000 personnes en dépendent. Disséminées dans les zones rurales les plus reculées et les plus pauvres du pays, elles sont chapeautées par Assétou Nikiema qui assure la gestion. Le Burkina Faso comprend 250 groupements regroupés en sept Unions, soit environ 30 à 35 000 femmes membres. Cependant, la qualité et la croissance de la productivité ne pourront s'obtenir qu'au prix d'ajustements sérieux. Il est alors du devoir des institutions politiques d'accompagner ces efforts.

3. LA GOUVERNANCE TERRITORIALE ACCOMPAGNATRICE DES EFFORTS PRIVÉS

Le projet de développement de la ressource territoriale nécessite la coordination entre les acteurs. Le beurre de karité est une ressource territoriale puisqu'elle résulte du jeu des acteurs (Gummuchian et Pecqueur, 2007). Pour développer leur production, les actrices ont besoin de soutien afin de pouvoir libérer toutes leurs « capacités » (Sen, 1993).

Au Burkina Faso, le PNK (Programme National karité) rattaché à la Présidence de la République, cherche avec difficultés à trouver une forme de représentation nationale, d'autant que les groupements n'ont pas encore un fonctionnement ou une concertation de type interprofessionnel. Le renforcement des groupements exigera la mise en place des conditions du développement de la ressource territoriale.

3.1 L'exigence des infrastructures matérielles et immatérielles

Le soutien des productrices passe par une amélioration du système logistique, d'infrastructures de stockage et de transport pour assurer l'acheminement du produit en quantité, en qualité et en délai sur les marchés locaux et mondiaux.

Un groupement de productrices (Sontaaba yalgré) mène, au Burkina Faso, un projet avec l'Institut international pour la coopération et le développement : le Miproka. Deux villages, situés à 50 km d'Ouagadougou, Boussé et Saponé, sont les centres pilotes de ce projet. Chaque centre dispose de deux ordinateurs connectés à Internet, d'un scanner, d'une photocopieuse et d'un téléphone. Grâce à ce matériel, les femmes expriment plus rapidement leurs besoins en matériels de production. Cette nouvelle forme de communication contribue à la réduction des frais de déplacement. Les TIC facilitent la diffusion d'informations sur l'offre et la demande en amandes et en beurre (Sore, 2005). Internet leur permet également la promotion de leur produit dans le monde entier.

Les pouvoirs publics deviennent alors des acteurs fondamentaux dans la mise en place à la fois d'infrastructures de transport, de communication et d'électricité nécessaires au stockage du beurre de karité et d'infrastructures immatérielles nécessaires développement de l'éducation et de la formation. La réussite d'un projet de développement à partir de l'existant, en l'occurrence le beurre de karité, nécessite d'acquérir constamment de nouveaux savoirs et de nouvelles compétences puis de les intégrer dans le produit. Si les individus ne peuvent établir de schémas cohérents ou s'ils ne disposent pas de structures cognitives (de connaissances) suffisamment larges, ils éprouvent des difficultés à assimiler les nouvelles techniques, à donner sens à de nouvelles connaissances et à les utiliser pour valoriser les ressources existantes.

3.2 *Un projet partagé par tous les acteurs*

Ainsi, la ressource territoriale ne peut se construire et se développer sans un projet partagé, dont les variables sont contrôlées par les acteurs issus du territoire pour lui assurer une certaine autonomie (Vigazzi, 2006). La création d'une véritable intelligence territoriale permet la mise en valeur de la ressource territoriale. Elle existe véritablement lorsque s'opère "une fertilisation croisée" des volontés des acteurs, des productrices certes, des groupements de femmes, de l'État, des ONG, des institutions de micro-finances, des centres de formation. Elle se construit à force d'énergie, de constance, d'animation et de déploiement de dispositifs générateurs d'apprentissage relationnel. Cet espace relationnel fournit des solutions afin que puisse advenir du beurre de karité comme d'autres ressources territoriales une croissance endogène territorialisée pour un développement maîtrisé.

CONCLUSION

Le beurre de karité est un exemple remarquable de ressource territoriale qui ne cesse de se construire pour répondre à une demande croissante sur les marchés intérieur et international. Cette ressource de genre confirme l'idée que le développement en Afrique viendra par la femme. Le revenu, si faible soit-il encore pour elle, assure la survie de la famille et lui permet une véritable intégration sociale. La croissance de la production est rendue possible par le regroupement des femmes et par l'interaction entre tous les acteurs : productrices, artisans locaux, centres de recherche. On peut parler d'organisation socio-économique territoriale grâce à la proximité à la fois géographique et organisationnelle des acteurs participant au même projet. Cependant si la ressource est facilement transportable à l'état brut, le savoir-faire pour la valoriser reste également une ressource pour les zones de production dans la mesure où il est associé à des organisations socio-économiques territoriales qui garantissent la faisabilité de la production et sa vente ainsi que le maintien de sa qualité. Ancré territorialement, le savoir-faire rend cette ressource immobile et non transférable et attractive pour de nouveaux acteurs.

« Toutefois, il demeure que le développement de la capacité d'exportation du beurre de karité ne doit pas masquer les opportunités du marché national où les potentialités de développement sont grandes et souvent plus accessibles, où les rapports entre les vendeurs et les acheteurs locaux sont plus équitables qu'avec les acheteurs lointains qui imposent leur pouvoir aux femmes avides d'une ressource monétaire immédiate » (François et *al.*, 2007, 13).

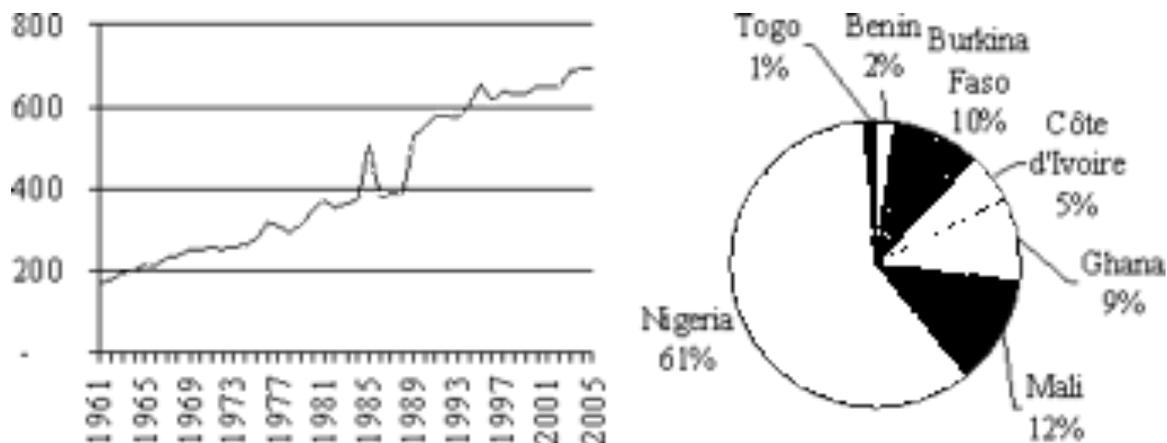
Cette ressource territoriale ne pourra connaître sa véritable contribution au développement que si tous les acteurs partagent ce projet. Le Burkina Faso a pris en compte cette opportunité pour soutenir le travail des productrices. Les consommateurs occidentaux devront accepter de payer le juste prix pour valoriser le travail pénible des femmes productrices de beurre de karité. Les consommatrices occidentales par l'adhésion au commerce équitable contribuent au co-développement de l'Afrique subsaharienne. Le beurre de karité est une des nombreuses ressources dont regorge le territoire africain. Ces ressources transformées en actifs sont la base d'une croissance endogène territorialisée. L'Afrique dispose de

ressources inouïes comme nul autre continent. À l'heure où les émeutes de la faim se multiplient sur le territoire, où la crise mondiale frappe encore plus violemment les pays pauvres, où les ressources continuent d'être pillées par les entreprises étrangères, preuve que le territoire africain est une ressource stratégique, l'Afrique entre dans un tournant délicat de son histoire dont elle peut sortir avec « un esprit de créativité, d'invention qui permettent de sauvegarder ses spécificités culturelles et de s'orienter vers quelques options fondamentales indispensables à sa survie et à l'évolution de la société africaine » (Ki-Zerbo, 1988, 106) pour que son attractivité se transforme en externalités positives pour l'ensemble de la population.

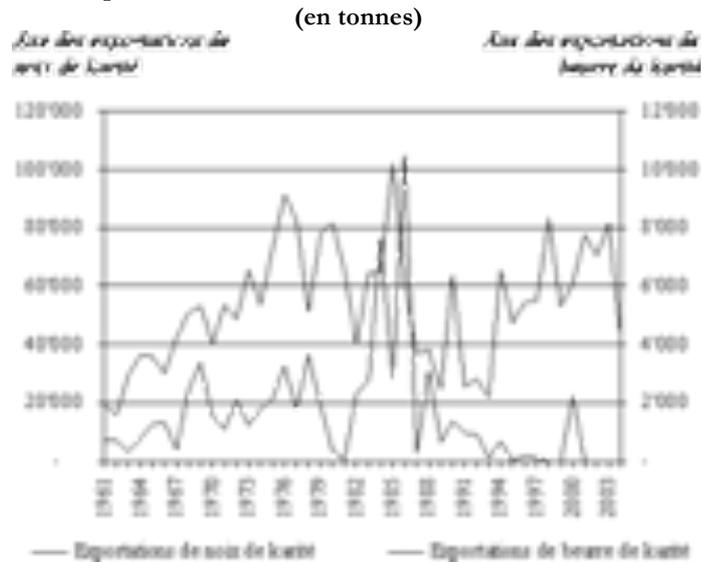
BIBLIOGRAPHIE

- BANQUE MONDIALE (2006) CD-Rom of the World Bank 2006.
- CERDAN C., FOURNIER S. (2007) Le système agroalimentaire localisé comme produit de l'activation des ressources territoriales. Enjeux et contraintes du développement local des productions agroalimentaires artisanales, in Gumuchian H. et Pecqueur B. (dir.) *La ressource territoriale*, 104-125.
- CNUCED (2006) Informations sur le karité. www.unctad.org/infocomm/francais/karite/plan.htm
- COURLET C. (2008) *L'économie territoriale*, Grenoble, PUG.
- FRANCOIS M., NICULESCU N., BADINI Z., DIARRAT M. (2007) Le marché du karité, entre économie de subsistance et capitalisme mondiale, *Étude originale du GRET*, <http://www.gret.org/ressource/pdf/08406.pdf>
- GUMUCHIAN H., PECQUEUR B. (2007) *La ressource territoriale*, Paris, Economica Anthropos.
- KAPSEU C., TCHIEGANG C., PARMENTIER M., FOMETHE A., KAMGA R. (2002) Évolution du choix technologique par les femmes, Colloque 04 au 07 mars, Dakar, Sénégal. <http://www.old.uni-bayreuth.de/afrikanistik/mega-tchad/Table/Colloque2002/Kapseu.pdf>
- KI-ZERBO J. (1988) Quelle coopération universitaire pour le développement ? in Thill G., Recherche, formation, développement : leurs interrelations, *Revue Internationale des Sciences Sociales*, Presses Universitaires de Namur, 515-526.
- MARSHALL A. (1919) *Industry and trade*, London, Macmillan.
- PECQUEUR B. (2005) *Dynamiques territoriales et mutations économiques*, Paris, L'Harmattan.
- SEN A. (1993) *Éthique et économie*, Paris, PUF.
- SEN A. (2000) *Un nouveau modèle économique Développement, justice, liberté*, Paris, Odile Jacob.
- SORE R. (2005) Agriculture et TIC : de la cueillette traditionnelle à celle moderne, une meilleure valorisation des compétences des femmes rurales sur le site : <http://www.iconnect-online.org/Documents/BurkinaFasoCapacityDevelopmentICT4DiConnectFr.pdf>
- VIGEZZI M. (2006) Un nouveau modèle de développement : le développement identitaire, *Communication à la journée d'étude CEDECF*, Université Pierre Mendès France Grenoble II, disponible sur www.upmf-grenoble.fr/curei/neuw/020517/vigezzi.htm

Annexe n° 1 : Répartition de la production de noix de karité par pays producteur en 2005 (en %)



Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

Annexe n°2 : Évolution des exportations mondiales de noix et de beurre de karité sur la période 1961-2004

Source : Secrétariat de la CNUCED d'après les données statistiques de l'Organisation des Nations Unies pour l'alimentation et l'agriculture.

En ce qui concerne la période 1995-2001, la Suède, premier importateur mondial de noix de karité s'est fournie au Ghana (pour environ 62,5%), le reste provenant selon les années de la Côte d'Ivoire (1995), du Togo (1997), du Bénin (2000) et de la Guinée (2001).

Le Royaume-Uni se fournissant uniquement auprès des Pays-Bas et du Danemark jusqu'en 2000, s'approvisionne à la source depuis 2001 en grande partie au Ghana (50%) et au Burkina Faso (15%).

Le Ghana lui fournissait en 1999 à l'Indonésie 90% de ses importations et le Bénin 10%.

En 1999, l'Inde importe ses noix de karité du Ghana (40%), de Côte d'Ivoire (36%) et du Nigeria (24%).

Absent des statistiques, le Japon a été entre le milieu des années 1970 et le début des années 1990 un des premiers importateurs mondiaux.

Annexe n° 3 : La méthode traditionnelle de fabrication du beurre de karité

La fabrication de beurre de karité comporte huit étapes de la cueillette à l'huile :

- le séchage solaire (figure 1)
- les fruits sont ramassés tôt le matin avec ou sans pulpe et dans ce dernier cas, l'action des rayons solaires a déjà des effets sur la graine. L'étape suivante consiste alors à étaler les graines dépulpées au soleil pour réduire davantage leur teneur en eau après quoi elles sont stockées avant ou après décorticage.
- La torréfaction : elle est faite dans les marmites après concassage des amandes. Celles-ci sont grillées dans une marmite jusqu'à l'obtention d'un aspect huileux. Au feu, ces amandes sont remuées de temps en temps pour éviter qu'elles ne brûlent pas (figure 2).
- Le pilage consiste à moudre les amandes concassées dans un mortier à l'aide d'un pilon en bois. Le pilage est réalisé de manière cadencée par au moins deux femmes (figure 3).
- Le laminage permet d'obtenir à l'aide de deux pierres une pâte très fine. Les femmes font à tour de rôle cette tâche ardue (figure 4).
- Dans l'étape de barattage, la pâte est barattée dans l'eau tiède par malaxage entre les doigts, jusqu'au moment où le beurre surnage. Les femmes sont généralement associées par deux (figure 5).
- Le lavage consiste à additionner l'eau froide au beurre recueilli précédemment. Cette opération est répétée plusieurs fois, généralement au marigot, jusqu'à l'obtention d'un beurre blanc laiteux (figure 6).
- La cuisson du beurre dans l'eau bouillante permet d'insolubiliser toutes les impuretés pour faciliter leur décantation et pour éliminer les gommages sous forme de mousse qui est recueillie (figure 7).
- Pour la décantation, l'huile est laissée au repos pour permettre aux particules d'impuretés de se déposer au fond du récipient (figure 8).

Les observations et les données sur le terrain montrent que les femmes âgées sont les plus aptes et les plus expérimentées (Kapseu et *al.*, 2002). Elles essayent de passer le relais expérimental à leurs filles qui ne suivent pas à cause de la pénibilité et de la salissure des étapes de laminage, de barattage et de lavage. Ces inconvénients ont motivé l'introduction de la méthode artisanale dans la filière de l'extraction du beurre de karité.

Les méthodes artisanales

Ces méthodes ont été introduites dans les régions qui connaissent des regroupements de femmes. Les essais dans le cas du Cameroun sont encore à l'état embryonnaire alors qu'au Sud du Tchad et du Burkina Faso, certains ONG

comme respectivement APICA et le groupement de femmes Sontaaba-yalgré ont réussi à faire accepter certains appareils par les femmes pour :

- Le séchage solaire : Dans ce cas, l'appareil est une caisse vitrée à fond noir comportant trois principales parties. Le couvercle en vitre, la chambre de séchage, l'entrée et la sortie d'air. L'appareil est à chaque fois disposé de manière à ce que l'air puisse circuler. La ventilation est donc naturelle. Pratiquement les graines de karité sont disposées dans la chambre de séchage. Le séchage se fait par effet de serre à partir de l'énergie solaire captée à travers la vitre. Ce système de séchage protège les produits contre les insectes, les pluies et les autres contaminations. Par rapport à la méthode traditionnelle, l'étape évolutive est celle du séchage.

- La presse utilisée est du type à vis verticale. Elle est réalisée en construction mécano-soudée. Son principe de fonctionnement est basé sur le système vis-écrou. L'écrou fixe est solidaire du bâti. Le couple de force exercé par l'opérateur à l'aide du bras horizontal produit un effort de pressage qui est transmis par la vis au disque de pression. Le produit oléagineux prétraité contenu dans la corbeille perforée est progressivement mis sous pression et l'huile extraite est canalisée par le bac de récupération vers le récipient de collecte. Cet appareil remplace les étapes pénibles comme le laminage et le barattage sans être généralisé.

La méthode semi-industrielle

L'électrification des zones rurales et l'éducation progressive des femmes amèneront les professionnels de la filière karité à introduire progressivement les séchoirs et les presses électriques utilisables en tout lieu et toute saison. Malgré leur coût élevé pour la plupart des groupements féminins, ces appareils augmentent l'efficacité du procédé.

- le séchoir électrique comporte quatre parties : la ventilation, le système de chauffage, la chambre de séchage et le système de commande. L'air propulsé par le ventilateur est chauffé à travers des résistances électriques. Les produits disposés sur des claies et placés dans la chambre de séchage perdent leur humidité au contact de l'air chaud. La température est contrôlée à l'aide des accessoires de commandes. Pour le moment cet appareil est en cours d'expérimentation à l'université avec l'aide des femmes. Il faut noter le confort que procure cet appareil, la qualité des produits que l'on peut obtenir. Il a été introduit principalement au Burkina Faso en lien avec les Centres de Recherches locaux.

- La presse électrique comprend cinq parties principales : le moteur, le système de transmission, la chambre de pressage avec une vis sans fin, l'alimentation et la réception. Les produits à presser sont introduits dans le réservoir d'alimentation et sont poussés par la vis qui les comprime lorsque le moteur fournit l'énergie mécanique. Le beurre fluide sort par les interstices de la chambre de pressage et est recueilli dans un bac placé au-dessous de la chambre de pressage.

Annexe n°3 : Les étapes de la fabrication du beurre de karité

Le séchage solaire traditionnel

La torréfaction

Le pilage

Le laminage

Le barattage

Le lavage

La cuisson

La décantation

Source : Kapseu et *al.*, 2002.

Nouvelles approches de la participation au développement et gouvernance : débats et enjeux

Anne-Marie CRÉTIÉNEAU¹

Il semble aujourd'hui aller de soi qu'il doit y avoir participation des populations au développement économique, mais la réalité de la participation est complexe et la notion même est source de grande confusion.

Selon l'Institut de recherche et débat sur la gouvernance (2008), la notion est à considérer de façon large "comme une approche dans laquelle les différentes *parties prenantes* sont activement engagées dans la formulation des décisions". De plus en plus prise en compte dans la définition des politiques publiques ou des projets de développement, du niveau local au niveau mondial, la participation débouche ainsi sur une problématique en termes de gouvernance multi-acteurs, de type polycentrique.

La définition de la participation dépend de l'approche retenue. Or plusieurs approches coexistent de nos jours. Et bien que celles-ci ne soient pas vraiment nouvelles, les débats que la question suscite et les enjeux importants que ceux-là font ressortir leur donnent une grande actualité et constituent le cœur de notre problématique. Ces différents types d'approche en présence vont :

- de la participation sur le terrain où la notion renvoie à des pratiques nouvelles et des procédures innovantes pour informer, consulter la population locale et l'associer ponctuellement à des prises de décision, mise en œuvre par une collectivité locale par exemple ;

- à l'approche académique du paradigme normatif sur le développement humain dans le prolongement des travaux de Sen et Nussbaum ;

- en passant par ce "quatrième pilier" du développement durable qu'elle constituerait, contenant à la fois des éléments normatifs et de stratégies en pratique : dans l'objectif d'un développement durable, la participation active des populations est requise. La notion est ainsi popularisée mais elle reste souvent très imprécise.

Avec la gouvernance, notion fourre-tout controversée, on retrouve ce mouvement de "décentrement" de la prise de décision avec une multiplication des acteurs impliqués. Elle suppose de nouvelles formes de coopération entre les acteurs de la vie économique et sociale. Une "bonne gouvernance" doit améliorer significativement les performances en matière de développement.

Notre première partie précise la grille adoptée ici ; elle montre l'importance croissante de la participation au développement et ainsi pose la problématique de l'option forte de la participation. Notre seconde partie approfondit sur cette option qui, malgré les discours favorables, rencontre encore de nos jours de sérieux obstacles en pratique s'expliquant par les enjeux sociopolitiques importants qu'elle comporte.

1. L'IMPORTANCE CROISSANTE DE LA PARTICIPATION AU DÉVELOPPEMENT

Partant des pratiques individuelles et initiatives vitales qui produisent des "utopies de terrain" et un développement sociocommunautaire "par le bas", nous montrerons ainsi l'importance de la dimension politique et dégagerons les options qui se présentent pour sortir d'une approche *top-down* centralisée (littéralement, du haut vers le bas).

1.1 *La dimension politique des stratégies individuelles de survie*

Notre approche, positive et transdisciplinaire, se fonde sur les stratégies de lutte contre le dénuement élaborées par les individus pour survivre et qui se répandent, partout dans le monde, à partir des années 1980. Comme cela a été montré dans nos travaux antérieurs (voir notamment Crétiéneau, 2005, 2007), elles ont un caractère multidimensionnel. Tout d'abord, ces stratégies ont toujours une dimension locale, quel que soit le niveau de développement du pays : les ressources locales sont valorisées et ces initiatives vitales enclenchent une dynamique de développement local. Ensuite, on a pu noter une forte dimension socioculturelle liée à la nature et la diversité de toutes les ressources mobilisées, la survie n'étant pas qu'un problème strictement économique. Enfin, ces pratiques présentent une dimension politique à laquelle on s'intéresse particulièrement dans ce travail.

¹ Faculté de Sciences économiques de l'Université de Poitiers. anne-marie.cretieneau@univ-poitiers.fr

Dès que la personne décide de se prendre en charge et de se doter des moyens de résoudre son problème de vie, l'action individuelle acquiert une dimension politique ; celle-ci se trouve renforcée par le fait que la mise en œuvre de ce type de stratégies, suivant le principe de *self-reliance* (autonomie), se fait dans le cadre du groupe d'appartenance, du "vivre ensemble". De plus, l'application de l'autonomie peut faire émerger de véritables contre-pouvoirs. Souvent aux yeux des autorités, faire sans l'État revient à agir contre l'État. Et quand il s'agit de l'appropriation d'un territoire, d'un espace public ou privé, l'enjeu politique réel ressort nettement.

Ce vaste ensemble d'activités économiques, formelles ou informelles, de consommation, de production, d'échanges, d'épargne ou d'investissement, suscite une double interrogation. La première est celle de la formalisation des institutions émergentes et de l'attitude des pouvoirs publics à l'égard de ces initiatives : doivent-elles être sans discernement contenues voire réprimées ou faut-il, au contraire, en encourager certaines par des politiques d'accompagnement ? La place accordée au développement endogène qui répond aux besoins des populations se trouve ainsi posée. La seconde interrogation est de savoir quel type d'économie émerge et quel type de développement est induit : les pratiques du terrain, qu'elles soient le fait des acteurs eux-mêmes ou de micro-projets de développement, produisent un développement sociocommunautaire "par le bas", fondé sur l'application d'un principe d'autonomie (*self-reliance*) et une forme d'économie locale morale où la participation est évidente.

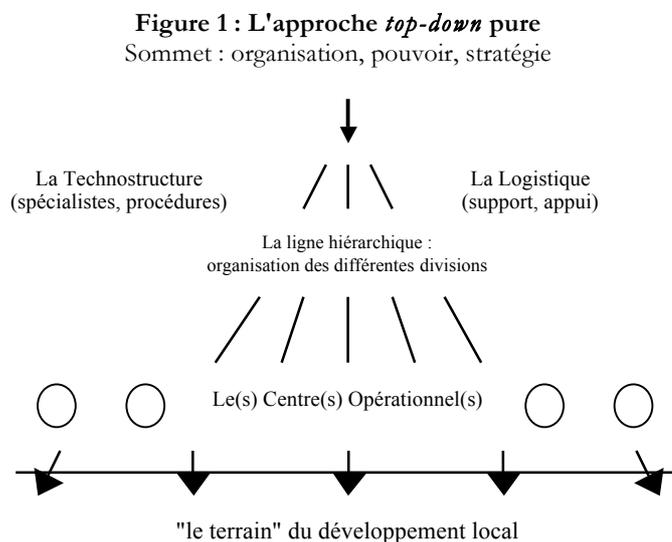
L'autorganisation et le "vivre ensemble" priment sur l'avoir et le pouvoir quand il s'agit d'activités de subsistance. Celles-ci mobilisent fortement du lien social car l'économie est "enchâssée" dans le social. On se situe dans un espace de solidarité (familiale ou élargie) plutôt que d'échanges économiques purs. Les stratégies de survie ne sont pas qu'un moyen de satisfaire des besoins physiologiques matériels, elles répondent aussi aux valeurs de l'être que sont, entre autres, la dignité, l'estime de soi, la liberté, la prise en charge de sa propre existence. C'est pourquoi ces pratiques séduisent de plus en plus des populations non nécessiteuses qui y voient un moyen d'affirmer leur désaveu d'un mode de développement qui a justement situé l'économie de subsistance, caractéristique de la société primitive, hors du champ du développement. Les activités de survie ne se révèlent pas moins respectueuses de l'environnement et pas moins durables sur le plan social que les autres activités économiques, contrairement à ce qu'affirme le Rapport Brundtland. Elles s'ancrent dans l'histoire et la culture locales, renforçant par là l'idée qu'il s'agit d'un mouvement dynamique initié et développé "par le bas".

1.2 Deux options pour sortir de l'approche top-down pure

C'est évidemment le poids croissant des approches *bottom-up* (littéralement, du bas vers le haut), des stratégies ascendantes, qui font sortir de l'approche hiérarchique classique. Sortir de l'approche *top-down* pure invite à distinguer les deux options en matière de participation : l'option faible et l'option forte.

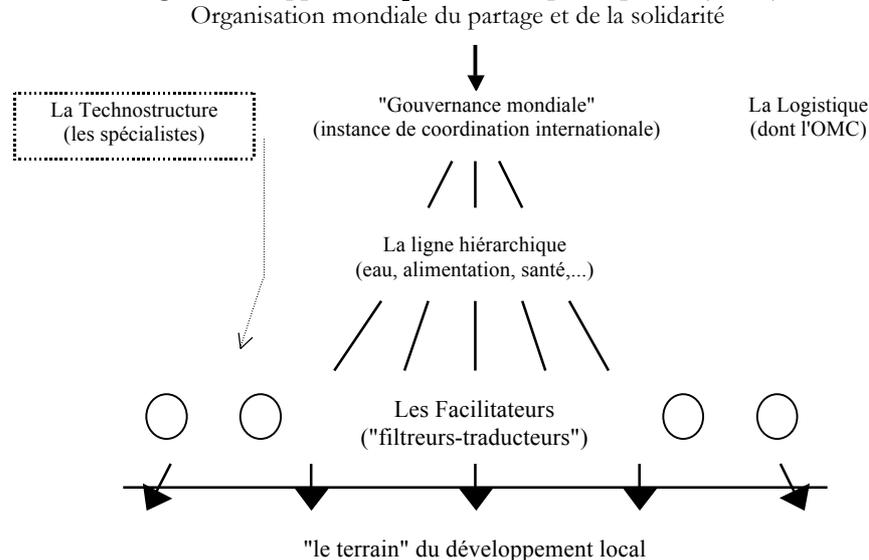
1.2.1 L'option faible de la participation

Considérons le schéma hiérarchique classique qui fournit une représentation de l'approche *top-down* centralisée : le sommet soumet tous les niveaux jusqu'au "terrain" du développement local. On s'inspire ici des figures de P. Petit (2009).



On peut, et c'est souvent l'option qui est choisie, chercher à "assouplir" le schéma sans passer pour autant à des stratégies ascendantes. Le schéma n'est donc pas fondamentalement bouleversé. Face aux crises actuelles, partant de la nécessité de régulation/contrôle/coordination, on voudrait en haut améliorer la "gouvernance mondiale". Et à la base, le recours à des "facilitateurs" signifie un changement de procédures et d'exercice du pouvoir.

Figure 2 : L'approche *top-down* avec participation (faible)



L'idée de participation s'est répandue dans les discours sur le développement durable, mais dans les pratiques elle est appliquée sous une forme faible. Cela va de la simple consultation des populations sur des projets qui les concernent à une association plus poussée des citoyens à travers des dispositifs et procédures innovants, le plus souvent en France à l'initiative des collectivités locales.

Les objectifs sont pluriels : sensibiliser, responsabiliser et mobiliser les individus sur des questions relatives au développement durable ; conforter la démocratie représentative ; améliorer les décisions des gouvernants et promouvoir l'intérêt général issu de la délibération démocratique ; et enfin donner une plus grande légitimité aux décisions prises ainsi qu'une efficacité accrue lors de leur mise en œuvre.

Au niveau de la gouvernance, cette option n'entraîne pas de véritable changement. Elle peut se heurter à certaines difficultés, soit de la part des citoyens dont la participation réelle sera faible, soit au sein même des institutions où elle peut être entravée par de nombreux freins et obstacles. Prenons l'exemple des quartiers d'habitat social (Carrel, 2007). En croisant conception de la démocratie, représentative ou participative d'une part, et conception du traitement des quartiers, égalitaire ou différentiel d'autre part, quatre positions sur les modalités d'organisation de la participation se dégagent :

- participation inutile ;
- injonction participative ou participation impossible (habitants considérés incapables de se comporter en citoyens) ;
- participation citoyenne : possible si démocratisation de la démocratie, à travers les procédures et institutions responsables ;
- participation construite : possible si ingénierie participative, à travers une double transformation des habitants et des institutions, pour une construction collective. On se donne alors les moyens d'une participation forte.

1.2.2 L'option forte de la participation

La rupture avec l'approche *top-down* du système centralisé est marquée par l'abandon du schéma traditionnel hiérarchique de l'action : global/national/local. Parler de "glocal" ou dire qu'il convient de "penser globalement, agir localement", laisse délibérément de côté l'État (recul du statocentrisme) et illustre la pensée complexe contemporaine qui sépare niveau d'analyse des problèmes et niveau où l'action est possible. Le problème posé est que l'on peut être favorable aux décentralisations, c'est-à-dire à des processus de redistribution des compétences et des prérogatives entre l'État et d'autres niveaux institutionnels sans savoir précisément comment concevoir les rapports entre les pouvoirs locaux et les acteurs-citoyens. La solution trouvée jusque-là à cette question théorique est pratique ; elle passe par

l'articulation entre décentralisation et développement local. Mais elle inviterait à poser le problème autrement (cf. le schéma *in* Crétiéneau, 2009), dans la mesure où l'État (ou le gouvernement central) poursuivant un objectif de développement harmonieux peut établir des relations tout autres avec les citoyens, que désigne ici le terme "communautés", et les pouvoirs locaux (agences de l'État, collectivités locales, syndicats, associations, etc.) soumis quant à eux à des pressions fortes pour une rationalisation organisationnelle et une utilisation stratégique des ressources.

Ce nouveau modèle de coopération État/communautés offre une base de réflexion importante pour l'action publique. En effet, l'État fournit d'abord le support institutionnel, les inputs et les infrastructures, et facilite la mise à disposition de l'information, des aides techniques et financières, etc. nécessaires aux communautés pour lancer leurs propres programmes de développement. Ensuite, l'État s'assure de la convergence d'intérêts aux différents niveaux, notamment au sein des pouvoirs locaux soumis à une double pression, par le haut et par le bas. Les responsables locaux doivent être désormais au service des citoyens. Enfin l'État doit lui aussi changer d'attitude vis-à-vis des communautés, c'est-à-dire réguler et faciliter les processus décentralisés plutôt que de chercher à les surveiller et les contrôler.

Un tel schéma montre qu'il existe un autre angle d'attaque du problème de soutenabilité du développement que la réflexion venue d'en haut (Sommet de la Terre par exemple). Et ceci est illustré en réalité par l'explosion des initiatives tous azimuts "en bas". Mais en règle générale, ce schéma implique des choix socio-politiques fondamentaux difficiles à mettre en œuvre concrètement.

2. PARTICIPATION FORTE : DÉBATS ACTUELS ET ENJEUX

Avec l'option forte de la participation nous sommes en présence d'approches qui ont en commun de refuser le schéma hiérarchique qui n'est plus d'actualité, surtout dans le contexte du réchauffement climatique et des autres problèmes mondiaux. Ces approches s'opposent toutefois sur la question primordiale de la gouvernance mondiale. Un courant de pensée monte actuellement au niveau international. Celui-ci place les hommes et les communautés locales au cœur d'un développement qui ne les perd pas de vue ; il s'agit d'un développement durable "par le bas" (*bottom-up development approach, community-driven development*).

2.1 Les trois approches de la participation forte

Trois approches de la participation forte existent aujourd'hui : la "bonne gouvernance" mondiale avec le multilatéralisme, la gouvernance mondiale organisée que proposent les courants altermondialistes et intellectuels radicaux et, enfin, l'*empowerment* avec les contre-pouvoirs émergents. Dans les trois cas, il s'agit de stratégies de lutte contre la pauvreté, contre le mal-développement. Et en réalité ces trois approches se présentent simultanément et forment un ensemble mouvant et complexe de pouvoirs et contre-pouvoirs. Chacune a pourtant sa conception de la société civile qui se rapproche respectivement des trois positions sur la société civile recensées par Khilnani (2001) selon le domaine qui semble authentique et capable de contenir l'État et le "faire réussir" :

- soit ce domaine est l'économie, avec la propriété et les marchés ; la société civile a alors une source "libérale" ;
- soit ce domaine est la zone indépendante de l'économie et de l'État, où circulent les idées sur la chose publique, les arguments rationnels, et où se forment librement les associations et les coalitions d'intérêt ; la société civile a alors une source "radicale" ;
- soit ce domaine relève de la culture, avec un ensemble d'acquis et de mœurs historiquement hérités déterminant les relations entre individus et groupes, et constitue donc un héritage non universel. Dans ce sens, la société civile peut-être étendue à un ensemble de capacités morales et politiques formant le "non-État", mais il faut tenir compte de la diversité des situations, notamment au Sud où on a plutôt parfois un "quasi-État".

2.1.1 La gouvernance mondiale actuelle : la "bonne gouvernance" et le multilatéralisme

L'Overseas Development Institute (2006) a schématisé le lien entre développement et gouvernance (Figure 3).

La "gouvernance", notion réactivée par la Banque mondiale au milieu des années 1980 et qui peut être définie comme la "manière de diriger une politique, les actions et les affaires de l'État", est devenue une

préoccupation majeure au moins dans les discours et les analyses du développement. Le concept va désigner l'ensemble des conditions politiques de la mise en œuvre des plans : la légitimité du fonctionnement politique, les rapports avec l'administration et les rapports entre ce pôle dirigeant et le reste de la société, en particulier les entrepreneurs.

