

Revue TIERS MONDE

N°212 • octobre-décembre 2012

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

Sous la direction de Jean-Yves Moisseron
et El Mouhoub Mouhoud



ARMAND COLIN

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

Sous la direction de Jean-Yves Moisseron et El Mouhoub Mouhoud

DOSSIER

Jean-Yves Moisseron, El Mouhoub Mouhoud

Introduction 7
Économie politique des dynamiques institutionnelles dans le monde arabe

Baccar Gherib

Économie politique de la révolution tunisienne 19
Les groupes sociaux face au capitalisme de copinage

Nadia Dhahri, Daniel Labaronne

Profils et évolutions (2001-2009) des Systèmes nationaux de gouvernance dans les pays arabes de la Méditerranée (PAM) et dans les pays d'Europe centrale et orientale (PECO) 37

Hatem M'henni, Rigas Arvanitis

La résilience des systèmes d'innovation en période de transition 57
La Tunisie après le 14 janvier 2011

Petia Koleva, Jouhaina Gherib

La responsabilité sociale des entreprises en Tunisie : une lecture institutionnaliste 83

Noureddine El Aoufi

Islam, institutions et développement 101

ESSAI

Jacques Ould Aoudia

Les poussées populaires des sociétés du pourtour méditerranéen accoucheront-elles d'une nouvelle modernité ? 121
Réflexion à partir du cas turque

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

INTRODUCTION

Économie politique des dynamiques institutionnelles
dans le monde arabe

Jean-Yves Moisseron*, El Mouhoub Mouhoud**

Ce numéro de la *Revue Tiers Monde* a pour ambition de contribuer à un champ d'analyse qui nous semble particulièrement prometteur, à savoir l'économie politique et institutionnelle appliquée au monde arabe et aux transformations en cours. Ce type d'analyse s'est considérablement développé à la suite de la transition post-soviétique et a fait l'objet de tentatives de systématisation¹. De la même façon, nous pouvons prévoir, ou du moins espérer, que les changements en cours dans le monde arabe enrichiront les perspectives et renouvelleront les questions de recherche portant sur les grandes transformations historiques. Il nous semble donc intéressant de publier des approches économiques, relevant de l'analyse institutionnelle ou de l'économie politique, afin de rendre compte des dynamiques sociales complexes qui régissent les changements du type de ceux qui s'opèrent dans le monde arabe.

Les institutions comptent...

Il est bien connu que l'économie politique a connu un tournant institutionnaliste dans les années 1990 à la suite de la disparition des systèmes socialistes en Europe orientale (Evans, 2005). Plusieurs approches institutionnalistes ont gagné en reconnaissance académique internationale et ont produit des travaux récompensés par plusieurs prix Nobel d'économie (Coase en 2001, North en 1993 et Williamson en 2009). Certains auteurs ont cependant pu s'interroger sur la portée d'une telle reconnaissance et si elle représentait une inflexion théorique importante par rapport aux approches antérieures (Chavance, 2007). En effet, l'essentiel de la reconnaissance académique revient à des travaux qui

* IRD, UMR « Développement et sociétés », jean-yves.moisseron@ird.fr

** LEDa-DIAL, Université Paris Dauphine, em.mouhoud@dauphine.fr

1. Citons à titre d'exemple celle de l'analyse économique évolutionnaires des institutions (Koleva, Rodet-Kroichvili, Vercueil, 2006).

ont contribué soit à réintégrer la notion d'institution dans le paradigme du choix rationnel et de l'individualisme méthodologique, soit permis la construction de « l'agenda de la gouvernance ».

Il faut cependant noter la grande diversité des courants au sein même de l'économie institutionnelle, et donc à la fois leur grande richesse et la difficulté à catégoriser les théories qui s'en réclament. Elles peuvent en effet diverger ou au contraire s'opposer selon les différents fondements théoriques, les objectifs et les méthodes.

Une première ligne de partage souvent évoquée est celle qui est faite entre les « *old institutionalists* » et la nouvelle économie institutionnelle². Les premiers, inspirés de T. Veblen, J. R. Commons (1934), se situent dans une démarche critique vis-à-vis de l'économie néo-classique tandis que d'autres, comme O. Williamson, tentent une synthèse. Les institutions ou les arrangements institutionnels s'expliqueraient par les coûts de transaction et l'incertitude. Les institutions permettent de pallier la rationalité limitée des agents économiques ou les « imperfections », notamment liées aux asymétries d'information. L'important est ici que l'institution est conçue à partir des individus considérés comme sujets autonomes. « Dans le jargon de l'économiste, les institutions définissent et limitent le spectre des choix des individus »³.

Le rapport individus/institutions serait un point central de divergence et rejoint la question – récurrente dans les sciences sociales – de savoir si l'institution est une « construction » qui s'explique et s'élabore à partir des individus ou, au contraire, si l'institution préexiste et détermine l'individu. Cependant, G. M. Hodgson s'est appliqué à montrer la très grande diversité d'analyses et de sensibilité sur cette question au sein même des « *old institutionalists* », ce qui conduit à nuancer l'homogénéité de ces auteurs ou leur opposition radicale avec la Nouvelle économie institutionnelle, notamment sur la question de l'endogénéisation des préférences (Hodgson, 2004, 2006).

Sur cette question, le cas de D. C. North est plus complexe. S'il tente de réintroduire les institutions dans l'économie, son dernier ouvrage élargit l'explication de l'évolution des sociétés à la notion d'« ordre à accès limités » *versus* « ordre à accès ouverts » (North, Wallis, Weingast, 2010). Il offre ainsi une nouvelle synthèse macro-sociale et confirme sa prise de distance avec le cadre néo-classique dans ses travaux postérieurs à 1991 (Prévost, 2010).

Une autre ligne de partage entre courants institutionnalistes repose sur la réponse à la question : qu'est-ce qui détermine le développement ? Tandis que J. Schumpeter et T. Veblen insistaient sur l'innovation, D. C. North avait

2. Cette double question alimente l'institutionnalisme qui se développe apparemment sur deux grands courants de pensée opposés, l'un l'OI, affilié à l'économie politique classique, l'autre, la NEI, à l'école néo-classique (Palloix, 2002, pp. 1-2).

3. « *In the jargon of the economist, institutions define and limit the set of choices of individuals.* » (North, 1990, pp. 3-4).

mis les institutions au centre du raisonnement. Ce faisant, il définissait un cadre théorique qui rencontrait un besoin concret et pratique des bailleurs de fonds internationaux après l'échec des politiques d'ajustement structurel. Cet échec était attribué à des caractéristiques institutionnelles susceptibles d'expliquer les blocages dans le développement des économies (corruption, absence de transparence, États hypertrophiés, manque de protection des droits de propriété...). Dès lors, des travaux empiriques visaient à établir des liens de causalité entre les caractéristiques institutionnelles et le « développement », les bonnes institutions ou la bonne gouvernance étant censées expliquer les performances comparées. Cette mise à l'agenda de la gouvernance et la réduction théorique qu'elle a opérée ont été justement critiquées.

Le problème qui se pose est que la rencontre entre cet institutionnalisme néolibéral et les besoins des bailleurs de fonds a finalement eu tendance à laisser dans l'ombre la très grande richesse et la grande diversité des courants institutionnalistes, par exemple : la définition des institutions, les questionnements théoriques sur les liens individus/collectif, les interrogations sur les dépendances de sentier, l'inscription des changements dans les trajectoires longues, les configurations institutionnelles ou les théories du changement social.

Pour ce qui concerne la compréhension des évolutions dans le monde arabe, nous considérons que ces théories qui remontent à plus d'un siècle, mais qui sont revenues au premier plan dans les débats économiques contemporains, peuvent proposer des outils conceptuels utiles. Les « révoltes arabes » sont l'occasion d'ouvrir le débat, de favoriser le pluralisme des approches et de réexaminer l'héritage de ces courants afin d'améliorer notre capacité à comprendre ces changements.

Étudier les institutions, au sens large et en acceptant les nombreuses conceptions qu'elles recourent, permettra aussi d'engager sur ce thème, comme sur d'autres, des possibilités de dialogue avec les autres sciences sociales, et notamment l'anthropologie (Olivier de Sardan, 2011).

...MAIS RESTENT ENCORE PEU MOBILISÉES POUR COMPRENDRE LES DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES ACTUELLES DANS LE MONDE ARABE

Il est certes encore un peu tôt pour regretter le nombre limité de travaux d'économie institutionnelle portant sur les dynamiques en cours dans le monde arabe depuis les mouvements engagés en janvier 2011.

Des analyses se réclamant de l'économie politique ont déjà été publiées sur les « révolutions arabes » (Ben Hammouda, 2012 ; Ben Romdhane, 2011). Il s'agit pour les auteurs de montrer l'articulation complexe entre l'économie et le politique, les contextes socio-historiques saisis à partir de ce que l'on pourrait appeler des configurations institutionnelles ou des paradoxes (Mouhoud,

2012). L'expérience des autres grandes transformations systémiques et des « transitions » démocratiques, en Europe centrale, en Amérique latine, montre l'importance des arrangements institutionnels ou des « pactes » qui déterminent les trajectoires de ces transformations (Haddar, Moisseron, 2012). Dans d'autres travaux, il s'agit d'accompagner une analyse économique descriptive d'une identification des acteurs politiques afin d'étudier les contrats ou les compromis conclus entre ces acteurs (voir Dahi, 2011).

Certains travaux s'inscrivent dans le temps long et voient dans l'histoire coloniale et son héritage l'explication des traits dominant des sociétés arabes. Abdallah Zouache, par exemple, montre l'articulation entre le sentier de croissance choisi en Algérie et l'héritage de la colonisation française (Zouache, 2012). La colonisation laisse un modèle : celui d'une stratégie d'industrialisation par l'État, inspirée par les modèles de planification à la française et, en même temps, un pays qui ne dispose pas des éléments de base pour mettre en place cette stratégie : un tissu suffisant de petites entreprises, un capital humain développé et, enfin, un système bancaire capable d'accompagner le financement de l'économie. Mais fait marquant pour ce papier récent, l'auteur ne tire pas de conclusion concernant le faible impact des révolutions arabes en Algérie dans la dernière période.

Les travaux de Samir Amin sur le « printemps » arabe⁴ tentent de lier la longue durée et les événements récents. L'analyse porte à la fois sur la dépendance de ce « printemps » vis-à-vis des puissances occidentales, mais aussi sur l'identification des acteurs collectifs (islamistes, bourgeoisie, paysannerie, mouvement de jeunes) et des luttes qu'ils mènent. Reprenant la question coloniale et le temps long, des auteurs comme O. Dahi et Y. Munif (2012) développent une analyse géo-historique de la crise syrienne. Celle-ci ne peut se comprendre qu'à l'aune de l'héritage de la colonisation, l'exercice du pouvoir mis en place par le parti Bath et la période de libéralisation économique de la dernière décennie. Ce pays se caractérise par une faible institutionnalisation de l'État, malgré l'importance des dispositifs de sécurité, et par le maintien de liens entre l'armée, une grande partie de l'élite économique et le pouvoir, le concept clé pour comprendre la crise syrienne étant celui d'autoritarisme néolibéral. Ali Kadri (2011) insiste quant à lui sur le fait que la transition politique n'est nullement une garantie de changement économique dans le futur, notamment concernant ce qu'il appelle l'absence de droit au développement économique conçu comme un droit humain fondamental. Celui-ci lui semble si important qu'il serait nécessaire de renforcer une institution fondamentale – l'État – afin de lui faire jouer le rôle d'employeur en dernier ressort (Kadri, 2012). D'autres variables explicatives sont parfois mobilisées. C'est le cas de l'éducation, dont les niveaux élevés dans le monde arabe rencontrent des faibles débouchés sur le marché du travail et

4. Ce terme est utilisé dans le titre de son ouvrage *Le monde arabe dans la longue durée* (2011).

s'accompagnent, d'après ces auteurs, d'un processus global de « modernisation » (Campante, Chor, 2012).

Une direction intéressante serait peut-être de développer les travaux qui font de la rente, sous ses multiples aspects, un élément central de compréhension, à condition de commencer par clarifier ses diverses formes, d'élaborer une généalogie de la notion et de multiplier les aspects comparatifs entre l'Algérie, où la notion est dominante, et d'autres pays arabes (Talahite, 2012). C'est d'ailleurs ce que des politologues appellent à faire, notamment en distinguant la rente, qui peut prendre de multiples formes, et la question plus circonscrite des hydrocarbures (Robinson, 2012). Il était évident que l'illusion de l'émergence de l'Égypte à partir de 2004 provenait d'une explosion des ressources rentières entendues au sens large et que l'épuisement de celle-ci, à partir de 2007, explique en partie l'importance des mobilisations en Égypte. La rente est aussi au cœur des réflexions d'un auteur comme Ahmed Henni qui tente d'articuler une interprétation de l'islamisme avec le capitalisme de rente (Henni, 2008, 2012).

La rente, cependant, n'explique pas tout car, malgré les distinctions entre les différents pays arabes de ce point de vue, il existe des points communs qui doivent nous permettre d'expliquer le paradoxe suivant : pourquoi des pays similaires du point de vue des rentes peuvent être affectés très différemment par les révoltes, tandis que des pays très différents en termes de rentes sont affectés de façon similaire par ces révolutions ? La typologie de Rauch et Kostyschak (2009)⁵ n'a de ce point de vue qu'une utilité relative pour comprendre les dynamiques institutionnelles actuelles dans les économies arabes. Des pays, comme l'Algérie ou la Syrie par exemple, présentent des structures et des modes de gouvernance politiques assez proches. Ce qui serait utile serait donc une théorie qui explique simultanément la diffusion de la révolution et l'existence de structures institutionnelles communes ou de fléaux communs dans le régime de création et de distribution des richesses. Ainsi, l'approche de l'État rentier de Beblawi et Luciani (1987) paraît pertinente. Un État rentier doit comporter les trois caractéristiques suivantes : le secteur rentier (hydrocarbures, tourisme...) est dominant dans l'ensemble de l'économie ; la rente doit provenir de revenus externes ; enfin, la création de richesse n'implique qu'une minorité de personnes. Il apparaît que ces trois caractéristiques ne concernent pas que les pays pétroliers mais la quasi-totalité des pays arabes (Mouhoud, 2012).

L'approche que M. H. Khan (2004) a développée sur la construction de l'État en Palestine pourrait être adaptée au monde arabe et offrir des perspectives intéressantes. M. H. Khan insiste sur le caractère inévitable de la rente dans les

5. Dans leur papier intitulé « The Three Arab Worlds », ils classent les pays du Moyen Orient et d'Afrique du Nord (Mena) en trois catégories : « les pays arabes méditerranéens » (Syrie, Égypte, Liban, Jordanie, Maroc, Tunisie) ; « les pays arabes africains subsahariens » (Comores, Djibouti, Mauritanie, Somalie, Soudan, Yémen), « les pays pétroliers » (Algérie, Bahreïn, Irak, Koweït, Libye, Oman, Qatar, Arabie Saoudite, Émirats arabes unis).

pays en développement mais surtout sur le fait que la rente n'est pas mauvaise en soi pour le développement et que le problème est de la mobiliser vers des usages productifs pour induire un processus d'accumulation primitive⁶. Dès lors, la transition des pays arabes pourrait être comprise non pas comme un processus d'abandon de l'économie rentière mais plutôt comme le passage à une économie qui oriente la rente vers des usages productifs.

Ce qui viendrait en complément de l'analyse de la rente pourrait par ailleurs résider dans une meilleure économie politique de la distribution de cette rente et la mise au jour des relations entre groupes de pouvoir, mode de clientélisme, corruption, et tout ce qui ressort de l'élaboration d'un pacte social post-révolutionnaire. L'analyse des dynamiques institutionnelles concernerait la façon dont ces pactes se constituent à partir de compromis et comment ils s'institutionnalisent entre les acteurs en permettant ou non le développement de nouvelles dynamiques productives. L'institutionnaliste de M. Aoki insistant sur l'intrication et l'interdépendance des institutions conçues de manière synchronique et diachronique pourrait aussi offrir des perspectives⁷.

Enfin, pour clore ce très rapide tour d'horizon, il ne faut pas oublier une littérature sur le printemps arabe, qui se réclame de l'économie politique mais qui soit s'inscrit dans d'autres disciplines, soit ne revendique pas une inscription théorique dans le champ de l'économie (par exemple Hibou, Meddeb, Hamdi, 2011 ; Martinez, 2011 ; Mustapha, 2012). Les notions d'institution ou de changement institutionnel sont en effet aussi utilisées par d'autres disciplines que l'économie.

DES CONTRIBUTIONS MONTRANT LA RICHESSE DU CHAMP INSTITUTIONNEL POUR L'ANALYSE DES TRANSITIONS DANS LE MONDE ARABE

L'article de Baccar Gherib tente de répondre aux interrogations précédentes en posant la question de l'articulation entre l'évolution économique de la Tunisie et la formule de gouvernement autoritaire. Il faut donc revenir à une interprétation en terme d'économie politique en précisant les différents champs analytiques auxquels cette notion renvoie. L'auteur insiste sur l'économie politique classique et accorde une importance particulière aux rapports qui lient ou opposent les principales classes sociales dans la reproduction du système. L'auteur explique la fin du régime autoritaire par la tension croissante entre un modèle d'ascension

6. « Accelerating economic development requires interventions and rent-creation that accelerates the emergence of a viable capitalist class, and supports and regulates its development. States also have to carry out significant redistributions to maintain political stability, often having to use patron-client networks to achieve stabilization. This too requires significant rent-creation and rent-management capacities » (Khan, 2004, pp. 5-6).

7. « This suggests the possibility that only institutional arrangements that are mutually consistent and/or reinforcing may be viable and sustainable in an economy » (Aoki, 2001).

sociale fondé sur les diplômes et la formation, le choix structurel d'une insertion à l'économie mondiale par le bas accompagné d'un renoncement à toute ambition industrielle et, enfin, la dérive plus récente du capitalisme de copinage. Le modèle d'insertion à l'économie mondiale, dans un contexte de massification de l'enseignement, a débouché sur un chômage de masse des diplômés et est entré en contradiction avec la dynamique de l'ascension sociale. Par ailleurs, la tradition d'un État protecteur a été mise à mal par les modes de captation croissante de l'élite proche du pouvoir. Les dynamiques explicatives passent donc par une prise en compte des logiques sociales qui médiatisent le politique et l'économique, d'où l'invitation de l'auteur à changer de paradigme dans la compréhension des mutations du monde arabe.

Le deuxième article, celui de Nadia Dhahri et Daniel Labaronne, aborde la question institutionnelle mais en insistant sur les correspondances entre les caractéristiques de la gouvernance privée et de la gouvernance publiques des pays arabes méditerranéens. C'est une façon d'éclairer ce que nous entendions précédemment par « cohérence systémique ». Pour étudier ces « configurations institutionnelles », les auteurs utilisent une méthodologie et une base innovante mise en place par Jacques Ould Aoudia au sein du Minefi, à savoir la base de données des profils institutionnels portant sur 51 pays en 2001 et 123 en 2009. L'examen des profils comparés des pays de l'Est et des pays arabes méditerranéens met en évidence une véritable transition institutionnelle pour les premiers et un relatif *statu quo* pour les seconds. La nature de l'ancrage à l'Union européenne joue un rôle décisif dans ces évolutions où les marqueurs décisifs résident dans la formulation des règles *versus* la personnalisation des relations, et dans les libertés. Ces travaux présentent l'intérêt d'appréhender les Systèmes nationaux de gouvernance dans leur globalité, mais aussi dans leur comparabilité dans le temps et dans l'espace. Il faut espérer que cette base continue d'exister dans le futur, ce qui permettra de vérifier si les transformations dans le monde arabe se traduisent effectivement par une transition institutionnelle et une remise en cause du *statu quo* observé jusqu'en 2009. Cela permettrait de poursuivre des analyses s'inscrivant dans la perspective dessinée par D. C. North, J. J. Wallis et B. R. Weingast sur les ordres à accès ouvert (2010), une ligne d'interprétation pouvant poser l'hypothèse qu'il s'agit là de la direction que prendra le monde arabe en transformation.

L'article de Hatem M'henni et Rigas Arvanitis s'intéresse au Système national d'innovation (SNI) tunisien dans la période actuelle de transformation. La fin du régime autoritaire de Ben Ali risque-t-il d'affecter le SNI, à supposer qu'il ait réellement existé. Pour répondre à cette question, les auteurs insistent sur la nécessité de recourir aux approches institutionnelles hétérodoxes et évolutionnaires. En effet, la réduction, opérée par les néo-institutionnalistes, des institutions à des « règles du jeu » ne rend pas compte de la complexité des

inter-relations engagées dans les processus d'innovation. Il n'est d'ailleurs pas indifférent que le mot « système » soit utilisé. Une des vertus de tout SNI digne de ce nom serait précisément de se caractériser par une certaine « cohérence systémique ». Le SNI doit être cohérent dans sa structuration interne, ce qui est le cas du SNI tunisien, mais aussi cohérent avec l'ensemble du système économique. Cette double perspective que nous soulignons, peut-être plus que ne le font les auteurs, permet de comprendre le résultat observé par ces derniers. La cohérence interne du SNI tunisien explique sa résilience et son bon fonctionnement pendant la période révolutionnaire mais, en même temps, se pose la question de la cohérence avec le système socio-économique dans son ensemble : conçu dans et par un régime autoritaire, dominé par la puissance publique, le SNI tunisien pourra-t-il résister si l'environnement global change radicalement. Il devra très certainement s'adapter et se recomposer avec les transformations en cours, notamment dans les deux directions qu'indiquent les auteurs, à savoir la décentralisation et la régionalisation. Une transformation du SNI devra accompagner la transformation du système de gouvernance tunisien.

La dynamique institutionnelle mise en branle par les transformations politiques en Tunisie constitue le cœur de l'article de Petia Koleva et Jouhaina Gherib sur la Responsabilité sociale des entreprises. Pour ces auteurs, la RSE doit se comprendre selon une double perspective : tout d'abord, la RSE procède de la rupture de compromis sociaux impliquant l'entreprise. Cela explique que la RSE soit encastré dans les systèmes sociaux, d'où par exemple une nature différente de la RSE en Europe et aux États-Unis. L'idée importante est celle de cohérence systémique des institutions.

Ensuite, appliquée au cas Tunisien, ce cadre théorique insiste sur le rôle de l'État dans la reconfiguration de la RSE dans le cadre des changements institutionnels en cours. Sous le système autoritaire antérieur, la RSE en Tunisie se faisait par le « haut », sur la base d'une volonté de l'État qui avait mis en place un dispositif de subventions. Cette forme de RSE proactive n'avait qu'un faible impact et participait de la soumission de l'économie au politique. La question est de savoir si les changements actuels conduiront à un processus de *path shaping* qui conduira à une RSE plus participative, où les acteurs ne se limiteraient pas essentiellement à l'État et aux dirigeants d'entreprises.

L'article de Nourredine El Aoufi explore les relations entre l'islam, les institutions et le développement. Ces thèmes abordés par la littérature institutionnaliste retrouvent aujourd'hui, dans le cadre du retour des questionnements sur la religion, un vif regain d'intérêt. La notion de liens personnels et informels, qui caractériseraient les sociétés musulmanes, *versus* les liens impersonnels et formels, qui seraient ceux caractérisant les sociétés occidentales développées, renvoie à l'article de Nadia Dhahri et Daniel Labaronne publié dans ce présent numéro. N. El Aoufi relit l'œuvre d'Ibn Khaldûn et en livre une interprétation

institutionnaliste, notamment dans la conception khaldûnienne des civilisations, qui rappelle les notions de trajectoire et même de *path dependancy*. L'auteur de l'article conclut sur une piste de recherche, particulièrement intéressante et qui reste à développer, autour du concept foucauldien de gouvernementalité, c'est-à-dire des formes de biopouvoir qui s'exerceraient de manière très différente dans les sociétés musulmanes et les sociétés occidentales.

L'article de Jacques Ould Aoudia tente de définir des *scenarii* d'évolution possible, dans les différents pays arabes et la Turquie, à partir d'une reconsidération du concept de modernité. De fait, la modernisation est un thème et même une « école » centrale de la sociologie du développement. L'originalité de l'auteur est de poser la question de l'émergence éventuelle d'une modernité non occidentale, qui apparaîtrait à la faveur de la remise en cause fondamentale de l'hégémonie occidentale sur le monde, liée à la montée de nouvelles puissances. Ce faisant, Jacques Ould Aoudia emprunte aux registres habituels des sciences sociales (enquêtes, entretiens...), mais aussi à la littérature qui peut elle aussi être source de connaissances. La modernité à venir dépassera peut-être la césure entre les deux cultures (la culture scientifique et la culture des « humanités ») qui fonde la structuration de l'esprit scientifique dans le mode moderne.

Certainement, les papiers présentés n'épuisent pas le sujet. Ils ne définissent pas un paradigme unifié du changement social dont le monde arabe serait une illustration pendant sa période de transformation. Ils pointent en tout cas du doigt des changements de perspective qui paraissent particulièrement importants. C'est le cas de la redéfinition d'une modernité non occidentale qui place les transformations du monde arabe dans les transformations du monde, les révolutions arabes étant concomitantes de l'émergence effective de la Chine. C'est le cas aussi des lectures croisées de Foucault et d'Ibn Khaldûn dans la prise en compte du fait religieux dans l'économie. C'est aussi le retour de thématiques héritées de l'opposition entre la communauté (*Gemeinschaft*) et la société (*Gessellschaft*) que l'on doit à Ferdinand Tönnies (2005) et qui se décline sous des aspects théoriques et dans des tentatives de mesure. La formalisation des règles et l'« impersonnalisation » des relations deviendraient ainsi des marqueurs de la transition. Finalement, l'enjeu de ce numéro de la *Revue Tiers Monde* est aussi une invitation des cadres intellectuels, qui aujourd'hui et demain devront penser, conceptualiser et organiser les transitions dans le monde arabe, à construire des outils conceptuels les plus pertinents possibles. La complexité des phénomènes est telle, les enjeux de civilisation sont si marqués que la multiplication des approches, notamment pluridisciplinaires, et la visibilité de ceux qui, en économie, veulent penser les grandes transitions systémiques seront des éléments de nature à enrichir la compréhension des transformations en cours.

BIBLIOGRAPHIE

- Amin S., 2011, *Le monde arabe dans la longue durée. Le printemps arabe ?*, Paris, Le temps des cerises.
- Aoki M., 2001, *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge (Mass.), The MIT Press.
- Beblawi H., Luciani G. (dir.), 1987, *The Rentier State*, Londres, Croom Helm.
- Ben Hammouda H., 2012, *Tunisie, économie politique d'une révolution*, Bruxelles, De Boeck.
- Ben Romdhane M., 2011, *Tunisie : État, économie et société*, Paris, Publisud.
- Cartier-Bresson J., 2010, « Les mécanismes de construction de l'agenda de la gouvernance », *Mondes en développement*, vol. 38, n° 152, pp. 111-127.
- Campante F. R., Chor D., 2012, « Why was the Arab World Poised for Revolution? Schooling, Economic Opportunities, and the Arab Spring », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 26, n° 2, printemps, pp. 167-188.
- Chavance B., 2006, « L'approche évolutionnaire des institutions et la diversité des trajectoires nationales post-socialistes » in Koleva P., Rodet-Kroichvili N., Vercueil J. (dir.), *Nouvelles Europes*, Belfort, Presses de l'UTBM, pp. 7-11.
- Commons J. R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, New York, Macmillan, réédition 1990, Transaction Publishers.
- Dahi O. S., 2011, « Understanding the Political Economy of the Arab Revolts », *Middle East Report*, n° 259, été, pp. 2-6.
- Dahi O. S., Munif Y., 2012, « Revolts in Syria: Tracking the Convergence Between Authoritarianism and Neoliberalism », *Journal of Asian and African Studies*, n° 47, août, pp. 323-332.
- Evans P., 2005, « The Challenges of the Institutional Turn: New Interdisciplinary Opportunities in Development Theory » in Nee V., Swedberg R. (dir.), *The Economic Sociology of Capitalism*, Princeton, Princeton University Press, pp. 90-116.
- Haddar M., Moisseron J.-Y. (dir.), 2012, *La transition économique en Tunisie : réflexions à partir des expériences internationales d'Amérique latine, d'Europe du Sud, d'Europe centrale et de l'Est*, Paris, L'Harmattan.
- Henni A., 2008, *Le syndrome islamiste et les mutations du capitalisme*, Paris, Non lieu.
- Henni A., 2012, *Le capitalisme de rente. De la société du capitalisme industriel à la société des rentiers*, Paris, L'Harmattan.
- Hibou B., Meddeb H., Hamdi M., 2011, *La Tunisie d'après le 14 janvier et son économie politique et sociale : les enjeux d'une reconfiguration de la politique européenne*, Copenhague, Réseau Euro-Méditerranéen des droits de l'homme.
- Hodgson G. M., 2004, *The Evolution of Institutional Economics: Agency, Structure and Darwinism in American Institutionalism*, Londres/New York, Routledge.
- Hodgson G. M., 2006, « Characterizing Institutional and Heterodox Economics. A Reply to Tony Lawson », *Evolutionary Institutional Economic Review*, vol. 2, n° 2, pp. 213-223.
- Kadri A., 2011, « An Outline for the Right to Economic Development », *Real-World Economics Review*, n° 56, 11 mars 2011, pp. 1-14.
- Kadri A., 2012, « Unemployment in the Post-revolutionary Arab World », *Real-World Economics Review*, n° 59, mars, pp. 113-130, <http://www.paecon.net/PAEReview/issue59/Kadri59.pdf>
- Khan M. H., 2004, « Evaluating the Emerging Palestinian State: "Good Governance" versus "Transformation Potential" » in Khan M. H., Giacaman G., Amundsen I. (dir.), *State Formation in Palestine. Viability and Governance During a Social Transformation*, Londres/New York, Routledge, pp. 13-63.

- Koleva P., Rodet-Kroichvili N., Vercueil J. (dir.), 2006, *Nouvelles Europes*, Belfort, Presses de l'UTBM.
- Martinez L., « Le printemps arabe, une surprise pour l'Europe », *Ceras - revue Projet* n° 322, juin 2011, <http://www.ceras-projet.com/index.php?id=5114>
- Mouhoud E. M., 2012, « Political Economy of Arab revolutions, Analysis and Prospects for North African Countries », *Mondes en développement*, n° 158, pp. 35-50.
- Mustapha Y., 2012, « Donors' Responses to Arab Uprisings: Old Medicine in New Bottles? », *IDS Bulletin*, vol. 43, n° 1.
- North D. C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- North D. C., Wallis J. J., Weingas B. R., 2010, *Violence et ordres sociaux*, Paris, Gallimard, (coll. « Bibliothèque des sciences humaines).
- Olivier de Sardan J.-P., 2011, « Institutions et anthropologie » in Jul-Larsen E., Laurent P.-J., Le Meur P.-Y., Léonard É. (dir.), *Une anthropologie entre pouvoirs et histoire, Conversations autour de l'œuvre de Jean-Pierre Chauveau*, Paris, Karthala, pp. 555-582.
- Palloix C., 2002, « À propos de la distinction entre institution et organisation chez les institutionnalistes : apports et limites », *Économie et institutions*, n° 1, pp. 67-98.
- Prévoist B., 2010, « Douglass North : hétérodoxie néo-institutionnelle versus néolibéralisme ? », *Revue de la régulation*, n° 7, 1^{er} semestre, mis en ligne le 18 juin 2010, <http://regulation.revues.org/7719>
- Rauch J. E., Kostyshak S., 2009, « The Three Arab Worlds », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 23, n° 3, pp. 165-88.
- Robinson G. E., 2012, *Oil States, Rentier States, and the Arab Spring in POMEPS*, New Opportunities for Political Science, Briefings n° 12, juin.
- Talahite F., 2012, « La rente et l'État rentier recouvrent-ils toute la réalité de l'Algérie d'aujourd'hui ? » *Revue Tiers Monde*, n° 210, avril-juin, pp. 143-160.
- Tönnies F., 2005, *Gemeinschaft und Gesellschaft. Grundbegriffe der reinen Soziologie*, Darmstadt, Wissenschaftliche Buchgesellschaft (édition originale 1912).
- Zouache A., 2012, « On the Colonial Heritage of Socialism in Algeria », Communication au colloque « Political Economy and the Outlook for Capitalism », 5-7 juin.

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA RÉVOLUTION TUNISIENNE

Les groupes sociaux face au capitalisme de copinage

Baccar Gherib*

La Révolution tunisienne a des raisons économiques et sociales. Elle s'est faite contre l'exclusion et le capitalisme de copinage. Nous montrons dès lors qu'elle se prête à une saisie en termes d'économie politique, seule à même d'expliquer la chute de l'autoritarisme. Celui-ci a pu en effet se maintenir grâce aux compromis qui ont lié l'État aux classes périphériques, au travail et au capital. Cependant, la mise en place d'une insertion « par le bas » dans la mondialisation, l'incapacité à absorber les diplômés et l'enrichissement indu des « clans » ont rompu les équilibres du système, notamment un contrat social fondé sur la mobilité sociale ascendante et l'idéal méritocratique. Ces ruptures ont contribué à unir les groupes sociaux dans l'exigence du départ de Ben Ali et de sa famille.

Mots clés : Révolution tunisienne, économie politique, autoritarisme, capitalisme de copinage, classes sociales.

Par sa singularité, par son caractère inédit et *a priori* hautement improbable, la révolution tunisienne pose plus d'un défi aux sciences sociales. Singulière et inédite, en effet, parce qu'elle a pris la forme d'une « révolution spontanée », soudaine, sans leadership ni encadrement politiques et/ou idéologiques. Hautement improbable aussi, si l'on considère la littérature académique produite sur le système politique tunisien, et qui concluait à sa résilience et à sa durabilité, évoquant à son sujet la notion d'un autoritarisme stable (Camau, Geisser, 2003), qui serait consenti par la société (Hibou, 2006b), et le soustrayant par là même à la problématique de la transitologie et de la démocratisation. Autrement dit, face à la longévité et à la stabilité de l'autoritarisme en Tunisie, personne ne pouvait s'imaginer « qu'un

* Université de Jendouba, Tunisie, bgherib@gmail.com

mouvement, à la vitesse de l'éclair, fasse exploser toutes les régulations, tous les encadrements, toutes les forces coercitives et s'imposer à la société, aux institutions, au pouvoir avec cette vigueur » (Ben Romdhane, 2011, p. 256).

La saisie de cet effondrement, aussi soudain qu'inattendu, du système autoritaire nous pousse, selon la logique de la sociologie politique, à chercher à identifier le décalage ou le déséquilibre qui s'est vraisemblablement formé et approfondi entre la structure sociale, d'une part, et la formule politique, de l'autre, et qui a éclaté au grand jour en cet hiver 2011. Or, pour comprendre la nature de cette faille qui est apparue au sein du système autoritaire, il est de bonne méthode de revenir sur la séquence des événements qui, en moins d'un mois, allait provoquer la chute du régime.

Celle-ci commence avec l'immolation, le 17 décembre 2010, du jeune Mohamed Bouazizi, se poursuit avec les manifestations de colère des jeunes laissés-pour-compte du développement, dans les régions de Sidi Bouzid et Kasserine notamment, portant des slogans à caractère économique et social avec une revendication portant principalement sur le droit au travail, se poursuit avec des manifestations de solidarité dans presque tout le pays, et s'achève avec les deux grèves générales décrétées par l'UGTT, à Sfax puis Tunis, le 12 et 14 janvier 2011, qui ont été l'occasion de grandes manifestations unissant tous les groupes sociaux dans la revendication de la liberté et de la dignité, et dans l'exigence du départ de Ben Ali et de sa famille.

Ainsi, la séquence des faits, la nature du mouvement social à l'origine de la chute du régime, nous mettent-elles sur la piste d'une évolution économique qui aurait participé à désintégrer la formule de gouvernement autoritaire en place jusque-là. Autrement dit, elles légitiment l'élaboration d'une économie politique de la révolution tunisienne, c'est-à-dire d'une approche qui privilégie l'analyse des interactions entre l'économie et le politique dans l'explication de la durabilité d'un système ou bien, dans le cas d'espèce, de son écroulement. Il va toutefois de soi qu'une économie politique de la révolution n'a pas vocation à expliquer le déclenchement de celle-ci. Ceci reste du ressort des politologues scrutant l'apparition des moments de fluidité et de mobilisation multisectorielle. Il serait ainsi méthodologiquement hasardeux, comme le note à juste titre B. Hibou (2011, p. 8) à la suite de Weber, de postuler qu'il existe une relation de causalité entre situation économique et révolte populaire car il est évident que, pour que les conditions économiques aient un impact sur les comportements politiques, elles doivent puiser leurs significations dans les interactions sociales. Ainsi, en mettant au jour les évolutions économiques qui ont affecté la relation entre structure sociale et formule politique, l'économie politique peut au moins indiquer ce qui a rendu la révolution possible.

Dès lors, nous nous proposons dans cet article de montrer, dans une première section, que la révolution tunisienne se prête parfaitement à une analyse en

termes d'économie politique et cela, non seulement à cause de la pertinence de cette approche en général dans l'explication du changement social, mais en raison aussi d'une spécificité de l'histoire politique tunisienne et, surtout, du caractère économique et social des revendications de la révolution.

Toutefois, la notion d'économie politique ne renvoyant pas à un paradigme unifié et ne représentant au mieux qu'un « label élastique » (Camau, 2008, p. 508), il est nécessaire de revenir, dans une deuxième section, sur les principales « économies politiques » qui ont été produites à propos de l'autoritarisme en Tunisie et de les apprécier à la lumière de la révolution. Sous ce label, nous identifions principalement trois approches liant, chacune à sa manière, l'économie au politique. Il y a d'abord la *political economy* anglo-saxonne qui lie la possible sortie de l'autoritarisme à la réforme économique promouvant libéralisation et privatisation. Il y a ensuite l'économie politique de la mobilisation du consentement, telle qu'élaborée par Béatrice Hibou, qui dévoile les liens organiques entre l'économie et le politique dans la reproduction de l'autoritarisme et de la permanence de l'obéissance. Il y a enfin tous les travaux qui se proposent d'expliquer l'autoritarisme à travers les accords explicites ou implicites liant l'État aux différents groupes sociaux, principalement les représentants du capital et du travail, et qui sont à l'origine, sinon de leur allégeance, du moins de leur acceptation de l'ordre autoritaire.

C'est précisément cet angle d'attaque que nous adopterons pour tenter d'analyser une révolution qui a couronné un mouvement social déclenché par le « *lumpen prolétariat* », abrité puis accompagné par le salariat stabilisé et rejoint enfin par l'ensemble des groupes sociaux. La troisième section sera dès lors consacrée à une analyse centrée sur les relations entre les principales classes sociales et l'État dans le cadre d'un système dont les logiques de fonctionnement sont celles d'un capitalisme de copinage, notamment au cours de la dernière décennie du règne de Ben Ali. Nous terminerons notre réflexion en soulignant l'intérêt d'une analyse économique s'inspirant de l'héritage classique, mettant en scène les relations conflictuelles entre les classes sociales dans la production et la répartition du produit social.

POUR UNE ÉCONOMIE POLITIQUE DE LA RÉVOLUTION TUNISIENNE

Dans un article méthodologique de premier plan, Jean Leca discute la question théorique fondamentale sur la manière appropriée d'aborder la problématique du changement social : à travers l'économie ou bien à travers la culture. Tout en rappelant que « dans toute étude sur le changement, l'attention doit se porter sur les processus et leurs acteurs » (Leca, 1988, p. 19), il considère comme « légitime de présumer qu'une relation de type causal, fonctionnel ou systémique existe entre la "constellation sociale des intérêts" (...) et "l'ordre moral de l'autorité" »

(*idem*). Il souligne aussi que si « l'économie politique la plus simple (...) consiste à faire du contexte économique la variable principale par rapport à laquelle des individus ou des groupes vont réagir et déterminer leur stratégie » (*ibid.*, p. 24), l'analyse culturelle, elle, « peut présenter la culture comme un schéma organisateur durable se prolongeant dans l'histoire longue sous forme d'une tradition récurrente » (*ibid.*, p. 34).

Or, il est intéressant de remarquer que cette alternative que l'on rencontre quand il s'agit de penser le changement est aussi valable pour penser la résilience de l'autoritarisme dans certains pays du tiers-monde et que beaucoup ont expliqué celle-ci en recourant à l'essentialisme le plus plat, identifiant sa source, pour la Tunisie, dans certaines caractéristiques de sa culture arabo-islamique. D'autres, tout en s'efforçant de donner une dimension historique à leur analyse et de prendre ainsi leurs distances par rapport à ce traitement essentialiste de la question, ont identifié sa source dans la *tunisianité* qui « doit être traitée non comme une scorie de l'histoire au sens des culturalistes, mais d'abord comme un projet politique » (Camau, Geisser, 2003, p. 20). Il n'empêche que, malgré ces précautions dans l'énonciation de son contenu, la tunisianité – comme ses prédécesseurs ibérités, hispanité et autres identités supposées réfractaires à la démocratie – est une notion qui fleure bon l'essentialisme, rappelant clairement l'idée d'« un schéma organisateur durable se prolongeant dans l'histoire longue sous forme d'une tradition récurrente ». Et comme ses prédécesseurs, elle est également au cœur de la démonstration de la stabilité de l'autoritarisme et de l'absence de perspective de transition démocratique.

De plus, même si l'approche culturaliste est à même de penser le changement social, il n'en demeure pas moins qu'elle s'avère plus propice à penser la permanence ou la durabilité d'un système politique, comme le suggèrent les exemples cités plus haut. Ce qui n'est pas le cas de l'approche par l'économie qui, plus en prise sur l'histoire, est en mesure de rendre compte aussi bien de la dialectique économique-politique, qui « tient » le système autoritaire, que de celle qui peut être à l'origine de son effacement.

Toutefois, l'approche de la révolution tunisienne par une économie politique se justifie aussi par les spécificités de l'histoire moderne du pays. Il est indéniable, en effet, que les revendications économiques et sociales ont été au cœur du Mouvement national (Hibou, 2006b, p. 225), que le relèvement social est une demande forte des Tunisiens (Ben Romdhane, 2011, p. 275) et que la plupart des crises politiques majeures qui ont secoué le pays de 1969 à 2010, en passant par 1978, 1984 et 2008, ont, à des degrés divers, une composante économique et sociale et ressortent de la rupture d'un contrat clientéliste liant la société à l'État.

Ainsi, dans un article consacré à l'autoritarisme en 1985, Guy Hermet identifiait, parmi les types génériques de ressources politiques des gouvernements modernes, « l'allocation d'avantages économiques ou matériels à des catégories

spécifiques ou à l'ensemble de la population » et il soulignait (déjà !) que la Tunisie est un pays où les ressources politiques sont fondées sur « la performance économique et l'octroi d'avantages substantiels à des secteurs infiniment plus larges qu'un petit groupe de privilégiés » (Hermet, 1985).

Or, cette spécificité de la formule politique en Tunisie a des racines historiques car la question économique et sociale était au centre du Mouvement national, non seulement parce que celui-ci disposait d'une aile sociale combative (l'UGTT), mais aussi parce que le nouveau leadership a opté, au lendemain de l'indépendance, pour une posture politique moderne, en plaçant « l'économique, à la place du religieux dans la refondation de la solidarité et unité nationales » (Ayari, 2003, p. 33).

Cette place privilégiée de l'économique dans la relation entre l'État et la société va aller croissant durant l'ère Ben Ali car celui-ci, ne disposant ni de la légitimité historique, ni de la légitimité charismatique de son prédécesseur (Ben Romdhane, 2011, p. 258), n'avait d'autre choix que d'aspirer à renforcer la légitimité qu'octroie la croissance économique, surtout quand elle bénéficie, plus ou moins équitablement, à tous les groupes sociaux. Tant et si bien que, comme le remarquera H. Redissi, la principale source de légitimité de l'État tunisien est devenue aujourd'hui « la légitimité de réalisation (*achievement*), fondée sur une bonne tenue de l'économie » (Redissi, 2007, p. 115).

Dès lors, il n'est pas étonnant que, du côté de la société, le rapport à l'État devienne centré essentiellement sur cette question économique et, à travers elle, sur l'attente d'un relèvement social, qu'il avait pu au demeurant assurer avec plus ou moins de bonheur depuis l'indépendance. Cette attente et ces revendications d'ordre économique sont tellement ancrées dans la société tunisienne qu'elles sont à l'origine d'une équation singulière opérant le lien entre nationalité d'une part et citoyenneté sociale de l'autre (Hibou, 2006b, p. 225). Cette équation est signifiée symboliquement à chaque fois que des populations frontalières, défavorisées et s'estimant oubliées par l'État, mettent en scène leur défaut de citoyenneté en remettant ostensiblement leurs cartes d'identité nationales ou en traversant les frontières vers l'État voisin.

Néanmoins, ce sont surtout les principaux slogans et revendications criés dès le début du mouvement social, et clairement centrés sur les questions économique et sociale, qui nous mettent sur la voie d'une économie politique de la révolution car, s'il est vrai que la révolution a été soudaine et dépourvue d'encadrement politique, elle n'en fut pas muette pour autant et elle sut rapidement trouver les mots appropriés pour nommer les maux du système (Ayari, 2011). Or, il s'agit de prendre au sérieux le sens que les acteurs ont voulu donner à leur engagement et les mots qu'ils ont utilisés pour formuler leurs revendications car ces mots firent leur entrée dans l'histoire avec un grand fracas tant ils ont visé juste, tant ils surent, dans des formules courtes, non seulement briser

les tabous et dire l'indicible de l'ordre autoritaire et sécuritaire, mais surtout résumer tout le malaise que vivaient de larges franges de la société. Un slogan, qui fit une entrée tonitruante sur la scène dès les premiers jours, retiendra ici notre attention : « *Le travail est un droit, bande de voleurs* »¹. Dans cette courte phrase, on trouve en effet, outre la revendication du droit au travail, la condamnation de la corruption au sommet de l'État. On y trouve aussi la jonction entre la misère et le désespoir des uns et les abus et les excès des autres, entre chômage (notamment des diplômés) et enrichissement indu des « clans », entre l'incapacité à créer de l'emploi et les problèmes de gouvernance, entre les « perdants » et les « gagnants » d'un système, celui d'un capitalisme de copinage.

Axé, d'une part, sur la revendication du droit au travail et des conditions d'une vie digne et, d'autre part, sur la condamnation de la corruption et de l'enrichissement indu des « familles », ce slogan est d'une formidable modernité et il est regrettable que certains aient voulu voir dans ce soulèvement, pour une part, le résultat d'archaïsmes, notamment l'honneur tribal (Ayari, 2011, p. 212). Plus profondément, il y a dans ce slogan la dénonciation implicite de la rupture d'un contrat entre l'État et la société, et il ne s'agit pas là d'une simple demande d'inclusion. Le contrat social, bafoué depuis quelque temps déjà et dont la remise en cause ébranle la société tunisienne, est celui de la méritocratie, celui de la promesse d'une mobilité sociale ascendante par le biais du diplôme universitaire car le phénomène inédit auquel la société se trouve désormais confrontée, c'est un chômage de masse parmi les diplômés du supérieur (plus de 160 000 à la veille de la révolution selon les chiffres officiels).

Ce n'est d'ailleurs pas un hasard que le slogan en question soit probablement celui de l'Union des diplômés chômeurs (UDC), qu'il ait été autant clairvoyant et que Mohamed Bouazizi ait été lui-même assimilé à un diplômé chômeur. Ce n'est pas un hasard non plus que la révolution ait d'abord commencé à Sidi Bouzid et Kasserine qui sont, avec les gouvernorats limitrophes de Kairouan et de Gafsa, les régions où le taux de chômage parmi les diplômés du supérieur atteint ses records nationaux (en frisant les 50 %). Cette donne pose au passage le problème de l'appellation de « *lumpen prolétariat* » (Ayari, 2011) pour désigner les auteurs du déclenchement du mouvement social car, si elle réussit à évoquer leurs conditions de vie, elle rate au contraire la conscience politique aiguë dont ils ont fait preuve.

Une économie politique de la révolution tunisienne se doit dès lors de partir de ce point, mais elle ne doit surtout pas s'y limiter car, ce faisant, elle s'interdirait

1. En arabe : *al-tachghîl istihqâq ya iisabat al-sorrâq*. D'autres slogans d'une veine similaire sont venus bien sûr plus tard enrichir la rhétorique du mouvement social, tel que *Ya Trabelsi ya haqîr khalli houija lill faqîr* (ô Trabelsi, ô méprisable, laisse quelque chose au pauvre), mais, bien qu'il ait l'avantage de nommer les voleurs interpellés dans le premier (le nom de la famille de l'épouse de Ben Ali fait office de terme générique désignant toutes les familles alliées trempant dans les affaires et profitant de leur proximité des centres de décision) et de soulever la problématique d'une répartition inéquitable, ce slogan n'a pas la richesse analytique du premier.

de saisir la mobilisation multisectorielle qui a emporté en moins d'un mois le régime de Ben Ali. Elle se doit donc d'analyser les rapports qui liaient le régime déchu aux autres groupes sociaux pour comprendre pourquoi et comment le système s'est écroulé. Autrement dit, une bonne économie politique de la révolution suppose une bonne économie politique de l'autoritarisme. Encore faut-il d'abord préciser l'approche que véhicule cette notion.

ÉCONOMIES POLITIQUES DE L'AUTORITARISME : DU MALENTENDU SUR LA RÉFORME À L'ANALYSE DE L'ALLIANCE CORPORATISTE

En effet, sous l'appellation « économie politique », on trouve différentes approches qui se proposent, chacune à sa façon, d'identifier un type déterminé d'articulation de l'économique au politique et qui ont été appliquées à l'analyse de la permanence de l'autoritarisme en Tunisie ou à ses chances de réaliser la transition démocratique. Ces approches vont de la libérale *Political Economy* (Murphy, 1999 ; Zartman, 1994) à l'analyse du système politique en termes de *modus vivendi* entre État et principales classes sociales (Bellin, 2000), en passant par la compréhension de l'autoritarisme tunisien à travers une « sociologie historique de l'économie » (Hibou, 2006b, p. 22). Nous passerons en revue ces différentes économies politiques de la Tunisie d'avant la révolution en analysant leurs démarches et résultats, tout en essayant, à travers leur critique, d'identifier les caractéristiques de l'économie politique la mieux outillée pour rendre compte de l'écroulement du système autoritaire.

La première économie politique à avoir été appliquée à la Tunisie est la *Political Economy* libérale. Cette problématique s'est imposée suite à la mise en œuvre du PAS, sous l'égide du FMI à partir de juillet 1986, et qui était censée réformer l'économie tunisienne sur la voie de la libéralisation et de la privatisation. Selon cette approche, la libéralisation de l'économie et le renforcement de son secteur privé sont porteurs, à terme, de pluralisme et de libéralisme politiques, d'autant plus que le renforcement du secteur privé, donc de la bourgeoisie, devrait automatiquement déboucher sur son émancipation de la tutelle étatique et sur sa prise en charge de la cause démocratique.

Toutefois, cette approche prête le flanc à deux critiques majeures : son caractère idéologique et sa naïveté. Car, en premier lieu, il y a, en amont de ces théories, des métathéories qui les structurent, mais qui ne sont pas explicitées ni interrogées (Camau, 2008, p. 509). En second lieu, ces auteurs prennent trop vite pour argent comptant le thème du retrait de l'État, à l'occasion de ladite libéralisation, et la séparation qu'elle est censée impliquer entre pouvoir et économie, entre public et privé.

Commençons par les métathéories, elles sont au nombre de trois : la démocratie apparaît dans le sillage du capitalisme, elle a des liens organiques avec l'économie de marché et c'est la bourgeoisie qui est capable de l'imposer aux États autoritaires. La première est vieille et peu discutée mais les faits montrent que la relation entre capitalisme et démocratie est plus problématique car, si toutes les sociétés démocratiques sont capitalistes, toute société capitaliste n'est pas *ipso facto* démocratique et, de ce point de vue, un capitalisme non démocratique n'a rien de paradoxal (Camau, Geisser, 2003, p. 56) !

On dira peut-être que ce qui est décisif pour l'instauration de la démocratie, ce n'est pas tant le capitalisme (qui peut avoir des versions autoritaires) que l'économie de marché qui, elle, est fondée sur la liberté. Cette distinction entre un capitalisme sans économie de marché (protégé) et un capitalisme avec économie de marché (ouvert) a été utilisée par C. Waisman (1992) pour étudier le rapport de la bourgeoisie à l'État. Or, si dans le premier cas, la bourgeoisie est protégée par l'État, dans le deuxième, ayant rompu le cordon qui la liait à l'État et s'étant aguerrie par l'exposition à la concurrence avec les autres bourgeoisies, elle peut engager la lutte pour la démocratisation, mais il est évident que, 24 ans après le PAS et 15 ans après la signature de l'Accord de libre-échange avec l'Union européenne censé approfondir l'option libérale du régime, la démocratisation de la vie politique n'a pas eu lieu, et ce jusqu'à ce qu'une révolution emporte avec elle un régime incapable de se réformer. Ce qui pose aussi le problème de la nature et du degré de libéralisation réellement entrepris par l'État.

La troisième métathéorie stipule que le passage d'un ordre autoritaire à un ordre démocratique ne peut être que le fait de la bourgeoisie. Or, sur ce point, non seulement il faut se méfier des mythologies simples qui attribuent l'émergence de la démocratie occidentale à l'action consciente d'une seule classe sociale, mais on peut aussi douter que la « bourgeoisie » tunisienne, littéralement créée par l'État, puisse assumer une telle mission historique en l'affrontant.

Mais, au-delà des métathéories contestables qui sont au fondement de la *Political Economy*, restent posées deux questions : dans quelle mesure la libéralisation économique mise en œuvre a-t-elle impliqué un réel retrait de l'État de la sphère économique ? Et a-t-elle vraiment vocation à impliquer un changement du régime politique ? Concernant la première question, B. Hibou a réussi à démontrer comment, dans le cas tunisien, le libéralisme ne signifie en rien fin de l'interventionnisme, mais redéploiement des modalités d'exercice du pouvoir (Hibou, 2006a, p. 9). Pour la deuxième question, nous pouvons affirmer, à la suite de Camau et Geisser, que « la libéralisation économique peut s'accommoder de n'importe quel régime politique. Loin de constituer par elle-même un facteur de changement politique, elle s'expose, dans le cours de son développement, à des manipulations du marché par un État bureaucratique et à des compromis entre acteurs étatiques et privés sous la forme d'un *crony*

capitalism ou *capitalisme de copains* » (2003, p. 21). Bref, on peut terminer cette critique de la *Political Economy* en affirmant que son incapacité à saisir le cas tunisien s'explique, outre le biais idéologique qui la mine, par un malentendu sur le contenu de la réforme et une erreur d'appréciation concernant les caractéristiques de la bourgeoisie.

Le deuxième type d'économie politique rendant compte de l'autoritarisme en Tunisie est développé par B. Hibou, dans son ouvrage *La force de l'obéissance, Économie politique de la répression*. Cette approche élabore une autre problématisation de l'autoritarisme, en s'intéressant moins aux positionnements des groupes sociaux qu'à l'analyse de la portée politique et sociale des pratiques économiques individuelles. C'est une économie politique qu'il serait ainsi plus approprié d'appeler « sociologie historique de l'économie » (Hibou, 2006b, p. 22).

Cette sociologie réussit à montrer comment l'autoritarisme arrive à mobiliser le consentement et que, partant, il ne dure pas seulement par la coercition mais aussi par l'enchevêtrement des relations de pouvoir avec les relations économiques, qui fait qu'entre citoyens et pouvoir finissent souvent par s'imposer les petits arrangements et compromis « indolores » qui rendent rarissimes les oppositions au système. Seulement, réussissant si bien à penser l'obéissance ou la « servitude volontaire », la sociologie fouillée de Hibou risque hélas de nous être de peu de secours pour penser le mouvement social de l'hiver 2011 et la révolution qui l'a couronné, sauf à s'interroger par quelle magie la force de l'obéissance s'est soudainement muée en « force de la désobéissance » ! D'autant plus que Hibou nous rappelle, à la suite de la Boétie, que la première raison de la servitude volontaire, c'est l'habitude (Hibou, 2006b, p. 221) !

Vient enfin un troisième type d'économie politique de l'autoritarisme, celui qui l'aborde en traitant des rapports liant l'État aux principales classes sociales du capitalisme : le capital et le travail. Il s'agit là d'une démarche qui voit la science politique marcher sur les traces de l'économie politique classique, qui considère les protagonistes de l'industrialisation capitaliste (capital et travail) comme les véritables agents de la démocratisation (Bellin, 2000, p. 176). Or, ayant différentes contributions en la matière, nous nous proposons de les présenter ci-après selon une séquence qui montre l'évolution de la réflexion sur les rapports entre groupes sociaux et État qui sont à l'origine de la permanence de l'autoritarisme.

Au commencement, il y a le travail de Barrington Moore s'efforçant de mettre au jour les conditions historiques, en termes de rapports de forces entre classes sociales, présidant, dans le cadre de la transition d'une société agraire à une société industrielle, à l'émergence des systèmes démocratiques, autoritaires ou totalitaires (Moore, 1966). Un des principaux résultats de ce travail pionnier a été de démontrer que, en Europe occidentale, c'est la bourgeoisie qui a été le principal agent de la démocratisation, mais que ce scénario n'est pas

nécessairement valable pour le reste du monde, notamment quand le processus d'industrialisation se fait avec une bourgeoisie faible.

Par ailleurs, A. Gerschenkron (1962) démontrait que ce scénario européen ne pouvait être valable pour les pays du tiers-monde à cause des contraintes de *l'industrialisation tardive*, justement. En effet, dans ces pays, on constate, selon lui, une forte dépendance de la bourgeoisie par rapport à l'État, à qui elle demande une aide dans le procès d'accumulation et, surtout, une protection contre la concurrence des bourgeoisies des pays anciennement industrialisés. Sa survie dépendant de l'attitude bienveillante de l'État, la bourgeoisie des pays en développement ne peut donc être l'agent de la démocratisation du régime.

Cette piste de réflexion a été approfondie et affinée par E. Bellin, qui s'est proposée de comprendre pourquoi, dans les pays de développement tardif, ni le capital ni le travail ne portaient la cause démocratique. Partant de l'hypothèse que la démocratie est le produit d'une lutte dans laquelle les forces sociales jouent un rôle central, elle ajoute que celles-ci ne mèneraient la bataille pour la démocratie que si cela coïncide avec leurs intérêts matériels. Ce sont, dès lors, des « démocrates potentiels » (*Contingent Democrats*) (Bellin, 2000, p. 179).

Or, souvent, capital et travail se trouvent, dans ces pays, dans une configuration où ils ont beaucoup à perdre en s'opposant au système autoritaire. Ainsi, le capital a besoin de s'assurer la protection de l'État contre la concurrence des capitalistes étrangers, mais aussi contre les appétits de redistribution ou, pire, les élans révolutionnaires des pauvres dans sa propre société, et n'a donc aucun intérêt à s'attaquer à son protecteur. Le travail, pour sa part, peut se retrouver lui aussi dépendant de l'État dans le cadre d'une relation corporatiste où celui-ci lui accorde un soutien financier et organisationnel en échange d'une loyauté politique et d'une certaine retenue. Cette configuration, favorisant une alliance entre le capital et le travail, d'un côté, et l'État autoritaire, de l'autre, et limitant par là même les chances d'une transition démocratique, rend assez bien compte du cas tunisien. Elle a aussi le mérite de ne pas croire à la fatalité de ces alliances et, partant, du régime autoritaire en Tunisie car, l'alliance du capital et du travail avec l'autoritarisme n'étant pas gravée dans le marbre, le changement des conditions politiques et économiques peut faire en sorte que l'intérêt change et que les alliances soient renégociées (Bellin, 2000, p. 205).

L'incontestable progrès réalisé par Bellin dans l'analyse de l'autoritarisme est toutefois handicapé par deux limites. D'abord, elle considère le capital et le travail comme des acteurs d'un seul tenant, assimilant notamment le travail au sommet de l'appareil syndical (Camau, 2008, p. 514), ce qui lui interdit de percevoir les composantes hétérogènes du capital et du travail, et de saisir ainsi les tensions qui les traversent. Ensuite, son analyse de l'alliance corporatiste entre l'État autoritaire et le travail, quoique pertinente, reste en deçà de la percée théorique engagée par P. Schmitter dès 1974, portant sur le néo-corporatisme

et expliquant encore mieux la relation entre le salariat tunisien, le pouvoir et la question démocratique (Ben Romdhane, 2011, p. 97).

Pour Schmitter, en effet, le néo-corporatisme est un mode de gestion social et politique du salariat à travers ses élites, et sa vitalité dépend de l'hégémonie que celles-ci exercent sur la masse des syndiqués. Ce qui décrit assez bien le compromis entre l'État et l'UGTT et explique pourquoi, en des conjectures de tension, il peut exploser à la faveur d'une remise en cause du consensus par les bases syndicales (Ben Romdhane, 2011, p. 99) comme cela a été le cas durant la révolution tunisienne.

Ainsi, c'est par ce type d'économie politique, centrée sur l'analyse des rapports entre l'État autoritaire et les principaux groupes sociaux, que nous essayerons de comprendre l'évolution qui a arrêté la reproduction d'un système qui semblait destiné à durer. Pour cela, nous ferons nôtres les principaux apports des approches passées plus haut au crible de la critique, tout en insistant sur le fait qu'en Tunisie, surtout lors de la dernière décennie, le système économique et politique en présence avait incontestablement acquis les traits d'un capitalisme de copinage, c'est-à-dire d'un capitalisme basé sur les rapports privilégiés entre des hommes d'affaires et l'État, où le succès n'est pas déterminé par la concurrence sur un marché libre et dans le cadre du respect de la règle de droit mais par le favoritisme et le degré de proximité avec les centres de décision.

CAPITALISME DE COPINAGE, ÉTAT ET GROUPES SOCIAUX

Dès lors, comprendre la révolution tunisienne passe nécessairement par la saisie des rapports qui lient les principales classes sociales (travail et capital) à l'État. La logique de ces rapports et du positionnement de chacun des acteurs ne peut, à son tour, être saisie en dehors de la spécification du contexte socio-historique dans lequel ils évoluent. Celui-ci nous donne à voir, depuis l'indépendance, une économie capitaliste avec une forte présence de l'État, optant depuis le PAS pour une insertion dans l'économie mondiale conformément au consensus de Washington et déviant, depuis une décennie au moins, sur une logique de copinage. Ainsi, aucune saisie pertinente de la révolution ne nous semble possible si l'on omet l'une de ces trois caractéristiques du capitalisme tunisien : présence massive d'un État autonome répondant à une demande d'inclusion et de protection diffuse dans la société tunisienne, promouvant depuis le PAS un modèle de développement basé sur une insertion « par le bas » dans la mondialisation et faisant l'objet lui-même, récemment, d'une « privatisation ». Dans ce qui suit, nous reviendrons sur chacune de ces étapes fondamentales de l'évolution du capitalisme tunisien, en essayant de montrer les positions qu'elles déterminent chez les principales classes sociales, notamment à travers leurs représentants institués.

En effet, personne ne comprendra le capitalisme tunisien s'il fait abstraction de la place et du rôle de l'État en son sein car l'État tunisien est avant tout un État autonome, et ce à cause de la faiblesse des principales classes sociales au lendemain de l'indépendance. Cela mena au fait que ce fut « l'État, et lui seul, qui, face à l'énormité de la tâche, prit en charge le projet de modernisation du pays ». (Ayari, 2003, p. 95). Cette entreprise prit même pour un temps la forme d'une étatisation de l'économie et de la société. Certes, à cette phase succéda une autre, qui donna naissance à une différenciation sociale et favorisa l'apparition d'une formule corporatiste où les organisations représentatives des intérêts constitués étaient censées jouer un rôle important dans la régulation politique et sociale. Mais, bien qu'en mettant au-devant de la scène ces organisations, l'État resta toujours et clairement le seul maître du jeu.

Cette autonomie de l'État, qui le fait apparaître comme surplombant la société, doit être distinguée de l'autonomie de l'État telle qu'elle peut exister dans les sociétés capitalistes démocratiques car, si dans celles-ci, « l'autonomie de l'État est fonction de compromis entre classes sociales qui est la base de la démocratie », pour l'État tunisien, « elle est la mesure de l'incapacité des groupes sociaux à s'organiser indépendamment de lui » (Camau, Geisser, 2003, p. 54). Elle tient à une caractéristique de l'élite au pouvoir, dans plusieurs pays du tiers-monde au sortir de la colonisation, qui a fait en sorte que l'État ne puisse être lié à une classe ou à un groupe de classes.