Figure 3 : Cadre pour l'analyse de la gouvernance et du développement



La notion de "bonne gouvernance" est censée porter en elle l'essence démocratique à travers le mécanisme de la participation citoyenne institutionnalisée. Elle supposerait : la productivité et la durabilité ; la primauté du droit ; la légitimité et la responsabilité politiques ; un système judiciaire juste, autonome et fiable ; une administration responsable et une gestion responsable des services publics ; la transparence et l'imputabilité ; la liberté d'information et d'expression ; la participation et la liberté d'association ; la coopération de l'État avec les organisations de la société civile. L'intérêt de cette notion peut être considéré vital pour nombre de pays du Sud.

Pour la Banque mondiale, "améliorer la gouvernance permet également d'améliorer les conditions de vie des populations des pays en développement, parfois de façon remarquable". Mais la définition retenue et les recommandations varient sensiblement d'une institution internationale à l'autre :

- pour le FMI, la bonne gouvernance couvre "tous les aspects de la conduite des affaires publiques" ;
- le PNUD relie la gouvernance au développement humain durable ;
- la Banque Asiatique de Développement insiste sur la participation du secteur privé ;
- la Banque inter-américaine de développement met l'accent sur le renforcement de la société civile ;
- l'OCDE sur la transparence, l'efficacité, la primauté du droit ;
- la BERD sur les droits humains et les principes démocratiques, etc.

La principale critique concerne le but visé : est-il la participation démocratique des individus et des peuples aux processus de décisions, le respect d'un droit au développement, ou bien plutôt de pousser les États nationaux à déréguler les marchés ? Bref, est-ce dépolitisé, comme le prétend la Banque Mondiale, ou est-ce éminemment politique, comme l'affirment des opposants (intellectuels, militants d'ONG) ? En outre, l'amélioration de la qualité de la gouvernance mondiale est recherchée à travers l'élargissement des sommets et l'autorité croissante des institutions multilatérales. Est-ce la voie à suivre ?

2.1.2 Pour une gouvernance mondiale organisée : l'opposition altermondialiste et intellectuelle "radicale"

Le réchauffement climatique, la pauvreté mondiale, la pollution, le terrorisme et le pouvoir débridé des multinationales sont des problèmes mondiaux que de plus en plus les institutions de gouvernance internationale apparaissent incapables de résoudre. La question de la qualité de la gouvernance mondiale devient alors prioritaire dans les préoccupations d'ordre international. S'est répandue l'idée que nous sommes en marche vers un régime de gouvernance mondiale, d'autant que la souveraineté nationale semble reculer et la communauté internationale se constituer.

Cette société dépolitisée que présente la Banque mondiale dans ses discours sur la lutte contre la pauvreté ne serait qu'une utopie pour les opposants : un monde qui ne connaîtrait plus de luttes politiques, mais seulement des individus libérés grâce à leur *empowerment*. Dans cette optique, la question de la "bonne gouvernance" mériterait d'être posée au niveau des élites internationales qui prétendent savoir ce qui est bon pour les pauvres. Il faudrait clarifier les problèmes d'une architecture institutionnelle, actuellement déséquilibrée et incomplète, de la gouvernance économique mondiale, mais concevoir un tel système qui resterait centré sur l'être humain s'annonce une tâche ardue. La notion de "démocratisation de la gouvernance mondiale" a certes été introduite avec l'idée de pousser au respect des droits de l'Homme, mais comment envisager concrètement une plus grande participation citoyenne sur la scène internationale ? La solution du parlement mondial que proposent certaines organisations soulève un certain scepticisme à cet égard.

La principale difficulté est donc de savoir comment concevoir des procédures assurant la responsabilité démocratique (*accountability*), une réelle citoyenneté mondiale. Un gouvernement mondial sur le modèle de gouvernement démocratique des États fédéraux ? Il reste des défis à surmonter comme, entre autres, la légitimité de l'instance de gouvernance mondiale y compris dans le cas d'un parlement, l'implication des

sociétés civiles ou l'intégration des pays pauvres. En outre, les "mobilisations citoyennes", ONG et mouvements altermondialistes ne sont pas à l'abri eux-mêmes de certaines critiques : quel poids politique représente la société civile organisée au niveau international ? Quelles alternatives aux politiques néolibérales présentent ces mouvements pour "un autre monde" ? Quelle légitimité ont-ils acquis, au-delà de la progression médiatique ? Sont-ils tous favorables à la constitution d'assemblées citoyennes ?

2.1.3 *Empowerment et contre-pouvoirs émergents : pratiques de survie et choix d'une économie durable*

Les formes spontanées de contre-pouvoirs sont également à prendre en considération : l'*empowerment* des populations relève ici des stratégies autonomes et n'est pas insufflé d'en haut. Trois observations s'imposent.

D'abord, nous parlons ici de la capacité des citoyens à créer de nouveaux espaces institutionnels au sein desquels ils jouent un rôle décisif par le développement de stratégies socio-économiques. À ce propos, Mendell (2008) appliquant le concept d'*empowered participation* au contexte canadien a mis en évidence :

- les liens entre les dimensions politique et économique de l'action collective ;
- l'importance de l'engagement des individus-citoyens et des initiatives communautaires non seulement en tant que source d'*empowerment* mais également comme source d'innovations institutionnelles ;
- la possibilité de transformations sociales réelles, notamment des institutions de l'État, sous l'effet des actions des citoyens et de leurs réseaux.

Tous ces points invitent à souligner l'existence d'une "gouvernance participative et *empowered*" au sens de A. Fung et E. O. Wright (2003).

Ensuite, les stratégies fondées sur la *self-reliance*², qui ne signifie aucunement un repli sur soi, permettent d'envisager les différents niveaux d'action et une articulation de l'ensemble (Galtung, 1980 ; Crétiéneau, 2005). La *self-reliance* locale (famille, communauté, fédération de village, groupe ethnique) n'exclut pas la *self-reliance* individuelle. Au contraire, celle-ci en constitue la base : les stratégies individuelles s'appuient sur le *self-help*, et non l'égoïsme, et le déploiement des actions à ce niveau ne peut se faire indépendamment du niveau collectif. La stratégie de la famille s'intègre dans un réseau d'échanges locaux, la famille assure donc naturellement l'articulation avec la *community self-reliance* (autonomie communautaire/sociale). On observe un développement économique communautaire dans le sens où il y a définition par une communauté de ses problèmes économiques et mise en œuvre d'initiatives qui y répondent. Au-delà de la *self-reliance* locale, les niveaux national puis régional de la *self-reliance* collective ne peuvent perdre de vue le local, comme dans le schéma à trois étages de Braudel où l'interdépendance et la communication entre les étages n'empêchent pas chacun de réaffirmer son pouvoir de décision. Les pratiques de survie renforcent l'économie de subsistance et, par l'extension des microactivités, l'économie de marché local. Il peut donc y avoir tension entre les étages et impossibilité pour le niveau global de régir les actions locales.

Enfin, le choix d'une économie durable et solidaire se greffe aujourd'hui sur ces pratiques de survie et d'autonomie sociale. Les collectifs de citoyens ont fait la démonstration du pouvoir qu'ils peuvent obtenir au niveau international. À travers les activités organisées constituant une économie sociale et solidaire durable ou les mouvements spontanés de solidarité internationale (Crétiéneau, 2009), c'est un autre modèle de développement socio-économique que ces contre-pouvoirs mettent en exergue, revendiquent et diffusent. Ce constat invite à s'interroger sur le paradigme du développement "par le bas" qui semble monter actuellement.

2.2 *Un paradigme du développement "par le bas" ?*

Divers courants ont émergé esquissant un paradigme du développement "par le bas" ; certains ne sont pas académiques mais tous trouvent un écho croissant sur la scène internationale. Nous présentons ici très brièvement quelques exemples en insistant sur les aspects qui les rassemblent.

- L'éco-localisme conçoit l'économie comme devant préserver l'éco-système et se subordonner à la société, c'est-à-dire à la communauté locale, pour être saine. Ce mouvement (largement non académique) monte et regroupe de nombreux "labels" : *cosmopolitan localism*, *positive localism*, *the subsistence perspective*, *the living economy* et *the conserver society* (liste dressée par Curtis, 2003). L'économie éco-locale rompt avec l'approche sectorielle et géographique conventionnelle pour mettre en avant les valeurs qui comptent pour la communauté et la qualité de vie. Elle ne se limite pas à une aire géographique restreinte et peut signifier une *self-reliance* nationale par exemple. Avec sa conception de l'acteur économique et des décisions individuelles (opposée à l'*homo oeconomicus*), l'éco-localisme au niveau des valeurs se situe dans la

² L. Thurow (1996) a entre autres contribué à populariser le terme dans les milieux académiques.

perspective de l'*oikonomia*, l'"économie du voisinage et de la subsistance", et non dans celle de la *chrematistics* qui renvoie aux activités qui rapportent de l'argent.

- L'approche systémique que constitue le paradigme du développement à l'échelle de l'homme H-SD (*Human-Scale Development*) met aussi en avant les processus *oikonomic* qui peuvent améliorer la qualité de vie des populations. On s'appuie encore sur le principe de *self-reliance* pour revenir à l'*oikonomia* : « The axis of this central thought is that H-SD concentrates on, and is sustained by the satisfaction of fundamental human needs and the generation of growing levels of self-reliance as well as by the construction of organic articulations of people with nature and technology, of global processes with local activity, of the personal with the social, of planning with autonomy, and of civil society with the State » (Max-Neef, 1992, 197).

L'approche H-SD propose une théorie des besoins humains en introduisant les notions de *needs* et *satisfiers*, et se distingue par là de l'approche du Développement Humain et des Capabilités (Sen-Nussbaum). Les besoins sont la subsistance, la protection, l'affection, la compréhension, la participation, l'oisiveté, la création, l'identité et la liberté. Et les moyens pour les satisfaire ou à travers lesquels ils ne sont pas satisfaits se situent sur quatre plans : l'être, l'avoir, le faire et l'interaction. Toutes les dimensions de la pauvreté humaine se trouvent prises en compte.

- L'approche directe de l'*empowerment* définit celui-ci comme "un processus de renforcement mutuel et des individus et des communautés ou groupements locaux dont ils sont membres. Ce processus aboutit à être davantage capable de façonner leurs vies et la société" (P. Vanderhulst et al., 2003). Cela a trait aux capacités de choisir de manière réfléchie, de conclure des alliances avec d'autres, et de prendre des décisions souveraines. Il faut être capable de décider en toute indépendance, faire un bon usage des ressources dont on dispose et des opportunités qui se présentent et, enfin, influencer les décisions qui ont ou auront un impact sur sa propre situation. Alimentent donc ce processus de renforcement, des capacités individuelles et collectives, des opportunités et une attitude (face à soi et au monde qui entoure).

C'est une démarche aux niveaux individuel, familial, des groupements de base, des communautés et également au niveau des entités plus larges d'organisation de la société (État, pouvoir politique, institutions financières et économiques, médias, ou autres institutions macro qui ont un impact sur "soi" et affectent la condition des groupes de base). Une stratégie d'*empowerment* ne permet pas seulement aux individus et communautés de gagner du pouvoir sur tous les plans (psychologique, intellectuel, physique, économique, social et politique), elle apporte en même temps des améliorations dans des domaines relevant de l'avoir, des savoirs et savoir-faire et du vouloir. Au niveau du pouvoir, elle implique la participation démocratique réelle et non formelle aux décisions prises mais suppose un "esprit de partage" des pouvoirs par les tenants du pouvoir actuels.

- Dans ce contexte, le modèle de développement de Gandhi revient en force : il met la réalisation de l'homme, plutôt que la production matérielle, au cœur même du développement. Stratégie conçue au départ pour l'Inde, son éthique en fait un modèle applicable dans des conditions géographiques et culturelles différentes. Cette philosophie orientée vers l'action peut donner lieu à une forme d'économie morale. La recherche d'autonomie concerne d'abord l'individu et s'applique ensuite à la famille, au village, à la région,..., à la nation (les échanges internationaux sont possibles pour se procurer notamment ce dont on a besoin). Et les principes fondamentaux combinés du *swadeshi* et du *sarvodaya* garantissent que le travail n'est pas orienté vers l'accumulation, l'exploitation et l'exclusion (Crétiéneau, 2005).

À ces exemples de courants, on pourrait ajouter l'approche *Sustainable Livelihood* (SL) qui se répand depuis quelques années dans la pensée anglo-saxonne du développement et dont une première formulation est présentée par Chambers dans *Putting People First* (1988). Cette analyse dont le point d'entrée est constitué des populations et qui établit le lien entre la subsistance et la durabilité environnementale suppose en effet l'*empowerment* et un processus de développement "par le bas". Toutefois, selon certaines critiques, elle ne rompt pas avec l'habitude de vouloir initier le processus d'en haut, et elle constituerait même un instrument pour les institutions internationales désireuses de passer outre les prérogatives des États en matière de régulation économique.

CONCLUSION

Au total se dessine un paradigme du développement "par le bas", en tant que mouvement dynamique né des initiatives de la périphérie, qui confère aux valeurs de l'être une importance au moins égale à celles de l'avoir qui dominent dans les sociétés industrialisées, et qui érige la dignité humaine en droit de chacun à être respecté dans sa personne et dans sa vie. Le principe de *self-reliance* n'implique pas seulement l'autonomie de penser et d'agir, il comporte en même temps un engagement moral pour tous les acteurs, que résume fort bien cette règle fondamentale édictée par Galtung (*in* Ekins, 1986) : il ne s'agit pas

seulement de produire ce dont tu as besoin en utilisant tes propres ressources. Il faut aussi internaliser les problèmes que cela implique, ne pas transférer à d'autres dont tu deviendrais dépendant les externalités positives, ni exporter à d'autres, qui pourraient en subir les dommages et devenir dépendants, les externalités négatives.

Les nouvelles approches de la participation considérées dans une problématique de survie et de développement durable débouchent sur des débats majeurs et des enjeux politiques considérables. Trois courants s'opposent parmi les partisans d'une participation forte des populations : vouloir une gouvernance mondiale à travers une démocratisation pour une "autre mondialisation" ne signifie pas être favorable à une gouvernance réellement participative. Quant à l'alternative organisationnelle qui peut être substituée à la structure hiérarchique classique, elle ne peut être conçue comme une simple inversion du schéma *top-down*, et peut consister à abandonner totalement la représentation en termes de niveaux. Si on met en avant l'autonomie, la solidarité et la participation, une structure de type holarchique apparaît plus adaptée à la complexité des économies et sociétés réelles et à la nécessité d'une souplesse organisationnelle. La représentation multicentriste avec des unités autonomes interconnectées dans une relation d'égalité était déjà l'alternative proposée par Galtung il y plus de trois décennies (1980, 225).

BIBLIOGRAPHIE

- CARREL M. (2007) Pauvreté, citoyenneté et participation. Quatre positions dans le débat sur la *participation des habitants*, in Neveu C. (dir.), *Cultures et pratiques participatives, une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, 95-112.
- CHAMBERS R. (1988) Putting People First, in Pitt D. (ed.), *The Future of the Environment*, Routledge, 5-22.
- CRÉTIÉNEAU A.-M. (2009) Participation et innovations sociales. Pour un développement durable *par le bas*", in Laperche B., Crétiéneau A.-M. et Uzunidis D. (dir.), *Développement Durable : Pour une nouvelle économie*, Bruxelles, P.I.E. Peter Lang, 169-188.
- CRÉTIÉNEAU A.-M. (2007) Les pratiques de survie individuelles : un cadre d'analyse pour l'action contre l'exclusion et la précarité, in Crevoisier O., Hainard F., Ischer P., *L'économie informelle : une alternative à l'exclusion économique et sociale ?*, Commission suisse pour l'Unesco, Université de Neuchâtel, Berne.
- CRÉTIÉNEAU A.-M. (2005) Les stratégies de survie individuelles : des enseignements utiles pour une autre approche du développement économique, *Économies et Sociétés*, série F, n° 43, mars, 365-383.
- CURTIS F. (2003) Eco-localism and sustainability, *Ecological Economics*, 46, 83-102.
- EKINS P. (ed.) (1986) *The Living Economy: A New Economics in the Making*, London, Routledge and Kegan Paul.
- FUNG A., WRIGHT E. O. (eds.) (2003) *Deepening Democracy: Institutional Innovations in Empowered Participatory Governance*, London, Verso.
- GALTUNG J., O'BRIEN P., PREISWERK R. (eds.) (1980) *Self-reliance. A strategy for development*, London, Bogle-L'Ouverture Publications Ltd.
- INSTITUT DE RECHERCHE ET DEBAT SUR LA GOUVERNANCE, Participation aux affaires publiques : démocratie et citoyenneté, www.institut-gouvernance.org
- KHILNANI S. (2001) La *société civile*, une résurgence, *Critique internationale*, n° 10, janvier, 38-50.
- MAX-NEEF M. (1992) Development and human needs, in Ekins P. and Max-Neef M. (Eds.), *Real Life Economics*, Routledge, London, 197-214.
- MENDELL M. (2008) L'empowerment au Canada et au Québec : enjeux et opportunités, *Géographie, économie, société*, n° 1, vol. 8, 63-85.
- OVERSEAS DEVELOPMENT INSTITUTE (2006) Governance, Development and Aid Effectiveness: a Quick Guide to Complex Relationships, ODI Briefing Paper, march, www.odi.org.uk
- PETIT P. (2009) La psycho-sociologie de la nature, 5ème Congrès mondial d'éducation relative à l'environnement, Montréal, 10-14 mai.
- THUROW L. (1996), *The Future of Capitalism*, New York, Penguin Books.
- VANDERHULST P., CAUBERGS L., PEETERS B., MARLEYN O. (2003), *Empowerment : un apprentissage social*, ATOL, Louvain, Belgique.

Perspectives d'intégration économique et politique régionale en Asie de l'Est. Quel rôle le Japon peut-il jouer en matière de coopération financière ?

Masayuki IMAI¹

Ces quarante dernières années sont jalonnées de crises monétaires économiques internationales : la crise asiatique de la fin des années 1990, juste après, la crise en Russie, puis celle du Mexique et, enfin, la crise américaine de fin 2008, qui a entraîné de profondes conséquences sur tous les marchés du monde entier.

En parallèle de la mondialisation prônée par les États-Unis, plusieurs zones, dont l'Asie du Sud-Est, ont développé leur propre intégration régionale, ce qui a amené des sujets de discussions politiques que les pays concernés doivent adopter.

Dans la région Asie Pacifique, les pays membres se conforment dans une certaine mesure aux directives de l'OMC ainsi qu'aux recommandations faites au sein de l'APEC, dirigée par les États-Unis. L'APEC se considère comme une organisation d'intégration régionale mais étant donnée qu'il n'existe pas parmi ses membres de conditions économiques telles qu'il pourrait y avoir un consensus quelconque sur des accords, je tiens à la classer en tant qu'organisation mondiale. Suivant les instructions des États-Unis, le Japon la considérerait en vain comme une organisation où les pays asiatiques pourraient trouver des moyens de se rapprocher et d'obtenir des consensus concernant leur intégration régionale.

Afin de compenser les excédents de son commerce extérieur, le Japon poursuivait son aide publique au développement envers les pays d'Asie, notamment du Sud-Est, et la Chine. Dans le même temps il accentuait ses investissements directs étrangers (IDE), notamment à partir du milieu des années 1980, lorsque le yen s'est fortement apprécié par rapport au dollar américain. Ceci a eu comme conséquence une délocalisation des entreprises japonaises, en particulier vers la Chine.

La coopération financière du Japon a été requise lors de la crise monétaire et économique de 1997 en Asie. Il a alors contribué avec le FMI au financement des pays qui souffraient du manque de devises étrangères. À cette occasion a été proposée la création du FMA (Fonds monétaire asiatique). Les pays d'Asie du Sud-Est ont quant à eux demandé l'ouverture du marché japonais afin de leur permettre d'y augmenter leurs exportations pour sortir de leur stagnation économique.

Depuis 2000 la situation asiatique a énormément changé : le poids économique et politique de la Chine s'est renforcé aussi prend-elle désormais des initiatives économiques et politiques dans la zone. Cette concurrence entre la Chine et le Japon constitue un véritable obstacle aux progrès visant à intégrer les pays de cette région. C'est à cette période ambiguë que la crise monétaire et économique éclate aux États-Unis. Même si l'étude de l'OFCE (2008)² pronostique pour les pays d'Asie de l'Est une perspective de croissance normale (supérieure à 5%), il ne fait aucun doute qu'une répercussion de la stagnation économique des États-Unis et du Japon aura lieu, puisqu'ils sont tous deux profondément dépendants de leurs exportations. De plus, le sérieux problème du dollar américain est apparu dans le marché monétaire international. Afin d'éviter le risque de la fluctuation des taux de change, il serait bon d'employer une autre devise que le dollar, mais le gouvernement japonais a déjà mis en place une politique pour le soutenir en augmentant ses achats de crédits américains. La Chine ne sera-t-elle pas non plus dans une certaine mesure obligée de suivre la même politique ? Ces deux pays gardent en effet d'énormes réserves de devises étrangères sous forme de dollar ainsi que des crédits américains.

Dans de telles circonstances, on ne peut pas savoir si les pays asiatiques (en particulier ceux du Sud-Est) garderont la même attitude quant au dollar ou préféreront d'autres monnaies. Selon le "principe d'inertie", les pays du monde entier ainsi que les pays asiatiques seront obligés de continuer à utiliser le dollar comme monnaie d'échanges. Néanmoins certains commenceront à employer d'autres devises, comme le "SRD", l'euro ou le yuan. Si ce dernier n'est pas encore qualifié pour atteindre le niveau de monnaie internationale, les montants totaux du commerce extérieur chinois sont si élevés que la Chine pourrait déclarer l'emploi du yuan comme monnaie de référence dans son commerce extérieur.

Dans ces conditions, le Japon qui souffre profondément de sa dette publique (au premier rang des pays de l'OCDE au regard de son pourcentage de PIB) pourra-t-il jouer le rôle de financier requis par d'autres pays asiatiques ?

¹ Chercheur à l'Université Paul Cézanne, Aix-Marseille. imai_masayuki@msn.com

² Elle propose une croissance de 7,6% en 2008 et de 7,3% en 2009 (Falah, 2008, 258). Ces perspectives semblent un peu optimistes. La BAD publie le chiffre de 4% comme taux de croissance de l'Asie en 2009.

1. FLUX DE MONNAIE JAPONAISE VERS L'ASIE ET INTÉGRATION ÉCONOMIQUE RÉGIONALE

1.1 *Trois sortes de flux monétaires du Japon vers les pays d'Asie*

Dans l'évolution des relations économiques entre pays industrialisés et pays en développement, on observe souvent que le stade de l'aide au développement se fait en parallèle avec le commerce mutuel qui entraîne l'IDE. Ces trois éléments constituent les aspects de la coopération financière et monétaire entre pays donateurs et receveurs (Figure 1). Toutefois, à la coopération financière définie en tant que coopération institutionnelle nous adjoignons les mouvements privés qui se sont accrus après la crise financière asiatique de 1997. Le rôle des IDE japonais a notamment servi à plusieurs secteurs des pays receveurs. Les motivations des IDE se traduisent par différents facteurs, tels que l'élargissement du marché, l'emploi d'une main-d'œuvre moins onéreuse, la hausse du yen... (Imai, 1998). Cependant, à l'évidence, le rapprochement économique entre les pays de la région ne suffit pas pour se défendre contre la crise financière internationale.

Figure 1 : Flux des financements du Japon vers les pays d'Asie de l'Est
(1) Trois formes de flux des financements

	Japon	Pays d'Asie de l'Est
A) Commerce extérieur	gains Commerce : une partie en dollar, l'autre en yen	déficits
B) Aide au développement	Fournisseur APD du Japon en yen - sous forme de prêts - sous forme de dons	Receveur - pays d'Asie (bénéficiaires) - comptes nationaux (en dollars)
C) Investissements directs étrangers	Chaque entreprise - en yens - une partie en dollars	Comptes nationaux - au compte de chaque entreprise (en monnaie locale)

(2) Initiation pour la coopération financière de l'AOD

du côté du Japon	du côté des pays de l'Asie
- pour stabiliser la monnaie des partenaires	- pour financer une partie des budgets nationaux et pour le développement

(3) Institution financière

Mutuellement entre les deux, unilatérale ou bilatérale
a) Accord SWAP bilatéral et multilatéral
b) Formation du marché de crédit dans le marché international
Proposition
a) Adoption un panier de monnaies (d'abord dollar, euro, yen, puis yuan et plusieurs autres monnaies)
b) Création du Fonds monétaire asiatique
c) Création de la monnaie commune*
*remarque : tous les participants actuels expriment des opinions négatives car "trop tôt" en 2006.

Source : résumé par l'auteur.

1.2 *Institutionnalisation de la coopération financière dans l'aire asiatique*

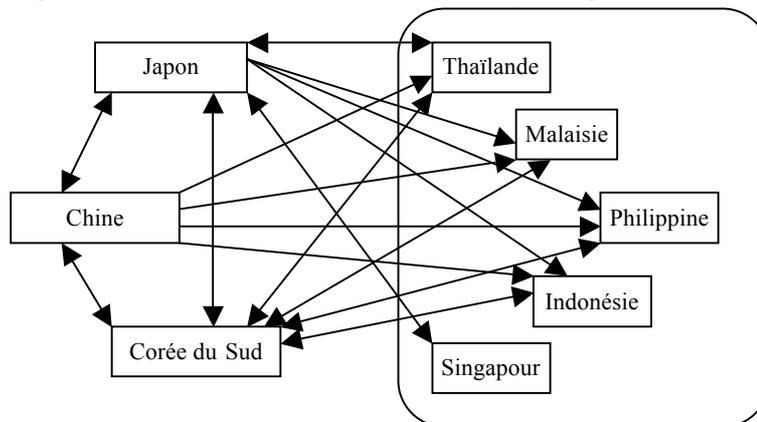
1.2.1 *Accord SWAP*

Lors de la crise asiatique, le Japon a proposé la création du Fonds Monétaire Asiatique (FMA), que les États-Unis ont refusé. Un an après, l'initiative Chaing Mai a été acceptée par les États-Unis et le FMI. Il a été dit que ceux-ci avaient changé d'avis car malgré l'intervention du FMI, les conditions économiques ne s'étaient pas améliorées. Bien que l'initiative Chaing Mai ait été poussée par des pays asiatiques, elle a été assortie de la condition que 90% de ses mesures soient mises en œuvre sous tutelle du FMI. Autrement dit, avec une telle disposition, même par le SWAP, les bénéficiaires ne sont pas dans une situation favorable pour obtenir mutuellement des devises. Ces accords ont d'ailleurs pris la forme de « pattes de boue » (Figure 2), comme ceux du commerce international.

Cette expérience confirme que les pays asiatiques n'échappent pas aux conflits avec les États-Unis, dès lors qu'ils songent véritablement à développer des accords entre eux d'institutionnalisation de la coopération financière. Certains économistes japonais vont jusqu'à suggérer de contourner l'obstacle que constitue le FMI, en augmentant les montants totaux de SWAP par lesquels les pays asiatiques pourront se

défendre des chocs consécutifs aux spéculations ou aux dépréciations économiques. Fin 2008, les pays asiatiques se sont mis d'accord sur ce point, en élevant les montants totaux, sans que le FMI n'intervienne, à 250 milliards de dollars américains, soit 10% de leurs réserves en devises étrangères.

Figure 2 : Accord SWAP en Asie selon CMI (Chaing Mai Initiative)



Montants totaux : 75 milliards de dollars en 2006. SWAP accords 20.

(Unité : milliards de dollars)

	Japon	Chine	Corée du Sud	Thaïlande	Malaisie	Philippine	Indonésie	Singapour	Total
Japon		6.0	21.0	6.0	-	-	-	4.0	37.0 (-)
Chine	6.0		8.0	-	-	-	-	-	14.0 (-)
Corée du Sud	21.0	8.0		2.0	3.0	3.0	2.0	-	39.0
Thaïlande	6.0	(2.0)	2.0		-	-	-	-	8.0 (2.0)
Malaisie	(1.0)	(1.5)	3.0	-		-	-	-	3.0 (2.5)
Philippine	(6.5)	(1.0)	3.0	-	-		-	-	3.0 (7.5)
Indonésie	(6.0)	(2.0)	2.0	-	-	-		-	2.0 (8.0)
Singapour	4.0	-	-	-	-	-	-		4.0 (-)
Total	37.0 (13.5)	14.0 (6.5)	39.0 (-)	8.0 (-)	3.0 (-)	3.0 (-)	2.0 (-)	4.0 (-)	11.0 (20.0)

() signifie que la relation est unilatérale ; sans () traduit une relation bilatérale

Remarque : en 2005, le montant des crédits américains à long terme détenus par les pays d'Asie du Sud-Est atteignait 1 962 milliards (contre 362 milliards en 1996) auxquels il convient d'ajouter 190 milliards à court terme, soit un total supérieur à 2 000 milliards.

Source : fait par l'auteur selon les data du Ministre de finance du Japon.

1.2.2 Formation du marché des crédits

Jusqu'à la crise asiatique, il n'existait pas de crédits disponibles pour les pays d'Asie, notamment ceux de l'ANASE (Association des nations de l'Asie du Sud-Est, ASEAN en anglais). Les rares marchés ne concernaient que les monnaies domestiques de chaque pays. Aussi le Japon a-t-il pris des initiatives pour installer le marché des crédits en dollars, dans les domaines publics et privés. Pour les entreprises privées, on a ouvert des crédits garantis par la JBIC (*Japan Bank for International Coopération*). Dans le même temps, chaque pays de l'ANASE pouvait émettre des emprunts publics libellés en dollars afin de se fournir les devises étrangères. Le système de garantie mis en place sur ce nouveau marché du crédit est considéré comme une avancée sérieuse par les pays membre de cette zone.

1.3 Concepts de l'intégration régionale

Selon Philippe Hugon (2005) l'Asie de l'Est forme une intégration faible, effective qui se traduira par une division verticale du travail dans l'espace régional. On constate une correspondance entre les trajectoires de croissance économique, les intégrations à l'économie mondiale et les processus de régionalisation.

Malgré la mondialisation prônée par les États-Unis en se servant de l'OMC, les pays asiatiques au stade initial préfèrent un groupement régional. Théoriquement, ils ont admis l'avantage de l'intégration économique régionale expliquée par Bela Balassa (1961) et Jacob Viener (1961). Ce dernier a mis en évidence dans sa théorie de l'intégration régionale les effets de « *Trade Creating* » et de « *Trade Diverting* ».

Les pays asiatiques se sont développés sous la forme du vol des oies sauvages (Akamatu, 1944 ; Kojima, 2003 et 2004). Beaucoup ont pratiqué, avec un cycle périodique adapté, une délocalisation des secteurs industriels et de la technologie vers les pays les moins avancés. La théorie de Bela Balassa distingue cinq étapes que l'intégration économique et politique régionale doit franchir (Figure 3). L'UE a suivi ce processus. Au cours des dernières décennies, le schéma perd de sa netteté et de sa pertinence. Des cas divergents apparaissent en Amérique et en Asie (Petit, 2004, 7). La théorie de Bela Balassa n'implique pas obligatoirement que les pays connaissent les mêmes étapes pour faire avancer leur intégration. Il émane une profonde sagesse de cette théorie. L'auteur considère que l'intégration financière n'aurait pas pu être réalisée avant que les autres éléments ne se soient établis à un certain niveau.

Figure 3 : Intégration économique par les différentes étapes

	Intégration des marchés			Intégration monétaire	Intégration des politiques économiques
	pas de droits de douane	politiques commerciales communes	mobilité des facteurs		
Zone de libre-échange					
Union douanière					
Marché commun					
Union monétaire					
Union éco. & monétaire					

Remarque : L'UEM énoncée par la Traite de Maastricht n'est pas une véritable Union Economique et Monétaire car si certains éléments de politique économique sont communs (politique de change et politique monétaire) la politique budgétaire et la politique fiscale restent encore du ressort des différents gouvernements.

Source : réalisé par l'auteur selon les data de la Société Générale de la France.

2. POSITIONS HISTORIQUE ET ACTUELLE DU JAPON EN ASIE

2.1 *Position historique et politique du Japon en Asie*

2.1.1 *Évolution de l'élargissement des activités du Japon en Asie*

Le Japon oscille historiquement entre l'Asie et l'Occident et conserve une identité ambiguë en tant que premier pays industrialisé et occidentalisé de cette zone. Avant la Deuxième Guerre mondiale il s'est tourné vers l'Occident, plus particulièrement vers les États-Unis. Pendant la Guerre froide et même aujourd'hui, les relations particulières entre les États-Unis et le Japon ont créé une forte interdépendance économique et politique qui a entraîné son insertion dans l'économie et la politique internationale.

Cependant depuis 2003, la Chine (Hongkong et Taiwan inclus) est devenue son premier partenaire commercial (devant les États-Unis). Au regard de l'IDE, jusqu'au début des années 1990, les pays de l'ASEAN ont été privilégiés. Conscient de son retard par rapport à l'Europe et aux États-Unis, il s'est réorienté vers la Chine à partir du milieu des années 1990. L'évolution du nombre d'entreprises japonaises délocalisées en Chine traduit ce phénomène : 150 en 1990, 908 en 1995, et 1 712 en 2000, soit 25% du total (6 900) des délocalisations en Asie. L'élargissement des activités économiques du Japon implantées dans les pays asiatiques (particulièrement en Chine) et l'évolution de son aide publique au développement durant les quatre dernières décennies (du milieu des années 1960 jusqu'en 2005), explique à la fois la croissance de la part des pays d'Asie dans le commerce mondial (Tableau 1 et 2) et l'intensification des relations entre le Japon et l'Asie (Graphique 1 et 2). Néanmoins, concernant la volonté d'institutionnaliser des organisations, les initiatives japonaises sont restées timorées, toute tentative dans ce sens évoquant inévitablement à ses voisins de mauvais souvenirs voire de nouvelles suspensions d'impérialisme japonais.

Tableau 1 : Évolution du commerce mondial et de la part des pays d'Asie (en milliards yen et %)

	1985	1990	1995	2000	2005	Ratio de croissance par année en %			
						85-90	90-95	95-00	00-05
Monde entier	1 874	3 381	5 078	6 389	10 394	12,5	8,5	4,7	10,2
NAFTA	326	547	853	1 213	1 461	10,9	9,3	7,3	3,8
États-Unis	213	393	583	772	904	13,0	8,2	5,8	3,2
UE 25	730	1 514	2 097	2 409	3 984	15,7	6,7	2,8	10,6
Asie de l'Est	364	707	1 320	1 655	2 747	14,2	13,3	4,6	10,7
Japon	177	288	443	478	595	10,2	9,0	1,5	4,5
NIEs	114	270	535	660	970	18,8	14,7	4,3	8,0
ASEAN 4	46	86	194	267	420	13,6	17,5	6,7	9,5
Chine	27	63	149	249	762	18,1	18,9	10,8	25,1

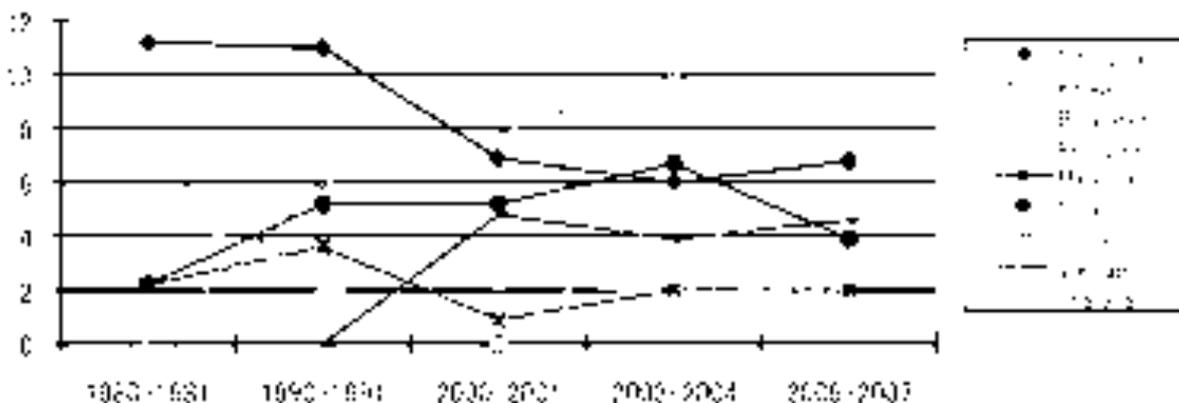
Source : Direction of Trade Statistics (IMF), Taiwan trade statistics.