On comprend donc pourquoi aucune des classes sociales fondamentales n'a pu contester l'hégémonie de l'État et qu'elles ont cherché, au contraire, à améliorer leurs positions en essayant de s'attirer ses faveurs. Mais bien que, de ce point de vue, capital et travail soient logés à la même enseigne, il y a une distinction importante à faire entre les deux car, si la bourgeoisie (et son représentant) ont été créés par l'État, ce n'est nullement le cas du syndicat des travailleurs qui peut se prévaloir, lui, d'avoir participé, aux côtés des élites étatiques, à la lutte pour l'indépendance, puis à l'édification de la Tunisie moderne. Ses rapports avec l'État autonome ne relèvent donc pas de l'allégeance totale mais plutôt, selon l'expression de Redissi, et au moins jusqu'à l'adoption du PAS, de la « coopération conflictuelle » (Redissi, 2007, p. 107).

En effet, l'adoption du PAS constitue le deuxième moment charnière dans l'évolution du capitalisme tunisien. Sa mise en œuvre, à partir de l'été 1986, a en effet représenté un véritable tournant dans l'histoire économique et sociale du pays par les modifications qu'elle a apportées au modèle de développement. Celui-ci se caractérise d'abord par un certain désengagement de l'État de la sphère économique, et par la promotion de la privatisation et de la libéralisation de l'économie. Mais ce désengagement ne signifie nullement l'émancipation de l'économie de la tutelle de la politique et/ou la libération du monde des affaires du contrôle et de l'ingérence du pouvoir car il est clair que l'État tunisien

voulait une « libéralisation sans le libéralisme » (Hibou, 2006a, p. 26). Cette « libéralisation » a été en fait comprise comme le nécessaire abandon de toute stratégie ou politique industrielle par l'État (Ben Romdhane, 2011, p. 132). Un abandon qui constitue une rupture majeure par rapport aux 25 années ayant précédé le PAS.

Cet abandon de toute ambition industrielle, et même développementale, a fait que l'État se contente depuis lors d'un modèle de développement fondé sur une spécialisation dans des industries exportatrices à faible teneur technologique, tirant leur compétitivité sur les marchés internationaux essentiellement du faible coût du travail non qualifié qu'elles utilisent en abondance. Or, ce type d'insertion dans l'économie mondiale a de néfastes conséquences sur le monde du travail car il fonde principalement sa compétitivité sur la pression sur les salaires et sur l'érosion des droits sociaux, notamment dans les zones franches censées attirer les investisseurs étrangers (Ben Romdhane, 2011, pp. 134-135). Il est loin d'être *labor friendly*.

Or, cette mutation du capitalisme tunisien n'a pas été combattue par l'UGTT, qui passe ainsi dans son rapport à l'État, « de la coopération conflictuelle à une sorte de "compromis historique" » (Redissi, 2007, p. 107). Il est évident, par ailleurs, que ce tournant, correspondant à quelques mois près à l'accès de Ben Ali au pouvoir, était favorable au patronat, dont certains membres se félicitent de ce que « Ben Ali ait fait au moins une bonne chose : casser le syndicat » (Hibou, 2006b, p. 192). Dans ce contexte, il n'est nullement surprenant que plusieurs auteurs aient affirmé que, durant cette seconde phase de l'évolution de l'économie tunisienne, l'UGTT soit passée du statut d'un syndicat politisé et contestataire de l'ordre autoritaire à un simple syndicat gestionnaire voué, avec plus ou moins de bonheur, à défendre ses revendications matérielles (Zeghidi, 1997 ; Zghal, 1998) et acceptant les termes du contrat néo-corporatiste.

Mais ce modèle de développement, conjointement à une politique de massification de l'enseignement supérieur, allait être à l'origine d'un autre phénomène fondamental pour une bonne compréhension de la révolution : celui de l'explosion du nombre de diplômés chômeurs. En effet, il est remarquable que peu après avoir opté, à la faveur du PAS, pour une croissance tirée par le secteur privé, notamment exportateur, l'État décide de passer, au milieu des années 1990, d'un système éducatif élitiste, avec une sélection rigoureuse à ses différents échelons, à une massification à outrance, par le biais de l'instauration d'une sélection très lâche au niveau de l'accès au supérieur². Or, étant donné que,

2. Les raisons économiques ou politiques ayant motivé une telle politique restent encore obscures. A-t-on ainsi visé le retardement du moment critique du chômage en faisant des universités de grands espaces parquant cette jeunesse ? A-t-on voulu faire vivre dans l'illusion d'un avenir meilleur des dizaines de milliers d'étudiants et leurs familles ? Ou bien a-t-on voulu obtenir l'amélioration à peu de frais de l'Indice de développement humain de la Tunisie et sa place dans les classements internationaux (avec le fort accroissement de la proportion des jeunes de 19 à 24 ans poursuivant des études, qu'il implique) ?

contrairement au secteur public, le secteur privé affiche un taux d'encadrement très faible et qu'il est principalement demandeur d'un travail peu qualifié, il devient évident que le tissu économique, tel que façonné par ce modèle de développement, n'est nullement en mesure d'absorber les dizaines de milliers de diplômés du supérieur qui débarquent désormais chaque année sur le marché du travail.

Ce divorce entre la logique de la production des diplômés, d'une part, et les caractéristiques du marché du travail, d'autre part, allait donner naissance à un phénomène inédit, dans la société tunisienne, aux graves conséquences politiques : le chômage de masse des diplômés du supérieur. En effet, dans une société qui a depuis plus d'un siècle porté très haut la valeur de l'éducation et qui a, depuis l'indépendance, développé un modèle d'ascension sociale fondé sur l'acquisition des diplômes, notamment universitaires (Ben Romdhane, 2010), le chômage des diplômés a une portée déstructurante et prend même l'allure d'une contre-révolution car, si l'accès à l'emploi n'est plus lié au diplôme et donc au mérite, il devient forcément lié au capital social des parents, favorisant ainsi la reproduction d'une société d'héritiers. Le chômage des diplômés, loin d'être socialement neutre, implique ainsi l'aggravation des inégalités sociales. Il est porteur de la rupture d'un contrat structurant la société tunisienne depuis l'indépendance. Il est source de frustration et de révolte parmi les groupes sociaux les plus fragilisés et, partant, il constitue une donnée fondamentale de la révolution.

Mais, pour bien saisir les spécificités du capitalisme tunisien à la veille de la révolution, il faut aussi prendre la mesure d'une troisième dimension qui n'a cessé de s'affirmer durant la dernière décennie : le développement au sommet de l'État d'un copinage débridé profitant en premier lieu aux membres de la famille du président et, en second lieu, à leurs alliés, dans le secteur privé, par la voie matrimoniale ou celle des affaires. Ce qui a donné lieu à l'apparition d'un nouveau segment de la bourgeoisie : la *classe d'affaires insérée* qui s'est « développée avec une extrême rapidité du fait de son insertion dans les différents circuits formels et informels, de sa proximité des centres du pouvoir et de l'utilisation néo patrimoniale d'institutions publiques, ainsi que de la prise de contrôle partielle ou totale d'actifs octroyés de manière discrétionnaire par l'État » (Ben Romdhane, 2011, pp. 104-105). Par la rapidité de sa diffusion, par son ampleur et son butin, ce copinage constitue indéniablement un phénomène inédit dans l'économie tunisienne et c'est dans ce sens que l'on peut affirmer que « les décennies Ben Ali "dévient" par rapport au cours antérieur d'une trajectoire » (Camau, 2008, p. 519).

L'apparition d'une classe d'affaires insérée faisant preuve d'une telle avidité a évidemment eu pour victime directe des pans entiers du secteur privé confrontés à une économie de prédation mais, comme le patronat était incapable d'émettre

le moindre son dissonant par rapport au pouvoir et que, malgré tous les abus, il n'était pas prêt de « prendre le maquis »³, la seule réaction possible à ce phénomène a été, logiquement, le recul de l'investissement national privé, descendu durant cette période à des records historiques, faisant ainsi indirectement d'autres victimes, par le biais du ralentissement de la croissance et de la perte d'emplois.

Par ailleurs, cette utilisation éhontée de la proximité des hautes sphères du pouvoir à des fins d'enrichissement privé visant la constitution rapide de richesses colossales a suscité, bien au-delà du monde des affaires, l'indignation de tous les Tunisiens, tous groupes sociaux confondus. En effet, dans une société où l'État représente un acteur central et où il existe une demande d'État très forte, sollicitant inclusion, bien-être et/ou protection, la « privatisation » de l'État, dans laquelle l'État lui-même devient l'objet d'un cercle privé (Redissi, 2007, p. 105), a été perçue comme un hold-up énorme, intolérable. Et nous retrouvons, ici, tout le sens du slogan qui a été au déclenchement de la révolution et au départ de notre réflexion : « Le travail est un droit, bande de voleurs ». Le vol suprême étant sans doute celui de l'État lui-même !

Ainsi est né un mouvement social déclenché par les laissés-pour-compte du développement, mais leur révolte n'aurait sans doute pas abouti, comme trois ans plus tôt dans le bassin minier, si elle n'avait été relayée par les syndicats locaux, puis régionaux et, enfin, par le Bureau exécutif national de l'UGTT⁴. Comme pour mieux montrer que, sous les dehors d'un syndicat managérial, l'UGTT gardait vivace la mémoire du syndicat « pôle de la contestation politique et sociale » (Zeghidi, 1997). Celui-ci, fidèle à son idéologie patriotique et sociale, ne pouvait rester longtemps sourd aux cris de la révolte, réclamant le droit au travail et à la dignité, et s'élevant contre l'appropriation de l'État par un clan et la mise en coupe réglée de son économie. La révolution a ainsi confirmé l'idée que l'UGTT était « le maillon faible du réseau des agences de pouvoir » (Camau, Geisser, 2003, p. 224).

Dans toute cette séquence, on remarque un absent de marque : le patronat et, à travers lui, la bourgeoisie. « Pourquoi votre fille est muette ? », c'est à travers cette interrogation que M. Camau présentait la problématique des auteurs liant la démocratisation à la bourgeoisie (Camau, 2008, p. 512), mais, étant donné son allégeance totale et indiscutée à l'État autoritaire, celle-ci ne risquait pas de parler. Au contraire, elle essaiera jusqu'au bout de sauver le régime en reprenant

3. Selon l'expression utilisée par B. Hibou (« Nous ne prendrons jamais le maquis ») pour illustrer, dans un article consacré aux rapports entre entrepreneuriat et politique, l'attitude du patronat tunisien face au système politico-économique alors en vigueur (Hibou, 2008).

4. Bien que dirigée par des syndicalistes locaux (de la ville de Redeyef, notamment), la révolte du bassin minier n'a pu bénéficier du soutien franc de l'UGTT parce qu'elle s'opposait aussi à sa direction régionale (Gafsa) accusée d'être partie prenante du système corrompu et népotique régissant l'accès à l'emploi dans la compagnie des phosphates, principal employeur de la région.

à son compte, en tentant de lui donner un semblant de crédibilité, la dernière tentative de celui-ci de rebondir : la promesse présidentielle de création de 300 000 emplois !

CONCLUSION : RETOUR AUX CLASSES SOCIALES ?

Ainsi, cette révolution vient-elle démentir, outre les approches culturalistes défendant la thèse d'un autoritarisme stable en Tunisie, les économies politiques postulant une démocratisation consécutive à la libéralisation économique et portée par la bourgeoisie et, malgré sa sociologie fouillée et subtile, l'économie politique du consentement à l'autoritarisme. Elle remet à l'ordre du jour une économie politique centrée sur les conflits ou sur les alliances de classes pour saisir la logique de la reproduction du système. Certes, en Tunisie, le monde académique, pas plus que le monde politique, ne pense, pour des raisons historiques et politiques, les classes sociales (Gherib, 2011) mais la logique se situant à l'arrière-plan de la révolution nous pousse à poser, à l'instar de L. Chauvel (2001), la question du retour des classes sociales et, partant, de la pertinence du retour aux fondements d'une économie politique classique se proposant d'étudier la répartition du produit social entre les classes qui ont participé à sa formation.

En effet, nous avons vu comment ce sont, paradoxalement, les sciences politiques, et non pas les sciences économiques, qui en sont venus à ressusciter la problématique de l'économie politique classique, partant de la considération, d'abord, que les classes existent, ensuite, qu'elles ont des intérêts, notamment matériels, à défendre et, enfin, que leurs différents positionnements (alliances ou conflits) aident à saisir l'articulation de l'économique au politique. Certes, on doit avoir à l'esprit que « le mot classe ne sera jamais neutre aussi longtemps qu'il y aura des classes », que « la question de l'existence ou de la non-existence des classes est un enjeu de lutte entre les classes » (Bourdieu, 1993, p. 35) et, partant, que le retour à une problématique d'économie politique centrée sur les classes sociales ne dépend pas seulement de sa pertinence analytique, mais aussi d'un contexte idéologique favorable. Il n'en demeure pas moins que la disparition de la question des classes sociales de l'horizon analytique des économistes est fort dommageable car elles demeurent nécessaires pour comprendre la dynamique des deux derniers siècles et, « aujourd'hui encore, la persistance d'inégalités structurées, liées à des positions hiérarchiquement constituées et porteuses de conflits d'intérêts dans le système productif, continue de poser question » (Chauvel, 2001, p. 316).

Cette invitation à un retour à une économie politique fondée sur une prise en compte des classes sociales ne signifie pas nécessairement la promotion d'une approche marxiste, et ce pour au moins trois raisons. D'abord, et comme l'ont

rappelé certaines analyses de la révolution tunisienne (Ayari, 2011, p. 210), celle-ci ne correspond pas, ni par son caractère spontané, ni par l'identité de ses acteurs, au schéma de la révolution tel que décrit par les théoriciens marxistes. Ensuite, parce que la notion marxiste de classe sociale est très exigeante car elle est marquée par une conflictualité très radicale (Chauvel, 2001, p. 317) et que, pour exister, une classe doit posséder une claire conscience d'elle-même, ce qui n'est pas vraiment le cas dans la séquence de la révolution tunisienne. Enfin parce que l'analyse contemporaine n'est plus prisonnière de notions telles que la lutte des classes ou la nécessité historique.

Un retour aux classes sociales s'impose surtout parce qu'il ne peut y avoir de relation de causalité directe entre l'économique et le politique : il y a nécessairement besoin de passer par le social, seul à même de donner la signification et la portée politiques des conditions économiques. Et la révolution tunisienne est sans doute l'occasion, pour les économistes attentifs aux changements institutionnels notamment, de réinterroger leurs grilles de lecture et leurs cadres d'analyse. Certes, il est probable que « quand les paradigmes changent, le monde change avec eux » (Camau, 2008, p. 507), mais on peut aussi espérer que, quand le monde change ou nous surprend, c'est aussi le moment d'interroger nos grilles de lecture et, peut-être, de changer de paradigme.

BIBLIOGRAPHIE

- Ayari C., 2003, *Le système de développement tunisien : vue rétrospective, les années 1962-1986*, Tunis, CPU.
- Ayari M. B., 2011, « Des maux de la misère aux mots de la "dignité" : la révolution tunisienne de janvier 2011 » in Ben Néfissa S., Destremau B. (dir.), *Protestations sociales, révolutions civiles, Transformations du politique dans la Méditerranée arabe*, Paris, Armand Colin (Hors série « Revue Tiers Monde »), pp. 209-218.
- Banque mondiale/Ministère de l'Emploi et de l'insertion professionnelle des jeunes, 2008, *Dynamique de l'emploi et adéquation de la formation parmi les diplômés universitaires, Volume 1, Rapport sur l'insertion des diplômés de l'année 2004*, République tunisienne.
- Bellin E., 2000, « Contingent Democrats: Industrialists, Labor and Democratization in Late developing Countries », *World Politics*, vol. 52, n° 2, pp. 175-205.
- Ben Romdhane M., 2010, « L'éducation en Tunisie : une centralité historique menacée » in Guemara R. (dir.), *Mélanges offerts au professeur Abdelmajid Charfi*, Tunis, Université de Tunis, pp. 99-140.
- Ben Romdhane M., 2011, *Tunisie : État, économie et société*, Paris, Publisud.
- Bourdieu P., 1993, *Questions de sociologie*, Tunis, Cérès.
- Camau M., 2008, « Vingt ans après : De quoi Ben Ali est-il le nom ? », *L'Année du Maghreb*, vol. IV.
- Camau M., Geisser V., 2003, *Le syndrome autoritaire. Politique en Tunisie de Bourguiba à Ben Ali*, Paris, Presses Sciences Po.

- Chauvel L., 2001, « Le retour des classes sociales ? », *Revue de l'OFCE*, n° 79, octobre, pp. 315-359.
- Gerschenkron A., 1962, *Economic Backwardness in Historical Perspective*, Cambridge (Mass.), Harvard University Press.
- Gherib B., 2011, « Les classes moyennes tunisiennes entre mythe et réalité : éléments pour une mise en perspective historique », *L'Année du Maghreb*, vol. VII.
- Hermet G., 1985, « L'autoritarisme » in Grawitz M., Leca J. (dir.), *Traité de science politique*, t. II, Paris, PUF, pp. 269-312.
- Hibou B., 2006a, « Le libéralisme réformiste, ou comment perpétuer l'étatisme tunisien ? », *L'économie politique*, n° 32, octobre-décembre, pp. 9-28.
- Hibou B., 2006b, *La force de l'obéissance, Économie politique de la répression*, Paris, La Découverte.
- Hibou B., 2008, « "Nous ne prendrons jamais le maquis", Entrepreneurs et politique en Tunisie », *Politix*, vol. 21, n° 84, pp. 115-141.
- Hibou B., 2011, « Tunisie, économie politique et morale d'un mouvement social », *Politique africaine*, n° 121, mars, pp. 5-22.
- Leca J., 1988, « L'économie contre la culture dans l'explication des dynamiques politiques », *Bulletin du Cedej*, n° 23, pp. 15-48.
- Moore B., 1966, *Social Origins of Dictatorship and Democracy*, Boston, Beacon Press.
- Murphy E. C., 1999, *Economic and Political Change in Tunisia: From Bourguiba to Ben Ali*, New York, Palgrave Macmillan.
- Redissi H., 2007, « État fort, société civile faible en Tunisie », *Maghreb-Machrek*, n° 192, pp. 89-117.
- Schmitter K., 1974, « Still the Century of Corporatism? », *The Review of Politics*, vol. 36, n° 1, pp. 85-131.
- Waisman C., 1992, « Capitalism, the Market, and Democracy », *American Behavioral Scientist*, vol. 35, n° 4-5, pp. 500-516.
- Zartman W. (dir.), 1994, *Tunisie, Économie politique de la réforme*, Montpeyroux, Alif.
- Zeghidi S., 1997, « L'UGTT, pôle central de la contestation sociale et politique » in Ben Romdhane M. (dir.), *Tunisie, Mouvements sociaux et modernité*, Dakar, Codesria, pp. 13-61
- Zghal R., 1998, « Nouvelles orientations du syndicalisme tunisien », *Maghreb-Machrek*, n° 162, octobre-décembre, pp. 6-17

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

PROFILS ET ÉVOLUTIONS (2001-2009) DES SYSTÈMES NATIONAUX DE GOUVERNANCE DANS LES PAYS ARABES DE LA MÉDITERRANÉE (PAM) ET DANS LES PAYS D'EUROPE CENTRALE ET ORIENTALE (PECO)

Nadia Dhahri*, Daniel Labaronne**

Nous examinons, entre 2001 et 2009, la spécificité et la dynamique des systèmes nationaux de gouvernance (SNG) des pays arabes de la Méditerranée (PAM) comparées à celles des pays d'Europe centrale et orientale (PECO). Par SNG des pays, nous entendons la combinaison des caractéristiques du système de gouvernance de leurs firmes et de leur État. Nous soulignons le rôle de l'UE dans le processus d'accélération (PECO) ou de retard (PAM) dans le changement institutionnel de ces pays vers des SNG respectueux des règles de droit. Nous attribuons ce retard aux élites des PAM tentées par l'instauration d'un « ordre social à accès limité ». Les événements récents dans les PAM ne marquent-ils pas la volonté populaire d'une transition politique et économique en faveur d'un « ordre social à accès ouvert » ?

Mots clés : Gouvernance, gouvernement d'entreprise, ordre social à accès limité, ordre social à accès ouvert, pays arabe de la Méditerranée, pays d'Europe centrale et orientale.

Les institutions de gouvernance des entreprises et de gouvernance publique des États sont au centre de la problématique posée à la plupart des économies en développement et en transition : comment réussir le passage d'institutions économiques et politiques largement fondées sur des relations interpersonnelles

* Docteur en Finance, Chef de projet au PNUD, Tunisie, nadia.dhahri@undp.org

** Maître de Conférences, HDR, Université Montesquieu Bordeaux IV, danielabaronne@yahoo.fr

à des institutions davantage fondées sur des règles de droit (Meisel, Ould Aoudia, 2007) ?

Dans cet article, nous étudions le profil et l'évolution, entre 2001 et 2009, des systèmes nationaux de gouvernance des pays arabes de la Méditerranée (PAM), systèmes que nous comparons à ceux des pays d'Europe centrale et orientale (PECO)¹, pays *benchmark* dans notre étude. Cet article est une actualisation d'un travail de recherche portant sur la période 2001-2006 de Labaronne et Ben Abdelkader (2008). Il nous permet de mettre en évidence de nouveaux résultats relatifs aux systèmes de gouvernance des pays sous revue.

Par systèmes nationaux de gouvernance (SNG), nous entendons la combinaison des caractéristiques du système de gouvernance des firmes (gouvernance privée) et du système de gouvernance de l'État (gouvernance publique) d'un pays.

Que l'on traite de la relation d'agence entre les dirigeants des entreprises et les actionnaires ou entre les dirigeants politiques et le peuple, il s'agit d'un problème qui relève du champ de la gouvernance. Par gouvernance, nous entendons « l'ensemble des mécanismes organisationnels ou institutionnels ayant pour effet de délimiter les pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants autrement dit qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire » (Charreaux, 1997).

Notre intuition de départ est qu'il doit y avoir au sein des économies étudiées des correspondances entre les caractéristiques de leur gouvernance publique et de leur gouvernance privée. La gouvernance publique concerne l'État et renseigne sur la façon dont les dirigeants politiques sont sélectionnés et contrôlés. La gouvernance privée s'intéresse aux entreprises et informe sur la façon dont les managers sont contrôlés pour agir dans l'intérêt de leur mandant. Ces correspondances, avec leurs spécificités et leurs dynamiques propres, décrivent ce que nous appelons les systèmes nationaux de gouvernance.

Pour tenter de vérifier cette intuition, nous exploitons la base de données « *Institutional Profiles Database* en 2001 et en 2009 » (IPD, 2001 ; 2009, annexe 1). Cette base de données est élaborée par le ministère français de l'Économie et des finances (Minefi) et l'Agence française de développement (AFD). Elle est publiée sur le site du Centre d'études prospectives internationales (CEPII)². La base 2001 retient 51 pays, celle de 2009 123 pays. Nous avons retenu les 51 pays initiaux pour 2001 et 2009 afin de permettre une analyse comparative (annexe 2). Une présentation de la base et de son exploitation est présentée dans Labaronne et Ben Abdelkader (2008).

1. Dans notre étude : Algérie, Maroc, Tunisie, Égypte et Syrie (PAM) ; Bulgarie, Roumanie, Hongrie, Lituanie, Pologne et République tchèque (PECO).

2. <http://www.cepii.fr/francgraph/bdd/institutions.htm>

Nous démontrons qu'une relation intrinsèque entre les caractéristiques des institutions de gouvernance d'entreprise et celles de gouvernance publique est empiriquement fondée (première partie). Ce constat décrit des SNG différenciés qui révèlent des spécificités propres aux PAM comparées à celles des PECO. Nous approfondissons cette première évaluation statistique à partir d'une approche multi-dimensionnelle de nature statique et dynamique (deuxième partie). Nous évoquons les facteurs théoriques, juridiques, politiques, socioculturels ou économiques susceptibles d'expliquer la diversité et les trajectoires spécifiques des SNG des PAM. Nous mettons l'accent sur le rôle de l'Union européenne dans le processus d'accélération (pour les PECO) ou de retard (pour les PAM) dans le changement institutionnel de ces pays vers des SNG respectueux des règles de droit.

RELATIONS ENTRE LES INSTITUTIONS DE GOUVERNANCE PUBLIQUE ET LES INSTITUTIONS DE GOUVERNANCE PRIVÉE

À partir de la base de données IPD 2001 et 2009, et d'après la définition de la gouvernance que nous avons retenue, nous construisons 31 variables, dont 7 se rapportent à la gouvernance publique et 24 à la gouvernance privée (annexe 3). La construction de ces variables a été effectuée par agrégation d'items élémentaires que nous avons sélectionnés, à partir de la base de données, selon la méthode d'agrégation préconisée par les auteurs de la base « Profils institutionnels ». La valeur de chaque variable correspond ainsi à la somme des items élémentaires, retenus pour ladite variable, pondérée par chacun de leur écart-type.

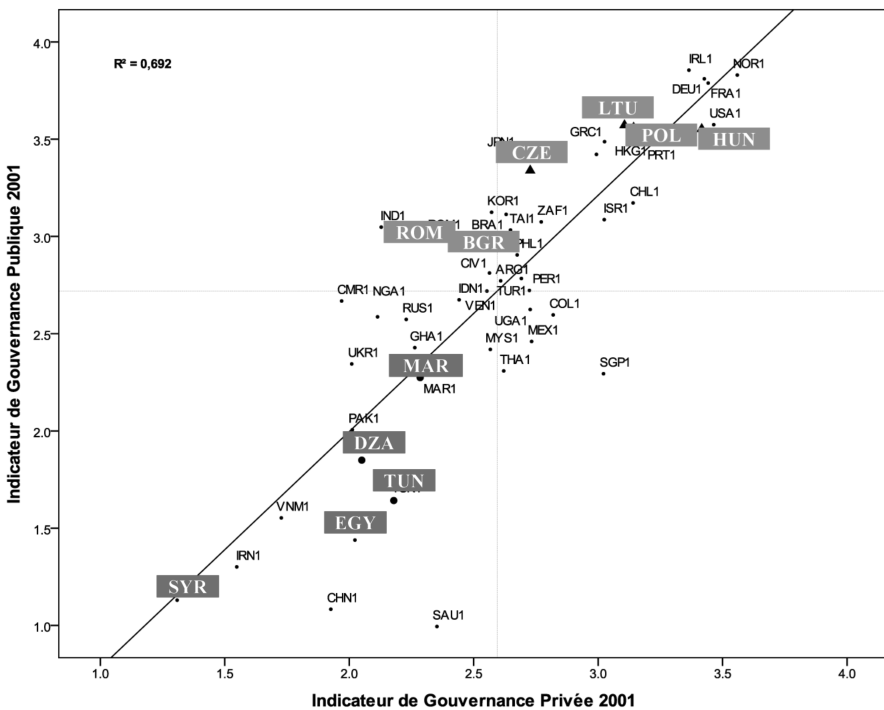
Nos figures 1 et 2 montrent qu'il existe une corrélation forte, $r = 0,692$ en 2001 et $r = 0,639$ en 2009, entre les niveaux d'indicateurs de discipline de marché économique (gouvernance privée) et ceux du marché politique (gouvernance publique) dans les 51 pays sous revue.

Dans les deux figures, nous constatons, concernant les PAM, que ces pays se situent dans le quadrant sud-ouest, espace qui combine faibles niveaux de gouvernance privée et publique. À l'exception du Maroc, dont la position est relativement proche du niveau moyen des 51 pays (sur la droite de régression), mais également de la Syrie, avec des niveaux extrêmement bas de gouvernance, les PAM apparaissent éloignés de ce niveau moyen et n'enregistrent pas d'évolution notable entre 2001 et 2009. Ces pays ont, en général, des niveaux faibles de gouvernance et leur retard semble plus prononcé dans le domaine de la gouvernance publique que dans celui de la gouvernance d'entreprise.

À l'inverse, les PECO en 2009 sont placés dans le quadrant nord-est qui associe des niveaux de micro-gouvernance (gouvernance privée) et de macro-gouvernance (gouvernance publique) élevés, comparables à ceux observés dans les pays d'Europe de l'Ouest. Au sein des PECO, les PEO (Bulgarie, Roumanie)

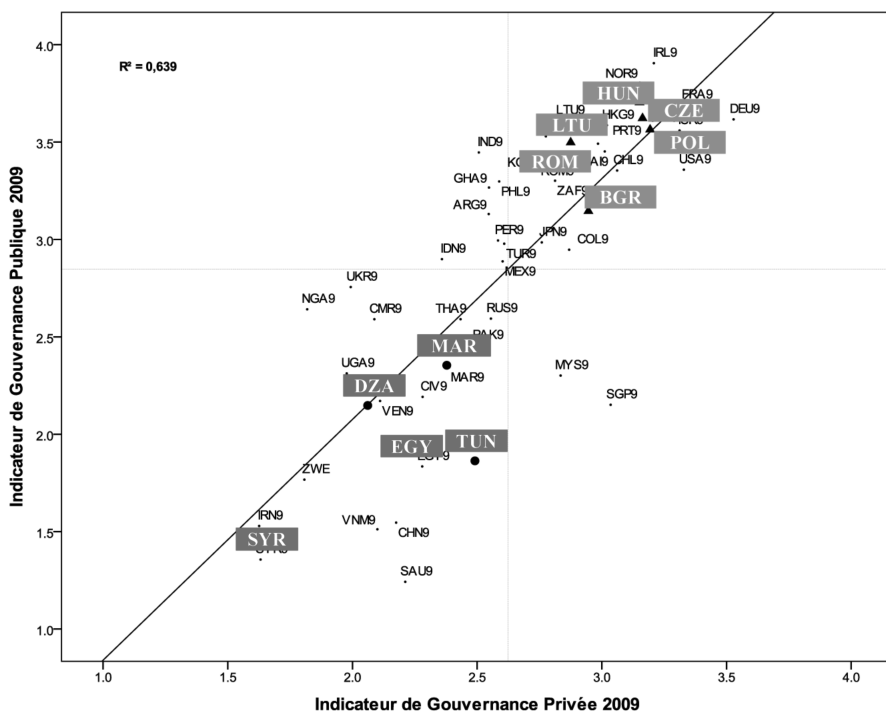
sont dans une situation plus inédite. Entre 2001 et 2009, on note un déplacement de leur situation en direction du quadrant nord-est. Cette évolution peut être interprétée comme le résultat des efforts entrepris par ces pays pour respecter les critères de Copenhague (institutions stables garantissant l'État de droit, la démocratie, les droits de l'homme ; économie de marché viable ; souscription aux objectifs de l'union politique, économique et monétaire) dans la perspective et la réalisation de leur adhésion à l'Union européenne en 2007.

Figure 1 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / gouvernance privée) (2001)



Cette première analyse statistique reste cependant insuffisante pour caractériser les SNG des deux groupes de pays. Un approfondissement empirique est nécessaire afin de connaître quelles sont les institutions de gouvernance, publique et privée, les plus pertinentes, qui différencient les pays les uns par rapport aux autres. Nous proposons de prolonger notre exploitation de la base IPD 2001 et 2009 au moyen des outils relatifs à l'analyse des données. L'outil adopté est l'Analyse en composantes principales (ACP).

Figure 2 : Diagramme de dispersion des points (gouvernance publique / gouvernance privée) (2009)



Sources : auteurs à partir de la base IPD (2001 et 2009).

LA SPÉCIFICITÉ DES SYSTÈMES NATIONAUX DE GOUVERNANCE : APPROCHE DYNAMIQUE DES SYSTÈMES NATIONAUX DE GOUVERNANCE DES PAM ET DES PECO

Nous nous intéressons ici aux seules variables institutionnelles qui sont de nature à caractériser plus précisément les systèmes de gouvernance des pays étudiés. Nous procédons à une étude multidimensionnelle à partir de nos 31 variables de gouvernance.

Nous voulons comprendre la structure et les associations éventuelles entre ces différentes variables. L'ACP permet de condenser l'information obtenue à partir d'un grand nombre de variables (d'items d'un questionnaire ou d'un test, par exemple) en un ensemble restreint de nouvelles dimensions composites (les facteurs ou les composantes principales) tout en assurant une perte minimale d'informations (Hair *et alii*, 2010).

Les résultats de l'ACP, se rapportant aux données de 2001, mettent en évidence une structure à deux dimensions (facteurs) qui expliquent 76,5 % de la variance totale.

Le premier axe factoriel représente 64,11 % de la variance totale. Il est composé principalement des variables A601 (sécurité des contrats entre acteurs privés), R0035 (sécurité des transactions sur le marché des biens et services), A305 (fonctionnement de la justice), A600 (sécurité des droits de propriété), A602 (efficacité de la justice en matière commerciale), R0037 (sécurité des transactions dans le système financier). L'examen de ce groupe de variables montre qu'il s'agit des institutions se rattachant au niveau de sécurité des contrats et des transactions, et au fonctionnement des institutions de justice, ce qui nous permet de définir le premier axe comme étant celui représentant le niveau de formalisation des règles.

Le deuxième axe factoriel représente 12,39 % de la variance totale. Les variables composant cet axe se rapportent principalement aux différentes libertés dont jouissent les citoyens. Nous retrouvons principalement sur cet axe les variables A800 (circulation des personnes, de l'information), A104 (liberté des médias), R0017 (libertés syndicales) et R0015 (libertés civiles). Le second axe peut être représentatif du niveau des libertés dans les pays sous revue.

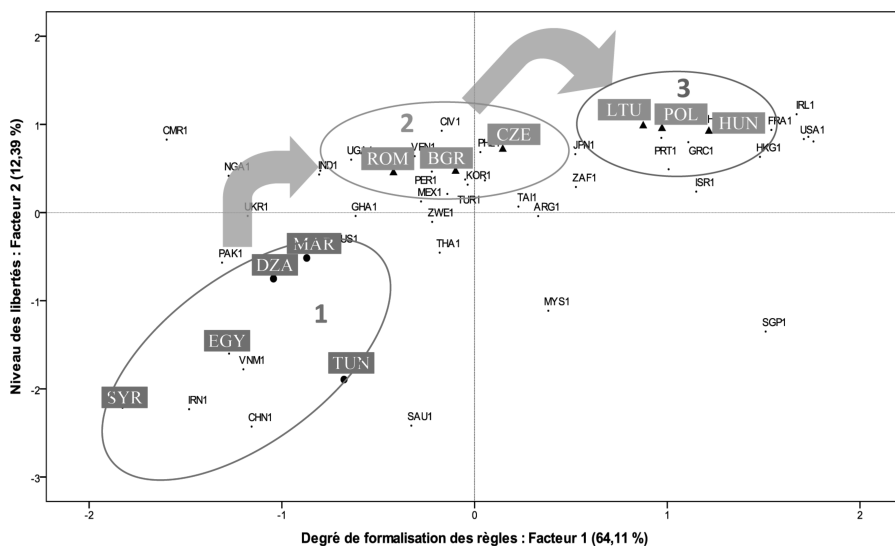
Pour 2001, la projection des 51 pays objets de notre étude, sur le premier plan factoriel formé par l'axe 1 (degré de formalisation des règles) et l'axe 2 (niveau des libertés) issus de l'ACP, est illustrée dans la figure qui suit. L'axe horizontal reflète le degré de « personnalisation *versus* institutionnalisation » dans le fonctionnement des institutions de gouvernance et oppose ainsi les SNG basés sur les règles interpersonnelles et les SNG basés sur les relations impersonnelles et formelles respectueuses des règles de droit. Le second axe (vertical) distingue des systèmes de gouvernance assurant les libertés individuelles par rapport à ceux qui la limitent.

Dans le quadrant sud-ouest, où nous retrouvons tous les PAM, nous observons les caractéristiques d'un SNG qui s'appuie sur des relations interpersonnelles où les mécanismes de contrôle sont faibles ou quasi inexistants. Dans le quadrant nord-est, nous retrouvons les pays dits « développés », y compris des pays qui étaient, il y a quelques années, considérés comme étant en développement, comme la Lituanie, la Pologne ou encore la Hongrie (forme n° 3), et ayant des caractéristiques proches de celles des PAM. Dans ce quadrant nord-est nous relevons les caractéristiques d'un système de gouvernance qui repose sur le respect du droit et des institutions modernes.

Un SNG hybride apparaît (forme n° 2) propre à la Roumanie, à la Bulgarie et à la République tchèque. Ces SNG se caractérisent par des niveaux des libertés assez élevés, comparables à ceux des pays du quadrant nord-est (les pays développés). Ces libertés s'inscrivent dans un contexte encore marqué par de fortes solidarités traditionnelles et des relations qui n'ont pas totalement perdu de leur caractère interpersonnel et informel.

Dans la figure 3, nous voyons que se dessine une évolution des SNG vers une plus grande formalisation des règles. C'est le sens des flèches dans lesquelles se retrouvent les formes n° 1, 2 et 3. Ce mouvement de rotation caractériserait l'évolution des SNG des pays en développement. Nous assisterions ainsi à une transformation du système de gouvernance de ces pays. Cette évolution s'effectuerait sous les pressions, interne, en faveur de davantage de libertés et, externe, en faveur d'une plus grande intégration au sein de la communauté internationale. Elle s'accompagnerait d'un abandon d'une culture de gouvernance fondée sur des relations interpersonnelles et l'instauration progressive de systèmes de gouvernance reposant sur un ensemble de règles formelles, impersonnelles et explicites.

Figure 3 : Analyse multidimensionnelle des variables de gouvernance : base IPD 2001



Source : auteurs à partir de la base IPD (2001).

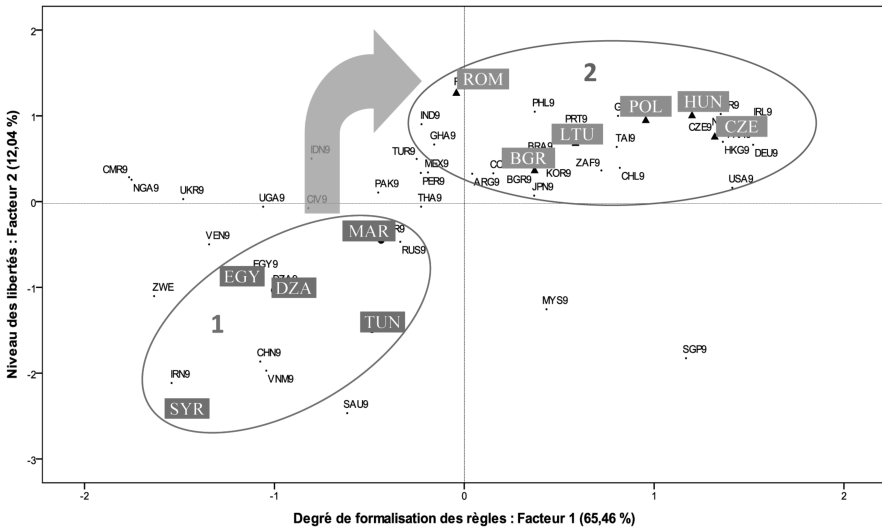
L'actualisation de la base de données IPD 2009 nous permet de suivre, sur une période certes courte (2001-2009) mais néanmoins riche d'enseignements, la transformation progressive des institutions de gouvernance des PAM et des PECO. Avec la figure 4 ci-dessous, nous relevons, en 2009, un certain nombre de mouvements des points représentatifs des pays sous revue par rapport à leur position en 2001 présentée dans la figure 3.

Il ressort ainsi de cette deuxième analyse factorielle (ACP 2009) une structure des composantes (facteurs) en deux dimensions, semblable à celle de 2001 et expliquant 77,5 % de la variance totale.

Le premier axe factoriel représente 65,46 % de la variance totale, le second 12,04 %. Nous retrouvons, comme pour l'enquête 2001, les mêmes variables qui constituent aussi bien le premier axe que le deuxième. Nous confirmons ainsi le niveau de formalisation des règles et de respect des lois comme étant le principal facteur de distinction entre les systèmes de gouvernance des pays avec, d'un côté, les pays dont les SNG sont plutôt de type informel et interpersonnel et, de l'autre côté, les pays plus respectueux des règles et de l'État de droit.

Le deuxième facteur qui ressort pour l'analyse de 2009 est celui relatif au degré des libertés civiles, syndicales et politiques accordées aux citoyens. Nous retrouvons, d'un côté, les pays offrant une liberté relativement élevée aux citoyens et, de l'autre côté, les pays où les individus sont privés des libertés les plus basiques.

Figure 4 : Analyse multidimensionnelle des variables de gouvernance : base IPD 2009



Source : auteurs à partir de la base IPD (2009).

Il ressort globalement de la comparaison 2001-2009 deux types de mouvement. Le premier concerne la Roumanie, la Bulgarie et la République tchèque qui ont migré dans les sens ouest-est (forme n° 2) se rapprochant ainsi des pays caractérisés par un système de gouvernance basé sur des règles formelles. Les systèmes de gouvernance de ces trois pays semblent ainsi converger assez rapidement vers un modèle davantage formalisé et respectueux des règles de droit. Ces pays ont abandonné leurs SNG hybrides que nous avons observés en 2001. Le cas de la République tchèque est le plus marquant avec, sur une période assez courte (2001-2009), une réelle transition institutionnelle vers davantage de formalisation des règles avec un niveau comparable, en 2009, à celui de la France ou de la Norvège par exemple.

Le deuxième mouvement concerne les PAM qui ont effectué un léger mouvement (forme n° 1) mais qui reste négligeable par rapport au changement observé chez les PECO. Les PAM ont légèrement progressé dans le sens d'une plus grande formalisation de leurs systèmes de gouvernance. Cependant, au niveau des libertés, l'Algérie ou encore la Syrie ont régressé sous cet angle.

En comparaison avec l'évolution des SNG des PECO en direction d'une plus grande formalisation des règles, entre 2001 et 2009, la quasi-stagnation des PAM sur ce plan est encore plus marquée. Par rapport aux résultats de 2001, les PAM accumulent un retard dans leur dynamique institutionnelle par rapport aux PECO et l'écart entre ces deux groupes de pays se creuse davantage.

Des pays comme la Roumanie ou encore la Bulgarie, qui étaient dans une phase transitoire en 2001, ont réussi à rejoindre les pays développés et à se détacher ainsi des PAM. Cependant, selon Andreff (2006, p. 23), certains pays des PECO ont mieux réussi leur transition vers la démocratie politique que d'autres. Cet auteur indique que, pour la Pologne, la Hongrie et la République tchèque, « l'alternance démocratique est à présent bien rodée ». Nos résultats empiriques, notamment la figure 4, montrent bien que ces trois pays sont les mieux situés, parmi les PECO, en termes de formalisation des règles, se rapprochant ainsi des pays développés. Ceci nous conforte dans l'idée que la formalisation des règles est l'élément principal qui différencie pays développés et non développés.

Les mouvements accusés par les PAM restent mitigés. Le Maroc était déjà en 2001 le mieux placé par rapport au reste du groupe. Il enregistre de réels progrès vers la formalisation des règles en 2009. La Tunisie s'est légèrement déplacée sur l'axe horizontal, témoignant d'une légère amélioration dans le sens de la formalisation des règles tout en restant loin sur le plan des libertés. L'Algérie n'a pratiquement pas progressé, elle a même accusé un léger recul au niveau des libertés. L'Égypte a amélioré sa position sur le plan des libertés, entre 2001 et 2009. Le cas de la Syrie reste un exemple « caricatural » des SNG basés sur les règles informelles et les relations interpersonnelles avec une position très éloignée aussi bien au niveau de la formalisation des règles que de celui des libertés.

Globalement, les PAM font du surplace au niveau de l'évolution de leurs systèmes de gouvernance en comparaison avec ceux des PECO. L'écart continue ainsi à se creuser davantage entre ces deux groupes de pays alors même qu'ils ont engagé, pratiquement en même temps au début des années 1990, leur transition politique vers plus de démocratie et leur transition économique vers plus d'économie de marché.

Compte tenu de l'évolution des SNG des PECO en direction d'une plus grande formalisation des règles et d'une absence de progression des PAM sur la même période, les PAM accumulent un retard dans leur dynamique institutionnelle par

rapport aux PECO. Ce retard est illustré dans notre figure 4 par un écart et un découplage grandissant entre l'ensemble des PAM (à l'exception de la Syrie) et le groupe constitué par les PECO, qui comprend à présent la Roumanie et la Bulgarie.

DÉBAT SUR L'ORIGINE DU RETARD DES PAM DANS LEUR TRANSITION INSTITUTIONNELLE

Nos résultats précédents soulignent que le rythme de la transition économique et politique des PAM est particulièrement lent au regard de l'évolution observée dans les PECO. Nous avons déjà tenté d'expliquer l'origine de cette transition laborieuse par une série de facteurs (Labaronne, Ben Abdelkader, 2008). Ces facteurs recouvrent : la complexité du cadre juridique des PAM qui fait coexister les principes légaux islamiques avec ceux d'origine anglo-saxonne ou romano-germanique ; la faiblesse de la contestabilité politique qui ne permet pas aux nouveaux acteurs économiques de faire valoir pleinement leurs droits économiques et d'éviter la menace d'une prédation étatique ; le design institutionnel hérité du processus de colonisation et l'absence de perspective d'intégration européenne.

Dans le cas des PAM, le partenariat liant ces derniers à l'Union européenne est dépourvu de conditionnalités en matière de gouvernance des firmes ou des États. Ce partenariat est par ailleurs confronté à deux séries de difficultés. D'une part, le partenariat euro-méditerranéen ne présente pas les mêmes impératifs (l'alignement à l'acquis communautaire), ni les mêmes avantages (aides financières, programmes d'aide au développement), ni les mêmes retombées (flux d'IDE, transferts de technologie). D'autre part, de multiples résistances internes ont entravé la mise en place du partenariat euro-méditerranéen, qu'elles proviennent des régimes politiques en place ou des groupes de pressions privés. Ces résistances ont été identifiées comme un des facteurs déterminants de l'explication de la lenteur de la transition institutionnelle de ces pays (Ben Abdelkader, 2009).

La politique européenne de voisinage à l'égard des PAM a fait l'objet de nombreuses critiques en raison de son manque d'ambition (Labaronne, 2008). Les plans d'actions proposés dans le cadre de la PEV ne fixaient aucune priorité, leurs rédacteurs mettant sur le même pied d'égalité les réformes dans le champ des libertés économiques et politiques comme dans celui du transport ou des contacts entre les peuples. Ces plans n'ont pas été vraiment budgétés et leur application ne s'est accompagnée d'aucune conditionnalité, laissant penser qu'ils étaient avant tout un catalogue de bonnes intentions sans engagement de mise en œuvre ni contrainte en cas de non-réalisation.

Les accords d'association prévoyaient bien l'instauration d'une zone de libre-échange (ZLE) entre chacun des PAM et l'UE. Si la Tunisie, en 2008, et le Maroc,

en 2012, ont mis en place cette ZLE, l'Algérie en a demandé le report de 2017 à 2020, tandis que la Syrie n'a pas encore signé le traité d'association.

La mise en place de ce partenariat commercial était censée favoriser l'ouverture des PAM vers l'extérieur, les soumettant à davantage de pressions et les engageant à avancer dans le processus de transition institutionnelle. Or, nos résultats relatifs à l'enquête 2009 semblent démontrer que les PAM n'ont enregistré qu'une faible avancée en matière de respect des libertés publiques et de formalisation des institutions de gouvernance. Ainsi, la mise en place de cette zone de libre-échange (cas de la Tunisie) ou sa mise en application en cours (cas du Maroc et de l'Algérie) ne semblent pas avoir produit les pressions suffisantes, de nature à contraindre les dirigeants des PAM à s'engager dans la voie des réformes institutionnelles.

Outre la faiblesse des contraintes induites par le partenariat européen avec les PAM, d'autres aspects viennent expliquer la laborieuse transition de ces pays par rapport à celle des PECO, à savoir le financement de la formalisation des institutions. L'argument de l'aide financière en tant que facteur explicatif du retard des PAM tient essentiellement à l'idée suivante : le processus de transformation des systèmes de gouvernance d'un modèle institutionnel informel à un modèle davantage formalisé et dépersonnalisé implique des coûts fixes très élevés pour la collectivité (Andreff, 2007). La construction d'un environnement institutionnel de type formel requiert d'importants investissements en infrastructures légales et judiciaires, et en organismes de surveillance et de régulation, pour définir et faire appliquer les codes, les normes, les standards, les garanties, le droit de propriété, le droit commercial, le droit des sociétés, la réglementation relative à la faillite, etc. Comme la plupart des pays en voie de développement, les PAM ne disposent pas des moyens nécessaires à un tel investissement et doivent faire face à des contraintes, aussi bien en termes de ressources financières qu'humaines.

L'examen de la politique européenne en matière d'aides financières au développement fait ressortir de larges disparités entre celles accordées aux PAM et celles versées aux PECO. Durant la période 1995-2010, l'UE a adopté deux stratégies d'aides totalement distinctes selon qu'il s'agit d'une intégration ou d'un partenariat. La politique européenne d'aide au développement s'est soldée, à la fin de cette période, par un écart marquant en faveur des PECO qui ont bénéficié d'une aide (38,9 milliards d'euros) quatre fois supérieure à celle accordée aux PAM (9,35 milliards d'euros). Cette asymétrie est encore plus marquante si l'on tient compte des montants de l'aide rapportés au nombre d'habitants : le rapport est de l'ordre de 1 à 9 avec une aide par habitant de 57 euros pour les PAM contre 518 euros pour les PECO, aide reçue depuis 1995 (Commission européenne, 2011).

Dans les PAM, le manque d'ancrage à l'Union européenne, dû au manque d'ambition de la PEV, a conduit alors à des réformes institutionnelles « inachevées » qui se caractérisent par quatre phénomènes interdépendants : *i*) des éléments d'économie de marché (droits de propriété privée, entreprises publiques privatisées, marché libéralisé) coexistent avec des systèmes institutionnels dominés par les arrangements interpersonnels, sans que des mécanismes de concurrence aient eu le temps de s'imposer ; *ii*) le rejet ou la non-application des règles transposées engendrent une juxtaposition d'activités formelles et informelles ; *iii*) le processus de formalisation des règles entraîne l'érosion des solidarités traditionnelles interpersonnelles sans que des formes de sécurités institutionnelles alternatives (assurances maladie, assurances chômage, assurances vieillesse) ne soient instaurées ; *iv*) les modes traditionnels de production de la confiance deviennent inadaptés alors que les modes de production systémique de confiance basés sur la règle de droit impersonnel peinent à s'imposer au sein de la société.

En raison du manque d'ancrage à l'Union européenne, d'autres facteurs plus « historiques » peuvent être à l'origine du maintien de relations informelles dans les PAM. Selon Piggott (2005), il existe une dynamique socioculturelle plus profonde à l'origine de la persistance de l'élite dirigeante dans les pays du MENA et de l'impossibilité d'effectuer un changement d'ordre politique ou social. Dans la culture arabe, la notion de « citoyen » n'a pas d'équivalent, l'individu n'est pas un organisme autonome ayant des droits, mais est plutôt rattaché à une hiérarchie familiale, à une tribu, à une région et, dans une moindre mesure, à une nation. Le concept de citoyen a du mal à s'imposer dans le sens moderne du terme qui est indissociable de l'acceptation du concept de l'État-nation (Vatikiotis, 1992).

Dans les PAM, la loyauté d'un individu va tout d'abord à sa famille, à son clan, à sa tribu et, dans une moindre mesure, à son État (Michalet, Sereni, 2006). Au sein de ces cultures, les valeurs traditionnelles se manifestent largement dans le domaine politique où l'intérêt d'une élite passe avant l'intérêt public général, qui reste un concept pratiquement absent (Piggott, 2005).

Cet environnement culturel se manifeste aussi bien dans la sphère publique que dans la sphère privée. Quelle que soit la structure, il existe toujours une hiérarchie à laquelle il faut être loyal, les relations informelles sont privilégiées et le favoritisme de mise. Les compétences individuelles ont moins d'importance que le statut social ou le degré de proximité de l'élite dirigeante. « Ce climat social suffocant étouffe la créativité, l'innovation et l'acquisition des connaissances. Il affaiblit l'esprit communautaire et incite à une forme d'individualisme motivée par l'envie d'hostilité plutôt que par l'esprit entrepreneurial sain dans les pays industrialisés » (UNDP, 2003, p. 142).

Les difficultés de mise en œuvre des programmes de stabilisation et d'ajustement structurel, durant les vingt dernières années dans les PAM, constituent une bonne illustration de la résistance des élites à l'instauration des institutions de marché.

Le programme de stabilisation a été particulièrement long et rude pour l'Algérie (10 ans) et le Maroc (13 ans). Il a heurté de plein fouet, non seulement les intérêts de la coalition au pouvoir (en restreignant ses marges de manœuvre dans le cadre de sa politique sociale), mais également les intérêts d'une grande partie de sa clientèle. Ces programmes d'ajustement impliquent des mesures radicales telles que la dévaluation de la monnaie nationale, la réduction des investissements publics pour limiter le déficit budgétaire, la désindexation des salaires. Ils entraînent une attitude hostile de toutes les composantes de la coalition au pouvoir (salariés du secteur public, du parti, des syndicats officiels, des hauts fonctionnaires) et débouchent sur une résistance forte à leur mise en œuvre³. Notons à cet égard le cas particulier de l'Algérie. Cas qui se caractérise, d'une part, par la conjonction du poids politique des militaires⁴, l'importance du secteur public et l'influence du syndicat unique, l'UGTA, d'autre part, par la faiblesse des éventuels bénéficiaires des réformes, qui ne peuvent se faire entendre dans la coalition au pouvoir. Cette situation explique la lenteur de la mise en place de la stabilisation (3 programmes négociés avec le FMI entre 1989 et 1994) et, plus encore, le caractère inachevé de l'ajustement structurel interrompu de fait, avec la fin de l'aide conditionnelle du FMI en mai 1998 (Michalet, Sereni, 2006).

La transition inachevée dans les PAM entraîne une phase d'incertitude accrue affectant le climat économique, politique et social. Cette situation se traduit par l'apparition d'importantes plages de discrétion au profit des élites dirigeantes et d'un accroissement des opportunités de rentes sans que, dans le même temps, des systèmes de gouvernance contraignants ne soient institués. Dans ce contexte, les élites des PAM peuvent alors instaurer un *ordre social à accès limité* (North *et alii*, 2007) où les règles sont davantage le produit de « choix institutionnels » visant à protéger les privilèges d'une minorité au pouvoir plutôt que le produit de contraintes qui pèsent sur leur action.

Dans cette configuration, l'accès aux ressources est contrôlé par une coalition organisée autour d'un leader politique. Celui-ci réussit à assurer une certaine sécurité intérieure et extérieure en limitant la violence et en garantissant une relative stabilité politique. La pérennité de cette coalition tient à la sécurité des droits de propriété procurée aux élites qui la composent et à la garantie quant à leur accès à la rente. Sa survie dépend de sa capacité à verrouiller l'accès à cet ordre social pour de nouveaux acteurs susceptibles de remettre en cause leurs privilèges.

Les caractéristiques de cet *ordre social à accès limité* reposent sur des relations personnelles, hiérarchiques et de dépendance verticale entre les acteurs sociaux,

3. On peut lire à ce propos dans Hinnebusch (1995) : « *Economic stagnation puts mounting pressure on the regime for a change of course, but does not mechanically dictate a liberalization of policy. Economic liberalization in authoritarian populist regimes is deterred by the fact that those who normally bear the costs of liberalization – public employees, workers – are part of the regime coalition, while the beneficiaries are historic rivals* ».

4. La stabilisation algérienne de 1989 s'est heurtée au refus de l'armée d'accepter un taux de change réaliste pour le dinar.

le clientélisme, le népotisme et la corruption. Elles s'appuient sur des systèmes nationaux de gouvernance de type informel et interpersonnel.

Notons que nos indicateurs institutionnels permettent de mettre en évidence la faiblesse des structures de mobilisation des forces sociales dans les PAM et leur capacité limitée à menacer le pouvoir des élites. De plus, le niveau d'inégalité dans les PAM ne semble pas avoir été suffisamment élevé pour déclencher un mouvement de revendication démocratique. Ces pays apparaissent plutôt égalitaires. Selon les données les plus récentes relatives au coefficient de Gini, l'Algérie avec 0.35 et la Syrie avec 0.34 se placent respectivement à un niveau comparable à celui de la France, par exemple, qui affiche un coefficient de 0.32⁵. Le Maroc et la Tunisie, qui affichent le même niveau avec un coefficient de 0.39, sont moins égalitaires mais se situent devant les États-Unis (0.41) et loin derrière les pays les plus inégalitaires tels que le Brésil (0.57). En outre, les PAM se singularisent par un niveau de pauvreté monétaire particulièrement bas, notamment en comparaison avec les pays en développement (Labaronne, Ben Abdelkader, 2006 ; Ould Aoudia, 2006). Ce qui nous amène à dire que, dans ces pays, les conditions de vie en termes de bien-être matériel ne constituaient pas un facteur déterminant dans l'émergence d'une demande démocratique. Les gains, pour les pauvres, d'une transition démocratique étaient incertains, alors que les pertes étaient connues et peuvent être importantes, notamment dans des pays où la politique sociale et les systèmes de redistributions contribuent d'une manière substantielle à la consolidation du niveau de vie de cette population (subventions aux produits de base, construction des infrastructures de base pour les plus démunis).

Cet ordre social s'oppose à celui d'un système à *ordre social à accès ouvert* ou État de droit, dans lequel l'accès à la rente et aux richesses se fait par la concurrence, aussi bien dans le champ politique (élection) que dans le champ économique (discipline de marchés). La disposition des rentes est alors contestable, ce qui rend leur appropriation temporaire et acceptable. Dans un tel ordre, les systèmes nationaux de gouvernance sont de nature formelle et impersonnelle et davantage respectueux des règles de droit.

L'enjeu de la transition politique et économique dans les PAM, mais aussi pour l'ensemble des pays en voie de développement, comme le soulignent North, Wallis et Weingast (2009), est précisément d'engager un changement institutionnel vers un ordre social ouvert, qui requiert impérativement le passage des relations informelles aux règles impersonnelles.

Cette transition se fait en deux étapes (North *et alii*, 2009). Dans la première étape, l'État naturel (à accès limité) doit mettre en place des dispositifs

5. Les coefficients de Gini sont principalement issus des rapports sur le développement humain du Programme des Nations unies pour le développement (2007/2008). Pour certains pays, ces coefficients sont issus des indicateurs de la Banque Mondiale : World Development Indicators.

institutionnels qui permettent l'établissement de relations impersonnelles entre les élites qui, jusque-là, fonctionnaient sur un mode interpersonnel. Dans la seconde étape, la « coalition dominante » étend ce fonctionnement impersonnel aux autres organisations du pays.

La première étape n'est pas accessible à tous les États naturels. D'abord, il faut que l'État naturel soit « mature », c'est-à-dire qu'il dispose d'institutions et d'organisations développées et pérennes aussi bien au sein de l'État qu'en dehors de celui-ci. Par la suite, certaines conditions doivent être réunies pour permettre la mise en place des relations impersonnelles au sein de l'élite. Ces conditions sont baptisées par North *et alii* (2009) « les conditions liminaires », qui correspondent aux prédispositions d'un État naturel à faire évoluer l'ouverture de l'accès, d'abord sur un mode impersonnel qui respecte l'État de droit entre élites pour essayer de l'étendre, par la suite, au reste de la population. Il faut également qu'il y ait une pérennité des organisations afin d'assurer le fonctionnement d'une manière formelle.

Pour les PECO, le moteur de leur transition économique et politique a été leur perspective d'adhésion à l'Union européenne qui leur a permis de mettre en place ces « conditions liminaires ». Les PECO ont bénéficié d'aides conséquentes en contrepartie de réformes institutionnelles profondes s'ils voulaient adhérer à l'UE.

Cette perspective d'adhésion n'était pas envisageable pour les PAM. Dès lors, on peut se demander si le Printemps arabe que connaissent ces pays n'a pas créé les « conditions liminaires » à une évolution de leurs systèmes à accès fermé vers des systèmes à accès plus ouverts. Si ce Printemps se traduit par l'émergence de principes démocratiques et d'économie de marché concurrentielle, alors la « pression de la rue » aura peut-être joué le même rôle pour les PAM que la « pression bruxelloise » de l'adhésion pour les PECO.

CONCLUSION

Dans ce travail nous nous sommes intéressés aux changements institutionnels engagés dans les PAM en comparant la dynamique d'évolution de leurs SNG sur la période 2001-2009 par rapport à celle des PECO.

L'actualisation des données de la base de données « Profils institutionnels » nous a permis, d'une part, de confirmer les résultats avancés par Labaronne et Ben Abdelkader (2008) qui mentionnent le rôle central de la formalisation des règles de gouvernance dans le processus de développement des pays. D'autre part, ce travail de recherche a mis en évidence un nouveau résultat relatif au rôle des libertés (civiles, syndicales, etc.) dont jouissent les citoyens dans un pays donné.

Ainsi, nous avons confirmé, dans un premier temps, la relation liant les caractéristiques de gouvernance privée aux modalités de gouvernance publique. Les PAM se distingueraient par la permanence de niveaux faibles de discipline de marché économique et politique. Les managers des firmes ou les responsables politiques des États de ces pays semblent moins soumis que leurs homologues des PECO à des contraintes disciplinaires censées contrôler leurs actions. Ce constat n'a guère évolué sur la période d'étude retenue (2001-2009). Nous ne notons pas, contrairement aux PECO, et singulièrement à la Roumanie ou à la Bulgarie, d'évolution significative des SNG des PAM vers un système reposant sur une plus grande formalisation des règles.

D'un autre côté, le niveau des libertés au sein des pays semble être un autre facteur déterminant du développement des pays. En effet, les pays les moins développés, y compris les PAM, affichent des niveaux assez faibles des libertés (syndicales, civiles, médias, accès à l'information, etc.). Ces libertés sont un instrument de gouvernance, c'est-à-dire de contrôle de l'action des dirigeants, des firmes ou des États. Elles font encore défaut dans les PAM.

L'absence d'ancrage à l'Union européenne et la modestie du partenariat méditerranéen expliquent sans doute en partie cette situation mais les récents événements dans les pays arabes pourraient bien remettre en cause le *statu quo* institutionnel observé depuis des décennies dans ces pays. L'aspiration à plus de démocratie et de libertés publiques et à moins de corruption et de prédation étatique témoigne de la volonté des peuples arabes d'exercer leur pouvoir de contrôle citoyen sur l'action de leurs dirigeants.

Si les SNG des PECO ont évolué vers des systèmes formalisés à la suite de facteurs « exogènes », liés aux pressions bruxelloises, les PAM pourraient abandonner leurs systèmes institutionnels relationnels au profit de la règle du droit impersonnel à la suite de facteurs « endogènes ». Ces facteurs sont associés aux pressions récentes de la rue qui s'inscrivent dans une dynamique d'évolution sociale autonome, motivée par des valeurs politiques universelles et des attentes économiques fortes en faveur d'une meilleure distribution de la richesse nationale.

BIBLIOGRAPHIE

Andreff W., 2006, « L'analyse des institutions dans la « nouvelle économie comparative » in Wladimir A. (dir.), *La transition vers le marché et la démocratie*, Paris, La Découverte, pp. 23-48.

Andreff W., 2007, *Économie de la transition*, Paris, Bréal.

Ben Abdelkader F., 2009, *Développement et systèmes de gouvernance des pays arabes*, éditions Universitaires européennes.

Berthelier P., Desdoigts A., Ould Aoudia J., 2004, « Profils institutionnels », *Revue française d'économie*, vol. 19, n° 1, pp. 121-196.