Tableau 2 : Destination des exportations de l'Asie de l'Est (en %)

	1985	1990	1995	2000	2005
États-Unis	27,3	22,5	19,7	21,3	17,3
Japon	17,0	14,4	12,8	12,2	9,4
UE 25	11,5	15,9	14,3	15,3	15,3
Asie d'Est	25,7	31,3	37,5	36,9	41,4
NIEs	15,0	19,0	20,3	19,7	19,1
ASEAN 4	6,0	6,9	8,6	8,1	8,2
Chine	4,7	5,5	8,6	9,1	14,2
Asie de l'Est 10 pays	42,7	45,8	50,3	49,1	50,9
ASEAN 10 pays	11,6	11,9	15,3	14,1	13,5

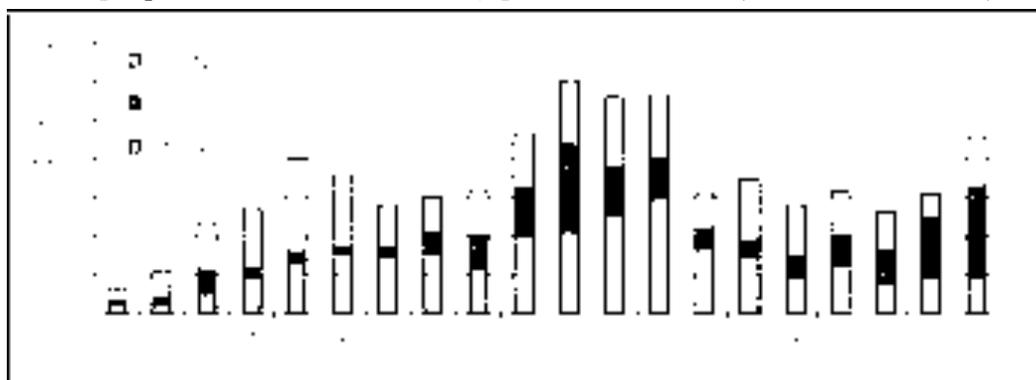
Source : Direction of Trade Statistics (IMF), Taiwan trade statistics.

Graphique 1 : Évolution de l'AOD du Japon pour les pays d'Asie (en 100 millions dollar)



Source : DAC Development Cooperation Report.

Graphique 2 : Évolution de l'IDE du Japon en Asie de l'Est (en millions de dollars)



Source : statistiques du ministère des Finances du Japon (Singapour est classé dans NIEs).

2.1.2 *Institutionnalisation*

Bien que le projet de fonder une communauté asiatique dans la lignée de l'UE soit quasi inexistant dans l'agenda politique, on observe toutefois parmi le planning commun des pays membres de l'ANASE un rapprochement non seulement économique mais aussi politique et culturel (Higashi Ajia Kenkyukai, 2009). Mais puisque le sentiment antijaponais est encore vivace en Chine ainsi qu'en Corée, que les régimes politiques diffèrent et que beaucoup présente un multiculturalisme séculaire, on peut affirmer que ni un marché commun ni une union monétaire ne sont actuellement prévus. En suivant les étapes schématisées par Bela Balassa (Figure 3), on remarque que les pays asiatiques n'atteignent même pas l'étape première de la zone commune du libre-échange. De plus il n'existe pas actuellement d'Institutions Communautaires. Toutefois, cela ne signifie nullement que la volonté d'intégration de la Zone Asie est absente.

2.1.3 *Perspectives sur l'intégration monétaire*

Depuis 2002 et la mise en place de l'euro, les économistes asiatiques, y compris japonais, ont commencé à discuter de la création d'une monnaie commune en Asie et à publier leur opinion sur ce sujet. Dans l'ensemble, ils estiment que l'on pourra la réaliser en s'appuyant sur des techniques financières. La création d'une monnaie commune devrait accélérer le développement du marché commun ainsi que l'intégration des autres éléments économiques et politiques. En d'autres termes, l'intégration monétaire aura guidée et poussé l'intégration économique régionale. Malgré ses diverses ouvertures financières lors et après la crise asiatique pour stabiliser le marché de cette zone, le Japon n'a pas pris de mesures satisfaisantes, étant considéré comme porteur de toutes les ambivalences de ce régionalisme asiatique.

2.2 *Crise monétaire et financière des pays de l'Asie de l'Est*

2.2.1 *Croissance économique et crise économique de l'Asie de l'Est et du Sud-Est*

Jusqu'au milieu des années 1990, les pays asiatiques ont connu une croissance économique soutenue. Dans l'ensemble, ils ont fait reposer leur politique économique sur le développement de leurs exportations vers le marché américain. En utilisant le dollar comme monnaie de référence internationale, ils ont adopté le système du change fixe contrôlé qui s'appelait "coller au dollar". Le rapport de la Banque mondiale (1994), intitulé *Miracle du développement économique des pays d'Asie de l'Est*, leur a donné une satisfaction superficielle. Dans le même temps, ils ont développé leurs relations mutuelles. Cependant les relations confuses et ambiguës entre la Chine et le Japon les ont obligé à retarder l'avancement de l'intégration dans la zone.

2.2.2 *Les crises monétaires et leurs résultats*

Suivant les recommandations du FMI et sans prévoir d'éventuels risques, les pays d'Asie du Sud-Est ont adopté la libéralisation des mouvements de la monnaie dans le marché international. Plus soucieux de la fabrication de produits d'exportation que de la gestion de devises, ils sont tombés dans le piège des agences de spéculation monétaire internationale. Lors de la crise monétaire asiatique, les quatre organisations internationales (Banque mondiale, FMI, OCDE et Banque d'Asie pour le développement) ont mentionné les fautes et manquements de la structure économique et sociale et du système monétaire des pays d'Asie de l'Est. Non seulement ils manquaient de savoir-faire concernant la gestion de leur monnaie mais leur système monétaire était fragile puisqu'il était catégorisé comme pays en développement. Ces organisations internationales, sauf la Banque d'Asie pour le développement, n'ont pas mentionné dans leurs rapports le rôle des agences de spéculation monétaire et ont laissé ces dernières poursuivre leurs activités. Dix ans après, en 2007, les mêmes problèmes complexes mais bien plus graves ont éclaté sur les marchés américains. Pour la première fois, les autorités monétaires internationales constatent les dangers des activités des agences de spéculation monétaire (hedg funds, investment bank et autres).

Les amères expériences vécues par les pays d'Asie du Sud-Est ont entraîné des mouvements de rapprochement économique mutuel, tout particulièrement avec les pays industriels. Les économistes européens, notamment français (Boisseau du Rocher, 2002), ou asiatiques (dont les Japonais), bien qu'ayant chacun une opinion un peu différente quant à l'interprétation et sur les moyens à employer, affichent unanimement le même point de vue concernant cette relation de la cause et du résultat. L'accord de SWAP et la formation de crédits sont les moyens financiers à adopter par tous les pays concernés après cette expérience de la crise monétaire dans la région.

Après s'être relevés de la crise, les pays d'Asie de l'Est (notamment la Chine et le Japon) dans le but de favoriser l'intégration économique de la région asiatique ont pris des initiatives. Dans l'optique de renforcer la coopération régionale a été fondée l'ANASE plus trois : la Chine, la Corée du Sud et le Japon. Simultanément, chacun des trois pays continue de développer des liens (y compris de coopération financière) et de conclure des accords avec un autre partenaire, se basant sur les conditions communes (Regnault, 2008 ; Boulanger, Constantin et Deblock, 2008). Bien que l'évolution des relations internes des pays d'ASEAN soit reconnue positive et que les avantages de l'intégration régionale en Asie³ soient démontrés, cette dernière bute encore sur certains obstacles.

2.3 Évolution des relations internes dans l'ANASE et les pays d'Asie de l'Est

Depuis la création de l'ANASE, les pays membres n'ont pas pu développer leur commerce à l'intérieur de la région principalement parce que leur structure économique et industrielle était basée sur des relations avec des pays industriellement avancés. Néanmoins, ces dernières années (Tableau 2) ils ont élargi la proportion de leur commerce au sein même de la zone. Il est vrai que l'ANASE ne peut être définie comme une organisation régionale au sens strict mais plutôt comme une « intégration économique régionale aux frontières » (Figuère et Guilhot, 2006, 86). Cela signifie que les pays de l'ANASE ont accru leurs échanges afin de renforcer leurs relations mutuelles. Toutefois il leur est nécessaire d'intégrer le marché asiatique de manière encore plus étroite. Dans le but de faire progresser la libéralisation du commerce extérieur au lieu de former un marché commun, ils ont opté pour la négociation et la signature d'accords de libre-échange (ALE). Ils ont conclu les accords de l'AFTA (*ASEAN Free Trade Area*) en 1992 et ceux de l'AIA (*ASEAN Investment Area*) en 1998 dans l'optique d'intégrer autant que faire se peut leurs activités de commerce et d'investissements. Malgré ces accords mal coordonnés, ils ont dans l'ensemble montré la volonté de créer une union entre les pays membres.

Dans le domaine du commerce extérieur, le Japon n'est pas parvenu à faire évoluer l'ALE comme il l'avait souhaité. L'exemple des obstacles rencontrés par la proposition de Sakakibara Eisuke, favorisant la zone monétaire asiatique, est significatif. Elle s'est heurtée, d'une part, aux lobbies intérieurs (de l'agriculture et de la pêche) et, d'autre part, aux effets de la relation ambiguë entretenue avec les États-Unis, partenaire spécial qui inhibe toute initiative politique prise par le Japon. Au final, la proposition de créer une institution de coopération financière s'est trouvée annihilée. Malgré leur volonté de coopération financière, les pays asiatiques éprouveront bien des difficultés avant de parvenir à l'intégration économique régionale.

3. RÔLE DU JAPON DANS L'INSTITUTIONNALISATION FINANCIÈRE POUR L'INTÉGRATION ÉCONOMIQUE

3.1 Position du Japon pour le régionalisme asiatique

3.1.1 Les efforts du Japon

Le Japon, malgré diverses tentatives ayant pour but de promouvoir la coopération financière lors et après la crise monétaire asiatique, était considéré comme porteur de toutes les ambiguïtés de ce régionalisme asiatique. Malgré leur volonté de coopérer financièrement, les pays asiatiques ne sont pas parvenus à coordonner leurs actions en faveur d'une intégration économique régionale. Bien que les membres de l'ANASE partageassent la même visée, ce but n'était pas unanimement poursuivi par les pays asiatiques y compris le Japon et la Chine. Ainsi, la Corée du Sud, redoutant que le développement du groupe des pays asiatiques la place sous la pression des deux grands que sont la Chine et le Japon, a amorcé des contacts avec les États-Unis et l'UE. Même après la crise et le redressement économique, les exportations des pays d'Asie de l'Est étaient basés sur les relations avec les pays industriellement avancés comme les États-Unis et le Japon. Certes, on peut évoquer la progressive coordination des politiques monétaires des pays asiatiques cependant, au terme d'une décennie, aucune institution ne s'est concrétisée et les relations entre la Chine et le Japon n'ont pas encore atteint le stade de la bonne compréhension.

³ Un exemple est fourni par la mise en place d'un "think tank" ou chaque expert de cette association fondée par des bénévoles présente depuis 2006 ses opinions positives sur l'intégration régionale en Asie.

3.1.2 *Hégémonie américaine dans la région asiatique*

Lorsque le système monétaire relève davantage de considérations politiques et institutionnelles qu'économiques, il faut sérieusement réfléchir sur ses caractéristiques. Le Japon n'est pas parvenu par le passé ni ne pourra dans l'avenir proche s'affranchir de la tutelle des États-Unis, dont certains grands monopoles dirigent sa stratégie extérieure afin d'atteindre une hégémonie mondiale, qui s'étendrait tout particulièrement à la zone asiatique. Cet impérialisme américain exerce la politique du "diviser et contrôler" ou "diviser pour mieux régner" sur les pays asiatiques en s'appuyant sur plusieurs alliances militaires. Il n'y a aucune possibilité de création de monnaie commune dans cette zone tant qu'elle ne se sera pas débarrassée de l'intervention américaine, notamment celle du FMI. Comment peut-on dépasser les divers obstacles érigés dans le passé par la politique américaine tout en prévoyant l'avenir ? C'est le sujet auquel tous les pays participant à la zone d'intégration régionale asiatique devront se consacrer. Dans les rapports internationaux comme asiatiques, la relation clé apparaît être celle entre le Japon et la Chine.

3.1.3 *Relation entre le Japon et la Chine*

Cette relation doit être placée au cœur du sujet pour que les pays asiatiques puissent avancer et réaliser l'intégration économique régionale mais aussi politique.

Fondamentalement, il existe entre la Chine et le Japon quatre raisons pour entretenir des relations économiques mutuellement satisfaisantes (Tersen, 2005 ; Meyer, 2006) :

- partenaires privilégiés : la Chine a besoin de capitaux et de technologies japonaises. La demande chinoise soutient la croissance japonaise.
- avantages mutuels : la Chine profitant de son bas coût de main-d'œuvre exporte vers le Japon, lequel a besoin de matières premières chinoises.
- des IDE bénéfiques : le Japon qui trouve en Chine un vaste marché fournit en contrepartie des liquidités et de la technicité.
- stock de main-d'œuvre : le Japon est en quête de main-d'œuvre moins chère et assez qualifiée ; la Chine cherche des emplois pour la sienne.

Pendant plus d'une demi-décennie, l'attention était focalisée sur le fait que ces deux pays n'étaient pas en harmonie l'un avec l'autre : on parlait d'une "économie animée mais d'une politique froide". La récente et nouvelle coopération financière entre le Japon et la Chine devrait faciliter l'intégration de cette zone et stimuler la croissance économique des pays asiatiques moins développés.

3.2 *Régionalisme le plus récent en Asie et politique du Japon*

3.2.1 *Changement des circonstances dans cette région*

En raison de sa proximité géographique et de son poids économique, le Japon est devenu un partenaire commercial très important mais également le principal pourvoyeur de financements de la zone asiatique.

Néanmoins la prolifération d'accords, de partenariats et d'arrangements institutionnels de tous ordres projettent l'image d'un véritable "plat de spaghettis" ou "bol de nouilles" en Asie (Kawai et Wignaraja, 2007). Malgré ces conditions, une coopération intergouvernementale se développe et le "régionalisme intergouvernemental" prend racine en Asie de l'Est (Kawai et Wignaraja, 2007). En dépit de la complexité des relations sino-japonaises, il faut noter l'intérêt nouveau de la Chine et du Japon pour le régionalisme et la surenchère à laquelle se livrent ces deux pays, mais aussi le changement d'attitude des États-Unis. Pour ces derniers, le régionalisme européen revêt deux sens : le commerce et la sécurité. Aussi, ont-ils admis l'intégration économique européenne dans le cadre de l'OTAN. Mais pour l'Asie, ils n'ont jamais cherché à fusionner les deux conceptions. Donc les États-Unis, selon la proposition de l'Australie en 1991, ont formé l'APEEC en vue de promouvoir le « régionalisme ouvert » (Boulanger, Constantin et Deblock, 2008, 98), qui n'apportait pourtant ni communauté d'intérêts, ni dynamiques régionales.

La composition du commerce extérieur s'est transformée, à tel point qu'en 2006 la Chine était la quatrième destination de l'ANASE : 8,7% des exportations mais 11,5% des importations (Tableau 3).

La Chine a concrétisé l'ALE avec l'ANASE en 2002, qui devra être complété d'ici 2015. Le Japon pour sa part s'est précipité sur la conclusion d'ALE avec l'ANASE. La Chine, la Corée du Sud et le Japon ont pour la première fois tenu une réunion, en mars 2008, à Dazaifu-Kyushu au Japon pour y discuter de leurs intérêts communs en Asie. Dans ces circonstances, à la fin de la même année il était devenu évident que la crise monétaire originaire des États-Unis entraînerait une crise financière mondiale qui secouerait la Chine et le Japon, auxquels les États-Unis demanderont l'achat de crédits américains.

Tableau 3 : Part de la zone partenaire du commerce extérieur ANASE en 2005

	ANASE			
	Exportation		Importation	
	Rang	%	Rang	%
États-Unis	1	12,9	4	9,8
UE	2	12,6	3	10,1
Japon	3	10,8	1	12,3
Chine	4	8,7	2	11,5
Total		45,0		43,7

Source : ANASE (ASEAN).

Tableau 4 : Montant des réserves de change en milliards de dollars (mars 2008)

	montants	%		montants	%
Chine	1 684,3	33,9	Brésil	194,2	3,9
Japon	992,6	20,0	Singapour	177,6	3,6
Russie	493,3	9,9	Hong Kong	160,7	3,2
Inde	299,7	6,0	États-Unis	64,7	1,3
Corée du Sud	264,2	5,3	Indonésie	56,8	1,1
Zone euro	233,7	4,7	Royaume Uni	50,7	1,0
Dont France	49,7	1,0	Suisse et autres 5	199,9	4,0
Dont Allemagne	47,4	1,0	total	4 969,5	100,0

Source : *Problèmes économiques* n° 2963, 18 février 2009 page 40, basé sur les data du FMI.

L'examen des chiffres du Tableau 4, qui fournit les montants des réserves de dollars, indique qu'aucun pays autre que la Chine et le Japon ne pourront satisfaire les besoins des États-Unis. Le Japon, en se subordonnant aux États-Unis, a accepté d'acheter des crédits américains. La Chine a déclaré qu'elle préférerait une opération monétaire internationale suivie du système du SDR, mais a consenti à augmenter ses réserves en dollar jusqu'au 1,954 milliards dollar en mars 2009 après avoir acheté 653 milliards de crédits américains en octobre 2008. La Chine et le Japon, bien qu'ayant des attitudes différentes, possèdent officiellement presque la moitié des réserves de change sous forme de dollars américains. Tous deux cherchent ensemble des solutions à la crise monétaire internationale actuelle.

3.2.2 Perspectives pour la communauté asiatique et rôle de chaque acteur

L'APEC, symbole du « régionalisme ouvert », a toujours été considéré par les États-Unis comme l'instrument le plus efficace pour ancrer l'internationalisme libéral en Asie et freiner les ambitions économiques de certains pays. L'APEC est un important forum d'échanges dont les objectifs proposés à Bogor ont fait place à une coopération économique "soft" que j'ai jadis critiquée (Imai, 2002), la considérant comme un festival international où l'on peut communiquer amicalement et échanger des opinions mutuelles, mais pas obtenir de résultats concrets. Par leur arrogance, les États-Unis ont fini par laisser les pays asiatiques au sein de l'APEC et leur indifférence calculée pendant la crise asiatique a froissé les pays de l'ANASE et la Corée (Boulanger, Constantin, Deblock, 2008, 101-108).

Le rôle de l'ANASE est limité, dans la mesure où les pays voisins la considèrent trop petite pour dynamiser les alentours. Si les pays membres ont pris conscience de son importance pour s'unifier, ils ont aussi compris qu'elle restera d'un poids économique et politique négligeable si elle n'inclut pas la Chine, le Japon et la Corée du Sud. Malgré plusieurs opinions estimant qu'une forme d'ANASE plus six serait plus avantageuse qu'une ANASE plus trois, je choisis cette dernière non pas pour exclure l'Inde, l'Australie et la Nouvelle-Zélande, mais plutôt pour que s'intègrent au stade initial les pays limitrophes qui ont beaucoup de proximités. L'Inde pourra rejoindre le groupe d'Asie de l'Est un peu plus tard, après avoir ajusté ses relations avec ses voisins des pays de l'Asie du Sud-Ouest, tandis que les deux autres pays n'ont actuellement pas réellement la volonté de participer au groupe d'Asie, n'étant eux-mêmes pas asiatiques.

La Chine constitue une sinon la clef du régionalisme en Asie, ce que l'on a déjà observé dans diverses politiques militaires, commerciales et financières. Les États-Unis eux-mêmes lui demandent d'être "partie prenante responsable" de leur politique. Les contacts croissants entre la Chine et ses voisins au cours des quinze années qui ont suivi l'établissement de liens diplomatiques avec l'ANASE ont confirmé son rôle de puissance régionale. Le Japon doit davantage infléchir sa politique diplomatique en direction de ses voisins que vers les États-Unis, étant donné qu'il a un besoin absolu de former une communauté régionale. Cette inflexion ne va pas manquer de heurter les leaders, les intellectuels ainsi que les fonctionnaires qui aujourd'hui encore insistent pour adhérer au pouvoir et à la puissance américaine en suivant des habitudes

forgées depuis des décennies. Le monde industriel toujours à la recherche de nouveaux marchés paraît moins hostile à cette ouverture sur les voisins. De leur point de vue, les lourds contentieux politiques entre le Japon, la Corée du Nord et Taiwan pourraient être aplanis, sinon surmontés par les échanges économiques. L'objectif du Japon est de développer une coopération fonctionnelle, d'établir des liens plus formels dans la région et d'enlacer les intérêts divergents sous la forme d'initiatives. Ainsi l'Asie n'est plus comme autrefois une simple plateforme d'exportation pour le Japon, mais constitue désormais le marché et le partenaire le plus important pour lui.

3.3 *Analyse du régionalisme monétaire et des handicaps à l'intégration asiatique*

3.3.1 *Analyse de la préférence de l'intégration monétaire*

En Asie s'observe une tendance éminente à préférer l'intégration monétaire à l'intégration économique, ce qu'on appelle le « régionalisme monétaire » (Dieter et Higgott, 2002). Diverses propositions qu'on a appelées « méthodes asiatiques » ont été présentées dans ce but. Le NEAT (Network of East Asian Think tanks)⁴ en août 2006 a proposé trois moyens pour favoriser l'intégration financière : la fondation du système monétaire afin de former un marché du dollar asiatique ; la création de la nouvelle banque d'Asie pour assurer les crédits de chacun ; la création de l'association des finances en Asie de l'Est pour surveiller les opérations bancaires. Sous le choc de la crise monétaire de 1997, l'Asie avait perçu la nécessité de mettre en avant la coopération monétaire pour éviter que le timide processus d'intégration commerciale ne soit entravé par l'instabilité des taux de change. Lee et Saucier (2005) affirment qu'une coopération régionale ayant pour but la réduction de la volatilité de l'ensemble des taux de change régionaux serait favorable à l'intégration commerciale et que l'intégration monétaire aurait l'efficacité de promouvoir l'intégration économique. Du point de vue économique, on peut être persuadé qu'il y aura la possibilité d'encourager l'intégration économique par l'intégration monétaire. Si les pays membres pouvaient s'associer dans ce but sans avoir d'autres handicaps et avec les concessions mutuelles, ils pourraient réaliser l'union monétaire. Cependant, en fonction des enseignements de la zone euro, nous devons prendre des précautions pour avancer vers l'intégration monétaire en considérant le niveau économique de chaque membre. Car s'il existait un décalage énorme entre les pays participants, l'union monétaire elle-même courrait le risque de se désorganiser rapidement. L'union monétaire présente des caractéristiques plus politiques et administratives qu'économiques, dans la mesure où elle entame la souveraineté des participants. De surcroît les États-Unis, qui insistent sur le système monétaire basé sur le dollar, interviendraient inévitablement à la réunion monétaire des pays asiatiques. Aussi conviendrait-il de développer autant que possible les rapprochements économiques, d'emprunter les étapes de l'ajustement des taux de change des monnaies sélectionnées en Asie et de prendre des mesures progressives ou transitoires durant une période d'essai. D'ores et déjà, le Japon et la Chine sont en capacité de contribuer à la formation d'instituts financiers chargés de favoriser les accords de SWAP et les crédits, ou à la création de la banque asiatique susceptible de fournir les prêts aux pays bénéficiaires.

3.3.2 *Barrières et handicaps*

En retraçant l'évolution des tentatives menées par les pays asiatiques, notamment le Japon, pour enclencher des rapprochements mutuels, il faut mentionner les barrières économiques, politiques ou culturelles auxquelles ils sont confrontés.

a) **Économiques**

a)-1 Tous les pays membres d'Asie orientale et l'ASEAN plus 3 ont une structure de leurs exportations liée aux marchés extérieurs, surtout celui des États-Unis. Cela signifie qu'existe une relation concurrente entre eux, ce qui entraîne la dépendance vis-à-vis des États-Unis et du dollar comme monnaie d'échange.

a)-2 La différence de niveau de développement et de taille économique entre les pays se traduit par une profonde disparité des niveaux de maturité administrative, politique et institutionnelle, ce qui nuit à leur rapprochement et à l'intégration économique.

a)-3 Le système financier et monétaire varie dans chacun des pays membres et la majorité de leurs monnaies n'est pas encore considérée comme « *hard currency* » (monnaie forte) ayant une valeur sur le marché monétaire international. Donc, toutes les devises suivent le dollar américain.

⁴ Cf. N.E.A.T (Network of East Asia Think Tank) Memorandum n°3 Policy recommendations, paragraphe 4, 2007. <https://logitelnet.socgen.com/html/menu/Migre.html>

b) Politiques

b)-1 L'absence de volonté ferme en faveur de l'intégration régionale. À l'origine, l'ASEAN a été formée par les États-Unis comme une défense contre la propagation du communisme. Chaque pays était donc militairement lié aux États-Unis alors que ce n'était pas le cas dans la Communauté européenne.

b)-2 L'hégémonie américaine dure depuis longtemps, et toute initiative ou intégration des pays asiatiques entraînera inévitablement une réaction d'opposition de leur part.

b)-3 Les pays asiatiques, relevant de différents systèmes politiques (démocratie libérale, socialisme dirigé par un parti unique, monarchie constitutionnelle...), présentent des structures sociales extrêmement variées.

b)-4 Chaque pays asiatique poursuit sa politique internationale. De plus, existent et perdurent de lourdes voire dangereuses tensions (avec la Corée du Nord par exemple) qui détournent les intérêts de chaque pays dans des directions différentes.

c) Culturelles, historiques et sociales

c)-1 Il est normal que chaque pays ait sa propre histoire culturelle, mais les dissemblances ne doivent pas empêcher les possibilités de rapprochements ni entraver les efforts de compréhension mutuelle.

c)-2 Les amples différences des structures sociales compliquent les démarches d'intégration économique.

3.3.3 Solutions et perspectives

Depuis la fin des années 1990 les économistes, les leaders politiques et ceux du monde des affaires ont souvent parlé du sujet de la coopération économique et financière entre les pays asiatiques, pourtant le projet n'a que peu avancé et ne s'assortit pas de résultats concrets. Comment débloquer le processus ? Comment surmonter les obstacles et esquisser des perspectives pour un avenir espéré proche ?

1) Il faudrait tout d'abord trouver un consensus parmi les pays concernés, afin qu'ils acceptent la formation d'une institution régionale chargée des problèmes de l'intégration économique et monétaire. Ceci n'est pas simple et provoquera bien des oppositions dans différents pays, notamment au Japon. Sans organisation de ce type, tout dialogue entre pays partenaires demeurera inefficace.

2) Il faut faire avancer la politique, mais uniquement ce qui est actuellement possible et éviter de tout vouloir faire en même temps. Les progressistes et des idéalistes prônent de réaliser tout en une seule étape : créer la Banque asiatique, par exemple pour avoir une monnaie commune.

3) Tant que tous les pays adoptent le système monétaire du dollar américain, on ne peut espérer de nouvelle monnaie de référence, par conséquent il faut d'abord augmenter les échanges en devises asiatiques (yens ou yuans) pour que ceux-ci diminuent l'emploi du dollar. Pour ce faire, les États doivent élargir leur marché à leur région domestique et chercher d'autres débouchés qu'aux États-Unis. Ceci ne signifie pas que les pays asiatiques doivent s'opposer aux États-Unis, mais qu'ils devraient préférer faire du commerce avec un taux de change stable. Les pays d'Asie comme la Chine et le Japon qui gardent trop de dollars pour leur commerce devront continuer leur politique de soutien de la valeur du dollar, néanmoins les secteurs privés utiliseront le moyen le plus stable en utilisant de multiples devises.

4) Employer un système de monnaie unique formé a priori pour développer l'intégration économique est un sujet très discuté. Il faudrait avoir une période d'essai pour bien équilibrer la valeur de chaque monnaie vis-à-vis du dollar comme a pu le faire autrefois l'UE avec ERM et ERM II.

CONCLUSION

La régionalisation d'Asie s'harmonise-t-elle à la mondialisation ? Le Japon peut-il contribuer au financement requis par l'intégration régionale d'Asie ? Puisque l'opportunité de créer des intégrations régionales s'est trouvée dans plusieurs zones du monde et est considérée comme une étape vers la mondialisation (avec la condition de faire des efforts pour s'harmoniser aux caractéristiques du régionalisme ouvert), les pays d'Asie de l'Est devront axer leurs politiques vers cette intégration. Il demeure toutefois certains obstacles et problèmes, par exemple les différences entre les bénéficiaires et les déficitaires. En ce qui concerne la position du Japon, à court terme il aura plus le poids de la responsabilité que de bénéfices car il souffre depuis plus d'une décennie d'endettements publics énormes, d'une rude concurrence internationale et de la pression économique des États-Unis. Mais s'il se trouve au milieu des pays asiatiques en tant que puissance économique détentrice de devises étrangères, il devra se consacrer à la contribution financière (comme il l'a fait au moment de la crise monétaire et économique) et à la promotion de l'intégration économique en ouvrant son marché et en offrant ses technologies, notamment dans le secteur de l'environnement.

BIBLIOGRAPHIE

- AKAMATU K. (1944) *Keizai Sin Chitujyo no Genri* (la théorie de la formation de la nouvelle structure économique)
Ed : Rysou-sha.
- BALASSA B. (1961) *The Theory of Economic Integration*, Homewood, Irwin.
- BOISSEAU DU ROCHER S. (2002) Crise économique et régionalisme en Asie orientale, *Revue Tiers Mondes*, Vol. XLIII, n°169.
- BOULANGER E., CONSTANTIN C., DEBLOCK C. (2008) Le régionalisme en Asie : un chantier, trois concepts, *Mondes en Développement*, tome 36, n° 144, 91-114.
- DIETER H., HIGOTT R. (2002) Exploring Alternative Theories of Economic Regionalism: From Trade to Finance in Asian Co-operation? *Review of International Political Economy*, vol. 10, n° 3, August, 435-442.
- FALAH A. (2008) Asie : choc bien amorti, Fiche thématique et fiches pays, *Revue de l'OFCE*, n° 107, octobre, 249-282.
- FIGUIÈRE C., GUILLOT L. (2006) Caractériser les processus régionaux : les apports d'une approche en termes de coordination, *Monde en développement*, vol.34, n° 135, 79-100.
- HIGASHI AJIA KENKYUKAI (Association des études sur l'Asie d'Est)(2009) *Rapport*, mai.
- HUGON P. (2005) Intégrations régionales, normes et institutions, *Région et Développement*, n°22, 7-17.
- IMAI M. (2006) Le rôle des IDE japonais dans l'optique de l'intégration régionale de l'ASEAN + 3, présentation au Colloque de l'Association des Économistes Franco-Japonais, Nanterre, Paris X, novembre.
- IMAI M. (2002) *Le redressement économique et la réforme financière des pays asiatiques après la crise en 1997 et la contribution japonaise*, présentation aux XVIII Journées sur le développement ATM-LIEI, "Libéralisation, transferts de connaissances et développement", Tunis 30-31 mai.
- IMAI M. (1998) Coopération interrégionale : point de vue d'Europe et d'Asie, présentation au colloque de l'Association de l'EAEP, Paris, septembre.
- KAWAI M., WIGNARAJA G. (2007) ASEAN + 3 or ASEAN + 6: which Way Forward? Asian Development Bank Institute, Discussion Paper, n° 77, Tokyo.
- KOJIMA K. (2003 et 2004) *Gankougata Keizai Hatennron* (Théorie du développement économique par le modèle de la forme des oies sauvages) deux volumes dans la collection sur le développement économique en Asie, Ed : Bunshindou.
- LEE K. S., SAUCIER P. (2005) La coopération monétaire régionale est-elle un préalable à l'intégration commerciale de l'Asie ? *Mondes en développement*, tome 33, n° 130, 95-110.
- MEYER C. (2006) Pékin Tokyo : partenaires économiques, rivaux stratégiques, *Le Monde*, 10 octobre.
- NOHARA H. (2005) Le capitalisme japonais en voie de reconfiguration, *Mondes en Développement*, Vol. 33, n° 129, 107-124.
- PETIT P. (2004) Mondialisation et régionalisation : le cas de l'Europe et de l'Asie de l'Est, *Problèmes économiques*, n° 2855, 2-10.
- REGNAULT H (2008) Multilatéralisme et accords préférentiels : la fin de l'exception asiatique, *Mondes en Développement*, tome 36, n° 144, 75-90.
- TERSEN D. (2005) Japon Chine : un partenariat sous tension, *Le Monde*, 1^{er} avril.
- VIENER J. (1961) *The customs union issue*, Washington DC, Anderson Kramer Associates.

Microfinance et régulation : arbitrage entre taux d'usure et bonne gouvernance

Denis H. ACCLASSATO¹

Les politiques de libéralisation financière des années 1980 en Afrique ont favorisé un développement rapide des institutions de microfinance et conduit à la mise en place de la loi sur les systèmes de financement décentralisé réglementant les institutions de microfinance dans l'Union économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA). Cette législation et la loi sur l'usure qui s'en est suivie plafonnent le taux d'usure des banques à 18% et celui des institutions de microfinance à 27%. Le processus de fixation du taux d'usure a souvent été remis en cause et des propositions d'amélioration parfois suggérées (Baudassé et Lavigne, 2000). Dans les pays en développement, le risque d'une mauvaise législation sur l'usure ne peut être écarté. Les législations inadéquates réduisent les transactions et le fonctionnement efficient des marchés (Coetzee et Goldblatt, 1998). Cela est vrai pour les législations financières et en particulier pour le secteur de la microfinance. Le coût d'une réglementation inappropriée peut être socialement élevé dans ce contexte où les produits d'épargne ne sont pas très diversifiés et où l'épargne elle-même n'est pas protégée par des contrats d'assurance.