- Charreaux G., 1997, « Vers une théorie du gouvernement des entreprises » in Charreaux G. (dir.), *Le gouvernement des entreprises : théories et faits*, Paris, Economica, pp. 421-470.
- Commission européenne, 2011, *Une stratégie nouvelle à l'égard d'un voisinage en mutation*, Bruxelles, 25 mai 2011.
- Hair J. F., Black W. C., Babin B. J., Anderson R. E., 2010, *Multivariate Data Analysis*, Englewood Cliffs (New Jersey), Pearson Prentice Hall.
- Hinnebusch R., 1995, « The Political Economy of Economic Liberalization in Syria », *International Journal of Middle East Studies*, vol. 27, n° 3, pp. 305-320.
- Labaronne D., 2008, « Une lecture institutionnaliste des plans d'actions de la PEV » in Hadjar M. (dir.), *La politique européenne de voisinage et le Maghreb*, Tunis, pp. 49-75.
- Labaronne D., Ben Abdelkader F., 2006, « Le développement comme liberté : analyse comparative MENA-PECO », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 37, n° 1, pp. 63-96.
- Labaronne D., Ben Abdelkader F., 2008, « Transition institutionnelle des pays méditerranéens et des pays d'Europe de l'Est : analyse comparative de l'évolution de leur système de gouvernance », *Revue d'économie politique*, vol. 118, n° 5, pp. 743-775.
- Meisel N., Ould Aoudia J., 2007, « La bonne gouvernance est-elle une bonne stratégie de gouvernance ? », *DGTPE*, n° 2007/11.
- Michalet C. A., Sereni J.-P., 2006, *L'articulation gouvernance publique - gouvernance privée au Maghreb et son impact sur l'investissement privé, Les cas de l'Algérie et de la Tunisie*, Paris, OCDE.
- North D. C., Wallis J. J., Weingast B. R., 2009, *Violence and Social Orders. A Conceptual Framework for Interpreting Recorded Human History*, Cambridge University Press.
- North D. C., Wallis J. J., Webb S. B., Weingast B. R., 2007, « Limited Access Orders in the Developing World: A New Approach to the Problems of Development », *World Bank Policy Research Working Paper No. 4359*, Washington D. C., World Bank.
- Ould Aoudia J., 2006, *Croissance et réformes dans les pays arabes méditerranéens*, Paris, Agence française de développement.
- Piggott L., 2005, « Tribalism in the Arab MENA Region », *Policy*, vol. 21, n° 1, pp. 15-20.
- UNDP, 2003, *Building a Knowledge Society*, Arab Human Development Report, Arab Fund for Economic and Social Development.
- Vatikiotis P. J., 1992, *L'Islam et l'État, au milieu du XIII^e siècle*, Paris, Gallimard (coll. « Le débat »), trad. d'Odette Guitard.

Annexes

Tableau 1 : Grille de capture des institutions

FONCTIONS INSTITUTIONNELLES	SECTEURS INSTITUTIONNELS			
	Environnement institutionnel	Marchés		
	- A - Institutions publiques, Société civile	- B - Marché des biens et services	- C - Marché des capitaux	- D - Marché du travail
1- Institutions politiques	Droits politiques et libertés publiques, légalité, légitimité			Liberté, pluralisme syndical
2- Sécurité, ordre public, contrôle de la violence	Sécurité des personnes et des biens, contrôle de la violence, sécurité extérieure			
3-Fonctionnement des administrations publiques	Transparence, contrôle de la corruption, efficacité de l'administration, indépendance de la justice, autonomie des organisations	Création d'entreprise, gouvernance des ressources naturelles		
4- Liberté de fonctionnement des marchés		Privatisations, nationalisations, liberté des prix	Privatisations, nationalisations, liberté du crédit et des taux d'intérêt	Flexibilité du marché du travail formel
5- Coordination des acteurs, vision stratégique, innovation	Capacité d'arbitrage autonome de l'État, coordination des acteurs publics et privés, vision stratégique des autorités, innovations	Environnement technologique des entreprises	Capital-risque	Formation professionnelle
6- Sécurité des contrats et des transactions	Sécurité des droits de propriété et des contrats, justice commerciale, droit de la faillite	Informations sur la qualité des biens, sur la situation des entreprises, sécurité foncière, propriété intellectuelle	Systèmes de garanties, obligations d'information	Respect du droit du travail
7- Régulation des marchés, dialogue social		Régulation de la concurrence	Régulation de la concurrence, règles prudentielles, supervision	Dialogue social
8- Ouverture sur l'extérieur	Circulation des personnes, de l'information	Ouverture commerciale	Ouverture financière	Circulation des travailleurs
9- Cohésion et mobilité sociales	Équilibre social, égalité de traitement, solidarités		Micro-crédit	Segmentation du marché du travail, mobilité sociale

Source : Bertheliet, Desdoigts, Ould Aoudia (2004).

Tableau 2 : Les 51 pays sous revue : liste des pays par zone et abréviations utilisées

Asie		PECO		MENA		Amérique latine		Afrique		OCDE	
Chine	CHN	Bulgarie	BGR	Algérie	DZA	Argentine	ARG	Cameroun	CMR	France	FRA
Hong Kong	HKG	République tchèque	CZE	Égypte	EGY	Brésil	BRA	Côte d'Ivoire	CIV	Allemagne	DEU
Inde	IND	Hongrie	HUN	Iran	IRN	Chili	CHL	Ghana	GHA	Japon	JPN
Indonésie	IDN	Lituanie	LTU	Israël	ISR	Colombie	COL	Nigeria	NGA	Norvège	NOR
Corée du Sud	KOR	Pologne	POL	Maroc	MAR	Mexique	MEX	Afrique du Sud	ZAF	États-Unis	USA
Malaisie	MYS	Roumanie	ROM	Arabie Saoudite	SAU	Pérou	PER	Ouganda	UGA		
Pakistan	PAK	Russie	RUS	Syrie	SYR	Venezuela	VEN	Zimbabwe	ZWE		
Philippines	PHL	Turquie	TUR	Tunisie	TUN					Irlande	IRL
Singapour	SGP	Ukraine	UKR							Grèce	GRC
Taiwan	TAI									Portugal	PRT
Thaïlande	THA										
Vietnam	VNM										

Tableau 3 : 31 variables agrégées de gouvernance à partir de la base « Institutional Profiles Database »

Variables de gouvernance privée	
B402	Conduite du programme de privatisation
B404	Liberté des prix
A902	Subventions directes aux prix des produits de base
R0027	Liberté de fonctionnement du système bancaire
D400	Flexibilité du marché du travail
D602	Sécurité du contrat du travail
R0038	Droit du travail
D700	Individualisation des négociations salariales des non-cadres
R0058	Mobilité sociale
B800	Convertibilité et adhésion à l'OMC
C800	Ouverture aux capitaux et prêts étrangers
A600	Sécurité des droits de propriété
A601	Sécurité des contrats entre acteurs privés
A602	Efficacité de la justice en matière commerciale

Tableau 3 : (suite)

A604	Respect des contrats par l'État
R0034	Application du droit sur la faillite des entreprises
R0035	Sécurité des transactions dans le système financier
R0036	Protection de la propriété intellectuelle
R0037	Sécurité des transactions dans le système financier
B702	Dispositifs de régulation de la concurrence
R0042	Fonctionnement concurrentiel du marché des biens et services non financiers
B704	Information sur la structure des participations au sein des entreprises locales
C700	Concurrence au sein du système bancaire
R0045	Régulation du système financier
Variables de gouvernance publique	
A100	Droits politiques et fonctionnement des institutions politiques
R0015	Droits politiques et libertés civiles
A104	Concentration des médias / Liberté des médias
R0017	Libertés syndicales
A300	Transparence de l'action publique dans le champ économique
A800	Circulation des personnes, de l'information...
A305	Fonctionnement de la justice

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

LA RÉSILIENCE DES SYSTÈMES D'INNOVATION EN PÉRIODE DE TRANSITION

La Tunisie après le 14 janvier 2011

Hatem M'henni*, Rigas Arvanitis**

Dans cet article, nous interrogeons la capacité du Système national d'innovation en Tunisie à résister aux turbulences politiques, économiques et sociales qui frappent le pays. Après une révision des enjeux théoriques de cette question, nous constatons que, même si le système a continué à fonctionner de manière quasi-normale, preuve d'une certaine capacité de résilience, des difficultés persistent en raison de l'absence d'une politique claire en matière de recherche scientifique et de développement technologique et d'une gouvernance trop centralisée. L'article examine l'architecture de ce système et les propositions des partis politiques à son égard. Il examine aussi le programme des pôles technologiques et propose de l'amender.

Mots clés : Système national d'innovation, politique de recherche, pôles technologiques, transition politique, Tunisie.

Depuis le début des années 1990, la Tunisie a réussi à mettre en place un Système national d'innovation (SNI) que certains observateurs internationaux ont considéré comme l'un des plus structurés parmi les pays de taille « moyenne » (Waast, 2010) et l'un des plus performants (Unesco, 2010 ; Royal Society, 2011) dans la région. Cette réussite, somme toute relative comme l'ont démontrée F. Siino (2003) et, plus récemment, Arvanitis et M'henni (2010), pourrait être remise en cause par les derniers événements, qui ont conduit à la fuite de l'ex-Président de la république Ben Ali, le 14 janvier 2011 et à la fin du modèle de développement qu'il a mis en place lors des 23 années de son « règne ».

* Laboratoire de recherche Larime, École supérieure de commerce de Tunis, hatem_mhenni@yahoo.fr

** IRD/AUB, Department of Sociology and Anthropology (Beyrouth, Liban)/UMR 201 « Développement et sociétés », équipe Science, rigas.arvanitis@ird.fr

Les politiques de la recherche scientifique et de l'innovation nécessitent une vision politique claire et une persévérance dans les choix pour faciliter les investissements nécessaires dans la R&D. En effet, il n'est pas rare de voir les crises économiques et les changements politiques entraîner des coupes drastiques dans les fonds étatiques alloués à la recherche ou des baisses de l'activité de R&D des grandes entreprises privées¹. Les perturbations qu'entraînent ces décisions sur la réalisation des programmes de recherche et la formation du personnel dédié à la recherche sont profondes. Cette question est particulièrement aiguë dans le cas de la Tunisie mais aussi dans celui des pays européens dans la crise. Le Système national d'innovation en Tunisie s'est construit au cours des années 1990 dans le sillage de la loi d'orientation de la recherche en 1996, considérée comme l'acte fondateur de cette construction. L'architecture d'ensemble s'est affirmée dans le début des années 2000. Dans ce cadre, s'inscrit la création de plusieurs pôles technologiques et des budgets conséquents qui furent alloués à cette action (on parle de 1,25 % du PIB)².

Pendant ces vingt années, des dizaines de projets de recherche mobilisateurs et fédérateurs furent mis en place et financés dans le but de répondre aux besoins socio-économiques et aux priorités nationales. Des actions concrètes de promotion de l'innovation au sein des entreprises se sont développées comme les Programmes de recherche fédérée (PRF), le programme de Valorisation des résultats de la recherche (VRR), la Prime d'investissement à la R&D (PIRD) et, plus récemment, le Programme national pour la recherche et l'innovation (PNRI).

Après le 14 janvier 2011, date à laquelle l'ex-Président Ben Ali a été poussé hors de la magistrature suprême de l'État tunisien et qui marque l'écroulement du système politique qu'il a mis en place, il devient intéressant d'analyser les effets de ces changements (dont la nature est plus profonde, en terme de rupture, car ils vont au-delà des transitions politiques que l'on connaît dans les pays avancés) sur le SNI, non pas en terme de performance mais dans *sa capacité de résilience* et à durer dans le temps.

De manière plus générale, le cas tunisien est intéressant car il pose la question de la réalité de l'intérêt porté à la recherche et à l'innovation par les gouvernements qui ont fondé leur stratégie sur la confiscation du pouvoir politique, la monopolisation des sources de revenus, le détournement des financements, l'utilisation abusive de la puissance publique au nom de la modernisation économique. Les organismes internationaux – en particulier la Banque mondiale – avaient promu la Tunisie comme exemple d'économie de la

1. L'exemple très récent de la réduction de 25 % du budget de recherche et innovation dans les dépenses de l'État en Espagne en est une parfaite illustration.

2. Une présentation complète peut être trouvée dans le rapport du projet Estime du système de recherche tunisien (M'henni *et alii*, 2007).

connaissance. Avec la chute du régime de Ben Ali, les structures mises en place ont dû trouver une nouvelle justification.

Au-delà de l'aspect politique lié au renversement de la dictature et à l'avènement de la II^e République, se pose aussi la question institutionnelle que les économistes ont quelque mal à considérer dans sa dimension politique et sociale, limitant l'institution à une sorte de règle du jeu (en suivant les pas de l'institutionnalisme formel de Douglass ; North, 1990). Pour ce qui concerne le système d'innovation, l'analyse institutionnelle ne peut se fonder sur cette simplification et se contenter de l'analyse des « bonnes institutions » ou de la « bonne gouvernance ». On s'inspirera pour notre analyse de la question institutionnelle dans l'analyse des politiques d'innovation en Asie (Amsden, 1989 ; Wade, 1990 ; Chang, Rowthorn, 1995 ; Chang, Evans, 2000 ; Amsden, 2001), et de l'analyse institutionnelle des formes de l'intervention publique (Lascoumes, Le Galès, 2007 ; Canesse, 2010 et 2011 pour l'exemple tunisien). Nous interrogerons notamment ce qui nous semble avoir été le problème majeur de la restructuration de l'appareil institutionnel, à savoir son orientation exclusivement « publique », voir tout simplement aux ordres des ministères. Cette question est particulièrement intéressante pour ce qui concerne l'innovation où les entreprises, qui sont les interlocuteurs naturels des politiques publiques et sont particulièrement méfiantes vis-à-vis des administrations (Arvanitis, M'henni, Tsipouri, 2010).

L'article sera articulé autour de trois points. Le premier prendra la forme d'un rappel sur cette question théorique des Systèmes nationaux d'innovation, concept sur lequel s'appuient des travaux économiques qui permettent de corroborer la thèse du rôle prépondérant des institutions dans la performance finale du système (première partie). Une présentation détaillée et une analyse critique du SNI tunisien tel qu'il se présentait avant la crise feront l'objet de la section suivante (deuxième partie). Ensuite, nous ferons un rappel du contexte politico-économique actuel de la Tunisie, ainsi que des éléments d'évaluation de la capacité de résilience du SNI de la Tunisie (troisième partie) avant d'effectuer, en conclusion, un rappel de nos principales réflexions.

LE RÔLE DES INSTITUTIONS DANS LES PERFORMANCES DES SYSTÈMES NATIONAUX D'INNOVATION (SNI)

Le rôle de la recherche scientifique et de l'innovation comme principal moteur du développement économique a été largement débattu et, depuis les travaux économiques de Romer (1990) ou de Aghion, Howitt et Bursztyn (2009), ne semble plus être mis en question. Les études empiriques montrent aussi que, parmi les pays les plus développés, les différences relevées en matière de bien-être sont étroitement liées aux différences en terme d'intensité de

l'innovation. Cependant, cette relation n'a rien d'évident et de direct. Elle est problématique, dans tous les sens du terme, à la fois dans la causalité entre recherche et innovation, pour ce qui concerne les retombées du développement scientifique et technologique sur la société et l'économie, mais aussi en ce qui concerne les mécanismes de cette relation. Développé dans les années 1980, le concept de « Système national d'innovation » est censé répondre à ces questions. Il n'a cessé de susciter l'intérêt des chercheurs en économie comme des décideurs qui veulent améliorer l'efficacité des performances nationales dans le domaine de l'innovation. Il n'est pas question ici de faire le détail du concept, les travaux étant innombrables et les critiques et révisions abondantes (Fischer, 2001 ; López-Martínez, 2006 ; Villavicencio, 2006 ; Lundvall, 2007 ; Godin, 2009). Nous nous contenterons de souligner certaines de ses caractéristiques qui expliquent aussi son succès et certaines de ses limites.

D'un point de vue historique, les études sur les SNI sont issues d'une insatisfaction grandissante des analyses économiques et de leur inadéquation pour une utilisation politique. Les travaux orientés vers l'analyse des inputs/outputs et de leur performance technologique avaient mis le doigt sur l'importance des institutions et des interactions dans l'analyse du rôle économique des technologies (OCDE, 1992). Cette façon d'appréhender la nouvelle réalité économique permettait de comprendre certains paradoxes, dont le plus visible était la forte croissance de secteurs à faible investissement dans la R&D, alors même qu'on prônait l'importance de la R&D dans le développement économique. À l'inverse, l'analyse économétrique semblait impuissante à montrer la contribution de la R&D sur les performances économiques. Il fallait aussi expliquer cette « trame » technologique, cette « toile » d'interactions, entre, non seulement, les entreprises, mais aussi les acteurs politiques du système économique.

Le premier auteur à proposer ce concept était C. Freeman (1988) qui revenait émerveillé du Japon et qui avait préféré attribuer le succès du développement économique de ce pays au rôle des institutions (notamment du puissant ministère du Commerce et de l'industrie) plutôt qu'à la « culture » spécifique japonaise – explication dominante durant ces années 1980, dans le sillon tracé par la célèbre anthropologue Ruth Benedict, et qui furent reprise et soulignée dans un *best-seller* de l'époque écrit par Ezra Vogel (*Japan as Number One: Lessons for America*, 1979). D'une certaine façon, l'analyse institutionnelle avait le mérite de mettre l'État aux commandes, sans se limiter aux seules décisions politiques, et de souligner l'importance des interactions entre politiques économiques et stratégie des entreprises, des interactions dans le processus d'innovation qui ne se réduisent plus à la seule invention et sa transformation par la recherche en innovations ; cela instituait au centre de l'analyse la diffusion des nouvelles connaissances, la création d'externalités et les effets d'apprentissage. C'est à la même époque qu'Alice Amsden (1989) découvrait l'importance des institutions,

largement publiques également, en Corée du Sud et parlait d'apprentissage au travers des institutions, notamment de ces institutions qui lient le public et le privé, et qui permettent aux entreprises d'être entraînées dans le sillage du développement économique.

Chris Freeman associé à Carlota Pérez (Freeman, Pérez, 1988 ; Pérez, Soete, 1988) ont ensuite élargi leur analyse en se concentrant sur les « nouvelles technologies », les perspectives de développement, l'apparition de grappes d'innovation et le rôle des technologies dans les grands cycles économiques, toujours demeurés quelque peu mystérieux tant par leur régularité que par leur ampleur. En montrant le lien étroit entre les types de technologies et le système économique, Pérez et Freeman nous signalent la cohérence d'un nouveau paradigme sociotechnique et du cadre institutionnel. Cette analyse allait dans le sillage de l'analyse de la spécificité des secteurs économiques et des types d'industries de Pavitt (1984), et de cette très féconde série de travaux qui se fondent sur la « dépendance au sentier technologique », motif dominant de l'analyse économique des vingt dernières années.

Cette permanence des performances, cet agencement entre économie, institutions et entreprises, cette notion d'interactions permanentes, tant entre les entreprises comme entre le substrat de connaissances et la diffusion technologique (Rosenberg, Landau, Mowery, 1992), amèneront ces auteurs à penser non plus en termes de modèles causals entre inputs et outputs mais en termes « interactionnistes ». Le terme « interactions » revêt plusieurs sens selon l'échelle de l'observation : interaction entre la base de connaissances et le développement pour une innovation individuelle – modèle « *chain-link* » proposé par Kline et Rosenberg (1986, p. 289) –, pour un « sous-système » lié à l'innovation (industrie, enseignement et formation, lois et règlements) ou pour l'ensemble du système d'innovation, comme le proposent par exemple Amable, Barré et Boyer (1997).

Ce n'est donc pas un hasard si le concept de Système national d'innovation fut consolidé par le programme de recherche de l'OCDE dirigé à l'époque par B.-Å. Lundvall³. Retenons l'importance du lien entre performances et institutions qui donne aux politiques une marge de manœuvre pour l'État, que la science économique avait soigneusement tenté de lui ôter en critiquant son intervention considérée néfaste. Ainsi, le système d'innovation apparaît paradoxalement, lors de la période de pleine glorification du marché contre l'État, dans l'institution intergouvernementale, l'OCDE, chargé de définir les moyens d'action des gouvernements en matière économique. Ce programme s'appuie sur les travaux de Lundvall (1992) qui s'est penché sur la question du rôle des institutions dans la croissance des nations. À partir d'observations microéconomiques, il montre

3. Une révision du cheminement historique du concept se trouve dans l'article de B. Godin (2009).

qu'il existe une relation entre innovation et organisation sociale et insiste sur la notion « d'apprentissage institutionnel ». Tandis que Johnson (1992) souligne l'effet négatif de la rigidité et l'absence de réactions des institutions aux signaux des marchés. Les institutions constituent, pour eux, les supports d'information privilégiés de la circulation de la connaissance à travers le système d'apprentissage.

Le cadrage politique du système d'innovation sera repris dans un ouvrage qui collectionnait des monographies nationales, dirigé par Richard Nelson (1993), celui-ci avait fourni, près de 20 ans plus tôt, une tentative théorique importante pour intégrer l'innovation, non pas comme un résidu dans la croissance ou comme un coefficient dans une équation, mais comme un élément fondateur des stratégies économiques. Ces travaux ont été poursuivis par des économistes ayant tenté de fournir des modèles schumpéteriens où la R&D apparaît comme une source de croissance spécifique et non plus comme un sous-produit de l'investissement. De plus, l'innovation apparaît dans l'analyse comme un facteur endogène de la croissance (cf. par exemple Romer, 1990 ; Aghion, Howitt, Burszty, 2009). La principale difficulté pour ces modèles réside dans la mesure de cet objet complexe qu'est l'innovation.

L'analyse comparée des politiques nationales fait un pas de plus en reconnaissant que le SNI se définit comme « un ensemble d'interrelations institutionnelles dont la cohérence déterminera les performances en matière d'innovation d'un pays. Ces performances nationales sont toutefois influencées par l'histoire singulière de chaque nation ». Cette cohérence nationale des interrelations, postulée autant qu'observée, sera le socle théorique de nombreux travaux et ces questions, particulièrement importantes pour les pays émergents, sont encore débattues. C'est le système institutionnel qui permet de créer des avantages « dynamiques » basés sur la connaissance, la R&D, l'innovation, la « valeur » ajoutée à la quantité de travail ou la rente ; les avantages compétitifs, autrefois basés sur des données « statiques » comme le coût de la main-d'œuvre et celui des matières premières, deviennent dynamiques, évolutifs, continûment remis en cause et fondés sur les investissements immatériels, les connaissances incorporées, les savoirs productifs spécifiques (Cohendet, Amin, 2004).

Remarquons qu'à peu près au même moment où les économistes redécouvrent les vertus de l'action publique en dessinant des nouveaux contours pour l'intervention des États dans la politique d'innovation, les États doivent affronter une profonde remise en cause de leur action. L'apparition du concept de gouvernance va traduire cette véritable explosion du champ de l'action publique, en dehors des cadres traditionnels de la politique publique (Lascoumes, Le Galès, 2007), quand apparaissent des nouveaux acteurs sociaux et sont remis en cause des modes d'intervention des « experts » dans le domaine de la recherche et de l'innovation (Callon, Lascoumes, Barthe, 2001). Comme

le signale J.-Y. Moisseron (2009), l'ouverture du champ des questions est alors immense et va bien au-delà du thème de la « bonne gouvernance » que la Banque mondiale a instauré dans le cadre de son analyse des problèmes de corruption dans les pays en développement (et uniquement pour ou contre eux, pourrait-on dire). Ce cadre d'analyse, au-delà de son ambition limitée aux seuls pays en développement, s'est avéré assez décevant (Meisel, Ould Aoudia, 2008). Ainsi, quand les économistes évoquent les mauvaises institutions comme obstacle à l'investissement, à l'innovation et à l'entrepreneuriat, il leur est difficile d'aller au-delà de quelques recommandations relatives à la sécurisation de la propriété intellectuelle ou à l'élimination des coûts engendrés par la corruption et des contraintes administratives. Il leur est aussi très difficile de signaler l'avantage collectif des systèmes de brevets, pourtant censés être au cœur de ce nouveau paradigme mondial du développement par la connaissance, et les avantages « dynamiques » où l'innovation joue un rôle majeur. De plus, la « bonne gouvernance », avec son arsenal d'outils issus du management, a été un cheval de bataille des gouvernements autoritaires. En Tunisie, mieux qu'ailleurs, grâce à divers travaux de terrain, cette utilisation normative et autoritaire des outils du « *new public management* » a été mise à jour (Canesse, 2010). Il faut remarquer, notamment, le rôle de d'encadrement politique des programmes de développement et l'utilisation des indicateurs comme outils de contrôle.

Moisseron propose, dans le cas des pays méditerranéens, de réfléchir au mode de gouvernance en employant un cadre d'analyse assez large qui s'appuie sur l'analyse critique du concept proposé par Hufty (2007). Ainsi dépasserait-on l'analyse dans laquelle les institutions se bornent à être des contraintes, certes consubstantielles du capitalisme (North, 1990), en introduisant les institutions de manière active dans le développement économique. Nelson (2008) souligne ainsi l'importance des « technologies sociales » ou de gestion comme fondement du développement économique. De manière plus générale, la reconnaissance du rôle des institutions par l'analyse économique, bien que balbutiante, peut se révéler particulièrement importante pour l'analyse des systèmes d'innovation et de ce qui est leur fondement même, les pratiques de l'apprentissage technologique dans les entreprises (Arvanitis, Villavicencio, Zhao Wei, soumis).

L'importance acquise par le « système d'innovation » provient aussi de sa valeur heuristique : il a permis d'effectuer de nombreuses comparaisons des différents systèmes d'innovation. À travers ces travaux, furent révélées l'importance, non seulement, des « institutions » dans le développement de l'innovation, mais aussi des institutions *publiques* et de l'État. Les travaux sur la Corée du Sud, le Japon, la Chine et Taïwan (Mathews, 1999 ; Chang, Evans, 2000 ; Kim, 2000 ; Amsden, 2001 ; Herrmann-Pillath, 2005 ; Bironneau *et alii*, 2012) ont permis de décrire concrètement les dispositifs institutionnels (terme difficile à traduire

en anglais) en vigueur dans ces pays et de traiter de manière symétrique les stratégies des entreprises et les politiques publiques. Enfin, ces travaux permettent d'effectuer une cartographie des éléments constitutifs des SNI. Signalons, à ce titre, l'exceptionnalité de l'analyse de Mouton et Waast (2009) qui insiste sur l'importance de la culture et du poids de l'histoire dans le système national de recherche. Dans les pays arabes, on a pu signaler des différences importantes entre pays dotés d'État centralistes (Tunisie, Algérie, Maroc) et pays décentralisés (Jordanie, Liban) ne correspondant pas à de meilleures performances mais à des choix différents de disciplines et d'institutions (Arvanitis, 2007 ; Waast, 2008). Mais de manière plus générale, on constate que les pays arabes sont assez accoutumés à la discontinuité, y compris dans la structure même de la gouvernance du système de recherche (Al Maktoum Foundation, UNDP, 2009). Les fonctionnaires des États ont adopté avec vigueur la notion de « système d'innovation » et continuent de réfléchir dans les termes du Système national d'innovation (Arvanitis, 2001). L'importance du concept provient donc aussi de son adoption par les acteurs eux-mêmes du système d'innovation.

Duby (2000) signalait, à partir d'observations pratiques réalisées sur dix pays de l'OCDE, quatre ensembles de facteurs déterminant la bonne performance des Systèmes nationaux d'innovation : les « quatre C », à savoir, la Culture nationale, le Consensus des acteurs, la Cohérence des actions et leur Continuité. Cette approche insiste sur l'importance d'une cohérence entre les différentes institutions ministérielles, les agences publiques et les collectivités locales pour mettre en œuvre une politique technologique efficace. Cette « cohérence administrative », c'est-à-dire la cohérence entre les actions des différents acteurs, départements ministériels, collectivités territoriales, agences publiques et entreprises, renvoie évidemment à l'organisation politique et donc aussi à une certaine façon de concevoir l'action de l'État. Enfin, l'existence d'une vision du monde partagée réunissant les différents acteurs de l'innovation avec les décideurs politiques et l'opinion publique facilite bien évidemment la cohérence et la continuité de l'action publique. *L'existence d'une vision commune* est non seulement un atout considérable mais aussi, pensons-nous, le principe de base des politiques de développement fondées sur la recherche et l'innovation. Il suffit de mentionner les exemples du Japon (où le consensus national est pratiquement inscrit dans la loi) ou les Pays-Bas (où jusqu'aux « usagers » de la recherche sont associés aux nombreux conseils sectoriels). C'est ce qui explique sans doute pourquoi de nombreux pays s'efforcent de mettre en place des méthodes de travail susceptibles d'amener à un consensus, notamment lors de la rédaction d'un plan de développement national, ou encore à la détermination des priorités nationales en matière de science et de technologie (ou innovation).

En conclusion, le développement technologique semble donc dépendre de la capacité des institutions à produire des situations de réalisation d'activités qui

mettent en rapport divers acteurs du système pour qu'elles soient bénéfiques à la croissance nationale à long terme. La Tunisie, petit pays ouvert à l'extérieur et sans véritables ressources naturelles, a fait le choix de parier sur la recherche et le développement technologique comme moteur de sa croissance économique. Cette expérience est mise à l'épreuve dans les changements politiques que connaît le pays et semble donc un bon terrain d'investigations pour évaluer cette capacité de résilience du SNI. Notre objectif est avant tout de signaler certaines questions car cet exemple pourrait être d'une certaine utilité pour des pays ayant le même niveau de développement.

LES ATOUTS ET LES FAIBLESSES DU SNI TUNISIEN

Le Système national d'innovation tunisien est assez centralisé, avec un gouvernement national qui joue un rôle de premier plan dans la politique de la science et la technologie, ainsi que dans le développement du financement et des initiatives d'éducation. L'intensité de la R&D en Tunisie est de 1,21 % du PIB en 2009⁴. La part des entreprises est estimée à environ 20 % de la DIRD⁵. Organismes publics de recherche et unités de recherche des universités sont les principaux acteurs dans le système de recherche, absorbant plus de 80 % des crédits publics de R&D et effectuant 67 % de la R&D. L'objectif du dernier gouvernement de Ben Ali était d'augmenter la DIRD à 1,5 % du PIB d'ici 2014, dont près d'un tiers devait être financé par le secteur des entreprises. Une caractéristique importante de la R&D nationale du système au cours des cinq dernières années est la part importante des fonds alloués aux infrastructures : les parcs de nouvelles technologies, des bâtiments pour les centres de recherche, l'accès à de nouveaux centres internationaux d'information scientifique et des bases de données. Le financement de l'étranger, 15 % de la DIRD en 2009, est élevé comparativement aux autres pays de la région, principalement à partir du programme-cadre communautaire pour la recherche et le développement et les programmes bilatéraux de coopération (principalement avec la France, l'Italie et l'Espagne).

Le plan développement national fixe les objectifs des politiques de recherche et d'innovation pour une période de cinq ans. Formellement, la planification des politiques et leur mise en œuvre sont basées sur un riche réseau, de la conception des politiques à leur mise en œuvre, et des organes consultatifs, ainsi que sur la création d'éléments de preuve. Cependant, l'intégration efficace des parties prenantes dans le processus global n'est pas effective jusqu'à présent.

4. Chiffres publiés par l'Unesco mais contestés à l'intérieur comme à l'extérieur. Des efforts sont en cours pour mieux les appréhender méthodologiquement et, surtout, en dehors des pressions politiques d'avant.

5. Dépense intérieure de recherche-développement.

L'obstacle le plus important de l'investissement en R&D est que les PME avec un faible profil technologique sont le segment dominant de l'économie, et leurs investissements R&D, ainsi que leurs capacités, restent limités. Cependant, des enquêtes récentes sur la R&D ont identifié une centaine d'entreprises qui semblent se positionner dans des niches de haute technologie (Gabsi, M'henni, Koouba, 2008 ; Arvanitis, M'henni, 2010). Malgré le nombre des incitations mises en place, leur impact sur le transfert des résultats de la recherche vers le secteur privé et la création de nouvelles entreprises, grâce à la commercialisation des résultats de recherche, restent limités. Enfin, le manque de financement privé (investissements dans des entreprises de capital-risque et des affaires) pour la R&D et l'innovation minimise la possibilité de commercialiser les résultats de la recherche.

Une organisation centralisée du système

La Tunisie a un système bien développé de la recherche publique qui englobe la plupart des types d'établissements et d'acteurs qui opèrent dans les pays de l'UE. Créé en 1997, le Conseil supérieur de la recherche scientifique et de la technologie (CSRST) est l'organe suprême au niveau officiel, qui détermine, dirige et coordonne les politiques de recherche et d'innovation ; il est composé des ministres compétents, des chefs des organismes des secteurs public et privé, des universités et des organisations non gouvernementales. Le Comité technique de la recherche scientifique et de la technologie (CTRST), créé en 1997 et affilié au ministère de l'Enseignement supérieur et de la recherche scientifique (MESRS), agit en tant que coordonnateur de programmes de différents ministères et prépare le rapport annuel pour le CTRST, ainsi que le rapport budgétaire horizontal de la recherche. Ce comité est également impliqué dans le processus d'élaboration de chaque Plan de développement et dans l'évaluation à mi-parcours du plan de développement. Il est composé de représentants des ministères nommés par leurs ministres respectifs (principalement du département de la recherche ou des chefs de département en charge de la question de recherche). Le Conseil consultatif national de la recherche scientifique et de la technologie (CCNCRST), créé en 2002, a un rôle consultatif, en particulier dans l'établissement des priorités nationales ; il est composé de personnes connues pour leur implication dans le domaine de la recherche scientifique, y compris dans le secteur privé. Le Comité de haut niveau pour la science et la technologie (CHNST) a été créé en février 2010 sous l'égide du Premier ministre pour promouvoir des projets innovants à forte valeur technologique, en particulier dans les domaines des TIC, la biotechnologie, l'électronique, l'énergie renouvelable, les industries agricoles et alimentaires. Sa mission est de stimuler et de suivre les grands projets technologiques des investissements étrangers. Enfin, le Comité national d'évaluation des activités de la recherche scientifique (CNEAR), créé en 1997, est en charge de l'évaluation scientifique des programmes de recherche, des

projets et des résultats. Il évalue également les organismes publics de recherche, les laboratoires et les unités de recherche. Son rôle a été primordial, ces dernières années, dans la consolidation des laboratoires et des unités de recherche. La mainmise du chef de l'État sur ces différents comités et conseils est totale puisqu'il est le seul à avoir la possibilité de nommer, de limoger et de remplacer les personnes en charge de ces entités ou même les membres qui les composent. Soulignons que nombre de ces membres sont d'anciens hauts responsables de l'État (anciens ministres ou ambassadeurs) qui sont généralement dans ces différents organismes en attendant de bénéficier de la clémence du chef de l'État et de revenir à des postes de premier ordre.

Différents ministères sont impliqués dans la conception et la mise en place des politiques de recherche et d'innovation : le ministère du Développement, en charge du Plan de développement national ; le ministère des Finances, car il est la principale source de financement ; et, surtout, les ministères de l'Industrie et de l'Enseignement supérieur et de la recherche.

La Direction générale de la technologie (DGT) du ministère de l'Industrie et de la technologie (MIT), le Bureau de mise à niveau (BMN) industrielle et la Direction générale de la valorisation (DGV) au sein du ministère de l'Enseignement supérieur et la recherche scientifique (MESRS) sont les principaux organes de mise en œuvre des programmes de soutien à la R&D dans le secteur industriel (R&D et innovation dans les entreprises). Leur compétence inclut la création de technopoles et la collaboration université-recherche-entreprise. Huit centres techniques, affiliés à la MIT, chacun pour un secteur spécifique (mécanique et électronique, cuir et chaussures, emballage, matériaux de construction, céramique et verrerie, agro-alimentaire, textile, bois et meubles, chimie). La plupart d'entre eux sont en place depuis le début des années 1990. Leur rôle est de fournir aux entreprises, en particulier aux PME, le soutien technologique et d'expertise, y compris les services de R&D et l'innovation. Leur mode de fonctionnement rappelle les centres techniques en France, regroupés sous le chapeau de l'ANRT, et s'inspire de l'idée de centres paritaires entre les acteurs économiques et l'État. Certains organismes « autonomes » viennent s'ajouter à cette architecture assez centralisée⁶.

Le corps principal de la recherche relève de la Direction générale de la recherche scientifique (DGRS) au sein du ministère de l'Enseignement supérieur et la recherche scientifique (MESRS) en charge de la création et du financement des entités de recherche (EPR, écoles doctorales, laboratoires, unités).

La loi d'orientation relative à la recherche scientifique et au développement technologique en date de janvier 1996 et ses décrets d'application ont permis

6. L'Institut national de normalisation et de la propriété industrielle (INNORPI) affilié au MIT et l'Agence nationale de métrologie (ANM) dépendante du ministère du Commerce.

d'entreprendre une restructuration profonde du système national de recherche qui a touché la totalité des centres et universités. Il en a résulté la création de 139 laboratoires de recherche, de 658 unités de recherche et de 33 Établissements publics de recherche (EPR) touchant des disciplines variées et des secteurs prioritaires de l'activité économique et sociale.

Parallèlement, le programme national des technopoles devait couvrir toutes les régions du pays et participer au développement des activités innovantes. C'est ainsi, qu'en plus de la technopole pionnière des *technologies des communications* à El-Ghazala, 6 technopoles sont en cours de réalisation et trois autres au stade de projets. Les technopoles doivent comprendre un espace de recherche scientifique, une composante de formation universitaire, un espace d'innovation et de valorisation (un centre de ressources technologiques et une pépinière d'entreprises), une aire de production et de développement (ateliers relais et terrains aménagés) et un ensemble de services communs.

Ainsi, si l'on conçoit un système simplement comme un ensemble de structures et d'institutions, l'architecture actuelle du système tunisien permet de défendre l'hypothèse d'un ensemble pratiquement complet puisque nous retrouvons toutes les composantes que l'on peut retrouver dans les systèmes des pays technologiquement les plus avancés. La théorie économique et les observations empiriques déjà présentées dans la section précédente mettent en doute cette thèse.

Une première appréciation du système et de ses résultats

Du point de vue quantitatif, l'évaluation des résultats peut se faire en mesurant les retombées des investissements en R&D sur la production scientifique, le nombre de brevets déposés chez des offices internationaux mais aussi en termes d'apports aux exportations dans les industries de haute technologie et à l'emploi dans les services du même type.

En ce qui concerne la production scientifique, elle est en nette progression. Selon Thomson Reuters (qui a repris la base du Science Citation Index), avec 2 026 articles publiés, la Tunisie a presque quadruplé sa production au cours de la période 2002-2008. Sur ces 2 026 publications des scientifiques tunisiens en 2008, près de la moitié (967) ont été coécrits avec des scientifiques en dehors de la Tunisie. Aujourd'hui, dans le monde arabe, seules l'Égypte, avec une population huit fois plus grande, et l'Arabie Saoudite, avec des moyens considérables, dépassent la Tunisie en nombre de publications. La croissance spectaculaire de la production scientifique tunisienne s'est maintenue de manière régulière (contrairement au Maroc, par exemple, qui a connu un certain ralentissement au début des années 2000) et il convient de mentionner que la Tunisie a dépassé le Maroc et l'Algérie après 2003 (ces pays ayant une population trois fois plus importante que la Tunisie). En nombre d'articles par habitants, la Tunisie se

place donc très haut (196 publications par million d'habitants). La plus grande part des publications des chercheurs tunisiens est en mathématiques (véritable spécialisation), en biomédecine et en agriculture⁷. Il est important de signaler que le nombre de chercheurs par million d'habitants (2007) est de 1 588 en équivalents plein-temps (à rapprocher par exemple des 1 623 polonais, des 2 944 espagnols ou des 4 432 français)⁸.

La capacité d'un SNI d'un pays dépend aussi de son aptitude à tirer avantage des flux de connaissances en provenance du reste du monde et à proposer des innovations aux marchés internationaux et nationaux. Les brevets sont faibles et la performance en termes de demandes de brevet et d'exploitation des résultats de recherche par les entreprises est limitée en dépit des améliorations récentes. En 2008, le nombre de demandes internationales de brevets était de 26 au total, dont 10 aux États-Unis (contre deux en 2006), quatre en France et quatre à l'Office européen des brevets.

De plus, moins de 5 % des exportations industrielles tunisiennes se situent dans les secteurs de hautes technologies et moins de 2 % des emplois sont créés dans le secteur des services de haute technologie (année 2008).

Ces résultats sont impressionnants pour ce qui concerne la recherche et certainement moins encourageants pour ce qui concerne l'innovation. L'architecture d'ensemble de ce système est donc « avancée » par sa capacité à soutenir la recherche, ce qui en soi est un résultat positif, mais ce système est manifestement trop lourd et statique. Trop centralisées, les décisions qui devraient toucher la coordination entre ses différentes structures sont difficiles à mettre en place. L'enseignement supérieur, la recherche et l'industrie relèvent toujours d'entités assez séparées. Se pose donc la question de la gouvernance de ces structures (gestion des fonds, des structures – unités, laboratoires et programmes de recherche, etc.). De plus, le système est paradoxalement fragile du fait du manque de continuité qui se pose aussi avec acuité en Tunisie. Nul doute que ce point constitue un des maillons faibles du SNI tunisien. Un simple coup d'œil aux changements survenus (figure 1) depuis le début des années 1990 montre à quel point les turbulences de cette nature ont pu toucher leur système respectif. Les flèches grises indiquent un changement de ministre ou de secrétaire d'État. À notre avis, un tel rythme de changements ne peut que nuire à la cohérence et à la continuité du système.

Fleuron de la politique de recherche mise en place depuis 1997, le grand programme des technopoles rencontre, près de dix ans après son démarrage,

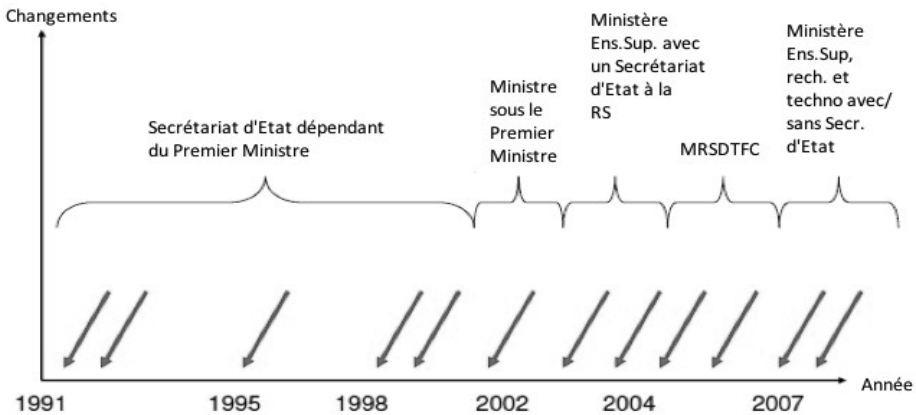
7. Voir les rapports ESTIME, www.estimate.ird.fr, et les fiches de production de l'OST.

8. Voir les statistiques pour 2002 et 2007 publiées dans *Unesco World Science Report 2010* (Unesco, 2010, pp. 490 et suiv.)

des difficultés évidentes quand à sa mise en œuvre que nous pouvons résumer ici :

- Ne pas tenir compte de l'évolution de la réflexion sur les technopoles dans le monde qui a convergé vers de nouvelles conceptions, en particulier, la substitution de ce concept par d'autres comme les pôles de compétences et les pôles de compétitivité. Les premiers espaces se formeraient autour des pôles d'excellence universitaires, ceux qui produisent le plus de résultats (publications ou brevets), mais aussi ceux qui ont le plus d'interconnexions avec les partenaires industriels. Pour le second type d'espaces, il s'agit plutôt de recentrer l'effort autour des clusters industriels les plus performants du pays (ayant des avantages comparatifs hors coût) et d'accompagner leur effort en mettant à leur disposition, grâce à la proximité géographique, des centres de recherche, des ateliers relais et des pépinières (essaimage, mobilité...). Le Mexique a une expérience importante dans cette voie (Villavicencio 2006). Cette « nouvelle approche » des technopoles permettrait d'éviter les surcoûts liés à l'aménagement de grands espaces vierges (qui sous-tend une coordination parfaite avec plusieurs départements, régions et ministères) et surtout d'exploiter le potentiel universitaire et industriel du pays.

Figure 1 : Gouvernance du système de recherche et d'innovation : continuité et cohérence



- Une inexpérience des gestionnaires de ces projets, probablement dû au fait que le choix des décideurs politiques s'est fait sur des compétences universitaires et donc de chercheurs, alors qu'il aurait fallu opter pour des personnes ayant une expérience dans le montage de grands projets économiques (entreprises, zones franches...) et une plus grande connaissance du terrain.
- Des choix contestables quant aux spécialités de certains technopoles ; « Informatique et multimédia » à Sfax alors que le Pôle El-Ghazala est dans sa phase de démarrage et qu'à Sfax existe le meilleur centre de recherche du

pays, et probablement en Afrique, en biotechnologie ; « Biotechnologie » à Sidi Thabet alors que sur les mêmes lieux est érigé un centre de recherches nucléaires reconnu internationalement et qui se développera rapidement dans le contexte international et des projets programmés dans le domaine du nucléaire civil.

- Des chercheurs non encore disponibles en qualité et en nombre dans certaines disciplines, ce qui a retardé des projets relatifs à certains centres de recherche, comme ceux du cancer ou des nanotechnologies.

La question du financement de la R&D et des activités d'innovation est problématique en Tunisie du fait des hésitations du système de financement bancaire et de la faible contribution des SICAR (fonds d'investissements pour des activités d'innovation). Car faut-il rappeler que le taux d'investissement des SICAR par rapport au PIB est inférieur à 0,2 % ? La part des investissements « SICAR high-tech » par rapport au total des investissements SICAR est faible (de l'ordre de 20 %).

La Tunisie a multiplié les accords de partenariat avec le reste du monde sans véritable stratégie, si ce n'est la volonté d'une participation accrue à des projets de recherche internationaux. Cette participation a certainement contribué à la production de publications scientifiques et le pays se trouve aujourd'hui proche des standards internationaux en matière de co-signatures des articles dans la recherche et, parmi les pays méditerranéens partenaires de l'Europe, la Tunisie tient une place importante (Arvanitis, 2012). On regrette cependant que la part tunisienne dans ces projets soit souvent limitée⁹. Il était prévu qu'au cours du onzième plan (2007-2011), la part de la contribution de la coopération internationale dans la DIRD passe de 11,5 % à 15 % ; pour cela, il aurait fallu multiplier par trois ces fonds, objectif manifestement trop ambitieux.

De plus, la croissance rapide des investissements étrangers (IDE) dans certains secteurs économiques ne s'est pas accompagnée d'un relèvement parallèle des capacités technologiques des entreprises tunisiennes (Gabsi, M'henni, Koouba, 2008). Le gouvernement n'a jamais assujéti ces entreprises à des prélèvements destinés à financer l'innovation dans le but de stimuler la compétitivité. De manière plus générale, les IDE ne semblent pas contribuer au dynamisme compétitif et nous estimons que cela relève à la fois du manque d'imbrication dans l'économie nationale des entreprises à capitaux étrangers que de la faiblesse de l'apprentissage technologique dans l'industrie. L'assimilation et l'absorption de technologie par le biais des mécanismes de marché restent très limitées, comme l'atteste le développement insuffisant des capacités technologiques et des capacités productives. L'interaction avec l'étranger (en pourcentage du PIB)

9. Une évaluation des coopérations avec l'Union européenne est en cours à travers les projets du 7^e Programme cadre de recherche et développement.

de certains moyens de diffusion de la technologie, notamment des importations de biens d'équipement, est bien trop faible. L'autre moyen d'accéder au réservoir international de connaissances (par le biais de l'importation de technologies non incorporées) est l'utilisation de licences. Les redevances versées au titre de licences, en part des exportations totales, représentaient à peine 0,4 % pendant la dernière décennie.

RECHERCHE ET INNOVATION APRÈS LA RÉVOLUTION

Intimement liée à l'action politique qui a participé du renversement de la dictature et à l'avènement de la II^e République, se pose « la » question institutionnelle que les économistes, comme nous l'avons signalé dans la deuxième partie, ont quelque mal à considérer dans sa dimension politique et sociale, se limitant à définir les institutions comme une sorte de règle du jeu, une contrainte au bon fonctionnement du marché. Si nous nous référons aux travaux sur l'Asie que nous avons recensé ci-dessus, on devrait recourir à une analyse des institutions économiques proche de celle employée, par exemple, pour expliquer les succès et revers de la Corée du Sud. Il s'agit de comprendre, non seulement, les dispositifs et les instruments, mais aussi la manière dont les institutions incarnent des intérêts et des visions des acteurs économiques, un *imaginaire social* partagé. Avant la chute de Ben Ali, celui-ci semblait se résumer à « l'économie de la connaissance », censée être la vitrine de toute économie de la connaissance des pays en développement. Comme on l'a déjà souligné, le principal défaut de ce système et de cette idée est son orientation exclusivement « publique », voir aux ordres des ministères, et donc aussi son caractère autoritaire. Pour comprendre la difficulté que pose ce changement, il faut faire un constat et un rapide retour sur les événements politiques.

Quinze mois après le 14 janvier 2011, il nous semble que la première et plus évidente caractéristique de ce SNI est que les acteurs, les mesures et les ressources qui concernent la recherche et l'innovation ont continué à fonctionner ; mieux, des structures de recherche ont été créées et ont continué à se faire évaluer et financer, des entreprises à concourir et à recevoir les différentes incitations ; des équipes de recherche tunisiennes à participer intensivement aux projets du 7^e PCRD de l'Union européenne.

Les événements de décembre 2010 et janvier 2011 ont mis le pays sur une nouvelle voie, celle du développement d'une démocratie multipartite qui respecte les droits de l'homme. La Tunisie a été le berceau du « printemps arabe » lorsqu'un vendeur ambulant, Mohamed Bouazizi, a déclenché un soulèvement national démocratique en s'immolant par le feu pour protester contre les violences policières et le manque d'opportunités économiques. La campagne menée par les militants civiques, qui a mis fin à un régime autoritaire, a suscité des

protestations dans le monde arabe et imposé la Tunisie comme porte-étendard, pour le reste de la région, de la transition vers la démocratie. Le processus de démantèlement de l'ancien système et de construction d'un nouveau est à un stade très précoce en Tunisie, bien que beaucoup des signes aillent dans une direction positive.

Le Haut Comité pour les objectifs de la révolution, la réforme politique et la transition démocratique, composé de représentants de l'establishment politique, de la société civile et de juristes, est chargé de préparer un nouveau système de gouvernance politique. La Commission Ben Achour est principalement axée sur le pilotage du pays vers des élections et la définition des fonctions de l'Assemblée nationale constituante (ANC), dont les membres ont été élus le 23 octobre. La tâche principale de l'ANC, qui est devenue la première et seule autorité politique souveraine et légitime en Tunisie jusqu'à ce que des élections parlementaires et présidentielles puissent avoir lieu, est de rédiger une nouvelle constitution démocratique. La tâche de mettre en place d'autres institutions démocratiques est laissée au gouvernement nommé par l'ANC, le prochain parlement et le président.

Peu de temps après les élections du 23 octobre, l'ANC a nommé un nouvel exécutif (i) – un président provisoire –, (ii) un nouveau gouvernement intérimaire et (iii) une nouvelle « politique » reflétant l'équilibre des forces politiques au sein de l'ANC. Le gouvernement restera en place jusqu'à ce qu'une nouvelle constitution soit rédigée et de nouvelles élections parlementaires et présidentielles organisées. La rédaction d'une constitution est censée durer un an.

Toutefois, pendant le soulèvement populaire de la Révolution de jasmin et de la suite du conflit en Libye, l'activité économique a été sérieusement affectée. Les grèves et les protestations ont causé des perturbations majeures de la production industrielle et des services. Dans l'ensemble, le PIB s'est contracté de 3 % dans la première moitié de 2011, les recettes touristiques de plus de la moitié entre janvier et juillet 2011, mais la croissance des exportations est restée forte. Les entrées de capitaux ont diminué de 26 %, dans la première moitié de l'année 2011, dont l'IDE de 17 %, et les investissements de portefeuille ont fait une chute spectaculaire de 75 %. Les réserves internationales ont diminué à l'équivalent de 4 mois d'importations à la fin de septembre 2011, malgré un important soutien financier international, principalement des institutions financières internationales et de l'UE.

Les perspectives à court terme sont un défi dans un contexte de persistance des incertitudes politiques, y compris la perspective d'une série d'élections et le gouvernement intérimaire pour les 12 prochains mois. Si les tendances actuelles en matière de tourisme et d'IDE persistent, le PIB devrait stagner et provoquer, selon certaines estimations, un bond en avant du chômage, déjà estimé à près de 15 %.

Pendant ce temps, le gouvernement de transition (janvier 2011-octobre 2011) publiait un document appelé « Stratégie de développement économique et social 2012-2016 »¹⁰ qui n'est en fait qu'une version légèrement modifiée du *Plan de développement* (2012-2016) préparé lorsque Ben Ali était encore au pouvoir. Les changements observés sont liés au climat des affaires, à la promotion du développement régional et à l'emploi. Et même si, le gouvernement issu des élections du 23 octobre, ne l'affiche pas de manière claire devant l'opinion publique, il semble en train d'exécuter les projets contenus dans ces documents. Le contexte actuel (fait de contestations sociales et de troubles politiques) ne semble pas propice à une révision en profondeur de ces documents.

Dans ce contexte, très peu d'événements nationaux de grande ampleur et/ou de décisions ayant trait à la recherche et à l'innovation ont été notés. Quelques manifestations, comme le lancement en octobre 2011 du programme PASRI¹¹ financé par l'Union européenne ou la visite de hauts responsables américains pour revigorer la coopération universitaire et scientifique entre les deux pays, sont les seuls rares « bruits » susceptible de retenir l'attention.

Mais le plus important à noter dans cette période, comme nous le signalions ci-dessus, est que les structures de recherche (unités, laboratoires et centres) ont continué à recevoir leur budget en totalité et sans coupes. L'évaluation des structures et des programmes de recherche par le CNEARS a également continué sur le même rythme qu'auparavant, ce qui n'a pas entraîné de retards quand aux transferts de fonds, dans l'avancement de ces programmes ou dans la création de nouvelles structures de recherche. Dans ce cas, il est important de signaler que beaucoup d'unités de recherche se sont regroupées pour former des laboratoires, ce qui correspond à la politique mise en place depuis quatre ans visant à réduire l'émiettement des structures de recherche et à la constitution de « masses critiques » de chercheurs dans les domaines prioritaires.

Les quatre principaux instruments d'incitation dont dispose l'administration centrale pour le développement des activités de R&D et d'innovation¹² ont continué à fonctionner comme auparavant. De nouveaux projets ont été évalués et le financement des projets en cours s'est poursuivi.

Dans les institutions publiques, il faut noter que des changements ont eu lieu à la tête des centres de recherche, qui ont surtout touché les personnes ayant trop d'accointance avec l'ancien pouvoir, mais ces nominations sont restées

10. Stratégie de développement économique et social, 2012-2016. Note d'orientation: Axes d'engagement, Principes d'action, Phases de réalisation et Schéma de croissance. Ministère de la Planification et de la coopération internationale, septembre 2011.

11. PASRI : Projet d'appui au système de recherche et innovation.

12. La Prime d'investissement en R&D (PIRD), le programme de Valorisation des résultats de la recherche (VRR), le Programme de recherche fédéré (PRF) et le Programme national de recherche et d'innovation (PNRI).

centralisées, même s'il semble que les syndicats ont pu avoir un droit de regard sur celles-ci.

Dans la coopération internationale, les appels d'offres avec la France, l'Algérie et le Maroc ont eu le même succès que dans les années précédentes. Pour la coopération avec l'UE, uniquement pour l'année 2011, la participation tunisienne au 7^e PCRD a augmenté de 6 nouveaux projets (en passant de 82 à 88 projets) avec un financement supplémentaire de plus d'un million d'euros (de 10 millions d'euros à 11 millions d'euros), ce qui permet à la Tunisie de garder son statut d'un des pays les plus actifs du Sud de la Méditerranée – la Tunisie devrait probablement compter pour le quart des coopérations de l'UE avec les pays méditerranéens, cette dernière étant aux alentours de 420 millions d'euros pour 151 projets, les pays méditerranéens (non-européens) recevant 43 millions d'euros de cette subvention (Arvanitis, 2012).

Ces résultats ont été atteints grâce aux structures en place, aux programmes en cours de réalisation et à la volonté des chercheurs de toujours continuer à fournir des efforts pour réussir leur objectif, mais nul doute que cela ne peut perdurer longtemps si les choses n'évoluent pas. Nous pouvons même affirmer que tout ce qui se passe aujourd'hui dans le domaine de la recherche est le fruit des forces de l'inertie (organisation, structure, lois...). Ce qui manque de manière urgente, c'est une véritable politique, une véritable stratégie !

Les programmes électoraux signalent-ils une stratégie ?

Ne pouvant déceler une quelconque réponse à notre questionnement sur la politique du gouvernement actuel en matière de recherche scientifique et de développement technologique, nous allons essayer d'analyser les programmes électoraux que les partis qui le composent ont proposés lors des élections du 23 octobre 2011. En particulier, nous nous intéressons aux programmes des trois partis qui forment actuellement le gouvernement et qui ont la majorité en nombre d'élus dans l'ANC : Ennahdha (Partie islamiste), Ettakatol (Forum démocratique pour le travail et les libertés) et le Mootamar (Congrès pour la République).

L'encadré suivant récapitule de manière systématique les propositions relatives à la RDI dans ces programmes. Ce travail nous permet de faire les constatations suivantes :

- L'espace consacré à la RDI n'est pas très important. Ce qui pourrait confirmer l'impression de « marginalisation » que beaucoup de chercheurs redoutent en ce moment ;
- La plupart des propositions sont connues car faisant déjà partie d'anciens documents dont les chapitres relatifs à la RDI dans les XI^e et XII^e Plans de développement économique et social, par exemple le rôle du programme

des pôles technologiques, la question irrésolue du rapprochement entre la recherche et l'université en rapport avec les priorités nationales de la recherche...

- La seule nouveauté réside dans la proposition relative à la mise en place d'un impôt recherche.

PROGRAMMES DES PRINCIPAUX PARTIS POLITIQUES TUNISIENS EN RAPPORT AVEC LA RDI

Ettakatol

Point 56 : Nous stimulerons l'investissement par le développement des principales incitations à l'investissement, notamment le climat d'investissement, la qualité des institutions, la lutte contre la corruption, les infrastructures et la qualité et la disponibilité des ressources humaines. Nous proposons de réduire le taux général d'imposition des entreprises de 30 à 25 % et de renforcer les avantages fiscaux accordés aux entreprises réinvestissant leur profit, et créer des nouveaux mécanismes d'incitation à celles investissant dans la R&D et l'innovation et celles créant des emplois pour les diplômés de l'enseignement supérieur et celles investissant dans les régions prioritaires.

Point 69 : Nous favoriserons le développement de zones spécialisées de grande taille permettant une véritable intégration sectorielle et doterons nos zones portuaires des moyens nécessaires pour améliorer la logistique industrielle. Nous inciterons les entreprises à investir dans la R&D et l'innovation, et favoriserons les partenariats internationaux et le développement au Maghreb et en Afrique.

Point 89 : Nous mettrons en place un programme ambitieux donnant aux institutions universitaires leur autonomie, en termes de gestion et de relation avec l'environnement économique et social, notamment le monde de l'entreprise, pour les impliquer davantage quant à leur objectif d'employabilité et de connaissance de l'environnement économique et social. La réforme de l'université inclura aussi la réforme de la recherche universitaire pour plus d'autonomie et d'efficacité par l'adoption d'un agenda national fixant les priorités et les attentes du pays notamment par une responsabilisation des centres de recherche.

Ennahdha

80. Aménager l'infrastructure industrielle et technologique dans l'ensemble des régions conformément aux normes internationales, moderniser les structures techniques de soutien, mettre à la disposition des promoteurs des locaux aménagés et miser sur les activités à haute valeur ajoutée technologique et sur les grands projets qui cadrent avec les spécificités de chaque région.

81. Ancrer la culture de la « Qualité Totale », améliorer la compétitivité des entreprises industrielles et fonder un modèle d'entreprise citoyenne et responsable.

83. Renforcer la recherche scientifique appliquée et l'innovation technologique et promouvoir le partenariat entre l'université et l'entreprise.

84. Promouvoir et généraliser les technopoles en tant que facteur de développement régional et d'attraction des investissements dans les activités technologiques innovantes, ainsi que la création d'un centre national de prototypage industriel qui s'inscrira dans un cadre de partenariat entre l'université et le secteur industriel.

154. Garantir une qualité d'enseignement de haut niveau et introduire des réformes au niveau réglementaire, organisationnel, de gestion ainsi qu'au niveau des programmes tout en développant la recherche scientifique.

159. Consolider le choix de l'enseignement technique spécialisé, créer un baccalauréat professionnel et relever le niveau de compétences des diplômés et leur employabilité.

160. Œuvrer pour que la Tunisie soit un pôle d'enseignement universitaire de renommée internationale à travers la modernisation de l'enseignement, l'utilisation des moyens efficaces et efficaces, l'aménagement de l'infrastructure appropriée, l'adoption des nouvelles technologies, l'amélioration des programmes en relation avec les besoins du marché ainsi que le développement des connaissances scientifiques et académiques du corps enseignant.

Congrès pour la République (CPR)

L'action en vue du développement des activités économiques à haute valeur ajoutée et plus particulièrement dans le domaine industriel en s'appuyant sur les ressources humaines spécialisées et à





travers l'établissement de liens de coopération entre l'activité économique et les institutions de formation et de recherche.

Le développement de grands pôles technologiques autour des instituts technologiques spécialisés dans les régions défavorisées et le renforcement de la participation entre les secteurs publics et privés dans les projets de haute technologie.

Élaborer un plan de développement en concertation avec les acteurs de la société civile et les investisseurs afin de créer des pôles de compétence et d'attractivité économiques et technologiques tout en veillant à assurer la meilleure intégration et la complémentarité entre les différentes activités économiques.

Promouvoir la recherche scientifique appliquée et localement intégrée.

L'acquisition du savoir scientifique de façon à permettre aux jeunes générations de prendre part aux débats internationaux et d'acquérir les compétences nécessaires à la participation au processus du développement national dans toutes ses dimensions.

Développer la recherche scientifique et la relier à son contexte socio-économique.

Le *programme des technopoles* semble être le dénominateur commun de ces programmes (ce qui tend aussi à confirmer que nous n'avons pas encore changé l'imaginaire social en matière de développement technologique). Il semble très séduisant car il est synonyme d'un certain équilibre régional au même temps que pourvoyeur potentiel de postes d'emploi pour les diplômés du supérieur. Mais les analyses (et les décideurs) semblent ignorer les évolutions qui ont marqué ce programme, incomplètement mis en place, en dehors du technopole El-Ghazala. Ce qui transparaît, ce sont plutôt des propositions qui pèchent par ignorance ou sous estimation de la réalité de ces difficultés.

CONCLUSION

La politique de recherche tunisienne a suivi un cheminement relativement cohérent, visant à renforcer et à améliorer la qualité de la recherche nationale. Les crédits budgétaires pour la science et la technologie ont connu une croissance continue. Malgré ces efforts et le fait que les structures les plus importantes du système national d'innovation ont été mises en place, on constate un certain déséquilibre : l'innovation est conçue par tous comme prioritaire mais c'est le système de la recherche scientifique qui est privilégié en termes de financement. L'orientation de la recherche académique vers les priorités nationales a commencé à prendre forme à la suite des efforts fournis pour mieux clarifier le sens et les priorités de financement. De son côté, il est attendu que la réforme de l'enseignement supérieur, prévoyant une plus grande autonomie de gestion, le maintien du financement public et la mise en place de la certification de la qualité, permette d'améliorer ses performances bien que l'augmentation continue du nombre d'étudiants puisse ralentir ce processus.

En réalité, malgré le déploiement de nombreuses mesures en faveur de l'innovation, celle-ci reste le chaînon manquant. La réponse actuelle consiste

à renforcer l'action de l'État pour, espère-t-on, améliorer le système d'innovation ; mais c'est essentiellement une réponse de changement d'attributions institutionnelle : la technologie passe du MESRS au MIT, de nouvelles structures apparaissent comme l'ANRP. Les difficultés structurelles de l'appareil productif, qui ne réussit pas à développer des gammes de produits de haute valeur ajoutée, demeurent ; parmi les entrepreneurs locaux, la perception de l'innovation et du rôle de l'État est assez faible et, en tout cas, marginale dans leurs préoccupations.

Dans le cadre des turbulences politiques, économiques et sociales qui frappent le pays, le système d'innovation ne s'est ni démantelé ni profondément transformé : cette capacité de résilience au cours des deux premières années de la nouvelle ère est en soi remarquable. On peut se demander si elle ne sera pas mise à mal, non pas en raison de ces chocs et des bouleversements politiques, mais plutôt du fait de difficultés internes : ainsi en est-il de l'incapacité des institutions à formuler une stratégie (ou même une politique) claire en matière de recherche scientifique et de développement technologique, en préférant remettre à plus tard cette définition, en s'entourant de mille précautions là où des diagnostics existent et des solutions sont proposées. Le caractère fortement centralisé et administré de l'ensemble du système devient aussi un point vulnérable dans la mesure où la complexité du système d'innovation rend nécessaire un certain relâchement de la volonté de contrôle. Ceci est particulièrement vrai, presque par définition, des pôles technologiques qui ne peuvent pas être des clones du pôle de El-Ghazala, ni même être tous contrôlés par une quelconque autorité centrale.