La fixation de seuils d'usure différents pour les banques et les institutions de microfinance soutient l'idée que le coût du crédit et les risques pris en microfinance sont différents de ceux des banques. Il s'agit ici de garantir l'efficacité du marché de microfinance et de mettre en place une protection contre des taux d'intérêt élevés. On retrouve cette idée de protection chez les scolastiques pour lesquels les prêteurs, peu nombreux, pourraient constituer un oligopole puissant qui fixeraient des taux d'intérêts élevés permettant une surexploitation des débiteurs en situation de concurrence insuffisante (Baudassé et Lavigne, 2000). Cette idée de protection apparaît chez Glaeser et Scheinkman (1998) pour qui, une loi sur l'usure qui restreint le niveau des taux d'intérêt joue un rôle d'assurance sociale en imposant un transfert de revenu des prêteurs vers les emprunteurs. Chez ces derniers, le revenu a une utilité marginale plus forte que chez les prêteurs qui sont dans une situation d'abondance. Mais Adam Smith pense que l'imposition d'un seuil d'usure permet de résoudre des problèmes d'anti-sélection, les prêteurs étant attirés par des taux d'intérêt élevés offerts par des aventuriers nullement préoccupés d'un remboursement (Diatkine, 2002).

En revanche, l'argument d'efficacité en faveur d'un plafonnement du taux d'usure résulte de ce que les prêteurs en face de taux plafonnés, chercheront à minimiser les coûts d'octroi de crédit afin de maximiser leur marge bénéficiaire. Les économistes libéraux pensent que l'imposition d'un seuil d'usure réduit la possibilité d'atteindre un optimum de Pareto où prêteur et emprunteurs ne peuvent plus, l'un et/ou l'autre, sous certaines conditions, améliorer leur satisfaction. L'interdiction de prêt au-delà du taux d'usure réduit non seulement la satisfaction du prêteur mais aussi celle de l'emprunteur qui était prêt à payer ce taux mais se voit interdire un emprunt usuraire, sans pour autant qu'un autre prêt à meilleur taux ne lui soit offert (Baudassé et Lavigne, 2000). Mais ces arguments sur l'efficacité ignorent la faiblesse de l'Etat de droit dans les États où la réglementation sur l'usure peut être contournée sans que leurs auteurs ne soient ni détectés ni punis par le régulateur (Acclassato, 2008). À quoi sert une réglementation sur l'usure dans ce cas et quel serait le comportement des institutions de microfinance face à son respect, étant donné que la bonne gouvernance a un coût ? En effet, les mécanismes de gouvernance tels que la concurrence, les cabinets d'audits internes de conseils, les incitations du manager de l'IMF... engendrent des coûts pour l'IMF. Dans ces mécanismes de gouvernance, Charreaux (1997) rapporté par Périlleux et Labie (2008) cite les mécanismes non spécifiques que sont l'environnement légal, les autorités légales, les unions syndicales, les associations de consommateurs. Cet environnement institutionnel est fait de contraintes, de règlements et de lois dont la gouvernance doit s'accommoder. Tel est le lien entre la gouvernance et la réglementation. Lorsque les institutions de microfinance sont réglementées, elles accèdent à des fonds moins chers provenant des déposants, ce qui constitue un avantage important. En revanche, à la réglementation sont associés des coûts comme les exigences de sécurité, les investissements dans les technologies d'information, les coûts écrasants des innovations... (Mersland et Strom, 2009). Ces coûts peuvent même dépasser les avantages (Hardy et al., 2003). Aussi, l'effet de la réglementation est incertain sur la performance financière et la portée sociale des IMF. Hartarska et Nadolnyak (2007) montrent que la régulation n'a pas d'effet direct sur la performance financière et sociale des IMF mais peut affecter indirectement la portée sociale si les IMF étaient autorisées à collecter l'épargne. Comme on peut le constater et du fait de l'existence d'avantages et de coûts, l'effet net d'une bonne gouvernance sur la

¹ Laboratoire d'Economie d'Orléans (LEO), Université d'Orléans. denacl_bj@yahoo.fr

performance financière est incertain pour les institutions réglementées. Quelle est donc l'issue de la régulation sur la performance financière des IMF si l'on prend en compte les coûts induits par la bonne gouvernance et le plafonnement du taux d'intérêt débiteur ? Peut-on trouver un seuil d'usure compatible avec un niveau de gouvernance qui produirait une incitation à se conformer au taux légal ?

Le papier analyse le comportement du revenu des institutions de microfinance sous la contrainte d'un légal d'usure et l'exigence d'une norme minimale de bonne gouvernance. La première partie présente les principes fondamentaux d'une bonne réglementation et constate qu'ils ne sont pas réunis pour l'exercice de la microfinance dans l'espace UEMOA. La deuxième montre l'outil d'analyse en termes d'avantages-coûts pour l'IMF. La troisième, enfin, propose les résultats et quelques simulations sous MATLAB pour apprécier les effets des différentes contraintes sur le revenu de l'IMF.

1. LES PRINCIPES DE RÉGULATION

Pour réussir une bonne réglementation en microfinance, cinq principes doivent servir de guide (Staschen, 1999 ; Valenzuela et Young, 1999 ; Fiebig, 2001). Il s'agit de la promotion d'une concurrence neutre, de la promotion de l'efficacité, de la promotion d'une structure de gouvernance incitative, la flexibilité de la réglementation et enfin la garantie d'une perspective coût-bénéfice positive pour les institutions régulées.

Une concurrence neutre et juste doit être l'objectif de la loi. Aucune mesure particulière ne doit aboutir à une distorsion dans la compétition entre les institutions financières. L'efficacité des institutions de microfinance suppose la présence d'un cadre réglementaire efficace. La régulation, synonyme de mise en œuvre du cadre réglementaire et sa surveillance, doit permettre d'assurer une efficacité allocative, opérationnelle et dynamique (Fiebig, 2001). L'efficacité allocative traduit une combinaison d'utilisation optimale des ressources financières. L'efficacité opérationnelle est une aptitude à minimiser les coûts de transactions dans l'intermédiation financière tandis que l'efficacité dynamique traduit la capacité d'adaptation des institutions financières aux changements de leur environnement. Ces principes d'efficacité ont pour objectif final, la maximisation du revenu de l'institution. Pour Staschen (1999), le premier danger de la régulation est de restreindre l'efficacité dynamique des institutions de microfinance, notamment dans un contexte où le risque d'une réglementation inappropriée est particulièrement élevé. Le troisième principe de la bonne réglementation est de promouvoir une structure de gouvernance incitative. Ce principe se réfère aux mécanismes à travers lesquels, les donateurs, les actionnaires et autres bailleurs de fonds s'assurent que les fonds seront utilisés aux fins prévues ou que les décisions prises par les managers visent les intérêts des actionnaires... (Hartarska, 2005). C'est le mécanisme qui assure un rendement maximum des investissements. Ce mécanisme est important du fait de la divergence des préférences et objectifs entre managers et investisseurs (Shleifer et Vishny, 1997 ; Périlleux et Labie, 2008). En microfinance, l'application des règles de fonctionnement et d'organisation internes prévues par un cadre réglementaire vise à amener les acteurs à une pleine utilisation des capacités afin d'accroître à travers l'intérêt communautaire, leur propre intérêt ou vice versa. Le quatrième principe est la flexibilité. Le cadre réglementaire des institutions financières doit être assez flexible et évolutif pour permettre l'innovation technologique... Enfin, toute mesure réglementaire doit être soumise à une analyse coût-bénéfice. Dans les États où la surveillance des activités est particulièrement difficile, ce dernier principe est décisif dans le choix des institutions de microfinance pour le respect ou non de la réglementation (Ouattara, 2003).

Dans le cas des lois spécifiques sur la microfinance dans l'UEMOA, ces principes ne sont pas réunis, ce qui justifie les travaux de révision auprès de la BCEAO de ce cadre réglementaire et son aménagement (Tanimoune, 2003 ; Lanha, 2006). L'aménagement vise l'extension du champ de la nouvelle loi qui va s'étendre à l'ensemble des IMF et l'implication de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) dans l'instruction des dossiers d'autorisation et dans la surveillance des IMF, notamment celles qui atteignent une certaine taille financière. De même, la neutralité dans l'application de la loi sera renforcée par l'implication de la BCEAO et la commission bancaire dans la prise de sanction contre les IMF, notamment celles qui ont une certaine taille financière (BCEAO, 2008). Des travaux ultérieurs vérifieront si les principes de régulation jouent pleinement.

2. LE MODÈLE DE MAXIMISATION DU REVENU DE L'IMF

Le modèle de base s'inspire des travaux de McIntosh et Wydick (2005) et de Tedeschi (2006) qui se sont appuyés sur une fonction de profit classique de l'IMF pour modéliser le comportement flexible de celle-ci et en déduire les solutions optimales.

2.1 Cadre analytique

Soit une institution de microfinance qui adopte un comportement de maximisation de son revenu. On suppose² que l'IMF doit mobiliser des ressources locales M_L au coût t mais a également la possibilité de mobiliser des ressources extérieures M_E au coût θ . Définissons par :

- R , le revenu net de l'IMF ;
- i , le taux d'intérêt sur prêt (taux d'intérêt débiteur) ;
- \bar{i} le seuil légal d'usure du taux d'intérêt débiteur imposé par la loi ;
- t , le taux d'intérêt créditeur sur les ressources locales mobilisées ;
- θ , le coût unitaire supporté sur les ressources extérieures mobilisées ;
- g , la valeur de l'indicateur de gouvernance au niveau de l'IMF ; sa valeur peut être approchée par l'indice de notation obtenu chez les organismes de rating comme CAMEL, PEARLS de WOCCU et GIRAFE de PlanetFinance. g est observable par le régulateur et les membres du sociétariat qui déposent leur épargne auprès de l'IMF ;
- \bar{g} , l'indice norme en matière de bonne gouvernance. Ce niveau de gouvernance est nécessaire et exigible pour toute IMF officielle agréée ou qui aspire à se faire agréer. On suppose que respecter le niveau de gouvernance minimal \bar{g} est imposé par le législateur et a un coût c . De plus, le régulateur veille à son respect. Produire un niveau de gouvernance au-delà du seuil exigé \bar{g} n'a plus d'importance pour le superviseur du moment que le seuil minimal est respecté ;
- c , le coût marginal de la gouvernance. Il dépend en principe de la taille moyenne des crédits, du nombre de comptes et du degré de décentralisation/transparence. Mais à court terme, il est supposé fixe ;
- cg est le coût associé au niveau g de gouvernance de l'IMF ;
- J et E désignent respectivement les caractéristiques spécifiques et d'environnement qui peuvent influencer les comportements de mobilisation des ressources et d'octrois de prêts de l'IMF ;
- a , l'effort de l'IMF à respecter les deux contraintes fondamentales : respect du seuil d'usure \bar{i} et respect du seuil de gouvernance \bar{g} . a est observable par le régulateur. a vise deux objectifs : réduire le taux d'intérêt débiteur pour la clientèle et améliorer l'indice g de gouvernance de l'institution ;
- $\omega(a)$, est la fonction de supervision du respect du seuil d'usure de l'IMF par le régulateur. $\omega(a)$ est un modèle d'effort de l'IMF. Cette fonction est définie entre 0 et 1 allant de la supervision quasi-inexistante (aucun effort de respect du plafond d'usure) à une supervision parfaite (respect intégral du seuil d'usure) : $0 \leq \omega(a) \leq 1$ et $\omega'(a) > 0$. Il s'agit d'une forme de rating qui récompense l'effort (a) fourni à se conformer au seuil d'usure. Il y a une pénalité associée au non respect du seuil d'usure et cette pénalité est fonction de l'importance du prêt usuraire (voir proposition 1) ;
- $\tau(a)$, la fonction de supervision du respect des règles de bonne gouvernance. $\tau(a)$ est un modèle d'effort défini entre 0 allant de la supervision quasi inexistante (ou zéro effort) et 1 correspondant à une supervision parfaite (ou effort total de respect de la norme minimale de gouvernance) : $0 \leq \tau(a) \leq 1$ et $\tau'(a) > 0$. La nature de cette supervision détermine l'effort d'amélioration au niveau des règles de bonne gouvernance. Il y a une pénalité associée au non respect des règles de gouvernance minimale imposées par la loi. Elle est définie comme une pénalité sur les ressources locales mobilisées (proposition 2) ;
- $P(i, J, E)$ désigne la fonction de prêt. Elle dépend du taux d'intérêt (i) et des caractéristiques spécifiques (J) et d'environnement (E) de l'IMF ;
- $M_L(t, J, E)$ désigne la fonction de mobilisation des ressources locales qui dépend du taux créditeur offert (t) et des caractéristiques spécifiques et d'environnement de l'IMF ;
- $M_E(g, X, E)$ désigne la fonction de mobilisation des ressources extérieures. Elle dépend du niveau de gouvernance g observé chez l'IMF par le bailleur de fonds extérieur et des caractéristiques de l'environnement extérieur (X) et intérieur (E) ;
- $K(P, M_L, M_E)$ est la fonction de coûts autres que les charges d'intérêt associées aux opérations de prêt et de mobilisation des ressources de l'IMF. Ce coût est tel que : $\frac{\partial K}{\partial P} > 0$, $\frac{\partial K}{\partial M_L} > 0$ et $\frac{\partial K}{\partial M_E} > 0$.

² Une version préliminaire de ce modèle avait été présentée dans les documents de recherche GMME, Liège (Honlonkou et Acclassato, 2004).

Proposition 1 : *Pénalité sur le non respect du seuil d'usure*

Il y a une pénalité associée au non respect du seuil légal d'usure. Cette pénalité est modélisée comme un terme multiplicatif de l'effort de surveillance, de la quantité de prêt usuraire octroyé et de l'écart par rapport à l'usure. Cette pénalité est nulle pour les IMF qui respectent le seuil d'usure. Son expression est :

$$\begin{cases} \omega(a)P(i)(i - \bar{i}) & \text{s'il y a non respect du seuil d'usure} \\ 0 & \text{si le seuil d'usure est respecté} \end{cases}$$

Proposition 2 : *Pénalité sur le non respect des normes minimales de gouvernance*

Il y a également une pénalité associée au non respect des règles de gouvernance minimale imposées par la loi. Elle est aussi modélisée comme un terme multiplicatif de l'effort de surveillance, de la quantité de ressources locales mobilisées et de l'écart du niveau de gouvernance par rapport à l'indicateur norme, soit : $\tau(a)[M_L(t, J, E)](\bar{g} - g)$. Elle est nulle pour les IMF qui se conforment aux règles de bonne gouvernance imposées par la loi.

Proposition 3 : *Environnement d'épargne et de prêt de l'IMF*

La fonction de revenu suppose que la mobilisation des ressources locales (M_L) est indépendante de la gouvernance tandis que la mobilisation des ressources extérieures (M_E) est indépendante du taux d'intérêt créditeur. Dans les faits, les petits déposants souvent analphabètes et peu outillés pour le contrôle de la gestion ne s'intéressent pas à la gouvernance, sauf s'il y a un antécédent ayant entaché la gouvernance dans l'histoire de l'IMF. Quant aux bailleurs de fonds (Etat et donateurs étrangers), qui poursuivent des objectifs sociaux par le biais de ressources affectées, ils sont exigeants en matière de bonne gouvernance de l'institution. En résumé, les paramètres de contrôle du régulateur sont donc \bar{i} et \bar{g} . h est le paramètre de contrôle de la quantité de prêt usuraire dans le portefeuille de l'IMF, c'est-à-dire la quantité de prêt octroyé au taux $i > \bar{i}$. h est compris entre 0 et 1, soit $0 \leq h \leq 1$. De même, dans le processus d'octroi de prêt, un montant est exigé par l'IMF au client sous forme de garantie financière à déposer auprès de l'IMF avant la remise de prêt au bénéficiaire. Cette garantie représente souvent une proportion du prêt que l'IMF conserve jusqu'au dénouement de l'opération. Cette proportion n'excède généralement pas 30% du montant du prêt. Soit ε cette proportion, avec $0 \leq \varepsilon \leq 0,3$. Enfin δ est le taux de transformation des ressources locales en prêt avec $0 \leq \delta \leq 1$.

On suppose que les projets financés par l'IMF ont une chance α de réussir et dans ce cas, le prêt est remboursé intégralement quand $\alpha = 1$ et risque $1 - \alpha$ de ne pas réussir et l'IMF perd une partie du crédit, $\alpha \in (0, 1)$.

Les paramètres de contrôle de l'IMF sont donc h , ε et δ pour l'IMF. Les paramètres endogènes sont i , t , g et a . Les paramètres de contrôle du régulateur sont \bar{i} et \bar{g} .

c , θ et α sont des paramètres exogènes. Rappelons que θ est un paramètre qui mesure le coût unitaire des ressources extérieures et c est le coût unitaire de la gouvernance. Sous ces hypothèses, nous pouvons spécifier la forme de la fonction de revenu de l'IMF.

2.2 L'IMF et l'objectif de maximisation de profit

Le revenu net de l'IMF est de la forme :

$$R = \alpha(1 + i)P(i, J, E) - (1 - \alpha)(1 - \varepsilon)P(i, J, E) - tM_L(t, J, E) - \theta M_E(g, X, E) - cg - K(P, M_L, M_E) - \omega(a)hP(i)(i - \bar{i}) - \tau(a)[M_L(t, J, E)](\bar{g} - g) \quad (1)$$

Cette fonction de revenu a huit composantes :

i.) $\alpha(1 + i)P(i, J, E)$ est le cash flow dont $i\alpha P(i, J, E)$ représente le revenu brut des intérêts de prêts

avec $\frac{\partial P}{\partial i} < 0$;

ii.) $-(1 - \alpha)(1 - \varepsilon)P(i, J, E)$ est la perte associée au non remboursement du prêt ;

iii.) $tM_L(t, J, E)$, le coût imputable à la mobilisation des ressources locales avec $\frac{\partial M_L}{\partial t} > 0$;

- iv.) $\theta M_E(g, X, E)$, est le coût des ressources extérieures mobilisées avec θ comme coût unitaire. Ces coûts intègrent les intérêts, les audits destinés aux bailleurs, l'inflation, le change, ... avec $\frac{\partial M_E}{\partial g} > 0$;
- v.) cg , est le coût lié à la bonne gouvernance ;
- vi.) $K(P, M_L, M_E)$, sont les autres coûts non compris les charges d'intérêts ;
- vii.) $\omega(a)hP(i)(i-\bar{i})$, est la pénalité associée à la quantité de prêt octroyé avec un taux d'intérêt débiteur supérieur au taux d'usure ;
- viii.) $\tau(a)[M_L(t, J, E)](\bar{g} - g)$, est la pénalité associée à une mauvaise gouvernance, c'est-à-dire celle qui n'atteint pas le niveau minimum \bar{g} imposé par l'autorité de régulation.

Le programme de maximisation de l'IMF est le suivant³ :

$$\left\{ \begin{array}{l} \underset{(i,t,g,\lambda,a)}{\text{Max}} \quad R = \alpha(1+i)P(i, J, E) - (1-\alpha)(1-\varepsilon)P(i, J, E) - tM_L(t, J, E) - \theta M_E(g, X, E) \\ \quad - cg - K(P, M_L, M_E) - \omega(a)hP(i)(i-\bar{i}) - \tau(a)[M_L(t, J, E)](\bar{g} - g) \\ \text{sous la contrainte} \quad \delta M_L(t) + M_E(g) \geq P(i, J, E) \end{array} \right. \quad (2)$$

Les variables J, E et X, qui prennent en compte l'environnement et les caractéristiques spécifiques, sont omises pour raison de simplification. δ est la proportion de ressources locales transformables en prêt. Ce paramètre dépend du minimum fixé par la loi et de la nécessité pour l'IMF de détenir des liquidités pour satisfaire les demandes de retrait des usagers. Pour une valeur donnée de δ , la contrainte doit être saturée dans la solution optimale puisque les ressources ont un coût d'opportunité.

Le Lagrangien du programme (2) est donné par l'expression :

$$L(i, t, g, a, \lambda) = \alpha(1+i)P(i) - (1-\alpha)(1-\varepsilon)P(i) - tM_L(t) - \theta M_E(g) - cg - K(P, M_L, M_E) - \omega(a)hP(i)(i-\bar{i}) - \tau(a)[M_L(t, J, E)](\bar{g} - g) + \lambda[\delta M_L(t) + M_E(g) - P(i)] \quad (3)$$

Les conditions de premier ordre de maximisation sont :

$$\frac{\partial L}{\partial i} = \alpha P + \alpha(1+i) \frac{\partial P}{\partial i} - (1-\alpha)(1-\varepsilon) \frac{\partial P}{\partial i} - \frac{\partial K}{\partial P} \frac{\partial P}{\partial i} - \omega(a)hP - \omega(a)h \frac{\partial P}{\partial i} (i-\bar{i}) - \lambda \frac{\partial P}{\partial i} = 0 \quad (3a)$$

$$\frac{\partial L}{\partial t} = -(M_L + t \frac{\partial M_L}{\partial t}) - \tau(a) \frac{\partial M_L}{\partial t} (\bar{g} - g) - \frac{\partial K}{\partial M_L} \frac{\partial M_L}{\partial t} + \lambda \delta \frac{\partial M_L}{\partial t} = 0 \quad (3b)$$

$$\frac{\partial L}{\partial g} = -\theta \frac{\partial M_E}{\partial g} - c + \tau(a) M_L - \frac{\partial K}{\partial M_E} \frac{\partial M_E}{\partial g} + \lambda \frac{\partial M_E}{\partial g} = 0 \quad (3c)$$

$$\frac{\partial L}{\partial \lambda} = \delta M_L + M_E - P = 0 \quad (3d)$$

$$\frac{\partial L}{\partial a} = -\frac{\partial \omega(a)}{\partial a} hP(i-\bar{i}) - \frac{\partial \tau(a)}{\partial a} M_L (\bar{g} - g) = 0 \quad (3e)$$

3. LES RÉSULTATS ET IMPLICATIONS

L'expression (3c) détermine la qualité de gouvernance recherchée par l'IMF. La dérivée seconde de cette équation par rapport à g donne :

$$\frac{\partial^2 L}{\partial g^2} = -\theta \frac{\partial^2 M_E}{\partial g^2} + \lambda \frac{\partial^2 M_E}{\partial g^2} - \frac{\partial^2 K}{\partial M_E^2} \left(\frac{\partial M_E}{\partial g} \right)^2 - \frac{\partial K}{\partial M_E} \frac{\partial^2 M_E}{\partial g^2} \quad (4)$$

$$\frac{\partial^2 L}{\partial g^2} = [-\theta + \lambda] \frac{\partial^2 M_E}{\partial g^2} - \frac{\partial^2 K}{\partial M_E^2} \left(\frac{\partial M_E}{\partial g} \right)^2 - \frac{\partial K}{\partial M_E} \frac{\partial^2 M_E}{\partial g^2} \quad (5)$$

³ L'hypothèse de fongibilité du crédit nous permet de ne pas séparer les ressources extérieures et les ressources locales dans l'octroi des prêts.

En supposant K linéaire en M_E , M_L et P, on a : $\frac{\partial^2 K}{\partial M_E^2} = 0$ et en conséquence :

$$\frac{\partial^2 L}{\partial g^2} = \left[-\theta + \lambda - \frac{\partial K}{\partial M_E} \right] \frac{\partial^2 M_e}{\partial g^2} = 0 \quad (6)$$

D'après l'expression de l'équation (3c), on a :

$$\left[-\theta + \lambda \right] \frac{\partial M_E}{\partial g} = c + \frac{\partial K}{\partial M_E} \frac{\partial M_E}{\partial g} - \tau(a) M_L \quad \text{et donc} \quad (7)$$

$$\left[-\theta - \frac{\partial K}{\partial M_E} + \lambda \right] \frac{\partial M_E}{\partial g} = c - \tau(a) M_L \quad (7a)$$

K étant supposé linéaire en M_E , on pose $m = \frac{\partial K}{\partial M_E} = \text{constante}$, $m > 0$

$$\frac{\partial M_E}{\partial g} = \frac{c}{(\lambda - \theta - m)} - \frac{1}{(\lambda - \theta - m)} \tau(a) M_L \quad (8)$$

Le signe de l'expression de droite de l'équation (7) dépend étroitement de l'effort de supervision des règles de bonne gouvernance par le régulateur. Si l'effort de supervision est suffisamment grand (ce qui suppose c négligeable), la quantité de l'expression de droite de l'équation (8) serait négative. Dans ce cas et avec la condition que $\frac{\partial M_E}{\partial g} > 0$, on a : $\lambda - \theta - m < 0$, soit $\lambda < \theta + m$.

Cette inégalité signifie que la valeur "virtuelle" des ressources prêtes (λ) est inférieure à la somme des coûts des ressources externe ($\theta + m$), m étant le coût marginal de ces ressources ou la pente positive de la fonction de coût desdites ressources.

Avec la condition plausible que $\frac{\partial^2 M_E}{\partial g^2} < 0$, l'expression de l'équation (6) est positive, soit :

$$\underbrace{(\lambda - \theta - m)}_{<0} \underbrace{\frac{\partial^2 M_e}{\partial g^2}}_{<0} > 0. \text{ Dans ce cas, l'option rationnelle pour les dirigeants de l'IMF est de respecter}$$

indéfiniment les règles de bonne gouvernance imposées par la loi quel que soit leur coût.

Si l'effort de supervision tend vers 0, la quantité de droite de l'expression (8) a le signe de c , c'est-à-dire positif. On aura $\lambda - \theta - m > 0$. Dans ce cas, la valeur "virtuelle" des ressources prêtes (λ) est supérieure au coût des ressources externe ($\theta + m$). Le signe de l'équation (6) serait alors négatif. Dans ce cas et partant de l'expression (3c), l'IMF respectera les règles de bonne gouvernance si :

$$\left[\lambda - \theta - m \right] \frac{\partial M_E}{\partial g} - c + \tau(a) M_L \Big|_{g=\bar{g}} > 0 \quad (9)$$

$$\underbrace{\lambda \frac{\partial M_E}{\partial g}}_i + \underbrace{\tau(a) M_L}_{ii} \Big|_{g=\bar{g}} > \underbrace{(\theta + m) \frac{\partial M_E}{\partial g}}_{iii} \Big|_{g=\bar{g}} + \underbrace{c}_{iv} \quad (10)$$

Sachant que les termes de part et d'autre de l'inégalité sont tous positifs, l'équation (10) indique que l'IMF se conforme au niveau de gouvernance minimal, $g = \bar{g}$ si la somme du bénéfice marginal lié au desserrement de la contrainte de gouvernance sur les ressources externes (i) et la prime du régulateur liée à l'effort de supervision de la gouvernance (ii) est supérieure à la somme des coûts marginaux des ressources extérieures (iii) et du coût unitaire de la gouvernance (iv). Autrement, Il n'y a pas d'incitation à suivre les règles de bonne gouvernance prescrites.

Comme l'expression (10) est évaluée au point $g = \bar{g}$, elle peut être réécrite sous la forme :

$$z^* = \lambda \frac{\partial M_E}{\partial g} + \tau(a) M_L - (\theta + m) \frac{\partial M_E}{\partial g} - c > 0 \quad (11)$$

z^* est la valeur nette de mise en conformité avec le niveau de gouvernance minimal \bar{g} pour l'IMF. Ainsi, une IMF se met en conformité avec les règles de bonne gouvernance si la valeur nette de mise en conformité Z^* est strictement positive.

Quelques simulations sous MATLAB permettent d'illustrer le comportement du revenu de l'IMF (figure 1 et suivantes). Les formes fonctionnelles et valeurs de simulation sont présentées en annexe.

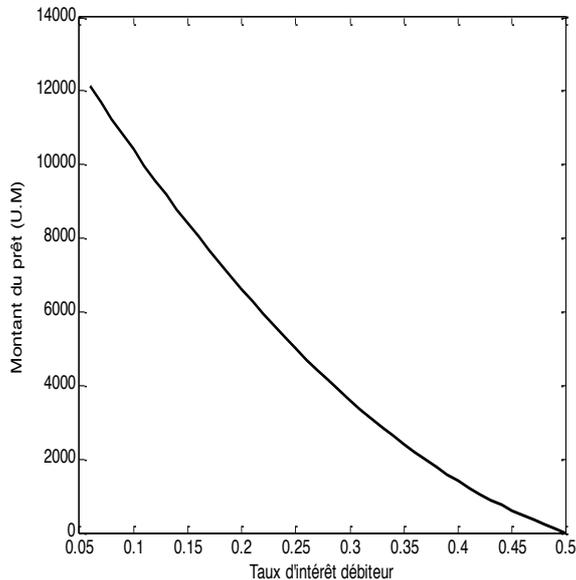


Figure 1 : Prêt en fonction du taux d'intérêt

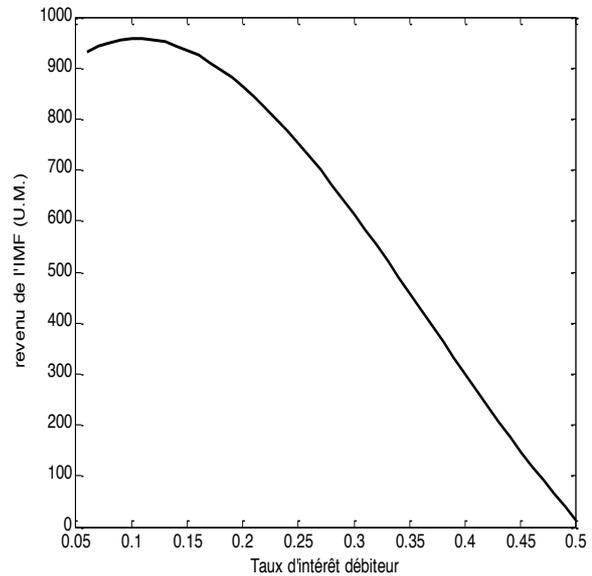


Figure 2 : Revenu de l'IMF en fonction du taux d'intérêt débiteur

La figure 1 décrit bien la relation décroissante entre le montant du prêt et taux d'intérêt débiteur. La quantité de prêt offerte décroît au fur et à mesure que le taux débiteur augmente. Cela impacte négativement le revenu de l'IMF qui décroît au fur et à mesure que le taux d'intérêt augmente (figure 2). Il y a ainsi de moins en moins de prêt octroyé à un taux élevé. Pour des prêts dont les montants sont de plus en plus faibles, l'IMF se doit d'augmenter le taux d'intérêt proposé aux clients. Si une IMF ne peut octroyer suffisamment de prêts pour atteindre un encours élevé de crédit, elle est contrainte d'opérer au-delà du seuil d'usure. Ce faisant, elle sacrifie une partie des bénéficiaires et de son revenu propre. Cela peut expliquer l'intérêt marqué pour certaines IMF d'opérer au-delà du seuil d'usure lorsque l'activité de prêt ne permet pas d'atteindre la taille critique à cause d'une insuffisance de fonds prêtables ou de projets bancables. Si l'activité de prêt de l'IMF atteint une taille critique qui suggère un taux inférieur au seuil d'usure, elle profitera des économies d'échelle pour réaliser un équilibre financier. Elle améliorera par la même occasion sa portée sociale par une large distribution de crédit.

Les figures 3, 4 et 5 décrivent l'évolution du revenu de l'IMF lorsque la probabilité de remboursement est faible ou importante. L'effort de recouvrement des prêts est ici mesuré par la probabilité α (*alpha*) de réussite ou non du projet financé. Cet événement conditionne le recouvrement du prêt.

La figure 3 correspond à une situation d'échec du projet financé où le prêt n'est pas remboursé ($\alpha = 0$). Il s'agit d'une situation de perte globale qu'un taux débiteur élevé pourrait amoindrir.

À l'inverse, la figure 4 décrit une situation de réussite totale du projet financé avec un gain de revenu. Mais ce revenu décroît au fur et à mesure que le taux débiteur augmente du fait d'un désintéressement croissant des bons emprunteurs si les prêts devenaient de plus en plus cher. La situation est quasiment la même si l'effort de recouvrement est faiblement relâché mais respectant un risque de dégradation de portefeuille de 10% (figure 5). Mais ici, la pente est moins abrupte que sur la figure 4 dénotant un gain de revenu moins important que la situation de remboursement intégral (figure 4).

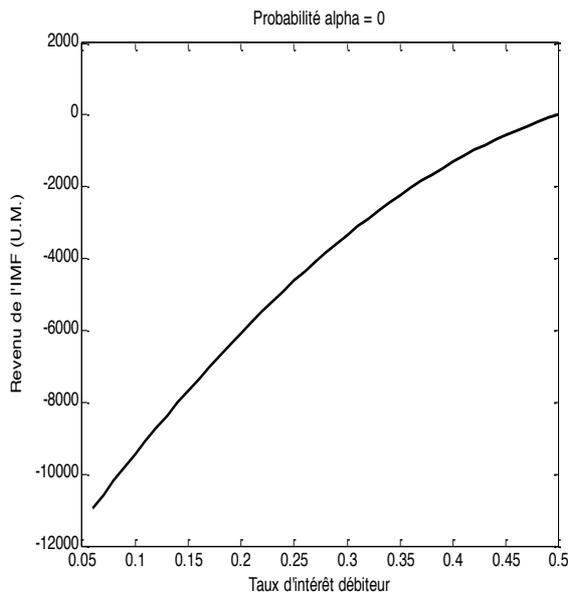


Figure 3 : Perte de revenu suite à l'échec du projet financé

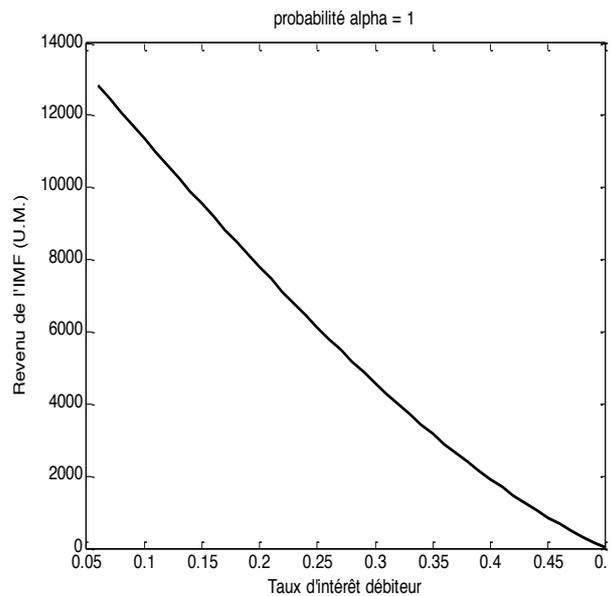


Figure 4 : Gain de revenu suite à une réussite totale du projet financé

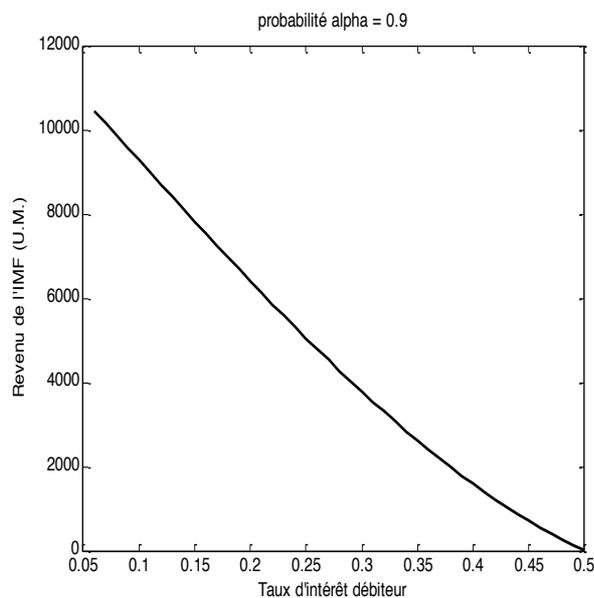


Figure 5 : Gain de revenu si l'effort de recouvrement du prêt atteint 90%

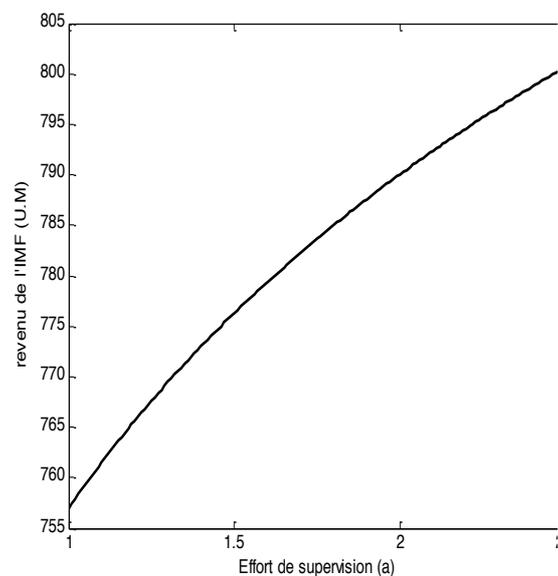


Figure 6 : Effort de supervision (a) et revenu de l'IMF

La figure 6 décrit la relation entre l'effort de supervision (a) et le revenu de l'IMF. Il est supposé encourager les efforts de respect du taux d'usure ($i_{bar}=27\%$) et d'amélioration de l'indice de gouvernance. Si nous supposons que le niveau minimal de bonne gouvernance (g_{bar}) est de 1 sur une échelle de 0 à e ($e=2,71$), cet effort de supervision est récompensé par une amélioration du revenu de l'IMF. En revanche, il pénalisera les IMF qui opèrent en dessous de la norme \bar{g} (g_{bar}). Les figures 7 et 8 présentent respectivement l'évolution du revenu de l'IMF sous l'effort de supervision du taux débiteur et l'évolution du revenu en fonction de l'indice de bonne gouvernance.