En guise de conclusion, nous pensons que deux voies sont à explorer : un réaménagement de la gouvernance du système vers plus de décentralisation et l'utilisation du Système national d'innovation comme levier pour créer, sinon de l'emploi, du moins un certain rééquilibrage régional. Cela aurait l'avantage de répondre à deux des principales raisons de la révolte : l'emploi et l'équilibre régional. Le programme des pôles technologiques pourrait alors jouer un rôle de premier plan dans cette perspective.

BIBLIOGRAPHIE

- Aghion P., Howitt P., Bursztyn L., 2009, *The Economics of Growth*, Cambridge (Mass.), MIT Press.
- Al Maktoum Foundation, UNDP, 2009, *Arab Knowledge Report 2009. Towards Productive Intercommunication for Knowledge*, Dubai, <http://www.mbrfoundation.ae/English/Knowledge/Pages/AKR.aspx>
- Amable B., Barré R., Boyer R., 1997, *Les systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica.
- Amsden A. H., 1989, *Asia's Next Giant: South Korea and Late Industrialization*, Londres, Oxford University Press.
- Amsden A. H., 2001, *The Rise of "the Rest". Challenges to the West from Late-Industrializing Economies*, Oxford, Oxford University Press.
- Arvanitis R., 2001, « Science and Technology Policy: Introduction and Trends » in Arvanitis R. (dir.), *Science and Technology Policy, Encyclopedia of Life Support Systems (EOLSS)*, Londres/Paris, EOLSS Publishers/Unesco.
- Arvanitis R., 2007, *ESTIME: Towards Science and Technology Evaluation in the Mediterranean Countries (Final report)*, ESTIME (Evaluation of Scientific, Technology and Innovation capabilities in Mediterranean countries), Paris, IRD.
- Arvanitis R., 2012, « Euro-Med Cooperation on Research and Innovation », *Mediterranean Yearbook*, Barcelone, IEMED, pp. 259-268.
- Arvanitis R., M'henni H., 2010, « Monitoring Research and Innovation Policies in the Mediterranean Region » *Science Technology & Society*, vol. 15, n° 2, pp. 233-269.
- Arvanitis R., M'henni H., Tspouri L., 2010, « Ya-t-il une gouvernance des systèmes d'innovation dans les pays d'Afrique du Nord et du Moyen-Orient ? » *Maghreb-Machrek*, n° 202, hiver, pp. 65-84.
- Arvanitis R., Villavicencio D., Zhao Wei, à paraître, « L'apprentissage technologique et les savoirs productifs collectifs des entreprises, Réflexions à partir de travaux empiriques (Venezuela, Mexique et Chine) », *Revue d'anthropologie des connaissances*, soumis.
- Bironneau R., Arvanitis R., Bafoil F., Kahane B. (dir.), 2012, *China Innovation Inc.*, Paris, Presses de Sciences Po.
- Callon M., Lascoumes P., Barthe Y., 2001, *Agir dans un monde incertain, Essai sur la démocratie technique*, Paris, Le Seuil.
- Canesse A.-A., 2010, « Gestion des ressources naturelles et système institutionnel de gouvernance en Tunisie », *Maghreb-Machrek*, n° 202, hiver, pp. 49-64.
- Canesse A.-A., 2011, *Participation et gouvernance en Tunisie, Rupture et permanence de l'action publique en milieu rural*, Paris, Thèse de doctorat (en cours de publication).
- Chang H.-J., Evans P., 2000, « The Role of Institutions in Economic Change », Communication présentée à « Other Canon » group, Venise, Italie, 13-14 janvier et Oslo, Norvège, 15-16 août 2000.
- Chang H.-J., Rowthorn R., 1995, « Role of the State in Economic Change: Entrepreneurship and Conflict Management » in Chang H.-J., Rowthorn R. (dir.), *The Role of the State in Economic Change*, Oxford, Oxford University Press.
- Cohendet P., Amin A., 2004, *Architectures of Knowledge. Firms, Capabilities and Communities*, New York, Oxford University Press.
- Duby J.-J., 2000, « La politique française d'innovation et la concurrence internationale » in Cohen E., Lorenzi J.-H. (dir.), *Politiques industrielles pour l'Europe*, Paris, CAE, pp. 219-234.
- Fischer M., 2001, « Innovation, Knowledge Creation and Systems of Innovation », *The Annals of Regional Science*, vol. 35, n° 2, pp. 199-216.

- Freeman C., 1988, « Japan: A New National System of Innovation? » in Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publisher, pp. 330-347.
- Freeman C., Pérez C., 1988, « Structural Crises of Adjustment: Business Cycles and Investment Behaviour » in Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publisher, pp. 38-66.
- Gabsi F., M'henni H., Koouba K., 2008, « Innovation Determinants in Emerging Countries: An Empirical Study At The Tunisian Firms Level », *International Journal of Technological Learning, Innovation and Development (IJTLID)*, vol. 3, n° 3, pp. 205-225.
- Godin B., 2009, « National Innovation System: The System Approach in Historical Perspective », *Science, Technology & Human Values*, vol. 34, n° 4, pp. 476-501.
- Herrmann-Pillath C., 2005, « Culture, Economic Style and the Nature of the Chinese Economic System », Communication présentée à China Roundtable of the International Economic Association, Hong Kong, 15 janvier.
- Hufty M. (dir.), 2007, *Jeux de gouvernance, Regards et réflexion sur un concept*, Genève/Paris, IUED/Karthala.
- Johnson B., 1992, « Institutional Learning » in Lundvall B.-Å. (dir.), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres, Pinter Publisher, pp. 23-44.
- Kim L., 2000, *The Dynamics of Technological Learning in Industrialisation*, Maastricht, INTECH.
- Kline S. J., Rosenberg N., 1986, « An Overview of Innovation » in Landau R., Rosenberg N. (dir.), *The Positive Sum Strategy. Harnessing Technology for Economic Growth*, Washington D. C., National Academy Press, pp. 275-305.
- Lascoumes P., Le Galès P., 2007, « L'action publique saisie par ses instruments » in Lascoumes P., Le Galès P. (dir.), *Gouverner par les instruments*, Paris, Presses de Sciences Po, pp. 11-44.
- López-Martínez R., 2006, *A Systems Approach to Innovation Policy*, PhD thesis, Manchester, University of Manchester.
- Lundvall B.-Å., 1992, « User-producer Relationships, National Systems of Innovation and Internationalisation » in Lundvall B.-Å. (dir.), *National Systems of Innovation. Towards a Theory of Innovation and Interactive Learning*, Londres, Pinter Publisher, pp. 45-67.
- Lundvall B.-Å., 2007, *Innovation System Research Where It Came From and Where It Might Go*, Globelics Working Paper no.07-01.
- M'henni H., Ben Othman A., Ghazzi C., Salah N. B., Trabelsi M., 2007, *Le système de recherche en Tunisie*, Tunis, Bureau des études prospectives, de la planification et des statistiques, Background report for ESTIME : <http://www.estimate.ird.fr/article240.html>
- Mathews J. A., 1999, « From National Innovation Systems to National Systems of Economic Learning: The Case of Technology Diffusion Management in East Asia », Communication présentée à DRUID Summer Conference National Innovation Systems, Industrial Dynamics and Innovation Policy, Rebuild, Danemark, 9-12 juin.
- Meisel N., Ould Aoudia J., 2008, *La « Bonne Gouvernance » est-elle une bonne stratégie de développement ?*, Document de Travail n° 58, Paris, AFD, janvier.
- Moisseron J.-Y., 2009, « Gouvernance en Méditerranée : intérêts et limites d'un concept », *Maghreb-Machrek*, 2009/2, n° 202, pp. 9-32.
- Mouton J., Waast R., 2009, « Comparative Study on National Research Systems: Findings and Lessons » in Meek V. L., Teicher U., Kearney M.-L. (dir.), *Higher Education, Research and Innovation: Changing Dynamics*, Paris, Unesco, pp. 147-169, http://firgoa.usc.es/drupal/files/UNESCO_Research_and_Innovation.pdf#page=152

- Nelson R. R. (dir.), 1993, *National Innovation Systems. A Comparative Analysis*, New York, Oxford University Press.
- Nelson R. R., 2008, « What Enables Rapid Economic Progress: What Are the Needed Institutions? », *Research Policy*, vol. 37, n° 1, pp. 1-11.
- North D. C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press.
- OCDE, 1992, *La technologie et l'économie : les relations déterminantes*, Paris, OCDE.
- Pavitt K., 1984, « Sectoral Patterns of Technical Change », *Research Policy*, vol. 13, n° 4, pp. 343-373.
- Pérez C., Soete L., 1988, « Catching Up Technology: Entry Barriers and Windows of Opportunity » in Dosi G., Freeman C., Nelson R., Silverberg G., Soete L. (dir.), *Technical Change and Economic Theory*, Londres, Pinter Publisher, pp. 458-479.
- Romer P., 1990, « Endogenous Technological Change », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, pp. 71-102.
- Rosenberg N., Landau R., Mowery D. (dir.), 1992, *Technology and the Wealth of Nations*, Stanford, Stanford University Press.
- Royal Society, 2011, *Knowledge, Networks and Nations: Global Scientific Collaboration in the 21st Century*, Londres, Royal Society.
- Siino F., 2003, « Tunisian Science in Search for Legitimacy », *Science, Technology & Society*, vol. 8, n° 2, pp. 261-282.
- Unesco, 2010, *World Science Report. 2010*, Paris, Unesco.
- Villavicencio D. (dir.), 2006, *La emergencia de dinámicas institucionales de apoyo a la industria maquiladora de México*, Mexico, Porrúa.
- Vogel E. F., 1979, *Japan as Number One: Lessons for America*, New York, Harper & Row Publishers.
- Waast R., 2008, « National Research Systems in the Developing World. Arab States Regional Report », Forum for Higher Education, Research and Knowledge, Paris, Unesco.
- Waast R., 2010, « Research in Arab Countries (North Africa and West Asia) », *Science, Technology & Society*, vol. 15, n° 2, pp. 187-231.
- Wade R., 1990, *Governing the Market: Economic Theory and the Role of the Government in East Asia Industrialization*, Princeton, Princeton University Press.

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

LA RESPONSABILITÉ SOCIALE DES ENTREPRISES EN TUNISIE : UNE LECTURE INSTITUTIONNALISTE*

Petia Koleva^{**}, Joughaina Gherib^{***}

L'article analyse les causes, les acteurs et les modalités d'évolution de la RSE en Tunisie dans une perspective institutionnaliste. La RSE est vue ainsi non comme un état mais comme un processus de formation / rupture de compromis sociaux. Nos études de terrain mettent en évidence trois formes de la RSE (minimaliste, proactive et participative) se distinguant par le degré d'implication des différents acteurs et par le degré de formalisation. Le compromis hérité en faveur d'une RSE minimaliste et asymétrique marque la trajectoire de la RSE en Tunisie avant 2011. L'extension des actions envers la communauté et leur institutionnalisation constitue le principal défi pour les entreprises dans le contexte actuel caractérisé par la diversification des acteurs de la RSE et la reconstruction de la légitimité de l'État.

Mots clés : Responsabilité sociale des entreprises, Tunisie, compromis, institutions.

Les transformations institutionnelles engagées en Tunisie depuis le 14 janvier 2011 portent les aspirations de toute une population vers plus de démocratie et de justice sociale. Si le multipartisme, la liberté d'expression et d'association font partie du processus de démocratisation, ils ne garantissent pas en soi une meilleure répartition des richesses produites sur le territoire national. Pour que l'action publique puisse répondre aux revendications sociales liées aux problèmes accumulés durant ces deux dernières décennies en Tunisie (chômage, exclusion, déséquilibres régionaux, corruption), elle doit être menée au niveau national (politique de croissance, politique sectorielle, politique de l'emploi...) en tenant compte des intérêts d'un grand nombre d'acteurs socio-économiques

* Nous remercions les deux évaluateurs anonymes de la revue dont les commentaires ont permis d'améliorer la version antérieure de ce texte.

** MCF en économie, LADYSS, Université Paris 7 (France), pkoleva.up7@gmail.com

*** MCF HDR en gestion, LIGUE-ISCAE, Université de la Manouba (Tunisie), joughaina_gherib@yahoo.fr

pour éviter les dérives du système népotiste hérité. D'un point de vue théorique, cette problématique se rattache aux réflexions sur les institutions, les acteurs et les compromis qui accompagnent et structurent l'activité économique nationale.

Nous proposons d'analyser l'évolution d'une de ces institutions – la Responsabilité sociale des entreprises (RSE) – dans le contexte tunisien. Cet intérêt se justifie d'abord par le constat du succès grandissant que connaît actuellement le discours sur la RSE à l'échelle internationale¹. Vue comme la contribution du milieu des affaires au développement durable, la RSE dans sa définition européenne tend aujourd'hui à intégrer des responsabilités de plus en plus élargies : sociales, environnementales, éthiques, protection des droits de l'homme et des consommateurs (Commission européenne, 2011). Ces préoccupations trouvent également écho dans le discours actuel sur le développement : « la RSE ne peut être une question périphérique » étant donné que « la question de la justice sociale, du partage des richesses, de la relation avec la société civile (...) est plus que jamais au cœur des politiques de développement et du choix de modèle économique des entreprises »². Le succès du discours sur la RSE semble ainsi lié à une prise de conscience par les entreprises des nouvelles attentes que formulent les différents acteurs sociaux à leur égard dans le contexte de la globalisation.

Toutefois, si le thème de la RSE est maintenant relativement bien présent dans les politiques publiques et les débats académiques en Europe et aux États-Unis, sa portée et les modalités concrètes de son déploiement dans le contexte des économies émergentes, notamment en Tunisie, sont moins connues. L'intérêt de l'article est de systématiser les résultats de nos recherches de terrain réalisées depuis 2006, et ceux des autres rares travaux sur la RSE en Tunisie avant 2011, en appliquant une grille d'analyse inspirée des approches institutionnalistes ontologiques en économie. Ces approches participent d'un véritable « tournant institutionnaliste » en sciences sociales consistant, au sens large, en l'élaboration plus ou moins poussée de l'hypothèse que « l'histoire compte » dans un ou plusieurs contextes théoriques ou empiriques dans lesquels l'existence et/ou la pertinence des institutions a été sous-estimée, ignorée, voire niée. Nous proposons d'appréhender la RSE comme une institution, c'est-à-dire comme un ensemble cohérent de règles de comportement en matière sociale et environnementale de plus en plus admises collectivement³. L'enjeu de cette étude sera de comprendre la trajectoire de la RSE en Tunisie à travers l'analyse des

1. Cf. notamment la nouvelle stratégie pour la RSE présentée par la Commission européenne en octobre 2011, la dernière révision des Principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales du 25 mai 2011 et la mise en place de la norme ISO 26 000.

2. Propos de Thierry Téné, co-fondateur de l'Institut Afrique RSE : http://www.finyear.com/Tunisie-Forum-international-des-pionniers-de-la-RSE-et-de-l-economie-verte_a22726.html, consulté le 4 mai 2012.

3. La présentation détaillée des approches institutionnalistes dépasserait le cadre de cet article et le travail a été fait ailleurs. Voir Chavance (2007) pour une synthèse de la littérature institutionnaliste et Koleva, Rodet-Kroichvili et Vercueil (2006) pour une grille analytique institutionnaliste appliquée aux économies émergentes en Europe de l'Est.

causes, des acteurs et des processus qui la sous-tendent. Quels sont les compromis sociaux impliquant l'entreprise tunisienne ? Quels sont les principaux acteurs de la RSE dans ce pays fortement tourné vers l'international depuis la fin des années 1990 ? Quels sont les priorités stratégiques en matière de RSE et les freins à son essor ? Comment les changements, depuis la révolution de 2011, se répercuteront-ils sur la trajectoire de la RSE ?

L'article comporte deux parties. Tout d'abord, nous présentons la grille théorique issue de l'analyse économique évolutionnaire des institutions qui repose sur trois hypothèses relatives, respectivement, aux causes, aux acteurs et aux modalités d'évolution de la RSE dans un cadre national. Ensuite, nous mobilisons cette grille pour cerner les caractéristiques de la RSE en Tunisie dans une perspective dynamique.

Nos réflexions se nourrissent d'un travail de terrain réalisé depuis plusieurs années et visent à compléter les recherches académiques existantes sur la RSE en Tunisie qui se concentrent soit sur son cadre réglementaire (Labaronne, Gana-Oueslati, 2011), soit sur une entreprise pionnière dans le domaine (Amara, Bensebaa, 2009). Nos recherches se basent, d'une part, sur une analyse thématique du rapport de l'environnement produit par le ministère de l'Environnement et du développement durable (MEDD, 2010) et du rapport d'évaluation du Programme de mise à niveau publié par le ministère de l'Industrie et de la technologie (MIT, 2010), complétée par des entretiens avec trois experts sociaux et environnementaux en Tunisie. Elles reposent, d'autre part, sur deux études que nous avons réalisées auprès d'entreprises tunisiennes. La première, dont les résultats ont été publiés dans un autre cadre, est qualitative et porte sur 15 PME du secteur de l'industrie et des services. La deuxième étude a été réalisée par le biais d'un questionnaire rempli par 297 cadres de 135 entreprises privées dont 31,9 % de grande taille (plus de 200 salariés) et 69,1 % de PME. Elles sont détenues, dans 48,9 % des cas, par des propriétaires tunisiens, 14,8 % ont une structure de propriété mixte avec une majorité tunisienne et 27,4 % avec une majorité étrangère. Un tiers des entreprises de l'échantillon sont totalement exportatrices. Concernant la répartition sectorielle, deux tiers des entreprises sont industrielles (agro-alimentaire, chimie, équipement électrique et électronique, textile...), le reste appartient au secteur tertiaire (commerce, publicité, télécommunications, hôtellerie, transports, services financiers).

CADRAGE THÉORIQUE

La recherche sur la RSE en théorie des organisations au cours des trente dernières années est dominée par l'approche contractualiste. Ce cadre est toutefois formulé pour étudier les manifestations de la RSE dans les pays développés ayant une démocratie stabilisée où il est question d'une redéfinition graduelle du rôle

des différentes parties prenantes. Son opérationnalité est beaucoup plus réduite lorsqu'il s'agit d'analyser l'existence et la transformation de la responsabilité dans des contextes de changements systémiques de grande ampleur (politiques, économiques, sociaux), comme c'est le cas des pays émergents. La mobilisation des approches institutionnalistes en économie et gestion permet de fournir une grille d'analyse pour comprendre l'émergence / évolution de la RSE en Tunisie dans une perspective dynamique.

L'approche contractualiste de la RSE et ses limites

Depuis l'ouvrage fondateur de Freeman (1984), la recherche sur la RSE consacre une place centrale aux parties prenantes de l'entreprise définies comme « tout groupe ou individu qui peut affecter l'atteinte des objectifs de l'entreprise ou être affecté par celle-ci ». Les promoteurs du modèle *stakeholders* – qui se veut une alternative à la gouvernance de type actionnarial (*shareholders*) – justifient sa supériorité par l'idée qu'une gestion équilibrée des intérêts des parties prenantes est plus favorable sur le long terme aux performances économiques et financières de l'entreprise. Il en découle une vision utilitariste de la RSE fondée sur l'obtention d'un avantage compétitif par la firme grâce à l'instauration de contrats de coopération avec les *stakeholders* (clients, fournisseurs, salariés, communauté locale, etc.) censés représenter l'ensemble de la société civile. La théorie de Freeman a donné lieu à une seconde lecture qui place la RSE sous le signe de l'éthique en se centrant sur les obligations morales des firmes vis-à-vis de la société : il s'agit alors d'établir des contrats justes avec des parties prenantes considérées comme légitimes par les dirigeants d'entreprise afin de contribuer au bien-être de la société. Les travaux dans le sillage de Caroll (1979) tentent de concilier les visions utilitariste et éthique en élaborant une hiérarchie en quatre niveaux de la responsabilité : économique (faire du profit) – considérée comme essentielle –, mais également juridique, éthique et philanthropique. Plus récemment, l'approche de Freeman a quitté la sphère académique pour la sphère politique internationale comme en témoignent par exemple l'initiative Global Compact lancée par l'ONU en 1999 et la réflexion de la Commission européenne (2002) sur la RSE, définie dans le Livre vert de 2001 comme « la volonté d'intégrer au quotidien dans les opérations des entreprises et dans leurs relations avec les parties prenantes des préoccupations sociales et environnementales, au-delà des obligations légales ».

En dépit de son intérêt heuristique en matière de RSE, l'approche par les parties prenantes a fait l'objet de nombreuses critiques relatives à la représentativité et à la légitimité des *stakeholders* dans cette vision trop « firmo-centrée », à la représentation pacifiée d'une société où les conflits sont résolus par des transactions raisonnables, intéressées et mutuellement profitables, ou encore à l'évacuation du rôle de l'État et des institutions collectives transcendant

les acteurs (Capron, Quairel-Lanoizelée, 2010 ; Cazal, 2011). Pour sa part, la définition européenne officielle de la RSE de 2001 a été critiquée car elle ne rapporte pas la loi à un territoire et car l'accent mis sur la liberté d'agir des entreprises ne permet pas de rendre compte du type de pressions auxquelles elles sont soumises (Postel, Rousseau, 2010). La nécessité de faire évoluer le modèle « expert » de consultation des parties prenantes par le manager vers un modèle « politique » de co-construction de la norme RSE par un processus démocratique est alors invoquée (Chanteau, 2011).

Plus fondamentalement, au-delà de ces remises en cause de l'approche dominante de la RSE comme image réductrice, car essentiellement microéconomique, de la société, c'est son application à des contextes socio-économiques différents de ceux des démocraties occidentales qui pose problème. En effet, dans la mesure où la firme est au centre d'un réseau de relations contractuelles, elle est supposée être capable d'identifier les acteurs légitimes et d'entrer en négociation avec eux dans le souci de faire mieux que ce qu'exige la loi. Mais que se passe-t-il dans des contextes à forte asymétrie des pouvoirs entre acteurs, à l'image de la Tunisie ? Entre la pression d'une gouvernance politique omniprésente dans le milieu des affaires et l'exposition aux modèles de RSE véhiculés par la globalisation, quelle est la marge de manœuvre des entreprises locales pour participer à l'institutionnalisation de la RSE sur leur territoire ? La réponse à cette question nous conduit à nous intéresser plus particulièrement aux travaux sur les économies émergentes ou en transition, dont certains ont pour point commun de mobiliser, à divers degrés, les approches institutionnalistes en sociologie et en économie, proposant ainsi une alternative à la vision dominante pour comprendre les formes de la RSE à la lumière des impératifs économiques et sociaux spécifiques à ces pays (Servayre, Said, 2010 ; Koleva, Rodet-Kroichvili, David, Marasova, 2010 ; Spence, Gherib, Ondoua Biwolé, 2011).

Une grille d'analyse institutionnaliste de la dynamique de la RSE

Le décryptage de l'émergence / évolution de la RSE suppose de se doter d'une grille d'analyse des principes de la dynamique institutionnelle. Les approches institutionnalistes ontologiques en sciences sociales – celles qui mettent les institutions au cœur de leur projet – semblent les mieux à même de nourrir l'analyse de la RSE dans les sociétés en mutation (Koleva *et alii*, 2006). Elles considèrent les institutions comme une passerelle entre les phénomènes micro et macro-économiques et les replacent dans leur contexte historique. À la lumière de ces approches, la RSE peut être considérée comme une institution, c'est-à-dire comme un ensemble cohérent de prescriptions de comportement de plus en plus collectivement admises à l'égard de l'environnement naturel et de la société. Ces prescriptions peuvent être formalisées (législation, codes, chartes) ou pas (fondées sur des coutumes, croyances ou conventions). Comme toute institution,

la RSE possède les propriétés suivantes : elle est collective (s'impose à un nombre suffisant d'acteurs), simplificatrice (les agents qui s'y réfèrent bénéficient d'une économie significative de ressources cognitives pour leurs décisions et leurs actions), stabilisatrice (son évolution est plus lente que celle de la plupart des autres paramètres économiques ou politiques) et facilitatrice (elle n'épuise pas le champ des possibles et laisse une liberté d'action aux acteurs).

Notre démarche consiste à partir du programme de l'Analyse économique évolutionnaire des institutions (AEEI)⁴, tel que présenté dans Koleva *et alii* (2006), en le déclinant en trois propositions relatives, respectivement, aux causes, aux modalités et aux acteurs de la RSE, qui constitueront le prisme de notre lecture de la RSE dans le contexte tunisien.

L'AEEI considère qu'en dépit de la multiplicité et de la complexité des *causes* potentielles du changement, celui-ci comporte une dimension essentielle, presque systématique, liée à la présence de conflits. Ainsi, la modification des institutions politiques existantes ou la mise en place de nouvelles institutions se répercutent sur l'ensemble des compromis socio-économiques liés à la place de l'entreprise dans la production, l'échange ou la répartition de richesses. Cette idée trouve un écho dans les analyses conventionnalistes de la RSE qui considèrent celle-ci comme une nouvelle convention sociale permettant un accord commun, « un rééquilibrage des pouvoirs entre actionnaires, salariés, « générations futures »..., dans un univers de crise profonde des régulations antérieures » (Postel, Rousseau, 2010, p. 48). Toutefois, contrairement à l'approche contractualiste, la convention RSE n'est pas supposée régler le conflit entre deux mondes aux intérêts opposés (les organisations marchandes et la société civile) ; elle est juste une solution temporaire mutuellement avantageuse co-construite par la dynamique des relations entre acteurs. Si, dans un contexte d'incertitude, la RSE assure la pérennité des organisations qui se sont lancées dans une telle démarche, elle peut donner lieu à des comportements mimétiques (DiMaggio, Powell, 1983) de la part d'autres acteurs en quête de légitimité. C'est notamment le cas des entreprises engagées dans l'investissement socialement responsable (Rubinstein, 2006) ou des syndicats cherchant à se positionner face à la formalisation de la RSE à l'échelle internationale (Preuss, Haunschild, Matten, 2006). D'où *notre première hypothèse : la RSE procède de la rupture de compromis sociaux impliquant l'entreprise et traduit la recherche de solutions nouvelles par les acteurs.*

4. Ce programme repose sur un dialogue entre les approches suivantes : ancien institutionnalisme américain (Veblen, Commons), nouvelle économie institutionnelle (North), école autrichienne (Menger, Hayek), économie évolutionniste (Schumpeter, Nelson et Winter), théorie des jeux évolutionnistes, théories institutionnalistes françaises (théorie de la régulation, théorie des conventions).

Au sens de l'AEEI, les **acteurs** du changement sont toujours considérés comme « institués ». La vision des entreprises qui ressort des approches institutionnalistes est celle d'éléments d'un système socio-économique hiérarchisé d'acteurs et de règles. Comparées à des joueurs par North (1990), les organisations (dont les firmes) sont influencées par la « matrice institutionnelle », autrement dit par les règles du jeu formelles et informelles et les instances chargées de leur application, en premier lieu desquelles l'État. Le processus de décision, supposé être le fruit de la réflexion individuelle, reflète en réalité l'encastrement de cette dernière dans un contexte social et institutionnel plus large. Cette idée d'encastrement de l'économie dans le social, que les théories institutionnalistes partagent notamment avec la sociologie économique, s'avère un terrain fertile pour les analyses de la RSE (Rubinstein, 2006 ; Campbell, 2007). Elle permet notamment de comprendre les différences entre les modèles américain et européen de la RSE. En effet, loin de croire aux capacités autorégulatrices de la société qui conduiraient spontanément les entreprises à s'engager dans des pratiques vertueuses, la vision européenne de la RSE suppose, d'une manière ou d'une autre, une intervention étatique (Capron, Petit, 2011). Par conséquent, dans le contexte européen, la RSE est plutôt implicite, dans le sens où une entreprise donnée n'a pas de raison de faire état de ses actions car une législation exigeante, y compris en matière sociale, s'étend en principe à toutes les entreprises, contrairement au modèle américain basé sur une RSE explicite, formalisée au niveau local (codes de bonne conduite, chartes, etc.) et laissant une large place à la philanthropie, du fait du cadre législatif minimaliste. D'où notre *deuxième hypothèse : du fait de leur proximité géographique et des relations économiques avec l'Europe, ainsi qu'en raison de l'héritage d'une intervention étatique importante, la RSE en Tunisie a plus de chances d'être instituée par l'État.*

Concernant les **modalités** de l'évolution institutionnelle, l'AEEI invite à les penser non comme un processus purement aveugle ou inconscient mais comme un mixte entre sélection spontanée fondée sur l'expérience passée et sélection « artificielle » des institutions. Dans la tradition institutionnaliste américaine, le premier processus repose sur les habitudes et les coutumes reliées aux « transactions routinières » alors que le second se manifeste dans les « transactions stratégiques », autrement dit dans la volonté d'agir dans le présent en se fondant sur les anticipations d'un futur envisageable (Commons, 1934 [1990]). Plus récemment, les analyses en termes de *path dependence / path shaping* ont montré l'intérêt de cette dialectique pour comprendre les changements institutionnels dans différents pays européens (Torfing, 2001 ; Vincensini, 2010). L'idée est la suivante : la rupture d'une ancienne trajectoire (politique, économique, organisationnelle...) ouvre un champ à l'action stratégique. Toutefois, cette dernière ne se déroule pas dans un vide institutionnel. De nombreux vestiges de la trajectoire précédente demeurent intacts et façonnent la sélection de cheminement, en favorisant certaines stratégies et en bloquant d'autres. Il en résulte des formes

recomposées, parfois inattendues, d'institutions. Dans la littérature sur la RSE, cette vision des modalités du changement se retrouve dans le concept de « travail institutionnel », qui s'intéresse non pas directement au résultat mais au processus par lequel les nouveaux mouvements socio-économiques participent à la création, au maintien, voire à la destruction, de normes et de croyances en matière de RSE (Lanciano, Saleilles, 2011). En outre, la dialectique entre *path dependence* et *path shaping* a été utilisée pour comprendre l'émergence et l'évolution de la RSE dans le contexte post-communiste où un « processus d'hybridation » semble s'opérer, à travers l'interaction de pratiques de responsabilité sociale choisies par les dirigeants, car ayant fait leurs preuves par le passé, d'une part, et des modèles allogènes véhiculés par la mondialisation d'autre part (Koleva et alii, 2010). D'où notre *dernière hypothèse : la RSE n'est pas un état mais un processus collectif d'innovation institutionnelle, un phénomène émergent articulant expériences passées (path dependence) et tentatives de réorientation de trajectoire (path shaping)*.

LA TRAJECTOIRE DE LA RSE EN TUNISIE

Dans cette partie, nous mobilisons les trois éléments de la grille d'analyse institutionnaliste pour comprendre la genèse de la RSE en Tunisie. Une typologie des formes de la RSE est proposée à l'issue de la confrontation des sources officielles (rapports ministériels, entretiens avec les experts) avec les résultats de nos propres enquêtes de terrain.

Causes de l'émergence de la RSE

Les préoccupations pour la RSE ou l'engagement des entreprises pour le Développement durable (DD) ne sont pas un phénomène nouveau en Tunisie. Suivant en cela la tendance mondiale, les pouvoirs publics ont multiplié les actions pour une sensibilisation globale envers le DD. Ces actions ont accompagné la mise à niveau du tissu économique du pays en préparation à l'ouverture complète des frontières en 2008, dans le cadre de l'accord de libre-échange des produits industriels avec l'Union européenne.

Même si les notions de DD et RSE ne sont pas parfaitement cernées par les citoyens – qu'ils soient dirigeants d'entreprises, employés ou consommateurs –, il a résulté de cet effort institutionnel une harmonisation des réglementations sociales et environnementales avec celles des principaux partenaires européens et un cadre incitatif généreux à la disposition des entreprises souhaitant s'engager dans la voie du DD. Toutefois, largement en avance sur les mentalités et les besoins exprimés par les divers acteurs, ces démarches n'ont que faiblement changé les pratiques des entreprises.

La lecture des préoccupations des entreprises tunisiennes en matière de RSE (Social Consult, 2005 ; Gherib, 2011) nous montre en effet qu'elles demeurent focalisées sur des obligations de respect de la réglementation. Toutefois, si l'étude de 2005 place les droits du travail en premier plan, suivies du droit des consommateurs, puis de l'amélioration des conditions de travail, celle de 2011 inverse la tendance avec une prédominance de l'aspect environnemental sur l'aspect social. Les deux études ont toutefois en commun de classer en premier l'aspect réglementaire et en dernier les préoccupations sociétales telles que la contribution au développement local, régional et national, la lutte contre la corruption et la lutte contre la pauvreté.

On observe ainsi une expression minimaliste et asymétrique de la RSE où il est question pour les entreprises de respecter la législation en vigueur, sociale puis environnementale, sans chercher vraiment à la dépasser. Cette situation s'explique à notre avis par différentes raisons.