Une supervision du taux débiteur par le régulateur améliore constamment le revenu de l'IMF (figure 7). L'option du régulateur est de maintenir une supervision constante du seuil d'usure ou mieux d'accroître l'effort de supervision.

Sur la figure 8, au fur et à mesure que l'IMF améliore son indice de gouvernance, cela engendre un coût pour celle-ci. Ce coût est aggravé par la pénalité subie par l'IMF lorsque le niveau de gouvernance g reste largement au dessus de la norme minimale \bar{g} (ici $g_{bar}=1$). Ainsi, dans un premier temps, l'amélioration de la gouvernance réduit le revenu de l'IMF. Mais Il existe un seuil de retournement à partir duquel une amélioration de la gouvernance accroît ce revenu. Ce seuil se situe autour de 1,1 sur une échelle définie

entre 0 et $e (=2,71)$. La connaissance du seuil de retournement pourrait aider le régulateur à fixer \bar{g} ($gbar = seuil\ de\ retournement$, par exemple). L'option pour le régulateur est de forcer les IMF à atteindre et dépasser ce seuil afin de limiter l'impact négatif lié au coût de la gouvernance.

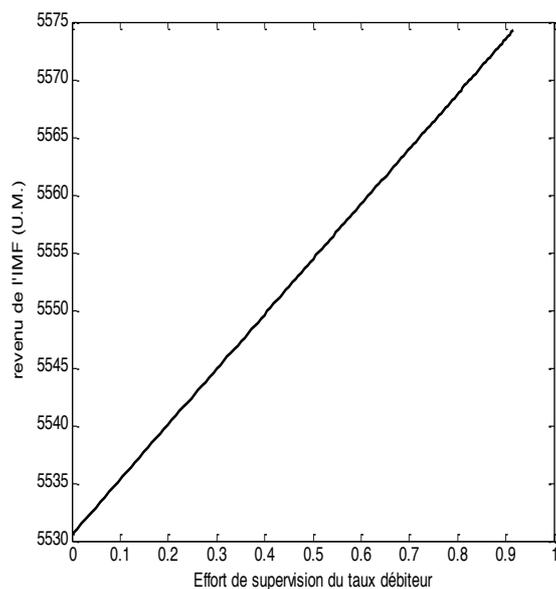


Figure 7 : Effort de supervision du taux débiteur et Revenu de l'IMF

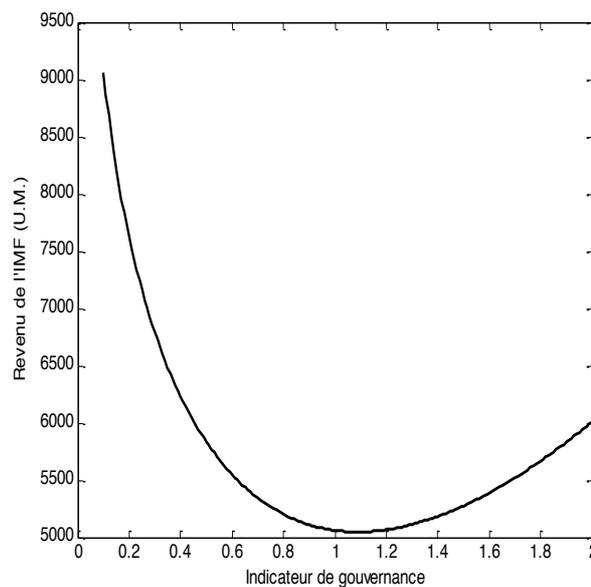


Figure 8 : Revenu de l'IMF en fonction du niveau de gouvernance

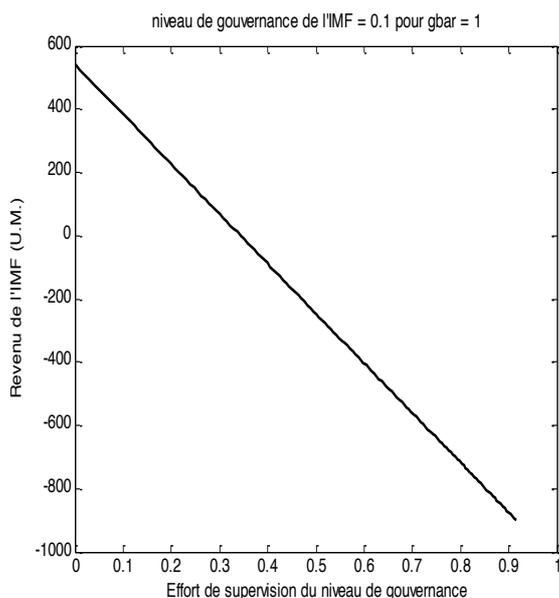


Figure 9 : Perte de revenu liée à un faible effort d'amélioration de la gouvernance

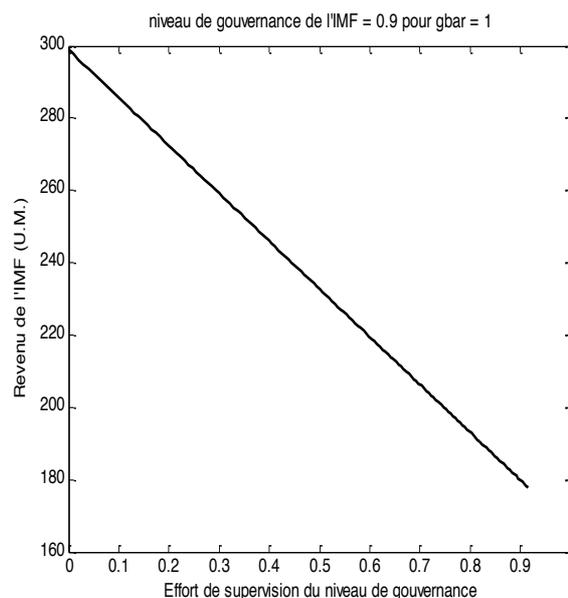


Figure 10 : Perte de revenu liée à un grand effort d'amélioration de la gouvernance

Enfin quelques résultats portent sur la simulation du comportement du régulateur en matière de supervision de l'effort d'amélioration de la gouvernance de l'IMF. Les résultats sont présentés aux figures 9, 10 et 11. Ces trois figures confirment l'existence pour l'IMF d'un seuil à partir duquel l'effort de supervision du régulateur est récompensé. Avant ce seuil, le revenu de l'IMF décroît (figures 9 et 10). Il croît au-delà de ce seuil qui n'est rien d'autre que le niveau de gouvernance identifié au seuil de retournement (figure 8). Lorsque le niveau de gouvernance de l'IMF atteint l'indice 1.1, supérieur au seuil \bar{g} imposé, le revenu de l'IMF croît de nouveau sous l'effort de supervision (figure 11). Ce qui signifie que l'effort de supervision que le régulateur déploie n'a un effet positif qu'au-delà du seuil de retournement. Les figures confirment une perte du revenu avant le seuil à partir duquel l'effort de supervision du régulateur est récompensé. Avant ce seuil, le revenu de l'IMF décroît comme le montrent les pentes des figures 9 et 10. Au-delà, il croît (figure 8). Lorsque le niveau de gouvernance de l'IMF est supérieur au seuil (où l'indice est estimé à 1.1), le revenu de l'IMF croît de nouveau sous l'effort de supervision (figure

11). Ce qui signifie que l'effort de supervision que le régulateur déploie n'a un effet positif qu'au-delà du seuil de retournement. Cela suggère de fixer \bar{g} au seuil de retournement.

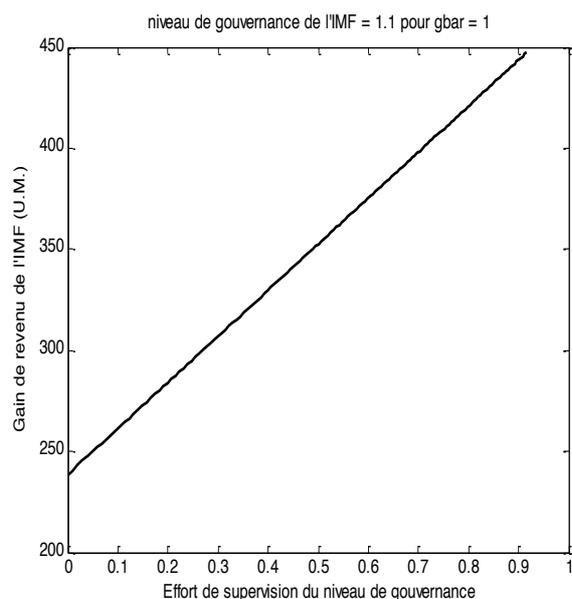


Figure 11 : Gain de revenu de l'IMF lié à l'amélioration de la gouvernance au-delà du seuil minimal imposé

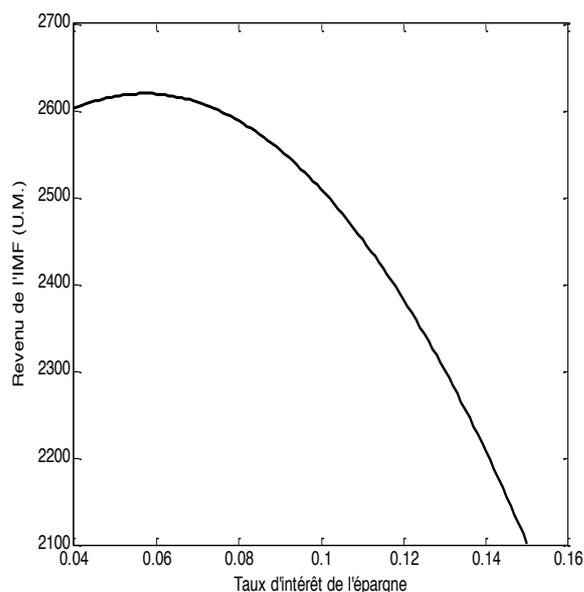


Figure 12 : Revenu de l'IMF en fonction du taux d'intérêt créditeur

La figure 12 décrit l'évolution du revenu en fonction du taux d'intérêt créditeur. Elle montre le sacrifice financier à faire par l'IMF pour mobiliser l'épargne locale. Si l'IMF ne rencontre pas un problème majeur de mobilisation des ressources, elle y gagnerait davantage en fixant un taux d'intérêt créditeur autour de 6%. Au-delà, le coût de ressources affecte la rentabilité de l'IMF.

CONCLUSION

Cet exercice a permis de montrer que sous un régime de plafonnement du taux d'intérêt débiteur avec une exigence de règles minimales de bonne gouvernance, les institutions de microfinance peuvent toujours maximiser leur profit selon l'effectivité de la surveillance du régulateur. L'effort de supervision est déterminant pour contraindre l'IMF à améliorer son niveau de gouvernance. En effet, il existe un effet seuil pour l'IMF de telle sorte que dans un premier temps, son revenu décroît avec le coût induit par la gouvernance mais augmente après avoir atteint le seuil minimum. La détermination de ce seuil fournit une implication de politique importante pour le régulateur. L'option du régulateur est de forcer les IMF à atteindre et dépasser ce seuil afin de limiter l'impact négatif lié au coût de la gouvernance. Les résultats ont aussi montré que si l'IMF ne peut octroyer suffisamment de prêts pour atteindre un encours global élevé de prêt, elle sera contrainte d'opérer au-delà du seuil d'usure. Cela explique l'attitude des IMF qui dérogent à la loi sur l'usure pour opérer dans cette zone lorsque l'activité de crédit ne permet pas d'atteindre une taille critique. L'exercice d'activités dans cette zone d'avant seuil d'usure ne peut être possible que si des économies d'échelles importantes permettent d'assurer l'équilibre financier de l'IMF.

BIBLIOGRAPHIE

- ACCLASSATO D. (2008) Les plafonnements de taux d'intérêt en microfinance servent-ils réellement les pauvres et petits opérateurs économiques ?, *Mondes en Développement* Vol.36, n°141, 93-109.
- BAUDASSE T., LAVIGNE A. (2000) Pourquoi et comment légiférer sur l'usure?, *Revue d'Économie Financière*, n°58, 03-2000, 163-184.
- BCEAO, (2008), "Rapport annuel 2007", Dakar
- CHARREAUX G. (1997) *Le gouvernement des entreprises, Corporate Governance. Théories et faits*, Paris, Economica, 540p.
- COETZEE G., GOLDBLATT S. (1998) Regulation and Supervision of Microfinance Institutions: Experiences from South Africa, Paper presented on the CGAP-Conference "Savings in the Context of Microfinance", Kampala, Uganda, 10-13 February.

- DIATKINE S. (2002) *Les fondements de la théorie bancaire : des textes classiques aux débats contemporains*, Paris, Dunod, Col. Théories économiques.
- FIEBIG M. (2001) Prudential regulation and Supervision for Agricultural Finance, *Agricultural Finance revisited*, n°5, FAO.
- GLAESER E., SCHEINKMAN J. (1998) Neither a Borrower nor a Lender be: An Economic Analysis of Interest Restrictions Restriction and Usury Laws, *Journal of Law and Economics*, 41(1), April, 1-36.
- HARDY D., HOLDEN P., PROKOPENKO V. (2003) Microfinance institutions and Public Policy, *Policy Reform*, 6, 147.
- HARTARSKA V. (2005) Governance and Performance of Microfinance Institutions in Central and Eastern Europe and the Newly Independent States, *World development*, Vol. 33, n°10, 1627-1643.
- HARTARSKA V., NADOLNYAK D. (2007) Do regulated microfinance institutions achieve better sustainability and outreach? Cross country evidence, *Applied Economics*, 39 (10-12), 1207-1222.
- HONLONKOU A., ACCLASSATO D. (2004) Impact et déterminants de l'adhésion de la Loi sur les systèmes de financement décentralisé au Bénin, Groupe d'Étude des Mathématiques du Management et de l'Économie (GMME), document de recherche, août, n°0801, Liège.
- LANHA M. (2006) Dynamiques de l'architecture financière : vers l'approfondissement financier microéconomique dans l'UEMO, Thèse de doctorat en sciences économiques, Université d'Orléans.
- MCINTOSH C., WYDICK B. (2005) Competition and Microfinance, *Journal of Development Economics*, 78, 271-298.
- MERSLAND R., STROM R. O. (2009) Performance and governance in microfinance institutions, *Journal of Banking & Finance*, 33 (4), 662-669.
- OUATTARA K. (2003) Microfinance Regulation in Benin: Implications of the PARMEC Law for Development and Performance of the Industry, Washington, D.C., World Bank Africa Region Working Paper Series N°50, June.
- PERILLEUX A., LABIE M. (2008) Gouvernance des coopératives d'épargne et de crédit dans les pays du sud : réflexions préliminaires, document de recherche WP-CEB N°8, CERMI.
- SHLEIFER A., VISHNY R. (1997) A survey of corporate governance, *Journal of Finance*, 52(2), 737-783.
- SMITH A. (1937) *An inquiry into the Nature and Causes of the Wealth of Nation*, New York, Modern Library.
- STASCHEN S. (1999) *Regulation and supervision of Micro-finance Institutions: State of Knowledge*, GTZ Eschborn.
- TANIMOUNE A. O. (2003) Les politiques de libéralisation financière dans les pays en développement : essai d'évaluation empirique dans les pays de l'Union Économique et Monétaire Ouest Africaine, *Thèse de Doctorat de Sciences économiques*, Université d'Orléans, janvier, 345 p.
- TEDESCHI A. G. (2006) Here today, gone tomorrow: Can dynamic incentives make microfinance more flexible?, *Journal of Development Economics*, 80, 84-105.
- VALENZUELA L., YOUNG R. (1999) Consultation on Regulation and Supervision of Microfinance: A Workshop report, USAID, Washington DC.

ANNEXE : Paramètres de simulation du modèle de revenu de l'IMF

Il s'agit de :

1. Définir une fonction de prêt en fonction du taux d'intérêt
2. Définir les fonctions M_L et M_E en fonction de leurs paramètres
3. Définir K (représentant les autres coûts)
4. Préciser les paramètres par rapport auxquels on souhaite analyser les variations du profit.

1. La fonction de prêt

- Elle est définie $P(i, J, E)$ représentant la demande de fonds prêtable d'un individu quelconque avec

$$\frac{\partial P}{\partial i} < 0 :$$

$$P = s * Y - d * i + n * d * i^2$$

avec $0 < i < 0,5$ (soit un taux maximum de 50%)

Y est le revenu = 100.000 francs et d un multiplicateur simple du taux d'intérêt = 50.000 francs

Soit par exemple $P = 15000 - 50000i + 40000i^2$

Avec S sa propension marginale à épargner = 0,4 et n = 4/5 (=0,8).

• il existe une chance β que le projet financé réussisse et que le prêt soit remboursé et ε la proportion de garantie financière déposée Si β est la chance de réussite du micro-projet financé, le prêt sera pris en compte de la façon suivante : $\beta[(1+i)P - \varepsilon P] - (1-\beta)P + \varepsilon P$

$$\text{Soit } \beta(1+i)P - (1-\beta)P + (1-\beta)\varepsilon P = \beta(1+i)P - (1-\beta)(1-\varepsilon)P$$

Soit encore $[\beta(1+i) - (1-\beta)(1-\varepsilon)]P$

○ Pour $\beta = 0$ (Echec du projet et Perte totale), l'IMF perd $(\varepsilon P - P)$

○ Pour $\beta = 1$ (Réussite total du projet) l'IMF gagne, $[(1+i)P]$

• ou bien inversement Si α est la probabilité que le projet échoue (chance de perdre), le prêt sera pris en compte de la façon suivante : $(1-\alpha)[(1+i)P - \varepsilon P] - \alpha P + \varepsilon P$

○ Pour $\varepsilon = 0$ (Réussite totale), l'IMF gagne $[(1+i)P - \varepsilon P]$

○ Pour $\varepsilon = 1$ (Perte totale du projet), l'IMF perd $(-P + \varepsilon P)$

2. Les paramètres de variation du profit ou arguments

Ces paramètres sont $i, t, g, et a$.

3. Définition des fonctions M_L et M_E

$$M_L = M_L(t, J, E), \quad M_E = M_E(g, X, E)$$

Les ressources prêtables de l'IMF sont $M_L + M_E$ et les ressources réellement prêtées sont $P = \delta M_L + M_E$.

Soit H une unité monétaire (H= 10 000, par exemple) $M_E = g.H$

X : caractéristiques spécifiques du bailleur

E : caractéristiques d'environnement de l'IMF

J : caractéristiques spécifiques de l'IMF perçues par les clients épargnants

$M_E = g.H$

$M_L = 3t.H$ et $H = 10.000$ UM (par exemple)

θ est le coût de mobilisation des ressources extérieures

t est le taux d'intérêt créditeur proposé à l'épargne par l'IMF

i est le taux d'intérêt débiteur proposé par l'IMF, avec la condition que $\theta < t < i$

4. Définition de la fonction de coût

K = Coût des Ressources Locales + Coût des Ressources Extérieures + Coûts Fixes

$$K = K(P, M_L, M_E) \quad \text{soit d'écriture } K = tM_L + \theta M_E + F$$

Or, $P = \delta M_L + M_E$ ce qui implique que $M_E = P - \delta M_L$

$$\text{D'où } K = tM_L + \theta(P - \delta M_L) = (t - \theta\delta)M_L + \theta P$$

$$K = 3H.t^2 + g.\theta.H \quad \text{avec } H = 10.000 \text{ et } P = \delta M_L + M_E \leq M_L + M_E$$

Sous ces conditions, on peut simuler le revenu de l'IMF :

$$R = \alpha(1+i)P(i, J, E) - (1-\alpha)(1-\varepsilon)P(i, J, E) - tM_L(t, J, E) - \theta M_E(g, X, E) \\ - cg - K(P, M_L, M_E) - \omega(a)hP(i)(i - \bar{i}) - \tau(a)[M_L(t, J, E)](\bar{g} - g)$$

La triade “qualité totale-consommateur-environnement” : une solution pour améliorer la qualité de vie des consommateurs ?

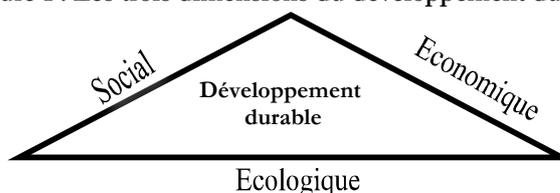
Lucretia Mariana CONSTANTINESCU¹

Alarmé par les effets dommageables susceptibles d’être causés, à long terme, par différents produits sur la santé, de plus en plus de consommateurs s’orientent vers des substituts biologiques et des entreprises écologiques. Cette attitude résulte non seulement de l’ouverture de l’offre écologique mais encore de la compréhension par les consommateurs des informations sur les produits, sur les processus, sur les producteurs et les distributeurs. L’actualité et la résonance positive des thèmes relevant de l’environnement amplifient la tendance (Enescu et Constantinescu, 2008).

Le rapport de Brundtland définit le développement durable comme étant celui « qui satisfait les besoins des générations présentes sans compromettre la capacité des futures générations à satisfaire leurs propres besoins ». Les efforts pour réduire les effets négatifs sur l’environnement tout en ne remettant pas en cause la croissance et le développement ont continué à être soutenu par quelques organisations nationales ou internationales, mais se heurtent au refus de certains pays arguant que les investissements nécessaires, parfois importants, pour mener une telle politique constitueraient un frein pour la croissance.

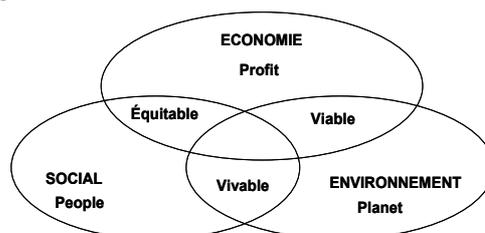
En 1992, s’est tenu à Rio le Sommet de la terre qui a regroupé plus de 20 000 personnes et environ 1 800 ONGs. Incontestablement ce sommet a contribué à médiatiser le concept de développement durable considéré comme l’équilibre entre trois piliers : économique, social et écologique (figure 1).

Figure 1 : Les trois dimensions du développement durable



C’est un développement économiquement efficace, socialement équitable et écologiquement soutenable pour protéger la nature et ne pas remettre en cause les ressources naturelles pour les générations futures. Le croisement entre ces trois dimensions laisse entrevoir la vision du développement durable (figure 2).

Figure 2 : Les aspects du développement durable



Source : Hamrouni (2007).

En 1997, pas moins de 160 pays se sont réunis à Kyoto pour discuter et tenter de trouver un consensus sur la réduction des gaz à effets de serre (GES), cause principale du réchauffement climatique. Certains pays ont signé les accords alors que d’autres, parmi les plus industrialisés, ont fait la sourde oreille pour ne pas pénaliser leurs industries. Deux autres sommets se sont tenus respectivement en 2000 et en 2002 à Johannesburg. Le premier, dénommé le « Sommet du millénaire », organisé sous l’égide des Nations Unies a tenté de fixer les objectifs de développement du millénaire. Le second, dénommé « Sommet Mondial du Développement Durable », a réaffirmé les objectifs de développement du Millénaire. En plus de la protection de l’environnement, il s’est intéressé au problème de la lutte contre la pauvreté et une série d’objectifs concrets ont été retenus pour atteindre les objectifs du développement durable.

Les consommateurs “verts” étant plus radicaux dans leurs réactions de rejet que les consommateurs ordinaires, les entreprises sont obligées de respecter les réglementations et les lois protégeant dans les pays où elles ont des activités. La motivation écologique concerne la sélection, le traitement et l’interprétation des informations sur les processus, les produits et les circuits de distribution. L’attention que les

¹ Université Valahia de Targoviste, Roumanie. maractinescu@gmail.com

consommateurs accordent aux impacts sur l'environnement va s'accroître dans les prochaines années. Quatre consommateurs européens sur cinq veulent acheter des produits écologiques, dûment certifiés.

Lorsque les firmes auront placé sans équivoque le consommateur/client au centre des préoccupations de leur culture, en assumant les valeurs de la qualité et du service au consommateur/client, les conditions seront réunies pour que le marketing stratégique puisse leur assurer des parts de marché et le succès à long terme. Le traitement symétrique de tous les clients, domestiques et internationaux, s'avère essentiel pour la firme, car un client découragé (quelque soit le motif) peut être facilement gagné par la concurrence.

Les firmes doivent dépasser le simple respect des réglementations existantes pour satisfaire les attentes des clients en matière de protection de la santé et de l'environnement. Deux catégories importantes des effets que produisent ces facteurs sont à distinguer (Constantinescu, Khaoua, Chebira, 2008). L'effet écologique "PUSH" génère, sous les pressions internes et internationales, des coûts liés à la protection de l'environnement ou aux contraintes technologiques pour réaliser des produits et des processus écologiques. L'apparition de la législation écologique, dans la mesure où elle n'a pas été anticipée par l'entreprise, réduira son espace de manœuvre. Elle pourrait même s'assortir de pertes d'emplois ou de parts de marché, si elle ne s'est pas préparée à offrir des produits ou des services en concordance avec les standards internationaux et les nouvelles réglementations. L'effet écologique "PULL" se manifeste lorsque l'alignement sur les contraintes accrues des normes environnementales sous la pression des exigences des consommateurs et des distributeurs requiert des solutions écologiques qui nécessitent d'élargir le marché. En permanence dans l'entreprise se manifestent des effets PUSH et PULL.

La globalisation (Mühlbacher, Dahringer, Leihs, 1999, 143) a pour effet « l'homogénéisation des goûts des consommateurs du monde entier. » Les décisions stratégiques d'une entreprise ayant une vision globale s'orientent plutôt sur les marchés du produit que sur les marchés nationaux. Sans éliminer la dimension « action » (toujours présente dans les entreprises), Manfred Bruhn (2000) considère que, depuis le début des années 2000, s'est amorcée ce qu'il dénomme l'hyper concurrence caractérisée par la transition entre savoir conquérir un marché (*savoir faire*) et choisir des alternatives stratégiques (*vouloir faire*). Selon lui « l'entreprise devient productrice de propositions pour les produits destinés au marché ; le consommateur est producteur de satisfaction ; les distributions sont productrices d'échanges ; les milieux produisent de la conviction ; enfin, la qualité devient une nouvelle dimension des affaires » (Bruhn, 2000, 35).

1. TRIADE "QUALITÉ TOTALE-CONSOMMATEUR-ENVIRONNEMENT"

La Qualité Totale offre à l'entreprise la possibilité de toucher une large palette d'objectifs concernant (Constantinescu, 2006, 125) :

- la croissance de l'utilité des produits chez le client, garantie par l'existence d'une image de qualité à l'échelle mondiale, facilitant les comparaisons internationales ;
- la réduction des dépenses de production et de distribution, particulièrement importante pour les produits technologiquement intensifs pour lesquels on peut compenser une partie des coûts de recherche-développement ;
- un contrôle plus efficace sur les indicateurs de performance, en poursuivant un profit maximal au niveau global. Les décisions concernant les marchés externes doivent être prises de sorte qu'elles puissent servir la position de l'entreprise sur le marché national ;
- la diffusion plus rapide des produits nouveaux au niveau international, suite à des programmes standardisés de lancement sur le marché ;
- l'obtention d'avantages synergiques par un transfert rapide de know-how entre les différents marchés où agit l'entreprise internationale, objectif censé être d'efficacité interne pour l'entreprise.

Pour les entreprises roumaines s'ouvrant à l'économie de marché, la formation d'une culture clients propres se constitue progressivement. L'introduction d'un système de management de la qualité (SMQ) et d'un système de management environnemental imposent aux firmes un changement radical d'optique, mais aussi l'adoption d'une conception moderne (*eco-entreprise*) orientée vers leurs débouchés.

La Qualité Totale concerne simultanément divers aspects du fonctionnement de l'entreprise. L'application du principe "*orientation vers le client*" doit être conduite d'une manière qui satisfasse les indicateurs de performance à long terme (chiffre d'affaires, parts de marché, profit, etc.) sur les marchés externes et internes. S'impose ainsi une idée centrale, celle que le marketing international constitue, à la fois, un élément de la philosophie de l'entreprise et une politique visant à gagner une nouvelle clientèle.

a) La vision intégrative du marketing de la firme permet que :

- l'activité de recherche-développement oriente ses préoccupations vers des produits susceptibles de rencontrer une demande internationale ;
 - le choix des lieux de fabrication se fonde sur des avantages de proximité et sur des réductions de coûts déterminés par celui de la main-d'œuvre et/ou la dimension des lots de fabrication ;
 - l'orientation vers de nouveaux clients (Clients verts) signifie un processus d'élargissement du marché de l'entreprise au-delà des frontières nationales.
- b) L'internalisation de la relation “client-fournisseur” représente le résultat de l'introduction d'un marketing interne, qui tend vers la Qualité Totale et se caractérise par une approche entre le management du marketing et celui du personnel. Ce mixte vise à imposer le marketing comme un nouveau code interne de pensée. Ce code s'assortit d'une orientation marquée autant vers les clients que vers les salariés, de manière à réaliser les objectifs de l'entreprise. Dans la catégorie des objectifs internes s'inscrivent ceux concernant les processus de longue durée, souvent de nature mentale, concernant le management et les employés (exemple : la motivation du personnel).
- c) Le maintien sous contrôle de tous les processus conditionne largement le succès de la mise en œuvre du Management de la Qualité Totale (TQM). L'entreprise doit identifier et administrer son réseau de processus et d'interface de sorte qu'elle puisse améliorer la qualité de son offre.
- d) L'organisation adéquate du management de la Qualité Totale (TQM) entraîne tout le personnel de la firme par la promotion d'un management participatif de la qualité au niveau de l'entreprise.
- e) La qualité assurée par des actions préventives systématiquement coordonnées conditionne la réalisation effective du zéro-défaut (tout doit être bien fait dès la première fois et chaque fois).

Le succès d'une organisation dans la mise en place du management de la qualité totale signifie qu'elle a trouvé des arrangements structuraux et culturels qui correspondent aux contingences de son secteur d'activité. Dans le cas des décisions stratégiques concernant les produits écologiques, la compatibilité avec l'environnement est considérée comme un produit stratégique. Le noyau du marketing écologique est constitué par la stratégie environnementale vis-à-vis des décisions concernant les produits et les clients.

2. LA PROTECTION DES CONSOMMATEURS “VERTS” ET SES CONSÉQUENCES DANS LA RELATION PRODUCTEUR-CONSOMMATEUR

2.1 *Les standards ISO*

La publication des standards ISO concernant l'évaluation du cycle de vie, souligne l'importance de la prise en compte des problèmes de l'environnement et les zones de progrès dans la production et l'utilisation des produits. Les nouveaux standards ISO 14040:2006 (Management de l'environnement, Évaluation du cycle de vie, Principes et cadre général) et ISO 14044:2006 (Management de l'environnement, Évaluation du cycle de vie, Exigences et lignes directrices) qui remplacent les standards antérieurs (ISO 14040:1997, ISO 14041:1999, ISO:14042:2000 et ISO 14043:2000) ont été actualisés pour parfaire l'accessibilité², pour éliminer du contenu des exigences inutiles et les aspects moins consistants (Constantinescu, Khaoua, Chebira, 2008). Ils facilitent le processus d'évaluation du cycle de vie et représentent un facteur important pour la consolidation des procédures et des méthodes LCA (*life style assessment*). « Leur contribution est cruciale pour une acceptation générale du LCA par la communauté internationale et par tous les mandataires » (Filipo, 2007, 50). Ce concept LCA, utilisé pour comparer les performances environnementales des produits, peut aussi servir à optimiser la performance environnementale d'un produit (éco-projet) ou d'une compagnie (Danciu, 2006, 42).

2.2 *Écolabel*

L'initiative *Écolabel* vise à promouvoir les produits ayant un impact minimal sur l'environnement durant la totalité de leur cycle de vie et à fournir aux consommateurs des renseignements exacts, précis et fondés sur une base scientifique. *Écolabel* est un bref texte descriptif accompagné d'un symbole graphique. Il figure sur l'emballage de produit ou sur une brochure ou tout autre document l'accompagnant. Le label écologique de l'Union Européenne (*UE Fleur*), créé en 1993, est le seul système de certification pour aider

² Un autre standard international (ISO 19078:2006) doit contribuer à l'élargissement du marché des véhicules routiers propulsés par un moteur au gaz naturel, en améliorant les conditions de sécurité du stockage de ce combustible alternatif.

les consommateurs à distinguer les produits et services verts ne portant pas atteinte à l'environnement. Des pétales de fleurs en forme d'étoiles constituent son symbole. Système volontaire, il a été conçu pour, d'une part, encourager les entreprises à produire et vendre des biens et services avec moins d'impact sur l'environnement et, d'autre part, pour aider les consommateurs, publics et privés, à les identifier facilement. L'un des avantages de l'étiquetage écologique est d'accroître la confiance des consommateurs et, par conséquent, leur fidélité. L'étiquette est le moyen le plus simple de répondre, scientifiquement, aux nombreuses questions qu'ils se posent. Simultanément, il renforce la position de l'entreprise aux yeux de ses clients en valorisant son image de marque.

L'*écolabel* européen est accordé à 235 produits relevant des catégories suivantes : articles chaussants, détergents pour lave-linge de blanchisserie, détergents pour lave-vaisselle, papier absorbant, détergents pour vaisselle à la main, conditionneurs de sol, détergents pour les toilettes, services d'hébergement touristique, textiles, peintures et vernis. À chaque groupe de produits, correspond un ensemble de critères environnementaux. Par exemple, pour recevoir le label écologique, un détergent doit avoir augmenté sa biodégradabilité et ne pas contenir de substances cancérigènes, mutagènes ou toxiques pour les organismes aquatiques. En outre, sur l'emballage doit figurer la mention (ou un texte équivalent) : "Un dosage correct réduit l'impact sur l'environnement".

Les critères sont en vigueur dans chaque catégorie de produits pour une période de 3 à 5 ans, selon la l'évolution technologique. Le label écologique n'est attribué que pour une période donnée, à son terme la demande doit être renouvelée. Les opérateurs payent une redevance annuelle pour son utilisation.

2.3 Le recyclage des matériaux

Les pressions législatives concernant les déchets, mais aussi, celles relatives à l'extension de la responsabilité des producteurs ont conduit les entreprises à concevoir des produits qui peuvent être recyclés et valorisés (Tableau 1).

Tableau 1 : Avantages et désavantages des plastiques

Avantages	Désavantages
<ul style="list-style-type: none"> • peu de poids • large gamme de propriétés • propriétés non atténuées par d'autres matériaux • longévité • fabrication facile • réduction de la consommation d'énergie pour leur fabrication • prix réduits 	<ul style="list-style-type: none"> • volume élevé de décharge • guerre biodégradable • degré élevé de pollution de l'incinération • nombreux additifs qui polluent l'environnement • difficile recyclage (grande diversité, lent processus de décomposition) • substances de base toxiques ou cancérigènes (ex. PVC)

La récupération des emballage en plastique représente un grand défi économique et écologique de notre siècle, surtout en raison du grand nombre de PET (le polyéthylène téréphtalate est un matériel sophistiqué d'une haute résistance) utilisé dans le conditionnement des boissons. Aujourd'hui le plastique joue un rôle essentiel dans la protection et la distribution économique de l'eau et des aliments (graphique1).

Graphique 1 : Réemploi des plastiques après recyclage

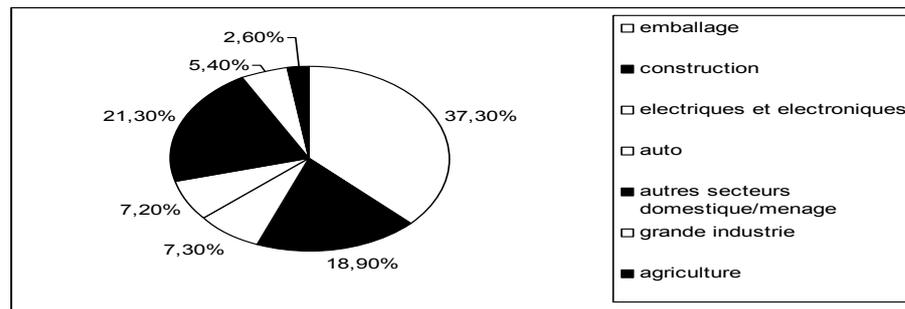


Source : Enescu et Constantinescu (2008, 39).

Dans les pays d'Europe occidentale l'usage du plastique est généralisé. Jouets, emballages de toutes sortes, matériaux de construction, ameublement... le plastique a littéralement envahi notre quotidien. Les plastiques dégradables ont été et sont toujours développés en fonction d'applications spécialisées seulement. Des études récentes ont montré que 60% des matériaux recyclés sont transformés en d'autres

produits et 40% sont dégradés. Des sacs de plastiques certifiés sont utilisés pour la collecte de restes alimentaires et de rebuts verts destinés aux opérations de compostage municipal (graphique 2).

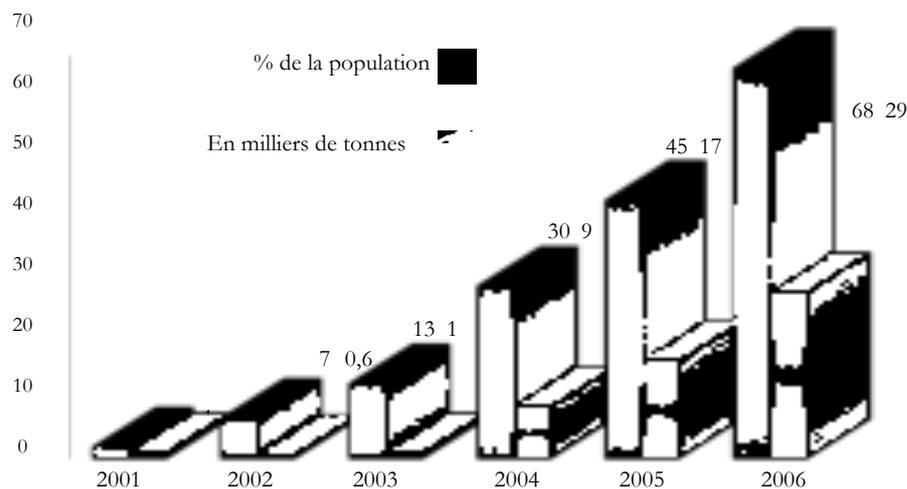
Graphique 2 : La répartition des matières plastiques par secteur d'activité en Europe



Source : Enescu et Constantinescu (2008, 38).

Dans la liste des priorités environnementales de la Roumanie, la gestion des déchets occupe le troisième rang après les problèmes de pollution des eaux de surface et des eaux souterraines, bien que par rapport à l'Europe, la récupération et la réutilisation des déchets et des produits réutilisés comme matière première secondaire restent relativement faibles (Graphique 3 et Tableau 2)

Graphique 3 : La progression de la collecte des déchets de matières plastiques en Roumanie (2001-2006)



Source : Annuaire Statistique de la Roumanie, 2007.

Tableau 2 : Pourcentage de réutilisation des matériaux en Roumanie et UE

Matériaux réutilisables	Roumanie	Moyenne européenne
plastiques	7	25
pneus usagés	15	50

Amorcé en mars 2007, opérationnel au printemps 2009, le projet de récupération, de traitement et de valorisation des déchets ménagers mené dans le département de Dambovitza illustre la volonté des autorités roumaines de préserver l'environnement. Le coût total du programme, y compris la conception, la réalisation des travaux de construction et l'achat des équipements, s'élève à 26 054 000 RON³ ce qui équivaut à 87 millions de dollars. Les trois quarts de ce budget sont couverts par la contribution de l'Union européenne, le reste est financé par le comté de Dambovitza qui a bénéficié d'un crédit accordé par la Banque Européenne d'Investissement. Cette expérience présente trois caractéristiques.

- L'ensemble des ménages bénéficie (depuis janvier 2009) des services de ramassage et de stockage des déchets par des opérateurs qualifiés⁴.
- La construction (de mars 2007 à mars 2009) à Aninoasa et Titu d'usines satisfaisant aux normes modernes de la gestion des déchets, y compris le tri, le traitement et l'élimination en conformité avec la loi sur l'environnement, en rompant avec les pratiques jusqu'alors employées qui se traduisaient par une

³ RON = monnaie nationale de la Roumanie.

⁴ Le matériel, conforme aux normes de l'UE et à celles de l'Australie, se compose de 18 bennes de collecte des déchets ménagers, 6 pour le transport de déchets compostés et 8 véhicules de nettoyage urbain. 4 550 grands conteneurs sont utilisés dans les immeubles collectifs, 115 517 petits pour les maisons individuelles et 84 conteneurs métalliques pour le transport de déchets compostés complètent le dispositif.

contamination des eaux et du sol, devraient se traduire pour le comté de Dambovita et ses voisins par une amélioration significative de leurs conditions environnementales.

- La fermeture des dépôts d'ordures non contrôlés et l'enlèvement des déchets, en reconstituant un environnement propre (janvier-mars 2009), vont offrir à la population un espace attrayant susceptible d'attirer du tourisme.

2.4 Les droits des consommateurs

Les consommateurs, même "verts", ont le droit d'être informés dans le choix des produits sur le marché concurrentiel, d'être protégés contre les produits, les processus et les services qui mettent en danger la santé ou la vie des hommes et de bénéficier d'une ambiance qui peut enrichir la qualité de la vie.

La protection des consommateurs, obligation qui incombe à l'État, fait l'objet d'une politique publique. La protection des consommateurs est un phénomène qui repose sur le respect des normes, des lois et des documents normatifs spécifiques, mais aussi sur des actions inscrites dans les programmes qui sont élaborés par les différentes institutions publiques, ONG et par les entreprises productrices. La résolution des Nations-Unies 39/248/1985 constitue un cadre permettant à chaque pays qui le souhaite d'amorcer ou de renforcer des politiques et des législations protégeant ses consommateurs.

Pour les ex-pays socialistes d'Europe de l'Est ou les pays en développement il convient d'initier des programmes appropriés de protection qui comprennent : l'obligation d'assurer par la loi le contrôle et la surveillance des marchés; la responsabilisation par le résultat de l'offre de biens de consommation ou de services ; l'obligation pour les producteurs de biens et de services de fournir des documents sur la sécurité et la fiabilité du produit et de son utilisation et, enfin, l'installation d'organes spécialisés, habilités par l'État, pour garantir la conformité avec les droits du consommateur et leur protection.

CONCLUSION

Les "consommateurs verts" et le public en général doivent être considérés comme des partenaires et des bénéficiaires des efforts que consentent les entreprises pour répondre aux exigences environnementales. Il incombe aux autorités de veiller à ce que les clients ne soient pas abusés par l'utilisation de marketing vert. Cette nécessité s'impose en raison de l'asymétrie de l'information écologique et du déficit de confiance entre l'entreprise et le public. Les consommateurs "verts" et ceux qui pourraient le devenir doivent être sûrs de la valeur écologique des produits qu'ils achètent. Si certaines entreprises sont offertes des informations crédibles, complètes transparentes, d'autres utilisent des "rideaux" informationnels qui désinforment les consommateurs, plutôt que de leurs apporter des précisions. L'asymétrie de l'information reçue par le consommateur s'explique par sa méconnaissance des droits et règlements le protégeant, ce qui laisse le champ libre aux fabricants et aux distributeurs qui "interprètent" la législation, si elle n'est pas rigoureusement contrôlée par les autorités. Le consommateur ne peut exercer ses droits que s'il ne dispose des informations nécessaires sur ce qui est couvert par les textes et obligatoire pour les producteurs. L'étiquetage, l'emballage, les logos, les certificats... qui sont des symboles du comportement responsable de l'entreprise, constituent des outils précieux pour le consommateur dès lors qu'ils sont garantis par des gouvernements ou des organisations indépendantes. Pour atteindre ces buts, le principe de protection du consommateur s'impose, il devient une composante de la politique de protection sociale.

BIBLIOGRAPHIE

- BRUHN M. (2000) *L'orientation vers les clients*, Bucarest, Maison d'édition Economica.
- CONSTANTINESCU L. M. (2007) *La nouvelle qualité. "Qualité Totale 2000"*, Targoviste, Valahia University Press.
- CONSTANTINESCU L. M., KHAOUA N., CHEBIRA B. (2008) *Compatibilité écologique : une opportunité de compétitivité pour les entreprises roumaines ?*, communication au colloque OMD-PS2D, Université El Manar, Hammamet, Tunisie.
- DANCIU V. (2006) *Marketing écologique*, Bucarest, Maison d'édition Economica.
- ENESCU M. C., CONSTANTINESCU L. M. (2008) *Des matériaux recyclables dans les plastiques usés*, *Les Annales de l'université Valahia*, section sciences économiques, n°23, Targoviste, Ed. Bibliotheca, 29-42.
- FILIPO F. (2007) *Le développement durable. Thèmes & débats*, Paris, Bréal.
- HAMROUNI K. (2007) Développement durable et PME, Communication aux Premières Rencontres Internationales sur l'Économie de l'Environnement d'Annaba, novembre.
- MÜHLBACHER H., DAHRINGER L., LEIHS H. (1999) *International Marketing*, 2nd Edition, London, International Thomson Business press.

Éducation pour tous : l'aléa des États fragiles ?

Thomas POIRIER¹

Sur 72 millions d'enfants qui ne sont toujours pas scolarisés (UNESCO, 2010), plus d'un tiers vivent dans des pays où l'État n'a pas la volonté ou la capacité de collaborer de manière constructive, avec ses citoyens, pour garantir la sécurité et s'acquitter de ses fonctions essentielles pour le développement (Chauvet et Collier, 2005). Dans la plupart de ces pays, principalement localisés en Afrique subsaharienne, l'objectif de donner d'ici 2015 à tous les garçons et filles les moyens d'achever un cycle complet d'éducation primaire ne sera pas atteint. Alors que la réalisation des objectifs de l'Éducation pour tous (EPT) apparaît comme un mécanisme fort de lutte contre la pauvreté et un facteur déterminant de croissance économique, la problématique des États fragiles occupe une place croissante chez les bailleurs de fonds et les acteurs de l'Aide publique au développement (APD) depuis le milieu des années 2000. Les progrès en direction des Objectifs du millénaire pour le développement (OMD) sont en effet plus lents dans ces États que dans les autres pays en développement. Le mouvement engagé en leur direction répond à une double préoccupation : suite aux attentats du 11 septembre 2001, il est apparu nécessaire pour la communauté internationale de prévenir l'irruption des crises et ainsi de dépasser la seule réflexion conduite jusqu'alors pour les États déjà en situation de crise ou de post-conflit ; parallèlement, les nouveaux paradigmes d'efficacité et de gestion de l'aide axée sur les résultats, adoptés par les bailleurs à la fin des années 1990, ont mis en lumière la situation paradoxale des orphelins de l'aide. Des efforts ont ainsi été engagés de la part des donateurs pour identifier un ensemble de pays pouvant prétendre à l'aide internationale, mais ne répondant pas aux principes alors prédominants : l'appropriation et le partenariat dans l'élaboration et la mise en œuvre d'une politique de lutte contre la pauvreté.

Les États fragiles, pays pauvres aux capacités institutionnelles faibles, sont en effet incapables de franchir le cap de la « bonne gouvernance » aujourd'hui portée comme impératif universel des politiques de développement. Dans ce contexte, la communauté internationale a consacré le partenariat pour atteindre les objectifs (Comhaire et Mrsic-Garac, 2007), associant tous les acteurs concernés (État, communautés, ONG, société civile) à la prise de décision. Ce partage des responsabilités conduit à réduire le rôle centralisateur de l'État dans les politiques éducatives alors que la réalisation de la scolarisation primaire universelle (SPU) est liée à un ensemble de paramètres interdépendants (politique, économique, social, sécurité) qui ont amené les bailleurs à plaider pour la construction d'un État de droit, capable de lutter efficacement contre la pauvreté et assurer la sécurité. La nouvelle gouvernance de l'éducation peut-elle alors se substituer à l'offre habituelle d'éducation par l'État ? La régulation publique en éducation n'est-elle pas nécessaire pour garantir le fonctionnement d'un système éducatif selon des normes légales ? Plus généralement, la fragilité des États n'appelle-t-elle pas à approfondir la réflexion sur les formes de gouvernance pour l'éducation comme elles sont envisagées aujourd'hui ?

Après avoir mesuré l'ampleur de l'aléa sur les objectifs de l'EPT que risque d'entraîner cette situation d'État fragile, nous définissons les stratégies possibles pour l'APD en éducation au cours de la prochaine décennie dans le contexte de ces pays. La vision décrite dépendra de l'impact relatif sur l'éducation d'une commande à deux paramètres simultanés : d'une part la logique de la gouvernance et d'autre part le statut de l'éducation comme bien public mondial justifiant pour certains un droit d'ingérence éducatif. Les différentes formes d'ajustement entre ces deux paramètres peuvent conduire à des adaptations variées où la recherche d'une offre homogène d'éducation de base, aiguillée par le sentiment de justice, doit s'adapter à des spécificités communautaires locales qui peuvent alors relativiser l'objectif de l'EPT.

1. COMMENT DÉFINIR ET IDENTIFIER LES ÉTATS FRAGILES ?

1.1 *Quels sont les États fragiles ?*

Dès la fin des années 1990, les nouveaux paradigmes d'efficacité et de gestion de l'aide axée sur les résultats ont conduit à ce que les pays les moins performants sur le plan économique soient aussi les plus faibles bénéficiaires de l'aide (Eugène, 2007)². Les mécanismes d'allocation de l'aide ont en effet exclu un certain nombre de pays ne répondant pas aux nouvelles conditionnalités : des institutions et des politiques

¹ Institut de Recherche sur l'éducation, UMR 5225 CNRS/Université de Bourgogne. thomas.poirier@u-bourgogne.fr

² En 2007, 50% de l'APD destiné aux 48 États fragiles recensés par l'Organisation de Coopération et de Développement Economiques (OCDE) a bénéficié à seulement cinq pays (OCDE, 2009).

économiques permettant de lutter efficacement contre la pauvreté. Cette situation, conjuguée à la perspective d'un échec des OMD dans ces pays très pauvres, mais aussi la perception grandissante des États fragiles comme une menace pour la sécurité internationale (pandémie, terrorisme...) sont les principales raisons qui ont contribué à intensifier la réflexion sur ces pays. Bailleurs bilatéraux et organisations multilatérales ont ainsi élaboré des stratégies d'intervention en direction des "partenariats difficiles" (Organisation de Coopération et de Développement Économique, OCDE), des "États défaits" (United State Agency for International Development, USAID), des "environnements difficiles" (Department for International Development, DFID) ou encore des "pays pauvres en difficultés" (Banque mondiale). Ce n'est qu'en 2005, suite notamment à la publication sur ce thème de deux "policy papers", l'un américain (USAID), l'autre britannique (DFID), que toutes les agences et institutions internationales d'aide au développement ont reconnu la spécificité de certains États dans leur caractère fragile. De son côté, l'OCDE (2006) a souligné « qu'en écho aux préoccupations mondiales en matière de sécurité et de criminalité, les États fragiles ou en faillite suscitent des inquiétudes de plus en plus grandes dans la communauté internationale. (...) Dans les États fragiles, les domaines politique, économique et social, et celui de la sécurité sont interdépendants : l'échec de l'un d'eux risque d'entraîner l'échec dans tous les autres. »

S'il existe aujourd'hui un consensus à l'échelle internationale pour dire que des États sont en situation de fragilité, dresser une liste suppose de s'engager dans un exercice de définition souvent complexe. Pour l'OCDE (2005), les États fragiles sont des « pays caractérisés par un manque d'engagement politique et/ou par une faible capacité à développer ou mettre en œuvre des politiques en faveur des pauvres, par la présence de conflits violents et/ou une faible gouvernance. » Le contexte spécifique des États fragiles dont les institutions ne satisfont pas les objectifs de "bonne gouvernance" exigés, pousse à une analyse approfondie des structures institutionnelles et de la gouvernance politique de ces pays, dépassant ainsi le seul cadre économique généralement retenu. La situation d'État fragile s'évalue avant tout négativement, notamment à partir de deux critères fondamentaux : la faiblesse des performances économiques et l'impuissance effective de la puissance publique (Châtaigner et Gaulme, 2005). Plusieurs outils d'analyse sont ainsi utilisés pour identifier les États fragiles, notamment le *Country Policy and Institutional Assessment* (CPIA) de la Banque mondiale. Celui-ci évalue les politiques économiques et les réformes structurelles dans 136 pays en développement à travers seize critères regroupés en quatre catégories : gestion macro-économique, politiques structurelles, politiques en faveur de la réduction de la pauvreté et gestion du secteur public et des institutions (Cf. annexe). Sont ainsi considérés comme fragiles en 2007 les pays ayant obtenu un score égal ou inférieur à 3,2 sur une échelle allant de 0 à 6.

Tableau 1 : États fragiles en 2007 (CPIA)

Afrique Subsaharienne (20)	Angola, Burundi, Côte d'Ivoire, Comores, Erythrée, Gambie, Guinée, Guinée Bissau, Liberia, Mauritanie, Nigeria, République du Congo, République Centrafricaine, République Démocratique du Congo, Sao Tomé-et-Principe, Sierra-Léone, Somalie, Tchad, Togo, Zimbabwe
États arabes (2)	Djibouti, Soudan
Asie centrale (1)	Ouzbékistan
Asie de l'Est et du Pacifique (8)	Cambodge, Iles Salomon, Laos, Myanmar, Papouasie-Nouvelle-Guinée, Timor-Leste, Tonga, Vanuatu
Asie du Sud et de l'Ouest (1)	Afghanistan
Amérique latine et Caraïbes (1)	Haïti
Europe (1)	Kosovo

Source : Banque mondiale³.

Publié depuis 1977, le CPIA offre la possibilité d'établir des comparaisons internationales sur le long terme mais celui-ci mesure toujours la qualité des politiques et des institutions en place et non les intentions ou projets d'amélioration, ce qui suppose une mesure « statique » de l'environnement politique et institutionnel. D'autres organisations multilatérales ont dressé leur propre liste des États fragiles. En 2009, l'OCDE a ainsi distingué 48 États fragiles dont 31 en Afrique subsaharienne⁴. La Banque Africaine de Développement⁵ a identifié en 2009 21 pays d'Afrique éligibles au Fragile States Fund Allocation. Si

³<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/EXTABTUSFRENCH/EXTIDAFRENCH/0,,contentMDK:21558431~pagePK:51236175~piPK:437394~theSitePK:1264512,00.html> (accédé le 10/04/2010).

⁴ Cette liste a été élaborée à partir de trois sources différentes : CPIA 2007 ; the Brookings Index of State Weakness in the Developing World 2008 et the Carleton University Country Indicators for Foreign Policy (CFIP) 2007 index. <http://www.oecd.org/dataoecd/50/30/42463929.pdf> (accédé le 10/04/2010).

⁵ <http://www.afdb.org/en/projects-operations/project-portfolio/project/fragile-states-fund-allocation-from-adf-11-838/> (accédé le 10/04/2010).

toutes les organisations d'aide au développement ont adopté la notion d'État fragile et élaboré des stratégies et axes d'interventions spécifiques, le concept d'État fragile ne fait pas encore l'objet d'une définition commune au sein de la communauté internationale. Les critères d'identifications peuvent en effet fortement varier en fonction des critères retenus et des intérêts politiques et économiques. Une certaine convergence d'éléments distinctifs de ces États peut cependant être relevée.

1.2 *Quels critères d'identifications ?*

Deux dimensions peuvent être abordées pour saisir la fragilité des États. Pour les politologues, elle résulte dans leur capacité à assurer la sécurité interne et externe de ses citoyens ; pour les économistes, elle révèle leur incapacité à offrir aux populations les opportunités économiques leur permettant de sortir de la pauvreté.

1.2.1 *Une instabilité sociopolitique chronique*

Un État est considéré comme fragile dès lors qu'il est en situation de crise, de conflit ou en sortie de conflit. La paix apparaît très difficile à recouvrer après une période de conflit. Paul Collier (2008) précise dans ses recherches que 45% des États qui ont connu un conflit interne armé retombent dans un conflit armé dans les cinq années qui suivent. La fragilité des États est souvent analysée au regard des conséquences engendrées : conflits violents, instabilité, crime organisé, migrations, trafics d'êtres humains. Ces pays regroupent un tiers de la population mondiale vivant avec moins d'un dollar par jour et plus du tiers des enfants non scolarisés dans le monde. Durant la dernière décennie, deux millions d'enfants sont morts dans des conflits armés et six autres millions ont été blessés ou sont handicapés à vie (Bird, 2007).

1.2.2 *Faiblesse des institutions et politiques économiques*

Les dysfonctionnements des institutions et des politiques économiques sont considérés comme les obstacles majeurs qui ne permettent pas aux États fragiles de participer à une situation de croissance rapide. D'abord et uniquement orientée sur les performances macro-économiques, l'analyse de la gouvernance tente désormais de mesurer les capacités des États à mettre en œuvre des politiques de développement, notamment à fournir à la population des services de base. Les faiblesses économiques des États fragiles s'insèrent en effet dans un ensemble plus large de fragilités. Les bailleurs partagent désormais ce même constat : la gouvernance des pays passe par le renforcement d'un État de droit et de ses institutions pour favoriser le développement économique et social (Kaufmann et *al.*, 2005).

1.2.3 *Statut persistant de la fragilité et absence de réformes*

L'une des caractéristiques des États fragiles est la forte persistance dans ce statut. Les chercheurs Chauvet et Collier (2008) estiment que le score du CPIA doit atteindre un niveau supérieur à 3,5 pour que la situation économique et institutionnelle d'un pays soit substantiellement améliorée. Alors que la mise en place de réformes, notamment économiques, est considérée comme nécessaire pour qu'un pays sorte de la catégorie des États fragiles, l'estimation économétrique de la probabilité de réforme dans les États fragiles suggère que chaque année, les chances qu'une réforme substantielle démarre sont inférieures à 2%. Cela implique que l'espérance moyenne du statut d'État fragile avoisine les 55 ans. Plusieurs facteurs peuvent expliquer l'absence de réformes : l'incapacité institutionnelle à mettre en œuvre les réformes ; un risque d'erreur dans les choix de stratégie de développement ; la structure des pouvoirs (démocratiques ou non) ; l'absence de volonté politique ; l'absence de savoir.

1.2.4 *Enjeux sécuritaires*

La sécurité, à la fois régionale et internationale que pose la fragilité des États, constitue un élément essentiellement développé par les Américains. L'USAID est en effet animée par un souci directement sécuritaire en ce qui concerne les États fragiles. La fragilité est pensée comme équivalente à la faiblesse, celle-ci étant mesurée par la légitimité intérieure et l'efficacité dans les domaines d'exercice des fonctions de l'État (sécurité, politique, économique et social). Cette analyse conduit à une catégorisation entre des États vulnérables et ceux déjà en crise (Lavoix, 2007). Châtaigner et Gaulme (2005) soulignent que l'attitude américaine envers les États fragiles reste donc particulière en ce qu'elle n'hésite pas à porter sur

leur situation des jugements d'apparence juridique, avec des implications d'une portée toute politique, voire morale, grâce au recours au critère de la légitimité⁶.

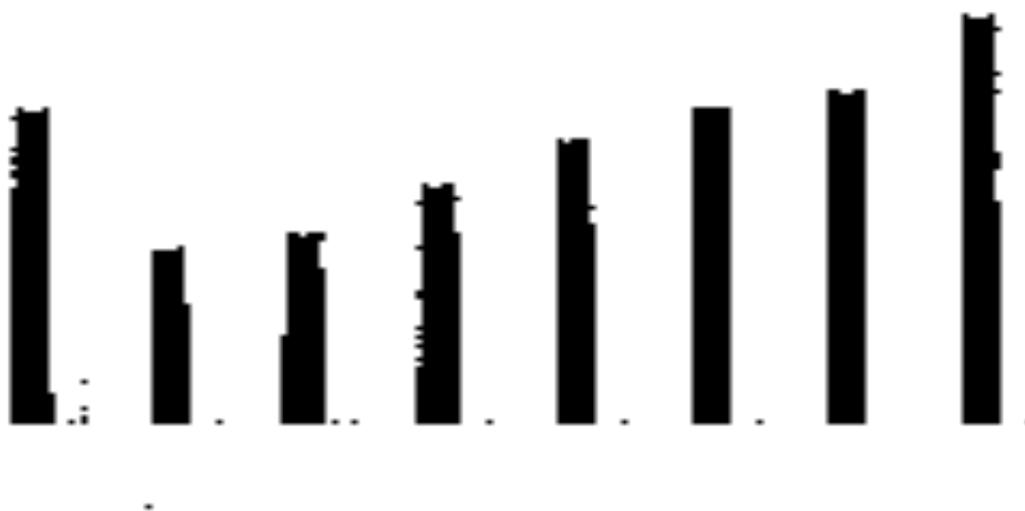
Par leur fragilité, certains pays sont dans l'incapacité de répondre aux exigences de la communauté internationale en matière de développement. L'analyse des performances éducatives des pays d'Afrique subsaharienne montre que la plupart ne parviendront pas à atteindre l'objectif de la SPU d'ici cinq ans.

2. L'ÉDUCATION DANS LES ÉTATS FRAGILES

2.1 *De faibles performances*

L'étude des systèmes éducatifs des États fragiles se heurte à l'absence de données fiables. L'instabilité politique et l'absence d'une administration efficace rendent la collecte des données souvent partielle et aléatoire. Lors du Forum mondial sur l'éducation de Dakar en 2000, l'ensemble de la communauté internationale s'est engagé sur un certain nombre d'objectifs réaffirmés lors du Sommet du Millénaire⁷. Quelques indicateurs permettent de mesurer les faibles performances des États fragiles.

Graphique 1 : Taux net de scolarisation (%) et Taux de survie en 5^e année du primaire (%) en 2007, sélection d'États fragiles d'Afrique subsaharienne



Source : Education for All Global Monitoring Report, Unesco Institute for Statistics⁸

Alors que le taux net de scolarisation s'élève à 72% en Afrique subsaharienne en 2007, des pays comme l'Erythrée et le Niger n'atteignent pas la barre des 50%. D'autres pays, comme la Gambie, la Guinée ou le Togo affichent, certes, une participation plus importante, mais les efforts à fournir d'ici 2015 sont encore très importants. Il est intéressant de comparer le TNS avec le taux de survie en 5^e année du primaire. En effet, dans certains pays, ces indicateurs ne suivent pas la même dynamique. Alors que l'Ouganda présente un TNS deux fois supérieur à celui du Niger, le taux de survie de ce dernier est supérieur au premier. Selon l'UNESCO (2008), les élèves, une fois inscrits à l'école, restent parfois plus longtemps scolarisés que dans des pays non fragile. Ces cas de figure sont cependant loin d'être généralisés, puisque la plupart des États fragiles affichent des taux de survie en correspondance avec leur TNS.

La comparaison des taux d'alphabétisme montre également une grande variété de situations. En Sierra Leone, plus de 60% de la population adulte ne sait ni lire et écrire alors que dans d'autres pays, comme en Erythrée ou au Nigeria, la proportion de la population adulte alphabétisée atteint ou dépasse la moyenne des pays d'Afrique subsaharienne (62%). Les projections pour 2015 indiquent qu'une partie des États fragiles ne parviendra pas à atteindre un taux d'alphabétisme satisfaisant au regard des objectifs pris en 2000.

⁶ Ce terme s'oppose à celle de « légalité » employée en principe dans les enceintes onusiennes.

⁷ Parmi les huit OMD définis en 2000, deux concernent l'éducation : l'OMD 2 fixe l'éducation primaire pour tous et l'OMD 3 vise à promouvoir l'égalité entre les sexes et la parité dans l'enseignement.

⁸ <http://gmr.uis.unesco.org/selectindicators.aspx> (accédé le 10/04/2010).

Enfin, si l'enseignement primaire est le moins coûteux de tous les cycles d'enseignement (Henaff, 2003), dans les États fragiles, l'éducation est généralement en manque de fonds suffisants, à la fois en raison des priorités et contraintes des gouvernements et des défaillances des institutions politiques.

Graphique 2 : Taux d'alphabétisme (%), sélection d'États fragiles d'Afrique subsaharienne



Source : ibid.

Graphique 3 : Dépenses d'éducation en 2007, sélection d'États fragiles



Source : Unesco Institute for Statistics (UIS)⁹.

Selon l'ISU, en 2007, le budget de l'éducation d'un seul pays comme la France, l'Allemagne ou l'Italie, est supérieur aux dépenses d'éducation de l'ensemble des pays d'Afrique subsaharienne. Alors que 15% de la population d'âge scolaire mondiale vit dans des pays d'Afrique subsaharienne, les gouvernements de ces derniers dépensent seulement 2,4% des ressources publiques mondiales pour l'éducation. Comme la plupart des pays d'Afrique subsaharienne, les États fragiles investissent massivement dans l'enseignement primaire, comme en Ouganda ou au Niger, où ces dépenses dépassent la moitié des dépenses totales pour l'éducation. L'Afrique subsaharienne investit en effet 2,1% de son PIB dans l'éducation de base, contre 1,3% au niveau mondial. Cependant, les États fragiles orientent rarement plus de 5% de leur PIB dans l'éducation. Au Congo ou en RCA, moins de 2,5% du PIB est consacré à l'éducation. Les indicateurs publiés chaque année par l'UNESCO montrent ainsi que les États fragiles sont les pays qui suscitent le plus d'inquiétude. Pour réaliser la SPU d'ici 2015, tous les enfants du groupe d'âge concerné auraient du être scolarisés en 2009. Les tendances actuelles (cf. graphique 4), en particulier celles des États fragiles d'Afrique, illustrent un échec probable pour 2015 (Easterly, 2009).

⁹ http://www.uis.unesco.org/ev_fr.php?ID=4977_201&ID2=DO_TOPIC (accédé le 10/04/2010)

Graphique 4 : Taux d'achèvement total du primaire en Afrique subsaharienne (%)

-

Source : Banque mondiale¹⁰.

Bien que les systèmes éducatifs en Afrique soient très variés et que les degrés d'inégalités en matière d'accès et de qualité révèlent une forte diversité, les facteurs expliquant les faibles performances éducatives dans les États fragiles sont connus : instabilité sociopolitique, difficultés économiques, disparités en termes d'offre et/ou accès, manque d'enseignants formés, etc. Dans ces pays, l'éducation revêt un rôle déterminant, en tant que vecteur de paix, mais aussi paradoxal puisque source de conflit.

2.2 *Le cartable ou la Kalachnikov ?*

Dans les États fragiles, le risque d'une guerre civile s'explique par deux facteurs majeurs : la proportion de jeunes hommes dans la société et la faiblesse de la croissance (Collier, Hoeffler et Rohner, 2006). L'éducation peut avoir un double effet pour limiter les risques de guerre : à l'école, les jeunes hommes sont occupés et une longue scolarité augmente leur chance d'employabilité. Collier et Hoeffler (2002) ont étudié l'effet de l'éducation et de la croissance en situation post-conflit. Il apparaît alors que l'éducation aura plus d'impact que la croissance pour limiter les risques d'un retour à la guerre. Pour les auteurs, lorsqu'un gouvernement donne la priorité au secteur social, il envoie à la population le signal d'un retour durable à la paix, ce qui a pour effet notamment d'augmenter la confiance en la paix, nécessaire aux investissements.

D'autres recherches ont également établi un lien entre éducation et conflit. Dans des travaux menés auprès des combattants et miliciens déscolarisés pour comprendre la nature de leurs frustrations et revendications (Konaté, 2003 ; Chauveau et Bobo, 2003), la référence à l'école est toujours présente chez ces personnes. L'effondrement des espoirs de promotion sociale et politique pour une partie de la population détentrice d'un capital académique a parfois tendu le rapport de la jeunesse au politique. Des enquêtes montrent que l'accumulation de déceptions liées à l'ordre scolaire joue dans l'engagement armé et insistent sur l'analyse des phénomènes de rupture dans les trajectoires d'éducation. En Côte d'Ivoire, dans les années 1990, la fin d'un modèle de promotion sociale et politique fondé sur la détention de titres académiques a donné naissance à un nouveau modèle d'ascension sociale centré sur les paroles et les actes immédiats de violence (Lanoue, 2006). Le choix entre le cartable et la kalachnikov n'est cependant pas définitif : le choix des armes contre les inégalités socio-scolaires peut être mis au compte soit d'un choix par défaut soit d'une adhésion positive à une cause.

L'objectif d'atteindre la SPU reste donc aléatoire dans les États fragiles. Les grands décideurs, sous l'impulsion de l'OCDE notamment, semblent désormais « veiller à ce que les États fragiles ne soient pas

¹⁰ <http://ddp-ext.worldbank.org/ext/GMIS/gdmis.do?siteId=2&menuId=LNAV01REGSUB6> (accédé le 10/04/2010).

laissés pour compte »¹¹, en intégrant comme politique d'aide au développement la prescription de la bonne gouvernance. Dans le domaine de l'éducation, les fondements actuels de cette nouvelle gouvernance mondiale amènent à repenser l'architecture de la coopération internationale qu'il convient cependant de confronter aux terrains particuliers des États fragiles.

3. L'ÉDUCATION ET LA NOUVELLE GOUVERNANCE MONDIALE

La nouvelle approche à la coopération développée dans le cadre des OMD soulève la question du statut de l'éducation et des modalités renouvelées de l'intervention internationale. L'analyse de l'éducation comme bien public universel amène une partie des opinions internationales à admettre le droit à l'éducation des individus comme opposable à toute forme d'organisation sociale ou politique, en particulier des États qui ne s'engagent pas assez dans la lutte contre la pauvreté. La société civile est alors amenée à jouer un rôle accru pour réduire les inégalités d'accès, empiétant sur les fonctions régaliennes.

3.1 *L'éducation comme Bien Public Mondial*

Forgée dans le cadre des États-nations, la notion de bien collectif¹² s'inscrit désormais dans un contexte de mondialisation des marchés et de limites des interventions des États. Les décideurs politiques ont ainsi développé depuis plusieurs années le concept de Biens Publics Mondiaux (BPM). Certains secteurs ne peuvent donc avoir un caractère public qu'au niveau international et leur provision dépasse le cadre défini des frontières nationales. Le débat sur l'éducation comme bien public universel peut s'articuler autour de deux conceptions doctrinales opposées. La première, d'essence économique, justifie l'existence des BPM uniquement par la défaillance des marchés et adopte une approche utilitariste, en termes d'intérêts. La seconde, d'inspiration d'économie politique mondiale, analyse les mécanismes d'appropriation privée et publique de ces biens et aborde la notion de patrimoine commun (Gabas et Hugon, 2001).

Selon la théorie microéconomique standard, un BPM répond à deux critères fondamentaux :

- La **non-exclusion** suppose qu'on ne peut pas empêcher l'entrée d'un individu dans la consommation du bien par les règles du marché (coût) ;
- L'**indivisibilité** ou non-rivalité dans la consommation signifie que la consommation de ce bien par un individu ne diminue pas sa consommation disponible pour les autres individus.

Au regard de ces deux critères, le bien public éducation peut être considéré comme partiel dans la mesure où le principe de non-exclusion n'est pas respecté (Altinok, 2004) : on peut ne pas autoriser une personne à assister à une leçon. Il est considéré comme public, d'une part parce que sa production résulte de choix collectifs, d'autre part du fait des externalités qu'il engendre sur l'ensemble des acteurs de la société.

Les théories néoclassiques adoptent une position normative des BPM. La définition économique des BPM se réfère aux défaillances des marchés et aux moyens d'y remédier par des arrangements collectifs, en donnant une dimension internationale aux politiques sectorielles nationales. Cependant, le marché ne garantit pas une production optimale des BPM et au niveau international, les États auront intérêt à être des passagers clandestins en laissant aux autres le soin de financer et produire ces biens publics.

La conception d'économie politique considère que ce sont les acteurs qui définissent l'intérêt général et non les forces du marché. Cette vision pose donc la question des procédures et des décisions permettant de hiérarchiser les BPM, de les produire et de les financer par la mise en place d'encadrements normatifs (Bissiriou et Kern, 2005). En privilégiant les patrimoines communs, l'économie politique ne permet pas de dégager un consensus sur ce qui constitue un BPM, ces derniers, comme l'éducation, ne pouvant être les mêmes selon les époques, les sociétés, les évolutions techniques, les contraintes budgétaires ou les systèmes de valeurs. Il apparaît donc nécessaire de fonder les BPM sur des compromis et des intérêts supérieurs à définir lors de négociations internationales.

Alors que dans les États fragiles, le manque de capacité institutionnelle ou de volonté politique ne permet pas à l'administration centrale de fournir une offre homogène d'éducation de base, le statut de l'éducation comme bien public universel pose à la fois la question de sa production et de son financement ainsi que des modalités d'intervention publique à l'échelle internationale.

¹¹ OCDE, 2007 : <http://www.oecd.org/dataoecd/28/46/40124322.pdf> (accédé le 10/04/2010).

¹² Notion consacrée par le prix Nobel d'économie Paul Samuelson en 1954 in *The pure theory of public expenditure*, *Review of Economics and Statistics*, 36: 387-89.

3.2 Un droit d'ingérence éducatif ?

La vision néoclassique considère que le niveau de production d'un BPM est déterminé par la somme des efforts individuels des États souverains. Appréciée en termes de marché, l'offre privée mondiale d'éducation est généralement limitée, à la fois géographiquement et socialement. Le financement du secteur éducatif par les seules forces du marché suscite aussi des interrogations quant à son efficacité dans les pays en développement. Nombre de pays par exemple qui ont supprimé les frais de scolarité ou diminué les charges pour les familles dans le primaire ont vu le taux de participation augmenter très significativement. Ainsi, le marché ne paraît pas en mesure de répondre aux besoins d'un bien public éducation insuffisant. Il s'agit alors de maintenir une autorité de régulation du marché de l'éducation. À l'échelle internationale, la logique seule du marché ne permet pas non plus d'établir une équité, les pays les plus pauvres n'étant pas en mesure de participer à un marché éducatif mondialisé. Ainsi, l'approche en termes de défaillances des marchés cherche encore une stratégie au niveau mondial. En essayant notamment de trouver des moyens incitatifs pour produire des BPM via le secteur privé, elle ne remet pas pour autant le fonctionnement interétatique actuel de la coopération (Gabas et Hugon, 2001).

Dans le cadre de la conception d'économie politique, l'accent est mis sur les procédures permettant de définir et de hiérarchiser un patrimoine commun (*op.cit.*) Le droit à l'éducation est au cœur des processus de négociation collective par la prise de conscience des enjeux à définir et des stratégies à adopter (Bissiriou et Kern, 2005), dans lesquels s'inscrit l'EPT. Le bien public éducation est envisagé comme relevant du domaine collectif international et nécessite des fonds publics transnationaux qui permettent à la fois de les financer et de les produire. Dans ce cadre, la production du BPM éducation peut être envisagée selon deux modes (Bissiriou et Kern, 2005) :

- « **le maillon faible** » (*weakest link goods*) : l'insuffisante production d'éducation peut menacer les autres pays par l'importance des externalités négatives. Une production optimale de ce bien passe par des incitations à coopérer, des mécanismes de transferts de savoir et savoir-faire ;
- « **à la portée du meilleur** » (*best shot goods*) : le niveau de production concerne les pays les plus riches. Se pose également la question de la création et de la diffusion des savoirs du Nord au Sud en l'absence notamment de systèmes éducatifs performants capables d'intégrer ces savoirs.

Outre les différentes formes de production du bien éducation, ces visions posent la question de son financement à l'échelle internationale. Deux logiques s'affrontent : celle de financement et une autre qualifiée d'incitation. Dans le premier cas, une instance multilatérale se verrait confier la tâche d'affecter les recettes en direction des biens publics. Cette solution se heurte néanmoins à des questions de légitimité et de mise en œuvre. La fiscalité incitative paraît plus envisageable, notamment à court terme, et prendrait ainsi la forme de taxes, la plus connue étant la taxe "Tobin" sur les mouvements de capitaux (Bissiriou et Kern, 2005).

Transposée à l'échelle internationale, la théorie des biens publics suggère que les États ne seraient plus les seuls à produire le bien éducation. Cette tâche incomberait aussi aux instances internationales, au nom d'un patrimoine commun et pour des raisons de solidarité internationale. Une régulation internationale de l'éducation nécessite alors un transfert des souverainetés, suivant un principe de subsidiarité, et justifie pour certains un droit d'ingérence dans la mesure où certains pays ne respectent pas les règles d'une coopération efficace inscrite dans le cadre de la bonne gouvernance. Pour autant, la production centralisée d'éducation au niveau mondial, contrôlée par une instance multilatérale ayant le pouvoir légitime de veiller au respect des règles collectivement élaborées, a pour l'instant ses limites. D'après Inge Kaul (1999), trois déficits majeurs peuvent être identifiés : le vide juridique (*jurisdiction gap*), l'absence de légitimité ou de représentativité des instances en charge des négociations intergouvernementales (*participation gap*) et le manque de sanctions (*incentive gap*). La question du bien public éducation renvoie donc à une souveraineté des citoyens faisant des choix collectifs. En ce sens, la nouvelle approche à la coopération peut adopter une attitude de contournement des États non coopératifs et a élargi de manière substantielle le rôle de la société civile pour atteindre les objectifs de la SPU.

3.3 Le rôle accru de la société civile

Dans son rapport 2009 sur l'EPT, l'UNESCO souligne qu'« une bonne gouvernance pourrait aider à renforcer la responsabilité, accroître la participation et réduire les inégalités dans l'éducation. » Selon la Banque mondiale (*World Development Report « making Services Work for the poor*, 2004) et les Nations Unies (*United Nations Millenium Project's Task force on education*, 2005), la réforme de la gouvernance comprend :

- La décentralisation du financement et du « management » de l'éducation ;

- L'implication des parents dans le « management » des écoles de base ;
- L'introduction de choix mécaniques ;
- L'expansion des ONG et la provision de service public-privé pour stimuler la concurrence.

Dans le cadre de ce nouveau paradigme participatif, parents, ONG et organisations de la société civile (OSC)¹³ sont censés être étroitement associés à la prise de décision, à la gestion administrative, financière, pédagogique et plus globalement à la conception des politiques d'éducation. L'implication de la société civile permettrait à la fois l'appropriation nécessaire à toute perspective à long terme (EPT), la transparence, la prise en compte des intérêts des plus pauvres et donc la réduction de la pauvreté et des inégalités d'accès aux services publics (Comhaire et Mrcic-Garac, 2007). Afin que le partenariat entre les différents acteurs engendre les effets positifs attendus, une série de conditions préalables est nécessaire. Les OSC devraient être représentatives, légitimes, autonomes et maîtriser les enjeux relatifs à leur domaine d'activité. Les gouvernements devraient être engagés dans la lutte contre la pauvreté, partager leur pouvoir de décision avec leurs partenaires et avoir les capacités institutionnelles et techniques pour assurer un réel processus participatif. Les bailleurs devraient de leur côté respecter les priorités du gouvernement (*op.cit.*). En quelques années, la fonction des OSC dans les politiques de développement est passée d'une approche technique ("exécutant") à une approche politique, en ce sens que la société civile est censée avoir du pouvoir sur les politiques et les normes. La forme préconisée par la plupart des organisations internationales serait en soi une organisation éducative centrée sur la "société civile" où le rôle de l'État serait d'émettre des normes et programmes sur le système éducatif. L'éducation serait vue comme décentralisée, pilotée localement par la "société civile", dans un souci d'*empowerment*. Or, dans les contextes forts variés des États fragiles, cette approche unique soulève de nombreuses interrogations comme le soulignent Molenaers et Renard (2006) : la participation est-elle vraiment précieuse et pertinente, à n'importe quel stade, à n'importe quel endroit et avec n'importe qui ?

Dans les États fragiles, la réalisation de la SPU est liée à un ensemble de paramètres interdépendants (politique, économique, sécurité) qui sont autant d'obstacles à la mise en place d'une gouvernance locale de l'éducation. Une offre efficace d'éducation suppose aussi une organisation démocratique de la vie politique locale. Bien souvent, les domaines d'action entre les autorités locales élues et les formes d'organisation de la société civile (association de parents d'élèves, comités scolaires) ne sont pas clairs et peuvent engendrer des tensions (Mundy, 2008). Le contexte spécifique des États fragiles rend ainsi la participation de la société civile beaucoup plus aléatoire, les conditions n'étant souvent pas réunies pour que celle-ci puisse y jouer un rôle déterminant et la communauté internationale voit souvent la société civile comme un bloc homogène qui aurait les mêmes caractéristiques partout. La prescription d'une gouvernance universelle, fondée sur une participation accrue des citoyens, se heurte ainsi aux spécificités locales, spécialement dans les États fragiles où le risque d'instabilités sociopolitiques rend tout projet incertain. De plus, des études empiriques font encore défaut pour démontrer les avantages de la participation des OSC. L'enthousiasme pour la société civile semble en effet s'appuyer sur les échecs des politiques de coopération antérieures et sur les espérances placées en elle (Rombouts, 2006).

La participation des OSC est désormais abordée comme un processus politique. Compte tenu que l'État ne parvient pas à combler la demande, il est contraint d'abandonner sa fonction régalienne d'éducation au profit d'une hypothétique société civile. Pourtant, la régulation publique n'est-elle pas nécessaire pour garantir le fonctionnement d'un système éducatif selon des normes légales ? Plus largement, dans le contexte des États fragiles, restaurer une puissance publique forte ne peut-elle pas permettre de redonner confiance à un État de droit souvent déconsidéré pour son ineptie ou sa corruption ?

3.4 Le rôle de l'État

La décentralisation de la gouvernance de l'éducation implique que le système éducatif devient localement contrôlé par de petites unités privées (ONG, familles), le rôle de l'État n'étant plus que d'émettre des signaux et de fixer des normes et programmes. Si la décentralisation peut améliorer une éducation publique, certaines conditions doivent cependant être réunies, ce qui est loin d'être le cas dans les États fragiles et une décentralisation "forcée" pourrait conduire à des effets contre-productifs et, au contraire, détériorer davantage une situation déjà fragile. L'agenda international a néanmoins fixé la décentralisation comme une des clés de la nouvelle gouvernance, avec l'idée que les bureaucraties centralisées ne sont pas les fournisseurs les plus équitables de services éducatifs. Dans un rapport publié en 2006, la Banque

¹³ Dans son acception la plus commune, la société civile peut être définie par exclusion, c'est-à-dire les acteurs non étatiques. Ainsi, la société civile se réduit généralement aux simples ONG ou associations non lucratives.

mondiale indique que « le financement public cultive des grandes machines bureaucratiques et des groupes d'intérêt forts dont les pressions pourraient aboutir à l'inertie » (Mundy, 2008). S'il faut en effet souligner que les administrations dans la plupart des États fragiles, outre leurs faiblesses, sont souvent minées par la corruption, est-il possible pour l'aide internationale de ne pas prendre en compte les causes de la fragilité de ces administrations? Des études ont montré qu'un meilleur accès à l'éducation permettait aux États, en renforçant leurs capacités institutionnelles, de sortir de leur fragilité. Assisterait-on alors à un double langage où l'on verrait une communauté internationale d'un côté plaider pour des États forts capables d'assurer la sécurité (intérieure et régionale) et de l'autre appeler à moins d'État dans des domaines symbolisant pourtant le retour d'une puissance publique effective? En effet, de nombreux travaux réalisés ces dernières années soulignent l'importance de la consolidation de l'État et du renforcement de ses institutions pour favoriser le développement économique et social notamment. Des critiques sont émises sur les capacités de la nouvelle gouvernance à favoriser le retour d'un État de droit légitimé. Meisel et Ould Aoudia (2006) préconisent un concept élargi, celui de « la gouvernance pour le développement ». De « bonnes institutions » seraient celles capables de préserver durablement la confiance du public, c'est-à-dire d'anticiper sur les facteurs potentiels de destruction de confiance susceptibles de plonger un pays dans la crise (économique, politique ou sociale). De son côté, Brinkerhoff (2005) distingue trois grandes étapes interdépendantes permettant de reconstruire une gouvernance dans les États fragiles, rejoignant en cela les principes d'*exit/voice* développés par Hirschman (1986).

- **Recouvrer une légitimité** (*reconstituting legitimacy*) : la reconstitution de la légitimité passe par la réduction des inégalités, une meilleure responsabilité, une corruption maîtrisée et l'introduction d'un processus démocratique via des élections. La fourniture de services de base constitue la démonstration de la volonté et de la capacité du gouvernement à répondre aux besoins et attentes des populations.
- **Rétablir la sécurité** (*re-establishing security*) : cela suppose notamment de conduire des opérations de construction, de professionnalisation, de réformes avec la police, les unités militaires et para-militaires. L'insécurité est souvent source de blocage pour la restauration des services de base.
- **Reconstruire une effectivité** (*rebuilding effectiveness*) : les conflits détruisent les infrastructures et interrompent la fourniture des services. L'incapacité des États fragiles à produire des biens publics a un impact immédiat sur le manque des besoins fondamentaux des citoyens ainsi que sur le redémarrage de l'activité économique. Le retour de l'effectivité est lié aux capacités du secteur public.

Les possibilités de retour à un État de droit, légitimé, effectif et capable d'assurer la sécurité sont des conditions nécessaires pour permettre la re-construction d'un système éducatif dans les États fragiles. Cependant, le caractère spécifique de ces pays conduit certainement à relativiser l'agenda international et à revoir des objectifs qu'ils ne seront pas à même de tenir compte tenu des difficultés à sortir de la fragilité.

CONCLUSION

L'échec probable de certains pays dans la réalisation de la scolarisation primaire universelle a placé la communauté internationale face à un défi majeur. Les États fragiles concentrent en effet toutes les problématiques auxquelles sont aujourd'hui confrontés les acteurs de l'APD. La stratégie de l'aide internationale pour atteindre l'objectif de l'EPT suscite des interrogations, tant dans sa conception que dans sa mise en œuvre, et la vision décrite dépend de l'impact relatif sur l'éducation d'une commande à deux paramètres simultanés, celui de la gouvernance et celui du statut de l'éducation. L'éducation, comme BPM, permet de repenser l'APD, non plus sur des fondements de solidarité ou d'éthique mais aussi en donnant un contenu théorique aux politiques publiques. En effet, les normes de bonne gouvernance, liées à la pression d'achèvement de l'EPT, amènent à s'interroger sur les structures organisationnelles de financement et de provision qui sont en mesure de fournir efficacement le bien éducation. Certaines visions privilégient une démocratie internationale participative avec l'émergence d'une société civile mondiale accompagnant une gouvernance mondiale. Dans ce cadre, les organisations internationales semblent parfois céder à la tentation de voir dans la participation de la société civile un processus démocratique de gestion, permettant de se substituer à un État incapable de fournir une éducation de base à la population. Certains y voient aussi la possibilité d'un droit d'ingérence dans la mesure où l'éducation est perçue comme un droit inaliénable. Le contexte spécifique des États fragiles peut aussi conduire à relativiser une vision indivisible de la gouvernance notamment en raison d'une urgence sociale. Enfin, les terrains particuliers des États fragiles peuvent amener à revoir l'objectif de l'EPT dans la mesure où certains pays font face à des carences qui, liées à la fragilité du contexte sociopolitique, dépassent le seul cadre de l'éducation.

BIBLIOGRAPHIE

- ALTINOK N. (2004) La Banque mondiale et l'éducation en Afrique subsaharienne. De grandes paroles pour de petites actions ?, *Les Cahiers de l'IREDU*, n° 64.
http://www2.u-bourgogne.fr/upload/site_120/publications/les_collections_de_l_iredu/cahiers/cahier64.pdf (accédé le 10/04/2010).
- BANQUE MONDIALE (2005) Low Income Countries Under Stress (update).
http://www.worldbank.org/ieg/licus/docs/licus_chap1.pdf (accédé le 10/04/2010).
- BERG-SCHLOSSER D. (2008) Determinants of democratic successes and failures in Africa, *European journal of political research*, 47(3), 269-306.
- BESLEY T., GHATAK M. (2008) L'offre de services publics par les acteurs non gouvernementaux, *Revue d'économie du développement*, 2008/4, n° 22, 89-108.
- BIRD L. (2007) Children in crisis: Education rights for children in conflict affected and fragile states, Background paper prepared for the Education for all global monitoring paper 2008, UNESCO.
<http://unesdoc.unesco.org/images/0015/001555/155578e.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- BISSIRIOU G., KERN F. (2005) L'éducation comme bien public mondial est-elle compatible avec l'Accord général sur le commerce et les services ?, *Mondes en Développement*, Tome 33, n° 132, 39-55.
- BOURDON J. (2006) Coût et financement de l'éducation en Afrique subsaharienne, in Pilon M. (dir.) *Défis du développement en Afrique subsaharienne: l'éducation en jeu*, Paris, CEPED.
- BRINKERHOFF D. W. (2005) Rebuilding governance in failed states and post-conflict societies: core concepts and cross-cutting themes, *Public administration and development*, 25(1), 3-14.
- CHÂTAIGNER J.-M., GAULME F. (2005) Agir en faveur des acteurs et des sociétés fragiles, Document de travail n° 4, Agence Française de Développement (AFD).
- CHAUVEAU J.-P., BOBO K. (2003) La situation de guerre dans l'arène villageoise. Un exemple dans le Centre-Ouest ivoirien, *Politique africaine*, n° 89, 12-32.
- CHAUVET L., COLLIER P. (2008) Aide et réforme dans les États fragiles, *Dialogue* n°28, DIAL.
http://www.dial.prd.fr/dial_publications/PDF/Dialogue/Dialogue28.pdf (accédé le 10/04/2010).
- CHAUVET L., COLLIER P. (2007) L'aide aux États fragiles : quand et comment ? in Châtaigner J.-M., Magro H. (dir.) *États et sociétés fragiles. Entre conflits, reconstruction et développement*, Paris, Karthala.
- CHAUVET L., COLLIER P. (2005) Development Effectiveness in Fragile States: Spillovers and Turnarounds, Centre for the Study of African Economies, Department of Economics, Oxford University: Oxford.
- COLLIER P., HOFFLER A. (2002) Aid, Policy, and Growth in Post-Conflict Societies, Policy Research Working Paper n°2902, World Bank: Washington.
<http://siteresources.worldbank.org/INTLICUS/64137337-1094570513360/20250798/Collier%20-%20Aid%20Policy%20and%20Growth%20in%20Post-Conflict%20Societies.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- COLLIER P., HOFFLER A., ROHNER D. (2006) *Beyond greed and grievance: feasibility and civil war*, CSAE, Oxford.
- COMHAIRE G., MRSIC-GARAC S. (2007) La "participation" des parents dans des contextes de systèmes éducatifs en crise, Études de cas au Bénin et en République Démocratique du Congo, *Monde en développement*, Tome 35, n° 139, 43-56.
- DFID (2006) Eliminating world poverty: Making governance work for the poor, White Paper on International Development. <http://www.dfid.gov.uk/About-DFID/Quick-guide-to-DFID/How-we-do-it/2006-White-paper-Making-governance-work-for-the-poor/> (accédé le 10/04/2010).
- EASTERLY W. (2009) How the millennium development goals are unfair in Africa, *World Development*, 37(1), 26-35.
- EUGENE S. (2007) Droits fondamentaux et critères de fragilité des États, in Châtaigner J.-M., Magro H. (dir.) *États et sociétés fragiles. Entre conflits, reconstruction et développement*, Paris, Karthala.
- GABAS J.-J., HUGON P. (2001) Les biens publics mondiaux et la coopération internationale, *L'Économie Politique*, n° 12, 12-31.
- HENAFF N. (2003) Quel financement pour l'école en Afrique?, *Cahiers d'Études Africaines*, n° 169-170, 167-188.
<http://etudesafricaines.revues.org/document195.html> (accédé le 10/04/2010).
- HIRSCHMAN A. O. (1986) *Vers une économie politique élargie*, Paris, Les Editions de Minuit, 112 p.
- KAUFMANN D., KRAAY A., MASTRUZZI M. (2005) Governance matters IV: governance indicators for 1996-2004, Banque mondiale.
[Http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/GovMatters_IV_Appendices.pdf](http://www.worldbank.org/wbi/governance/pdf/GovMatters_IV_Appendices.pdf) (accédé le 10/04/2010).
- KAUL I., GRUNDBERG I., STERN M. A. (1999) *Global Public Goods: International Coopération in the 21th century*, Oxford University Press, New York.
- KONATE Y. (2003) Les enfants de la balle. De la Fesci aux mouvements de patriotes, *Politique africaine*, n°89, 49-70.
- LANOUE E. (2006) Éducation, violences et conflits armés en Afrique subsaharienne, in Pilon M. (dir.) *Défis du développement en Afrique subsaharienne: l'éducation en jeu*, Paris, CEPED.

- LAVOIX H. (2007) Identifier l'État fragile avant l'heure : le rôle des indicateurs de prévision, *in* Châtaigner J.-M., Magro H. (dir.) *États et sociétés fragiles. Entre conflits, reconstruction et développement*, Paris, Karthala.
- MOLENAERS N., ROBRECHT R. (2006) Participation in PSRP processes. Conditions for pro poor effectiveness, Discussion paper, Institute of Development Policy and Management, University of Antwerp. <http://www.ua.ac.be/objs/00152975.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- MEISEL N., OULD AOUDIA J. (2008) La bonne gouvernance est-elle une bonne stratégie de développement ?, Document de travail n° 58, AFD. http://www.afd.fr/jahia/webdav/site/afd/users/admirercherche/public/DT/DT_58_VF_pour_mise_en_ligne.pdf (accédé le 10/04/2010).
- MUNDY K. (2008) Civil society and its role in the achievement and governance of "Education for all", Background paper prepared for the Education for all global monitoring paper 2009, UNESCO. <http://unesdoc.unesco.org/images/0017/001780/178020e.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- OCDE/CAD (2006) Les approches à l'échelle de l'ensemble de l'administration pour les États fragiles. <http://www.oecd.org/dataoecd/52/40/38120688.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- OCDE/CAD (2005) Principes pour l'engagement international dans les États fragiles et les situations précaires (actualisé en 2007). <http://www.oecd.org/dataoecd/61/44/38368761.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- ROMBOUTS H. (2006) Civil society participation in fragile states: critical thoughts on the new development paradigm and its implementation, Discussion paper, Institute of development policy and management, University of Antwerp, Antwerp. <http://www.ua.ac.be/objs/00152968.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- STIGLITZ J. E. (1999) Knowledge as a global public good, Banque mondiale.
- UNESCO (2009) Rapport mondial de suivi de l'Éducation pour tous. <http://unesdoc.unesco.org/images/0017/001776/177683e.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- UNESCO (2010) Rapport mondial de suivi de l'Éducation pour tous. <http://unesdoc.unesco.org/images/0018/001875/187513F.pdf> (accédé le 10/04/2010).
- USAID (2005) Fragile states strategy. http://www.usaid.gov/policy/2005_fragile_states_strategy.pdf (accédé le 10/04/2010).

Annexe : Country Policy and Institutional Assessment (CPIA), Banque mondiale

A. Gestion économique	1. Gestion macro-économique 2. Politique budgétaire 3. Gestion de la dette extérieure
B. Politiques structurelles	4. Politique commerciale 5. Stabilité et développement financier 6. Politiques et institutions pour la régulation de l'activité économique
C. Politiques en faveur de la réduction des inégalités	7. Genre 8. Équité de l'utilisation des ressources publiques 9. Renforcement des ressources humaines 10. Protection sociale et travail 11. Politiques et institutions en faveur du développement durable
D. Gestion du secteur public et institutions	12. Droits de propriété et gouvernance fondée sur les règles de droit 13. Efficacité de la mobilisation des recettes 14. Qualité de l'administration publique 15. Qualité des procédures budgétaires et investissements publics 16. Transparence, responsabilité et risque de corruption du secteur public

Source : Banque mondiale¹⁴.

¹⁴<http://web.worldbank.org/WBSITE/EXTERNAL/ACCUEILEXTN/EXTABTUSFRENCH/EXTIDAFRENCH/0,,contentMDK:21517141~pagePK:51236175~piPK:437394~theSitePK:1264512,00.html> (accédé le 10/04/2010).

Éducation de la mère et santé de l'enfant

Natalie Julie SIMEU KEUMOE¹

La santé, selon l'Organisation Mondiale de la Santé (OMS), est un état complet de bien-être physique, mental et social. Ainsi perçue, elle peut être affectée par des facteurs non strictement médicaux comme la nutrition, les conditions d'hygiène, l'éducation (Labourdette, 1988). Éducation et santé sont au cœur des préoccupations qui s'inscrivent à l'échelle planétaire. L'accent est ainsi mis sur ce tandem parmi les Objectifs de Développement du Millénaire (ODM) au rang desquels figurent : la réalisation de l'éducation primaire pour tous, la promotion de l'égalité des sexes et de l'autonomisation des femmes, la diminution de deux tiers du taux de mortalité des enfants de moins de cinq ans.

Bien que les taux de mortalité infanto-juvénile aient globalement baissé dans les différentes parties du globe au cours des cinq dernières décennies, les disparités persistent entre régions. Considérons l'intervalle 1960-2005 : ce taux passe de 39‰ à 6‰ dans les pays développés, de 223‰ à 83‰ dans ceux en développement et de 280‰ à 169‰ en Afrique subsaharienne (UNICEF, 2007). Pour ce qui est de l'éducation en Afrique subsaharienne, le taux brut de scolarisation entre 1985 et 2005 passe de 76,29% à 94,89% dans le primaire, de 19,98% à 31,74% dans le secondaire et de 1,82% à 5,14% dans le supérieur (Banque mondiale, 2006).

Le Cameroun a réalisé d'importants progrès sur les plans économique et social au cours des années 1970. Le taux de mortalité infantile passe de 156,5‰ en 1976 à 113‰ en 1978 (EDSC, 2004). Ces tendances se sont ralenties, voire inversées dans les années 1980-1990. Durant cette période, le pays a été confronté à une sévère crise économique et sociale entraînant une détérioration de l'état sanitaire. Le taux de mortalité infantile a enregistré une hausse notable : de 65‰ en 1991, il se situe à 77‰ en 1998 (EDSC, 2004). Ceci démontre l'ampleur des problèmes de santé dont les conséquences affectent la qualité de la vie et les capacités des ressources humaines. Le taux brut de scolarisation passe entre 1970 et 1975 : de 91,56% à 94,56% dans le primaire, de 8,13% à 13,26% dans le secondaire et de 0,48% à 1,36% dans le supérieur. Ce même taux évolue entre 1990 et 1995 comme suit : il passe de 99,45% à 86,89% dans le primaire, de 27,45% à 25,63% dans le secondaire, et de 3,35% à 3,49% dans le supérieur (Banque mondiale, 2006).

L'État camerounais est entré dans le troisième millénaire avec des défis majeurs à relever afin d'accélérer la croissance économique et améliorer les conditions de vie de ses populations. La santé et l'éducation sont des éléments clés de toute stratégie crédible de développement. Les autorités camerounaises sont bien conscientes de l'enjeu, d'où la place de choix occupée par ces deux secteurs dans le Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté (DSRP) adopté en 2003. Dans la sphère éducative, l'objectif premier est d'élargir l'accès à l'éducation tout en corrigeant les inégalités. Dans le secteur de la santé il est, entre autres, question de réduire d'un tiers au moins la charge de morbidité globale et la mortalité des groupes de populations les plus vulnérables, à l'horizon 2010 (DSRP, 2003). Pour atteindre leurs objectifs, les autorités en charge de la santé ont développé un ensemble de programmes parmi lesquels celui dénommé : « Santé de la reproduction ». L'un des axes de ce programme est la promotion de la Prise en Charge Intégrée des Maladies de l'Enfant (PCIME) dont les maladies diarrhéiques chez les moins de cinq ans.

Lorsqu'il est âgé de moins de cinq ans, l'enfant est exposé à de multiples infections, son système immunitaire étant fragile. Cette période est celle où la morbidité et la mortalité sont les plus élevées, surtout dans les pays en développement. En effet, dans cette tranche d'âge, l'enfant perd les anticorps reçus de sa mère, tout en développant sa propre immunité. C'est aussi l'étape où il commence l'exploration de son environnement en s'exposant à de nombreux agents pathogènes (Djeuda et al., 2001). L'Enquête Démographique et de Santé du Cameroun de 2004 (EDSC III) révèle que le risque de décès entre la naissance et le cinquième anniversaire (mortalité infanto-juvénile) est de 144 pour 1 000 naissances, soit environ 1 enfant sur 7. Bien que l'on note un progrès par rapport à la précédente enquête (EDSC II, 1998) qui relevait un taux de 150,7‰, on reste loin de l'objectif fixé à 42,1‰ pour 2015. Deuxième cause de mortalité infanto-juvénile dans le monde, la diarrhée tue chaque année 1,9 millions d'enfants de moins de cinq ans, ceci principalement dans les pays en développement. Ce nombre représente 18% du nombre total de décès de cette tranche d'âge et il signifie que plus de 5 000 enfants meurent chaque jour de maladies diarrhéiques (UNICEF, 2006).

Au Cameroun, la diarrhée fait partie des principales causes de mortalité chez les moins de cinq ans et sa prévalence s'établit, pour ces derniers, à 16% (EDSC, 2004). Cet état de santé déplorable est provoqué par

¹ Université Libre de Bruxelles. natiesim@yahoo.fr

plusieurs facteurs dont l'insuffisance des conditions d'hygiène et d'assainissement, la persistance des comportements et des habitudes néfastes pour la santé, le manque d'information et d'éducation (Onana, 2003). On constate que 17% des hommes et une proportion plus élevée de femmes (29%) n'ont aucun niveau d'instruction. Or, au Cameroun un enfant est deux fois plus exposé aux diarrhées si sa maman est illettrée (EDSC, 2004). L'amélioration de l'état de santé des enfants favorise directement les gains de productivité à venir, en aidant ce groupe d'individus à se transformer en adultes plus sains. En outre, elle constitue un apport indirect en renforçant l'aptitude des enfants à acquérir, grâce à la scolarité, des techniques et des aptitudes productives (Gillis, 1998).

1. REVUE DE LA LITTÉRATURE

La théorie du capital humain, impulsée par des auteurs tels que Schultz (1961) et Becker (1964), s'intéresse à l'investissement dans l'Homme comme moteur de développement. Le capital humain désigne l'ensemble des dispositions durables dont l'acquisition et la possession rendent les personnes plus productives dans leurs diverses activités. Ces dispositions sont les capacités et aptitudes dont une partie est innée et l'autre acquise au prix d'investissements humains (Greffé et *al.*, 2002). La santé et l'éducation font partie des principales composantes du capital humain. Ces deux composantes ont la particularité de s'influencer mutuellement.

Au Cameroun, plusieurs travaux ont porté sur l'efficacité de l'éducation. Noumba (2006) examine l'efficacité interne du système éducatif en dressant un profil de l'abandon scolaire au niveau de l'enseignement secondaire général. Khan et Tafah (2000) mènent une étude sur l'efficacité interne dans l'enseignement supérieur. Pour ce qui est de l'efficacité externe, les travaux ne se sont limités qu'à sa dimension économique (Amin et Awung, 2005). Il s'avère donc nécessaire de s'étendre à la dimension domestique de l'efficacité externe.

L'éducation d'un individu influence aussi bien sa santé que celle de sa progéniture (Grossman, 2005). L'éducation du parent, notamment de la mère, influence ses préférences, sa productivité marchande et domestique. Elle a par conséquent un impact sur la façon dont cette dernière investit sur son enfant (Schultz, 1973). L'accent est mis sur l'éducation du parent de sexe féminin dans la mesure où c'est elle (et ceci se vérifie en Afrique) qui est généralement chargée des soins à donner à l'enfant (Schultz, 1999).

Behrman et Wolfe (1987), dans leurs travaux sur le Nicaragua, trouvent que l'éducation de la mère n'est pas significative dans l'explication de la santé de l'enfant. Lavy et *al.* (1996) aboutissent aux mêmes résultats dans leur étude sur la survie de l'enfant au Ghana. Les travaux de Caldwell (1979) pour le Nigeria montrent qu'il existe un lien entre l'éducation de la mère et la santé de l'enfant. Cet impact persiste quand bien même l'on tient compte du revenu du ménage, des biens qu'il possède, de son environnement (accès à l'eau potable, mode d'assainissement). L'effet de l'éducation s'étend donc au delà de l'effet du revenu. The Cebu Team (1992) trouve que l'éducation de la mère réduit la probabilité d'allaiter l'enfant, ce qui accroît les risques de diarrhées. Cependant, l'éducation permet à la mère d'avoir un revenu qui rend possible l'acquisition des biens et services favorables à la santé de son enfant (eau minérale, mode d'assainissement hygiénique...). L'effet net de l'éducation réduit l'incidence de diarrhée chez l'enfant. Selon Desai et Soumya (1998), l'impact de l'éducation de la mère passe par le marché du mariage. Plus la mère est instruite, plus le père l'est aussi et les revenus sont élevés. Ces revenus permettent l'acquisition des inputs de production de la santé de l'enfant. Glewwe (1999), dans le cas du Maroc, révèle que l'éducation de la mère favorise l'accès à l'information médicale et sa compréhension. La mise en pratique de ces connaissances sanitaires (*health knowledge*) contribue à la santé de l'enfant. Ces connaissances sont alors le canal par lequel l'éducation de la mère influence la santé de l'enfant.

Choi (2003) analyse les effets des inégalités raciales sur les diarrhées infantiles en Afrique du Sud. Elle trouve que les enfants de race noire sont les plus souffrants. Cela s'explique par le fait que la population noire est la plus défavorisée du point de vue de l'éducation de la mère, de l'accès à l'eau potable, des dotations matérielles. Jalan et Ravallion (2003) font une étude en milieu rural indien. Leurs résultats révèlent que pour ceux qui doivent s'approvisionner à la borne fontaine publique, le fait qu'une mère soit instruite diminue la prévalence et la durée des diarrhées infantiles. En effet, cette eau doit être collectée, transportée et conservée dans de bonnes conditions d'hygiène pour ne pas être souillée. Ces comportements sains sont surtout observés chez les mères instruites. Il s'agit là d'attitudes préventives.

Notre travail mettra l'accent sur l'aspect préventif des diarrhées chez les moins de cinq ans. En effet, la prévention joue un rôle prépondérant, pour ne pas accentuer la médicalisation de certains problèmes sanitaires et éviter ainsi d'alourdir les dépenses de santé.

2. MÉTHODOLOGIE

Nous présenterons tour à tour les objectifs, les hypothèses, la source des données et le modèle empirique de notre étude.

2.1 Objectifs

L'objectif principal de l'étude est d'analyser l'impact de l'éducation de la mère sur la santé des enfants de moins de cinq ans dans le bassin versant de la Mingoa à Yaoundé. Plus spécifiquement, il s'agit d'évaluer l'influence de l'éducation de la mère sur son revenu et ses connaissances sanitaires puis de mesurer l'effet du revenu et des connaissances sanitaires de la mère sur l'état de santé de l'enfant.

2.2 Hypothèses

La réalisation de l'objectif principal de cette étude se fonde sur les hypothèses ci-dessous :

H₁ - L'éducation de la mère a une influence positive sur son revenu et ses connaissances sanitaires.

H₂ - Le revenu et les connaissances sanitaires de la mère ont un effet positif sur l'état de santé de l'enfant.

2.3 Source des données

Les données utilisées dans notre étude proviennent du Laboratoire Environnement et Sciences de l'Eau (LESEAU) de l'École Nationale Supérieure Polytechnique (ENSP) de Yaoundé. Ce laboratoire a mis sur pied un projet de recherche financé par le Centre de Recherche pour le Développement International (CRDI) et intitulé : « *Maîtrise de l'assainissement dans un écosystème urbain à Yaoundé au Cameroun et impacts sur la santé des enfants âgés de moins de cinq ans* ». La recherche porte sur la partie amont du bassin versant de la Mingoa, où 310 enfants ont fait l'objet d'une enquête dans le cadre du projet en 2007.

2.4 Le modèle empirique

L'adoption du modèle logit² nous est inspirée des travaux de Choi (2003) portant sur les déterminants des diarrhées chez les enfants de moins de cinq ans en Afrique du Sud. Compte tenu de nos objectifs secondaires, nous procédons en deux étapes. Dans une première phase, nous analysons le lien entre le niveau d'instruction de la mère et chacun des canaux à savoir : son revenu et ses connaissances sanitaires. Dans une deuxième phase, nous focalisons notre attention sur le modèle des déterminants de la santé de l'enfant. Les canaux suggérés sont compris parmi les variables d'entrée du modèle.

2.4.1 Les équations à estimer

Il nous semble nécessaire de vérifier s'il existe une relation entre le niveau d'instruction de la mère et son revenu d'une part. D'autre part, l'on testera le lien entre le niveau d'instruction de la maman et ses connaissances en matière de prévention des diarrhées chez l'enfant.

Éducation de la mère et revenu

Nous allons considérer une variable binaire latente R_i^* non observable, liée au revenu R_i de la mère de l'enfant i , avec :

$R_i = 1$ si la maman de l'enfant i a un revenu supérieur à 50 000FCFA. Donc, on a : $R_i^* > 0$

$R_i = 0$ sinon, alors dans ce cas on a : $R_i^* < 0$

R_i^* est défini par la relation : $R_i^* = \beta E_i + u_i$

E_i est le niveau d'instruction de la mère de l'enfant i ; u est le terme d'erreur.

Éducation de la mère et connaissances sanitaires

Nous allons considérer une variable binaire latente CS_i^* non observable, liée aux connaissances sanitaires CS_i de la mère de l'enfant i , avec :

² Le logiciel utilisé est STATA.9.

$CS_i = 1$ si la maman de l'enfant i a de bonnes connaissances en matière de prévention des diarrhées chez l'enfant. Dans ce cas on a : $CS_i^* > 0$

$CS_i = 0$ si non, alors dans ce cas on a : $CS_i^* < 0$

CS_i^* est défini par la relation : $CS_i^* = \beta E_i + u$

2.4.2 Le modèle des déterminants de la santé de l'enfant

Soit H_i la variable binaire représentative de l'état de santé de l'enfant et valant 1 ou 0 selon que l'enfant ait fait la diarrhée ou non moins de trois mois à compter du jour de l'enquête. H_i est observable et dépend d'une variable H_i^* non observable telle que :

$H_i = 1$ si l'enfant de moins cinq ans a fait la diarrhée, dans ce cas : $H_i^* > 0$

$H_i = 0$ sinon, dans ce cas : $H_i^* < 0$

La variable latente H_i^* est liée aux caractéristiques exprimées par le vecteur X_i des variables explicatives de l'état de santé de l'enfant par la relation : $H_i^* = \beta X_i + u_i$

La probabilité que l'enfant i ait la diarrhée s'exprime comme suit :

$P(H_i=1) = P(\beta_i X_i + u_i > 0) = P(u_i > -\beta_i X_i) = 1 - F(-\beta_i X_i) = F(\beta_i X_i)$

$F(\cdot)$ est la fonction de répartition d'une loi logistique. Dans ces conditions la probabilité que l'enfant ait

fait la diarrhée est spécifiée par l'équation à estimer : $P(H_i=1) = \frac{e^{\beta_i X_i}}{1 + e^{\beta_i X_i}}$

La probabilité qu'il n'en ait pas fait est : $P(H_i=0) = 1 - \frac{e^{\beta_i X_i}}{1 + e^{\beta_i X_i}} = \frac{1}{1 + e^{\beta_i X_i}}$

3. LES RÉSULTATS EMPIRIQUES

Dans cette section, nous présentons d'abord quelques statistiques descriptives, ensuite nous passons aux estimations économétriques.

3.1 Quelques statistiques descriptives

Il se dégage une corrélation entre le fait d'être éduquée et la probabilité d'avoir son enfant en santé (Tableau 1). En effet, alors que chez les mamans analphabètes il y a plus d'enfants malades qu'en santé (59% contre 41%), c'est le contraire chez les lettrées quel que soit le niveau d'étude considéré. Chez celles du primaire, on note 46% d'enfants malades contre 54% en santé ; chez celles du secondaire, l'effectif est de 40% contre 60%. 33% d'enfants sont malades chez les mamans qui ont le niveau du supérieur contre 67% en santé.

Tableau 1 : Niveau d'instruction de la mère et santé de l'enfant

Santé de l'enfant (%)	Éducation mère (%)				Total
	Sans niveau	Primaire	Secondaire	Supérieur	
En santé	41	54	60	67	56
Malade	59	46	40	33	44
Total	100	100	100	100	100

Source : LESEAU, 2007.

Éducation de la mère et revenu

L'on note (Tableau 2) que 52% des illettrées ont moins de 23 500FCFA par mois, 24% touchent entre 23 500FCFA et 50 000FCFA, 18% ont entre 50 000FCFA et 100 000FCFA, 6% ont plus de 100 000FCFA. Parmi les mamans ayant le niveau primaire, 27% ont moins de 23 500FCFA, 64% soit la plus grande proportion touche entre 23 500FCFA et 50 000FCFA, celles de la fourchette 50 000FCFA–100 000FCFA et des fourchettes supérieures représentent respectivement 5% et 4% de l'échantillon. Chez les détentrices du secondaire, 3% ont moins de 23 500FCFA, 16% sont dans la tranche 23 500FCFA–50 000FCFA. Dans les deux dernières tranches de revenu, on retrouve respectivement 54% et 27% des dites femmes. S'agissant des mamans ayant eu accès au niveau universitaire, la majorité, soit 73% touchent plus de 100 000FCFA par mois et la minorité, soit 6% ont moins de 23 500FCFA. 8% ont entre

23 500FCFA et 50 000FCFA, 13% entre 50 000FCFA et 100 000FCFA. De manière générale, le revenu évolue avec le niveau d'instruction de la mère.

Tableau 2 : Niveau d'instruction de la mère et niveau de revenu

Revenu mère en FCFA	Éducation mère (%)				Total
	Sans niveau	Primaire	Secondaire	Supérieur	
0-23 500	52	27	3	6	18
23 500-50 000	24	64	16	8	31
50 000-100 000	18	5	54	13	32
100 000 et +	6	4	27	73	19
Total	100	100	100	100	100

Source : LESEAU, 2007.

Éducation de la mère et connaissances sanitaires

Le fait qu'une maman soit instruite augmente la probabilité qu'elle maîtrise les comportements sains en matière de prévention des diarrhées chez l'enfant par rapport à l'analphabète. L'éducation favorise une bonne acquisition des informations en matière sanitaire (Tableau 3). Toutes les femmes ayant le niveau d'instruction du supérieur ont de bonnes connaissances sanitaires (100%). Chez les illettrées, celles qui n'ont pas de bonnes connaissances sanitaires sont les plus représentées soit 59% contre 41%. En ce qui concerne les mamans de niveau primaire, 66% contre 34% ont de bonnes connaissances sanitaires. 68% contre 32% des mères ayant fait l'enseignement secondaire ont de bonnes connaissances sanitaires.

Tableau 3 : Scolarisation de la mère et connaissances sanitaires

Connaissances sanitaires (%)	Éducation mère (%)				Total
	Sans niveau	Primaire	Secondaire	Supérieur	
Pas bonnes	59	34	32	0	34
Bonnes	41	66	68	100	66
Total	100	100	100	100	100

Source : LESEAU, 2007.

Les déterminants de la santé de l'enfant

Les travaux sur les déterminants de la diarrhée chez l'enfant retracent trois groupes de facteurs. Il s'agit des caractéristiques de l'enfant (âge, sexe), des caractéristiques socio-économiques du ménage (âge et niveau d'instruction de la mère, revenu du ménage) et des caractéristiques de l'environnement du ménage (localisation géographique). En nous inspirant des travaux de Choi (2003), de Glewwe (1999) et des spécificités de notre étude, nous avons retenu cinq variables explicatives de la probabilité pour qu'un enfant souffre de diarrhée (Tableau 4). Il s'agit de l'âge de l'enfant, du quartier où il vit, du type d'eau qu'il boit, du revenu de la mère et de ses connaissances sanitaires.

Tableau 4 : Répartition des enfants suivant des variables

Variables	Définition	Malades (%)	En santé(%)
Age de l'enfant	1=(0-6mois)	6	29
	2=(7-12 mois)	23	10
	3=(13-24 mois)	43	22
	4=(25-36mois)	21	34
	5=(37-59mois)	7	5
Lieu de résidence	0=marécage	51	32
	1=autre	49	68
Eau de boisson	0= borne fontaine	73	46
	1= eau courante à domicile ou eau minérale	27	54
Revenu de la mère (FCFA)	0= (0-50 000)	77	66
	1= 50 000 et +	23	34
Connaissances sanitaires de la mère	0=pas bonnes	69	39
	1=bonnes	31	61

Source : LESEAU, 2007.

- **L'âge de l'enfant.** Cette variable a été subdivisée en plusieurs groupes car les enfants ont une propension différente d'être affectés par la diarrhée suivant l'âge. Un enfant qui s'assoit ou qui rampe est par exemple plus exposé que celui qui n'a encore développé aucune de ces facultés. Les moins atteints par

la diarrhée ont de 0 à 6 mois (6%). Ceci n'est pas surprenant dans la mesure où à cette période l'enfant n'a pas encore développé les facultés motrices l'amenant à explorer son milieu et être en contact avec les parasites. Les plus atteints sont ceux ayant entre 13 et 24 mois (43%). Pour les autres groupes d'âge, on relève 23% pour la tranche 7-12 mois, 21% pour la tranche 25-36 mois et 7% pour les plus de 36 mois.

- **Le lieu de résidence.** La position géographique du ménage peut avoir une influence sur la santé des enfants. Dans le bassin versant de la Mingoa, le bloc Elig-Effa, comparativement aux deux autres blocs (Melen, Messa-Mezala), est constitué de quartiers situés majoritairement dans les zones marécageuses où la proportion de zone inondable est importante. C'est aussi le lieu de prolifération des latrines à canon (Djeuda et *al.*, 2005). Alors que 51% des enfants malades vivent dans les zones à prédominance marécageuse, les 49% restant sont situés hors de ces zones.

- **Le type d'eau de boisson.** Les études menées par Djeuda et *al.* (2005), montrent que si l'eau provenant de la SNEC est propre à la consommation, les conditions de transport et d'utilisation peuvent altérer sa qualité. L'eau minérale est généralement consommée par les enfants de moins de 7 mois, au-delà ils consomment soit de l'eau de la borne fontaine, soit celle provenant du robinet du ménage. 73% des enfants malades consomment l'eau de la borne fontaine et les 27% restant boivent de l'eau minérale ou l'eau du robinet familial.

- **Le revenu de la mère.** La théorie du capital humain postule un lien positif entre le niveau d'instruction et le revenu, donc sur l'aptitude à acquérir les biens et services favorables à la santé de l'enfant. Cependant, la participation de la mère au marché du travail réduit le temps passé près de l'enfant et, par conséquent, celui des soins qu'elle lui accorde. Cette situation est susceptible d'être préjudiciable à la santé de l'enfant. 77% des enfants qui souffrent de diarrhée ont une maman qui a au plus 50 000FCFA de revenu mensuel, 23% ont une maman qui a plus de 50 000FCFA de revenu par mois.

- **Les connaissances sanitaires de la mère.** L'éducation de la mère lui permet de s'alphabétiser et d'avoir une ouverture d'esprit en ce qui concerne les informations à but sanitaire. La mise en application des connaissances accumulées en matières de prévention des diarrhées est favorable à la santé de l'enfant. 31% contre 69% des enfants malades ont une maman dont les connaissances en matière de prévention des maladies diarrhéiques sont jugées bonnes.

3.2 Les estimations économétriques

Nous nous intéressons d'abord à la relation éducation-revenu, puis à celle qui met en liaison les connaissances sanitaires et le niveau d'instruction. Enfin, nous estimons le modèle des déterminants de la santé de l'enfant.

Éducation et revenu

L'estimation sur STATA de la relation entre le revenu de la mère et son niveau d'instruction dégage quelques résultats (Tableau 5). Le modèle est globalement significatif car [LR chi2(3) = 181,30] > [$\chi_{5\%}^2$ (3) = 7,815]. De plus, [Prob > chi2 = 0.0000] < 5%.

Tableau 5 : Effets du niveau d'instruction de la mère sur le revenu

Variable dépendante :		Observations = 310			
Revenu de la mère		LR chi2 (3) = 181,30			
		Prob > chi2 = 0.0000			
Variable	Modalités	dy/dx	Écart type	p> z	Intervalle de confiance
Niveau d'instruction de la mère	Sans niveau				
	Primaire	0,119*	0,036	0,001	0,048 0,190
	Secondaire	0,576*	0,051	0,000	0,475 0,676
	Supérieur	0,772*	0,071	0,000	0,632 0,912

* : significatif au seuil 5%

Source : LESEAU, 2007.

Le niveau primaire augmente de 11,9% la probabilité d'avoir plus de 50 000FCFA le mois, par rapport à celle qui n'a pas d'instruction. Cette probabilité s'élève à 57,6% pour celles qui ont le niveau secondaire. Les mères qui ont le niveau du supérieur voient, comparativement aux analphabètes, leur probabilité d'avoir plus de 50 000 FCFA augmenter de 77,2%. De manière générale, plus le niveau d'instruction augmente, plus la probabilité d'avoir un revenu élevé s'accroît. Les résultats montrent que le niveau d'instruction est un déterminant de la rémunération sur le marché du travail, conformément à la théorie du capital humain.

Éducation et connaissances sanitaires

L'estimation de la relation entre les connaissances sanitaires de la mère et son niveau d'instruction donne certains résultats (Tableau 6). Le modèle est globalement significatif car $[LR \text{ chi2} (2) = 9,73] > [\chi_{5\%}^2 (2) = 5,991]$. De plus $[\text{Prob} > \text{chi2} = 0,0077] < 5\%$.

Tableau 6 : Effets de l'instruction de la mère sur les connaissances sanitaires

Variable dépendante : connaissances sanitaires de la mère		Observations = 310 LR chi2 (2) = 9,73 Prob > chi2 = 0,0077			
Variable	Modalités	dy/dx	Écart type	p> z	Intervalle de confiance
Niveau d'instruction de la mère	Sans niveau				
	Primaire	0,230 *	0,074	0,002	0,083 0,376
	Secondaire ou supérieur	0,262 *	0,085	0,002	0,094 0,430

* : significatif au seuil 5%

Source : LESEAU, 2007.

Les connaissances sanitaires sont positivement corrélées au niveau d'instruction de la mère. Le niveau primaire augmente de 23% la probabilité d'avoir de bonnes connaissances. Cette probabilité s'élève à 26% pour celles qui sont allées au delà du primaire. Les comparaisons sont faites par rapport à la modalité « sans niveau d'instruction » prise comme référence. Nous avons combiné les modalités « secondaire » et « supérieur » à cause de la présence d'un effectif nul dans le tableau croisé entre nos deux variables (Tableau 3). STATA rejette automatiquement une modalité si son effectif théorique est inférieur à 5, lorsqu'il fait la régression. Comme le souligne LeVine et *al.* (1994), l'éducation favorise une bonne acquisition des informations en matière sanitaire.

Déterminants de la santé de l'enfant

Dans cette rubrique, il sera question de présenter les résultats du modèle des déterminants de la diarrhée chez l'enfant de moins de cinq ans (Tableau 7). Concernant la significativité globale du modèle, on note $[LR \text{ chi2} (8) = 118,75] > [\chi_{5\%}^2 (8) = 15,507]$. De plus, $[\text{Prob} > \text{chi2} = 0,0000] < 5\%$. Sur la base de ce test, on peut dire que notre modèle est adéquat, donc au moins une des variables exogènes a un effet sur la variable dépendante.

Tableau 7 : Modèle des déterminants de la santé de l'enfant

Variable dépendante : survenue de diarrhée		Observations = 310 LR chi2 (8) = 118,75 Prob > chi2 = 0,0000			
Variabiles	Modalités	dy/dx	Écart type	p> Z	Intervalle de confiance
Age de l'enfant	(0-6 mois)				
	(7-12 mois)	0,438 *	0,112	0,000	0,217 0,659
	(13-24 mois)	0,434 *	0,107	0,000	0,223 0,645
	(25-36 mois)	0,209	0,137	0,126	-0,059 0,479
	(37-59 mois)	0,297	0,151	0,050	-0,000 0,594
Lieu de résidence	marécage				
	autre	-0,226 *	0,067	0,001	-0,358 -0,093
Eau de boisson	borne fontaine eau à domicile ou minérale	-0,129	0,079	0,104	-0,286 0,0268
Revenu de la mère (FCFA)	(0-50 000)				
	50 000 et +	-0,424 *	0,056	0,000	-0,535 -0,313
Connaissances sanitaires de la mère	pas bonnes				
	bonnes	-0,183 *	0,071	0,010	-0,323 -0,044

* : significatif au seuil 5%

Source : LESEAU, 2007.

- **L'âge de l'enfant.** Appartenir à la tranche 7-12 mois augmente de 43,8% la probabilité de souffrir de diarrhée, comparativement à la tranche 0-6 mois prise comme référence. Cette probabilité est de 43,4% pour les enfants âgés de 13 à 24 mois. Les âges supérieurs ne sont pas significatifs dans l'explication de la diarrhée car l'enfant, déjà adapté à son environnement, est moins vulnérable. Comme le

souligne l'EDSC (2004), le risque de diarrhée est particulièrement élevé chez les jeunes enfants de 6-23 mois car ils correspondent au sevrage et aux moments où les enfants explorent leur environnement s'exposent davantage à la contamination par des agents pathogènes.

- **Le lieu de résidence.** Vivre dans une zone non marécageuse plutôt que dans la zone opposée réduit de 22,6% la probabilité de diarrhée. L'une des explications à ce phénomène tient à la prolifération des latrines à canon dans le bassin versant de la Mingoa. Or, ces latrines favorisent la survenue des maladies diarrhéiques (Djeuda et *al.*, 2005). Comme l'a relevé Choi (2003), les caractéristiques de l'environnement dans lequel se développe l'enfant ont un impact sur la prévalence de diarrhée.

- **L'eau de boisson.** Le type d'eau bue par l'enfant n'a pas d'impact sur la probabilité pour lui de faire la diarrhée. En effet, l'eau de borne fontaine, propre à la consommation, ne peut avoir un effet négatif et significatif sur la santé de l'enfant que lorsqu'on ne respecte pas certaines règles d'hygiène de base. Ces résultats montrent que les campagnes de sensibilisation menées par le LESEAU au cours de la phase 2002-2005, relatives aux comportements à risque en matière d'eau, ont porté leurs fruits.

- **Les connaissances sanitaires de la mère.** Si une maman a de bonnes connaissances des méthodes de prévention des diarrhées, elle voit la probabilité que son enfant l'attrape baisser de 18,4%. Ceci est conforme aux conclusions de Glewwe (1999).

- **Le revenu de la mère.** Une maman dont les revenus mensuels excèdent 50 000FCFA voit le risque pour son enfant de faire la diarrhée réduit de 42,4 % par rapport au cas où son revenu serait moindre. Bien que l'emploi de la mère augmente la quantité de biens marchands que la famille peut accumuler, il peut réduire la fourniture des produits non marchands, en particulier sous forme d'attention, de surveillance... Par contre, les biens et les services marchands supplémentaires que procure la rémunération de la mère peuvent combler le vide créé par la diminution du temps qu'elle passe à la maison lorsqu'elle exerce un emploi. Les services de garde d'enfants sont un exemple de ce que permettent d'acheter des ressources financières accrues (Lefebvre et Merrigan, 1998). En somme, la participation de la mère au marché du travail est favorable à la santé de son enfant.

À ce niveau l'on peut conclure que revenu et connaissances sanitaires sont des canaux à travers lesquels l'éducation influence la santé de l'enfant. Toutefois, agrémentons notre analyse en introduisant, non plus les canaux mais, la variable éducation elle-même dans le modèle. Ceci nous permettra de renforcer les conclusions données jusqu'ici.

Tableau 8 : Modèle des déterminants de la santé de l'enfant avec variable éducation de la mère

Variable dépendante : survenue de diarrhée		Observations = 310 LR chi2 (9) = 73,73 Prob > chi2 = 0.0000			
Variables	Modalités	dy/dx	Écart type	p> Z	Intervalle de confiance
Age de l'enfant	(0-6 mois)				
	(7-12 mois)	0,492*	0,081	0,000	0,332 0,652
	(13-24 mois)	0,413*	0,100	0,000	0,216 0,610
	(25-36 mois)	0,174	0,123	0,157	-0,067 0,416
	(37-59 mois)	0,219	0,136	0,109	-0,048 0,486
Lieu de résidence	marécage				
	autre	-0,207*	0,065	0,001	-0,335 -0,079
Eau de boisson	borne fontaine				
	eau à domicile ou minérale	-0,139	0,107	0,193	-0,350 0,070
Éducation de la mère	Sans niveau				
	Primaire	-0,328*	0,055	0,000	-0,437 -0,218
	Secondaire	-0,399*	0,078	0,000	-0,552 -0,245
	supérieur	-0,536*	0,086	0,000	-0,705 -0,366

* : significatif au seuil 5%

Source : LESEAU, 2007.

Lorsque la variable éducation est prise en compte dans l'estimation (Tableau 8), on note [LR chi2 (9) = 73,73] > [$\chi_{5\%}^2$ (9) = 16,919] et [Prob > chi2 = 0.0000] < 5%. Le modèle est donc globalement significatif. Interprétons les effets discrets pour chaque variable explicative.

- **L'âge de l'enfant.** Appartenir à la tranche 7-12 mois augmente de 49,2% la probabilité de souffrir de diarrhée, comparativement à la tranche 0-6 mois prise comme référence. Cette probabilité s'élève à 41,3% pour les enfants âgés de 13 à 24 mois. Les âges supérieurs ne sont pas significatifs car la probabilité d'en être affecté diminue avec l'âge.

- **Le lieu de résidence.** Vivre dans une zone non marécageuse plutôt que dans la zone opposée réduit de 20,8% la probabilité qu'un enfant ait la diarrhée.
- **L'eau de boisson.** Le type d'eau bue par l'enfant n'a pas d'impact sur la probabilité pour lui de faire la diarrhée.
- **L'éducation de la mère.** Par rapport à celle dépourvue d'éducation formelle, celle qui a le niveau primaire voit la probabilité que son enfant soit malade réduite de 32,8%. Cette probabilité est réduite de 39,9% et de 53,6% respectivement pour celle du secondaire et pour celle du supérieur. De manière générale, plus on est instruit et moins on court le risque de voir son enfant souffrir de diarrhée. Nos résultats confirment la théorie du capital humain qui postule un effet positif de l'instruction de la mère sur la santé de sa progéniture. Ils corroborent ceux des différents travaux portant sur la diarrhée chez les moins de cinq ans (Jalan et Ravallion, 2003 ; Choi, 2003). L'EDSC (2004) souligne qu'au Cameroun, un enfant est deux fois plus exposé aux diarrhées si sa maman est illettrée. Les différents résultats (Tableaux 8 et 7) permettent de conclure que l'éducation de la mère a un impact positif et significatif sur la santé de son enfant. Un enfant est plus exposé dans la tranche 7-24 mois, comparativement à celui qui est dans la tranche d'âge précédente. Les caractéristiques de l'environnement dans lequel l'enfant vit influencent également les risques de diarrhées.

CONCLUSION

Le principal objectif de cette étude était l'analyse de l'impact de l'éducation de la mère sur la santé de l'enfant de moins de cinq ans dans le bassin versant de la Mingoa. La diarrhée, que de simples règles d'hygiène peuvent prémunir, a été prise comme maladie cible. Deuxième cause de mortalité des enfants dans le monde elle en tue environ 1,9 millions chaque année (UNICEF, 2006), principalement dans les pays en voie de développement. Au Cameroun, la diarrhée fait partie des causes majeures de mortalité chez les moins de cinq ans et sa prévalence s'établit pour ces derniers à 16% (EDSC, 2004).

L'éducation de la mère a un impact sur la santé de l'enfant. Cet impact passe par les canaux que sont le revenu et les connaissances sanitaires de la maman. C'est pourquoi nous avons procédé en deux étapes. La première a consisté à vérifier le lien entre l'éducation de la mère et chacun de ces canaux. Dans une deuxième étape, il a été question de s'intéresser au lien entre chacun des canaux et l'état de santé de l'enfant.

Au niveau de l'effet à travers le revenu, l'éducation de la mère améliore sa productivité marchande, donc son revenu. Cependant, la participation au marché du travail réduit le temps passé à prendre soin de son enfant, ce qui peut affecter la santé de ce dernier. Toutefois, l'augmentation du revenu compense cette absence de la mère et favorise l'investissement dans la santé de l'enfant.

Au niveau de l'effet à travers le deuxième canal, l'on relève que les bons comportements vis-à-vis de la santé que favorise l'éducation découlent de l'alphabétisation qui permet une connaissance desdits comportements.

Les tests économétriques montrent que le revenu et les connaissances sanitaires sont des canaux à travers lesquels l'éducation de la mère a une influence sur la santé de l'enfant. En somme, l'instruction de la maman favorise la santé de son enfant. Comparée à celle qui est sans instruction, une maman qui a le niveau du primaire voit la probabilité que son enfant soit malade réduite de 32,8%, celle du niveau secondaire voit cette probabilité diminuer de 39,9%. Pour la maman qui a atteint le niveau du supérieur, la probabilité que son enfant attrape la diarrhée est réduite de 53,6%. À l'éducation de la mère, s'ajoutent comme variables significatives dans l'explication de la diarrhée de l'enfant : son âge et l'environnement dans lequel il vit.

À l'issue de tout ce qui précède, quelques recommandations peuvent être faites. L'instruction des femmes doit continuer à rentrer dans les priorités gouvernementales. Elle favorisera alors l'accès des femmes tant à des connaissances sanitaires qu'à des revenus élevés, ce qui est propice à la santé de l'enfant. Des politiques doivent être mises en place en vue de favoriser l'accès des populations à un mode d'assainissement plus commode, conformément au septième Objectif de Développement du Millénaire.

BIBLIOGRAPHIE

- AMIN A., AWUNG W. (2005) *Economic analysis of private returns to investment in education in Cameroon*, Regional Conference on education in West Africa: constraints and opportunities, Dakar, November 25-26.

- BANQUE MONDIALE (2006) <http://go.worldbank.org/85XM5TBQA0>
- BECKER G. (1964) *Human capital*, New York, NBER and Columbia University Press.
- BEHRMAN J., WOLFE B. (1987) Women's schooling and children's health: are the effects robust with adult sibling control for the women's childhood background?, *Journal of Health Economics*, n°6, 239-254.
- CALDWELL J. (1979) Education as a factor in mortality: an examination of Nigerian data, *Population Studies*, 31-1, 5-27.
- CHOI S. (2003) Mechanisms of racial inequalities in prevalence of diarrhoea in South Africa, *Journal of Health Population and Nutrition*, 21-3, 264-272.
- DESAI S., SOUMYA A. (1998) Maternal education and child health: is there a strong causal relationship?, *Demography*, 35-1, 71-81.
- DJEUDA, H., KEGNE, I., TANAWA, E., MELI, J., MOUGOUE, B., NGNIKAM, E., NOUMBA, I. TIETCHE, F. (2001). *Maîtrise de l'assainissement dans un écosystème urbain à Yaoundé au Cameroun et impacts sur la santé des enfants âgés de moins de cinq ans*. Concours écosystèmes et santé humaine Afrique de l'Ouest, Laboratoire Environnement et Sciences de l'Eau, École Nationale Supérieure Polytechnique, Yaoundé.
- DJEUDA H., KEGNE I., TANAWA E., MELI J., MOUGOUE B., NGNIKAM E., NOUMBA I., TIETCHE F. (2005) *Maîtrise de l'assainissement dans un écosystème urbain à Yaoundé au Cameroun et impacts sur la santé des enfants âgés de moins de cinq ans*, Rapport final de recherche, Laboratoire Environnement et Sciences de l'Eau (LESEAU), École Nationale Supérieure Polytechnique, Yaoundé.
- DSRP (Document de Stratégie de Réduction de la Pauvreté) (2003) Institut National de la Statistique.
- EDSC II (Enquête Démographique et de Santé du Cameroun) (1998) Institut National de la Statistique.
- EDSC III (Enquête Démographique et de Santé du Cameroun) (2004) Institut National de la Statistique.
- GILLIS M. (1998) *Économie du développement*, Paris, De Boeck Université.
- GLEWWE P. (1999) Why does mother's schooling raise child health in developing countries? Evidence from Morocco, *Journal of Human Resources*, 34-1, 124-159.
- GREFFE X., LALLEMENT J., VROLY M. (2002) *Dictionnaire des grandes œuvres économiques*, Paris, Dalloz.
- GROSSMAN M. (2005) *Education and nonmarkets outcome*, NBER working paper n° 11582.
- JALAN J., RAVALION M. (2003) Does piped water reduce diarrhoea for children in rural India?, *Journal of Econometrics*, 112, 153-173.
- KHAN S., TAFAH E. (2000) Assessing the internal efficiency of higher education: a production using data from Cameroon, *Journal of Educational Planning and Administration*, 14-1, 5-22.
- LABOURDETTE A. (1988) *Économie de la santé*, Paris, Presses Universitaires de France.
- LAVY V., STRAUSS J., THOMAS D., DE VREYER P. (1996) Quality of health care, survival and health outcomes in Ghana, *Journal of Health Economics*, 15, 333-357.
- LEFEBVRE P., MERRIGAN P. (1998) *Les antécédents familiaux, le revenu familial, le travail de la mère et le développement de l'enfant*, Direction générale de la recherche appliquée, Politique stratégique, Développement des ressources humaines, Canada.
- LESEAU (Laboratoire Environnement et Sciences de l'Eau) (2007) *Maîtrise de l'assainissement dans un écosystème urbain à Yaoundé au Cameroun et impacts sur la santé des enfants âgés de moins de cinq ans, Phase II, Rapport d'étape n°4*, sous la direction de Djeuda H., Kegne I., Tanawa E., Meli J., Mougoue B., Ngnikam E., Nomba I., Tietche F. (2007), École Nationale Supérieure Polytechnique, Yaoundé.
- LEVINE R., DEXTER E., VELASCO P., LEVINE S., JOSHI A., STUEBING K., TAPIA-URIBE F. (1994) Maternal literacy and health care in three countries: a preliminary report, *Health Transition Review*, 4, 186-191.
- NOUMBA I. (2006) *Un profil de l'abandon scolaire au Cameroun*, communication aux septièmes journées scientifiques du réseau "Analyse Économique et Développement", Paris, 7-8 septembre.
- ONANA V. (2003) Une nouvelle politique de santé, *Marchés nouveaux*, n°13, 804-811.
- SCHULTZ T. W. (1961) Investment in human capital, *American Economic Review*, 51-1, 1-17.
- SCHULTZ T. W. (1973) The value of children: an economic perspective, *Journal of Political Economy*, 81-2, 2-13.
- SCHULTZ T. P. (1999) Health and schooling investments in Africa, Economic Growth Center, Yale University center discussion paper n° 801.
- THE CEBU TEAM (1992) A child health production function estimated from longitudinal data, *Journal of development Economics*, 38, 323-351.
- UNICEF (2006) www.unicef.org/french/progressforchildren/2006n5/index_35548.htm
- UNICEF (2007) <http://childinfo.org/areas/childmortality/>