Tout d'abord, la composante sociale interne de la RSE (celle tournée vers les salariés de l'entreprise) a une histoire plus ancienne que les composantes écologique et sociétale, et exerce de ce fait un effet de sentier plus ancien et important sur les institutions formelles de la RSE. En effet, la politique sociale en Tunisie, qui date de son indépendance en 1956, a été alignée sur celle des pays européens et de la France, son principal partenaire commercial. Depuis son adhésion à l'Organisation internationale du travail, la Tunisie a mis en place une législation sociale du travail conforme, dans les textes, aux droits humains, aux normes internationales et aux conventions fondamentales. Elle s'est engagée dans l'application de la Déclaration de principes tripartite sur les entreprises multinationales (2001) et des principes directeurs de l'OCDE à l'intention des entreprises multinationales (2000). Ces textes ont été appuyés par des instances de contrôle à caractère public et administratif pour assurer le suivi et l'application de la réglementation. La politique environnementale ne date, quant à elle, que d'une quinzaine d'années. Le cadre législatif a toutefois très vite été harmonisé avec les partenaires européens. Le cadre incitatif prévoit des subventions pouvant couvrir 70 % du coût des investissements immatériels et de 20 à 50 % des investissements matériels des entreprises engagées dans une démarche environnementale. Ces démarches ont eu pour effet d'accroître l'intérêt envers ce genre de préoccupations qui se traduisent par des actions à portée interne, visant tant à réduire les coûts qu'à éviter de payer des amendes (Gherib, Berger-Douce, 2012).

L'attention insuffisante accordée aux problèmes externes à l'entreprise peut résulter d'une vision classique du rôle de l'entreprise, confinée à sa dimension économique dans un système capitaliste. Il peut également s'expliquer, dans un contexte politique autoritaire, par la banalisation entraînée par les diverses campagnes de sensibilisation au DD et programmes d'accompagnement multiples

mis en place par les pouvoirs publics. En l'absence de confiance, de prévisibilité et de transparence dans le climat des affaires, cette surabondance d'outils et de programmes incitatifs a irrémédiablement entraîné une surmédiation des concepts et une méfiance envers les actions entreprises au nom du DD (Gherib Ben Boubaker, Spence, Ondoua Biwolé, 2009).

Le manque d'intérêt pour la dimension sociétale de la part des entreprises tunisiennes, et notamment de la part des privées, découle également du rapport de force opposant une société civile faible et un État fort depuis la fondation de l'État moderne en Tunisie (Redissi, 2007). Cela a entraîné un compromis durable entre les entreprises et les acteurs en place, qui confine l'entreprise publique à un rôle social et l'entreprise privée à un rôle économique. Ce compromis n'est pas remis en cause par l'ouverture, progressive et récente, des entreprises aux enjeux écologiques en fonction des directives des organismes internationaux et au gré des financements obtenus, dans la mesure où l'aspect sociétal ou communautaire est resté une chasse gardée du pouvoir en place. L'existence depuis 1992 d'un fonds de solidarité nationale⁵ consacré au développement des zones défavorisées et la très forte pression sur les citoyens et, surtout, sur les entreprises pour y participer ont longtemps servi à ces dernières comme prétexte pour une sorte de « dédouanement forcé » envers la société. Les dons versés à ce fonds et l'adhésion aux divers programmes proposés par le gouvernement étaient vitaux pour un grand nombre d'entrepreneurs pratiquant la culture du secret, soupçonnés de fraudes fiscales ou d'irrégularités diverses⁶, et désirant de ce fait se protéger du caractère arbitraire des contrôles (Hibou, 2005 ; Bellin, 2006).

Cette soumission de l'économie au politique faisait ainsi partie du compromis qui consistait, pour les acteurs socio-économiques, à assurer un consensus autour de la politique officielle en contrepartie de privilèges divers, dont le monopole de la représentation syndicale patronale (Utica) et salariale (UGTT). D'un autre côté, comme le régime a réussi à dépolitiser les conflits et à les réduire à des intérêts personnels, les plus grands industriels, pour éviter la confrontation avec le régime, cherchaient le compromis en privilégiant leur situation personnelle au détriment du bien-être collectif (Bellin, 2006). Forts de leurs réseaux personnels et de privilèges divers (Benhassine, 2009), ils adhéraient aux programmes officiels et recouraient rarement à l'action collective ou aux organisations établies pour résoudre leurs différends.

5. Connu, sous le régime de Zine el-Abidine Ben Ali, sous son numéro de compte postal : « 26-26 ».

6. Manque de transparence financière, conflits d'intérêts par l'occupation par des industriels de postes d'administrateurs dans les banques, allègement des contraintes du droit du travail par la démultiplication des sociétés puis le transfert des contractuels pour éviter leur régularisation, transferts fiscaux et réinvestissements exonérés dans les sociétés d'un même groupe informel, arriérés auprès de la CNSS, retards de remboursement auprès des banques, etc.

Si l'entreprise publique continuait à remplir son rôle social, la crise de l'investissement observée dans le pays depuis 2001 (Ben Romdhane, 2011), le climat de suspicion et la faible confiance qui régnait dans le milieu des affaires ont mis le secteur privé dans un contexte d'incertitude et une attitude défensive de repli. De nombreux chefs de PME ont préféré ne pas développer leur activité par crainte que l'augmentation de la taille de l'entreprise ne suscite les convoitises de groupes d'intérêts habitués à ponctionner les profits du secteur productif. Ce contexte a fortement entravé la pleine prise en compte par l'entreprise de ses responsabilités envers la société.

Les principaux acteurs de la RSE

Les résultats de nos enquêtes de terrain montrent que deux acteurs ont joué un rôle primordial dans l'émergence de la RSE en Tunisie et dans la forme qui lui a été donnée : l'État et les dirigeants. Contrairement à leurs homologues dans les pays occidentaux, les associations de protection des consommateurs ou de la nature n'ont joué qu'un rôle limité en raison de leur faiblesse.

En effet, que leurs motivations soient la recherche de subventions, la peur des sanctions ou la volonté de respecter la loi, les entreprises tunisiennes se sont engagées dans la RSE principalement poussées par l'État, qui a multiplié les initiatives dans ce domaine. Ainsi, dès 1995, un programme de mise à niveau a été engagé pour permettre aux entreprises de renforcer leur capacité concurrentielle, d'encourager le partenariat industriel et de consolider leur environnement socio-économique. Par ailleurs, en 2005 une unité a été créée au sein du ministère de l'Industrie, de l'énergie et des PME pour mettre en place le programme national de promotion de la qualité, offrant notamment la possibilité aux entreprises du secteur industriel et tertiaire engagées dans une stratégie RSE de bénéficier de subventions et d'avantages fiscaux. Enfin, une loi de 2009 relative au système national de normalisation a jeté les bases pour la transposition plus étendue des certifications sociales et environnementales internationales (SA 8000, ISO 14 001, etc.).

Nos études de terrain montrent qu'à part l'État, des dirigeants convaincus peuvent également être des initiateurs d'actions responsables. Celles-ci peuvent prendre des formes diverses et dépasser les exigences légales ou les pratiques répandues, aussi bien dans le domaine social qu'environnemental. On peut ainsi parler d'une RSE proactive, de nature hiérarchique, reflétant les valeurs personnelles du manager. Elle est associée au modèle de gestion typique des PME familiales qui dominent le secteur industriel privé tunisien, modèle qui a fait ses preuves à travers les générations, sans donner lieu à une formalisation du type règles ou codes écrits. Dans ces entreprises, la personnalité du fondateur influence fortement les pratiques de RSE : formations en dehors des spécialités, sponsoring, mécénat, tri et recyclage de déchets... Cette forme de RSE est en

outre mobilisée dans la gestion des actifs immatériels de la firme, tel que le capital social. En s'inscrivant dans des réseaux fermés, le dirigeant mobilise fortement son capital social (Denieuil, 1992) et ses réseaux de connaissances (amis et acteurs institutionnels) pour définir le degré d'ouverture à son environnement et acquérir des ressources diverses comme l'accès au marché, la fourniture de matériels ou le recrutement et la gestion du personnel (Ben Amor, 2011). Comme les PME souffrent généralement de manque de relations inter et intra-sectorielles et, plus généralement, de connexions plus larges avec la société, les pratiques de sponsoring ou de mécénat, par exemple, sont utilisées par le dirigeant pour nourrir son réseau social, source principale de ses privilèges et, par ricochet, de sa compétitivité.

Sur le plan social, les critères de recrutement et de gestion des carrières utilisés dans ces entreprises peuvent constituer un obstacle majeur à l'adoption de bonnes pratiques de gouvernance et de justice sociale, composantes essentielles de la RSE. Ces PME familiales, généralement tournées vers le marché local, sont également dépourvues d'expérience et de ressources. Elles vendent des produits à faible densité technologique et opèrent, par opportunisme ou manque de confiance dans le marché, dans des secteurs liés et relativement encombrés (Ben Slama, 2002 ; Zghal, 2002 ; Hibou, 2005). Les choix d'investissement sont également souvent démesurés par rapport aux moyens financiers (Madani, Ayoub-Jedidi, 2005) et aboutissent, pour des raisons fiscales, à la création de nouvelles unités liées de façon informelle, et conduisant à ce que d'aucuns appellent émiettement, éparpillement ou « rampance » du tissu économique tunisien.

La situation des entreprises exportatrices est différente. Même si le secteur *off-shore* a souvent fonctionné en Tunisie de façon isolée du reste de l'économie (Ben Slama, 2002), la forte ouverture internationale de l'économie tunisienne fait des partenaires étrangers des entreprises exportatrices des acteurs importants dans la diffusion de nouvelles pratiques responsables. Ce changement s'est souvent matérialisé par une quête de normalisation et de certification touchant les aspects de qualité, écologiques ou sociaux (Gherib *et alii*, 2009 ; Spence *et alii*, 2011). Ce phénomène sera certainement appelé à se développer par des phénomènes de mimétisme et de *benchmarking*.

Le rôle des salariés dans l'amorce de la RSE est faible dans les PME où, par conservatisme, ils pouvaient s'opposer à des changements de pratiques de sécurité ou d'hygiène jugées contraignantes (Gherib *et alii*, 2009). Le rôle des salariés syndiqués dans les organisations de plus grande taille est plus important concernant les revendications sociales, et ce, en dépit de la présence massive des « cellules professionnelles » du parti RCD.

Les changements actuels de la société tunisienne modifient les rapports de force entre les acteurs en place. La société civile se dynamise et gagne en force alors que l'État, affaibli, est en reconstruction de légitimité. Les entreprises,

quant à elles, reprennent confiance dans l'action collective. Alors que leur centrale syndicale, l'Utica, orpheline de son principal support politique, est actuellement en phase de reconstruction d'image, la création en 2011 d'une seconde organisation patronale, la Connect (Confédération des entreprises citoyennes), est une parfaite illustration de cette volonté de changement de rôle et d'image de la part des patrons. Même si certains épisodes peu glorieux ont terni son image, face à une Utica créée par et pour le pouvoir, l'UGTT a souvent constitué le seul contre-pouvoir réel dans le pays. Le rôle qu'elle a joué pendant et après la révolution tunisienne est de nature à en faire un acteur encore plus puissant dans la phase à venir. La création de deux centrales syndicales supplémentaires (CGTT et UTT) est une seconde illustration de l'ambition de ces nouveaux acteurs de peser dans les négociations des nouveaux compromis et la nouvelle forme de RSE qui en découlera.

Les processus à l'œuvre

L'état de la RSE en Tunisie avant 2011 traduit l'importance des processus de reproduction d'anciens comportements (*path dependence*) face à certaines tentatives délibérées d'introduction de la nouveauté (*path shaping*).

En règle générale, les styles de gestion adoptés par les entreprises tunisiennes sont principalement intuitifs, sans grande formalisation, avec, pour certaines, une reproduction dans l'industrie des pratiques d'anciens commerçants ou d'anciens cadres de l'administration (Zghal, 2002). Malgré les moyens mis en place pour accompagner les entreprises dans leurs mises à niveau diverses, l'engagement de celles-ci tend souvent à se limiter à une adhésion formelle et systématique aux programmes mis en place « pour se faire bien voir » sans que des changements réels de pratiques soient observés (Hibou, 2005). Ces observations sont confirmées par nos propres études : les cadres tunisiens interrogés expriment un malaise quant à la traduction des principes du DD au niveau de leur métier ou au niveau de leurs actions individuelles en tant que citoyens. Ils expliquent principalement cela par un manque de pressions, un manque d'information et un manque de maîtrise des outils existants en la matière par rapport à ceux qui sont déployés depuis des années pour aider les entreprises à améliorer leur orientation client dans un contexte mondialisé. Le rapport d'évaluation du Programme de mise à niveau (MIT, 2010) est, à ce titre, également très instructif. Il met l'accent sur les problèmes des entreprises, relevés mais non encore résolus par ce programme, comme la sous-capitalisation des PME, leur mimétisme et leur manque d'innovation, leur manque de proactivité et la conservation de « l'objectif de préserver leurs parts de marché tout en continuant à œuvrer dans des secteurs non porteurs et à faible contenu technologique ». Le rapport insiste également sur l'absence d'effet significatif du programme sur l'amélioration des ressources humaines et l'efficacité productive.

Certaines des actions mises en place par les entreprises – les prêts et les aides aux salariés pendant les fêtes, les études, le pèlerinage, l'amélioration des conditions de sécurité et d'hygiène au travail, la lutte contre le gaspillage des ressources (Social Consult, 2005) – témoignent d'une *path dependence* d'origine éthique et culturelle. Elles sont interprétées comme des actions individuelles de « bon musulman », de « bon sens » ou de « retour aux sources » et aux pratiques des ancêtres délaissées à cause de la modernité (Spence *et alii*, 2011).

Cela ne signifie pas forcément que toutes les entreprises tunisiennes se trouvent enfermées dans une trajectoire déterministe dictée par le passé. L'achat de « produits » de management proposés par des consultants et des bureaux d'étude, le recrutement de nouveaux cadres formés aux méthodes modernes de management ou l'adoption de normes internationales ISO font évoluer les pratiques de certaines entreprises vers une démarche plus participative, notamment en matière de RSE (Zghal, 2002), à l'instar de ce qui a été observé dans d'autres économies émergentes qui se sont récemment ouvertes à la mondialisation (Koleva *et alii*, 2010). En outre, les entreprises fortement tournées vers l'international et les entreprises publiques privatisées ont, dans un processus de *path shaping*, introduit plus de formalisation suite à l'adoption de normes internationales ou à l'adhésion à des programmes officiels de mise à niveau (Gherib *et alii*, 2009). Des manuels de procédures sont ainsi conçus et des ressources humaines sont affectées à ces nouvelles fonctions créées (responsable qualité ou environnement). Les résultats de nos études vont ainsi dans le sens d'Amara et Bensebaa (2009, p. 15) qui, à partir de l'exemple de l'industrie textile tunisienne, concluent que la RSE n'est pas forcément « un phénomène désincarné, exogène aux acteurs, c'est plutôt un phénomène social dans lequel l'environnement et les organisations interagissent d'une manière continue ». Toutefois, pour l'instant, ces changements de pratiques concernent principalement la dimension écologique et économique de la RSE. L'extension des actions envers la communauté et leur institutionnalisation demeurent le principal défi dans une société en transition comme la Tunisie où les bouleversements récents augmentent les attentes en matière de solidarité, de respect et de reconnaissance.

CONCLUSION

Au terme de ce qui précède, il apparaît que l'institutionnalisation de la RSE comme un ensemble cohérent de règles de comportement en matière sociale et environnementale, de plus en plus admises collectivement, n'a pas atteint un stade de maturité en Tunisie. Nos études de terrain montrent que les pratiques de la RSE, notamment dans ses dimensions écologiques et sociétales, sont souvent informelles et manquent d'intégration systématique dans les

stratégies des entreprises. Elles sont souvent en dissociation avec leur activité et obéissent à une juxtaposition de logiques différentes plutôt qu'à une vision globale intégrative. Nous avons expliqué cette situation par les compromis sociaux impliquant l'entreprise tunisienne avant 2011 et qui ont donné lieu à une expression minimaliste et asymétrique de la RSE orientée vers la recherche sélective d'une conformité avec la loi et la concentration sur l'aspect économique.

La révolution de 2011 et les mouvements sociaux qui l'ont suivie n'ont pas touché les entreprises de la même manière. Alors que certaines ont été protégées par leurs propres salariés, d'autres ont été le théâtre de mouvements de protestation, de *sit-in* et de grève généralisés. Dans tous les cas, le patronat tunisien, soudain orphelin de son principal appui politique, a pu mesurer la connexion entre l'économie, le social et le sociétal. L'impact des maux de la société, tels que le chômage, l'exclusion, les déséquilibres régionaux et la corruption, sur le fonctionnement et la survie de l'entreprise est devenu plus visible. La recomposition de la société civile est un défi supplémentaire pour le monde économique actuellement à la recherche d'un nouveau compromis social. À partir de ce nouveau contexte, deux scénarios différents peuvent être envisagés. Le premier, que l'on peut qualifier de pessimiste, consistera à reproduire la soumission de l'économie au politique, auquel cas la trajectoire de la RSE en Tunisie n'évoluera que faiblement et restera cantonnée à une expression « minimaliste » accompagnée, au mieux, d'une forme hiérarchique faiblement remodelée. Le second scénario, plus optimiste, laisse une place plus importante à la diversité de formes de RSE dans une sorte de partage des tâches entre État et entreprise en faveur du développement durable (Boidin, Postel, Rousseau, 2009). Un changement systémique de gouvernance publique pourra ainsi favoriser la mise en œuvre progressive d'une RSE participative fondée sur la participation d'acteurs autres que les dirigeants ou les propriétaires à la définition des objectifs et des outils de la responsabilité dans l'entreprise, dans un processus mêlant l'usage sélectif de l'héritage local, l'importation de modèles de RSE et leur hybridation. Le succès d'une telle évolution de la RSE invite toutefois à réfléchir à l'importance de l'État dans la mise en place d'un cadre législatif et réglementaire adapté pour définir le socle à partir duquel toutes les initiatives socialement responsables volontaires vont pouvoir se développer dans le respect des institutions.

BIBLIOGRAPHIE

Amara A., Bensebaa F., 2009, « La mise en œuvre des pratiques socialement responsables : entre déterminisme et compor-

tements proactifs », *Management et avenir*, n° 25, pp. 15-35.

- Bellin E., 2006, « Les industriels tunisiens et l'État » in Zartman I. W. (dir.), *Tunisie : la politique économique de la réforme*, Tunis, Alif, éditions de la Méditerranée, pp. 67-92.
- Ben Amor R., 2011, « Le rôle du capital social dans la dynamique entrepreneuriale en Tunisie, Un état des lieux de la recherche à partir de quelques travaux » in Denieuil P.-N., Mohamed M. (dir.), *Entrepreneurs maghrébins, Terrains en développement*, Paris, Karthala, (coll. « Hommes et sociétés »), pp. 187-208.
- Benhassine N., 2009, *From Privilege to Competition: Unlocking Private-led Growth in the Middle East and North Africa*, Washington D. C., Banque mondiale.
- Ben Romdhane M., 2011, *Tunisie : État, économie et société*, Tunis, Sud éditions.
- Ben Slama M., 2002, « Contraintes de croissance et perspectives d'avenir » in Al Hikma B., *La Tunisie d'un siècle à l'autre*, pp. 151-173.
- Boidin B., Postel N., Rousseau S., 2009, *La responsabilité sociale des entreprises, Une perspective institutionnaliste*, Lille, Presses universitaires du Septentrion.
- Campbell J., 2007, « Why Would Corporations Behave in Socially Responsible Ways? An Institutional Theory of Corporate Social Responsibility », *Academy of Management Review*, vol. 32, n° 3, pp. 946-967.
- Capron M., Petit P., 2011, « Responsabilité sociale des entreprises et diversité des capitalismes », *Revue de la régulation* [En ligne], 1^{er} semestre 2011, Lien : <http://regulation.revues.org/9142>
- Capron M., Quairel-Lanoizelée F., 2010, *La responsabilité sociale des entreprises*, Paris, La Découverte.
- Caroll A. B., 1979, « A Three Dimensional Conceptual Model of Corporate Performance », *Academy of Management Review*, vol. 4, n° 4, pp. 497-505.
- Cazal D., 2011, « RSE et théorie des parties prenantes : les impasses du contrat », *Revue de la régulation* [En ligne], 1^{er} semestre 2011, Lien : <http://regulation.revues.org/9173>
- Chanteau J.-P., 2011, « L'économie de la responsabilité sociétale d'entreprise (RSE) : éléments de méthode institutionnaliste », *Revue de la régulation* [En ligne], 1^{er} semestre 2011, Lien : <http://regulation.revues.org/9328>
- Chavance B., 2007, *L'économie institutionnelle*, Paris, La Découverte.
- Commission européenne, 2002, *La responsabilité sociale des entreprises : une contribution des entreprises au développement durable*, Bruxelles, 2 juillet, COM (2002) 347 final.
- Commission européenne, 2011, *Responsabilité sociale des entreprises : une nouvelle stratégie de l'UE pour la période 2011-2014*, Bruxelles, 25 octobre, COM (2011) 681 final.
- Commons J. R., 1934, *Institutional Economics. Its Place in Political Economy*, New York, Macmillan, réédition 1990, Transaction Publishers.
- Denieuil P.-N., 1992, *Les entrepreneurs du développement. L'ethno-industrialisation en Tunisie : la dynamique de Sfax*, Paris, L'Harmattan.
- DiMaggio P. J., Powell W. W., 1983, « The Iron Cage Revisited: Institutional Isomorphism and Collective Rationality in Organizational Fields », *American Sociological Review*, vol. 48, n° 2, pp. 147-160.
- Freeman R. E., 1984, *Strategic Management: A Stakeholder Approach*, Marshall (Mass.)/Boston, Pitman.
- Gherib J., 2011, « De l'efficacité des systèmes incitatifs pour l'engagement des entreprises dans le Développement Durable : cas des entreprises tunisiennes », *XX^e Conférence internationale de l'AIMS*, Nantes, 7-9 juin.
- Gherib Ben Boubaker J., Spence M., Ondoua Biwolé V., 2009, « Développement durable et PME dans les pays émergents : entre proactivité, opportunisme et compromis », *Journal of Small Business and Entrepreneurship*, vol. 22, n° 3, pp. 355-375.
- Gherib J., Berger-Douce S., 2012, « Entrepreneurial Profile and Environmental Commitment

- of SMEs: A Comparative Analysis in France and Tunisia », *International Business Research*, vol. 5, n° 7, juillet, pp. 1-16.
- Hibou B., 2005, « Économie politique de la répression : le cas de la Tunisie », *Raisons politiques*, n° 20, pp. 9-36.
- Koleva P., Rodet-Kroichvili N., Vercueil J. (dir.), 2006. *Nouvelles Europes : trajectoires et enjeux économiques*, Belfort, Presses de l'UTMB.
- Koleva P., Rodet-Kroichvili N., David P., Marasova J., 2010, « Is Corporate Social Responsibility the Privilege of Developed Market Economies? Some Evidence from Central and Eastern Europe », *International Journal of Human Resource Management*, vol. 21, n° 2, pp. 274-293.
- Labaronne D., Gana-Oueslati E., 2011, « Analyse comparative Maroc-Tunisie du cadre institutionnel de la RSE dans les PME », *Management et avenir*, n° 43, pp. 103-122.
- Lanciano E., Saleilles S., 2011, « Le travail institutionnel du mouvement des AMAP », *Revue française de gestion*, n° 217, pp. 155-172.
- Madani W., Ayoub-Jedidi C., 2005, « Les groupes de sociétés tunisiennes face à l'échéance de 2008 », Ficht Rating North Africa.
- MEDD (Ministère de l'Environnement et du développement durable), 2010, *Rapport de l'environnement*, Tunis, Tunisie.
- MIT (Ministère de l'Industrie et de la technologie), 2010, « Avec la mise à niveau et la modernisation industrielle, prenez une technologie d'avance », Tunisie.
- North D. C., 1990, *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press.
- Postel N., Rousseau S., 2010, « Jalons pour une analyse conventionnaliste de la RSE », *Revue de l'organisation responsable*, vol. 5, n° 1, pp. 39-50.
- Preuss L., Haunschild A., Matten D., 2006, « Trade Unions and CSR: A European Research Agenda », *Journal of Public Affairs*, vol. 6, n° 3-4, pp. 256-268.
- Redissi H., 2007, « État fort, société faible en Tunisie », *Maghreb-Machrek*, n° 192, pp. 89-117.
- Rubinstein M., 2006, « Le développement de la responsabilité sociale de l'entreprise. Une analyse en termes d'isomorphisme institutionnel », *Revue d'économie industrielle*, n° 113, pp. 83- 105.
- Servayre A., Said S., 2010, « Integrating National Contexts into Theoretical Frameworks for a Better Understanding of Corporate Social Responsibility Practices », *Revue internationale de psychosociologie*, vol. XVI, n° 38, pp. 255-273.
- Social Consult, 2005, *Enquête sur la responsabilité sociale des entreprises en Tunisie*, Tunisie, Projet Pacte Mondial.
- Spence M., Gherib J., Ondoua Biwolé V., 2011, « Sustainable Entrepreneurship: Is Entrepreneurial Will Enough? A North-South Comparison », *Journal of Business Ethics*, vol. 99, n° 3, pp. 335-367.
- Torring J., 2001, « Path-dependent Danish Welfare Reforms: The Contribution of New Institutionnalisms to Understanding Evolutionary Change », *Scandinavian Political Studies*, vol. 24, n° 4, pp. 277-309.
- Vincensini C., 2010, *Vingt ans de privatisation en Europe centrale : trois trajectoires de propriété*, Paris, L'Harmattan.
- Zghal R., 2002, « La gestion des entreprises tunisiennes : fondements culturels et défis de la globalisation » in Al Hikma B., *La Tunisie d'un siècle à l'autre*, pp. 189-227.

DYNAMIQUES INSTITUTIONNELLES DANS LE MONDE ARABE

ISLAM, INSTITUTIONS ET DÉVELOPPEMENT

Noureddine El Aoufi*

Analysant les liens historiques existant entre dynamique de développement et nature des institutions, la littérature économique néo-institutionnaliste met en évidence le rôle des croyances dans le blocage de l'expansion économique au sein du monde arabo-musulman. L'hypothèse sous-jacente à ces travaux met en avant la prédominance, au sein des pays à tradition musulmane, à la fois des *liens personnels* et *informels* et des comportements collectivistes. La présente contribution tente, en référence aux intuitions d'Ibn Khaldûn, de montrer que, loin d'être imputables aux facteurs culturels, les limites du développement économique ont trait au processus de rigidification institutionnelle que le monde arabo-musulman a connu à partir du XII^e siècle.

Mots clés : Croyances, développement, gouvernementalité, homo islamicus, institutions, monde arabo-musulman, rationalité.

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

Analysant les liens historiques existant entre processus de développement et nature des institutions, la littérature économique, notamment évolutionniste et néo-institutionnaliste (Greif, 1989, 1993, 1994, 2006 ; Kuran, 1986, 1997, 2003 ; North, 2005), s'efforce de mettre en évidence le rôle de l'*architecture artefactuelle* – croyances, héritage culturel, règles, normes, valeurs, institutions, *Common Knowledge* – dans l'échec du « monde musulman », « les rigidités apparues au sein (de ce monde l'ayant) évidemment empêché de poursuivre son expansion

* Université Mohammed V, Rabat (Maroc), noureddine.elaoufi@gmail.com

au-delà du XII^e siècle, alors que l'Europe occidentale connaissait au contraire une dynamique de changement » (North, 2005, p. 68).

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

- la prédominance au sein des pays à tradition musulmane des *liens personnels et informels*, par rapport aux *liens impersonnels et formels* caractéristiques des formes modernes d'échange, n'a pas favorisé, à travers l'histoire, l'émergence d'institutions incitatives et propices au changement (droits de propriété, assurance, système judiciaire, etc.) ;
- liée à des modes d'organisation *communautaire*, une telle prédominance se double de la prégnance de « croyances comportementales collectivistes », au moment où « l'orientation individualiste » du monde occidental médiéval a contribué à assurer durablement sa supériorité ;
- en performant l'attitude des agents face au changement et en déterminant leurs choix, leurs décisions et leurs anticipations, les croyances « rationnelles » sont la source de l'efficience adaptative des institutions qui sont la clé de la dynamique économique.

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

LA RATIONALITÉ ÉCONOMIQUE DANS SES LIMITES

Des croyances aux institutions

L'approche khaldûnienne a souvent été interprétée par les chercheurs, notamment les sociologues (Lacoste, 1966) et les économistes (Dowidar, 1974), comme une approche historique mettant en évidence les invariants et les causalités récurrentes dans le mouvement de la civilisation. Les économistes ont par ailleurs donné de la *Muqaddima* une interprétation l'associant à une œuvre posant, de façon pionnière, les fondements de l'économie politique dans la même perspective *objective* qui sera, quelques siècles plus tard, élaborée par les classiques, notamment par A. Smith et K. Marx, autour de la valeur travail.

Il convient certes de souligner, ainsi que le propose Abdellah Laroui (1996), les limites d'ordre historique des analyses d'Ibn Khaldûn, il n'en demeure pas moins que la prise en compte de son « naturalisme moderne » confère « à son universalisme un caractère radical, indépendant des réalités empiriques » et lui

permet de « construire des concepts universels comme ceux de sociabilité, de pouvoir et de civilisation, valables pour toute société » (Cheddadi, 2006, p. 472).

Occupant une place barycentrique dans l'anthropologie khaldûnienne, le pouvoir politique fonctionne comme le moteur de la civilisation ou du *'umran* (Cheddadi, 2006) : le pouvoir et l'État sont la *forme* et la civilisation la *matière* (Ibn Khaldûn, 2002, p. 612). Au sein de la combinatoire composée du pouvoir politique, de la production des moyens d'existence, des sciences et des techniques, la première instance est déterminante.

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

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

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

Contrairement à la notion de cycle, celle de *trajectoire* permet de restituer au paradigme khaldûnien sa profondeur historiciste et sa cohérence théorique, la première renvoyant à la circularité du temps, à l'irréversibilité des processus sociaux et à la reproduction des configurations sociales (l'éternel recommencement), alors que la seconde suggère un mouvement de l'histoire par scissions et par inflexions, un changement s'opérant par crises et par apprentissages. Selon cet évolutionnisme khaldûnien fondé sur l'apprentissage, la civilisation urbaine est d'abord un phénomène étatique et le rôle des institutions (concept de *dawla* associé au *mulk* ou pouvoir temporel) dans la création des cités est décisif. L'auteur est tout à fait clair sur la nature de la détermination institutionnelle de l'action de l'État lorsqu'il définit ce qu'il appelle le gouvernement par les règles de la raison (*siyâsa 'aqliyya*) par rapport au gouvernement par la loi religieuse (*siyâsa dîniyya*) et au gouvernement selon la nature (*siyyâsa tabî 'iyya*). Le *pragmatisme méthodologique* d'Ibn Khaldûn pourrait ainsi se définir à la fois comme une critique des formes de l'irrationnel constitutives des processus sociaux et mentaux dans le monde arabo-musulman, et comme une affirmation des liens entre apprentissages et changement,

ce dernier étant, en l'occurrence, le produit de l'assomption de la « raison pratique » par les individus et la société. De cette économie réflexive et pragmatique, on peut inférer deux linéaments que l'auteur semble préconiser pour briser les trajectoires de déclin dans le monde arabo-musulman : l'usage politique, c'est-à-dire raisonnable, de la rationalité et le déploiement des ressources éthiques et morales propres à la religion comme « *wazih* » contre les comportements opportunistes et pour enrayer les trajectoires du déclin.

Les trajectoires du déclin

Dans le chapitre 3, paragraphe 41, intitulé « L'injustice détruit la civilisation », Ibn Khaldûn analyse la trajectoire du déclin en mettant l'accent sur l'effet cumulatif provoqué, en dernière instance, par l'injustice sociale (*'addolm*). Pour Ibn Khaldûn, l'injustice est consubstantielle aux formes domestiques que prend la *gouvernementalité* (au sens de Foucault, 2004) – non seulement un pouvoir se déployant sur le territoire, mais aussi et surtout un « biopouvoir » exercé sur les corps et sur la vie – ; l'injustice contribue à ruiner la civilisation et, partant, l'État dont elle est la substance. Diverses formes de domination (*asnâf al-taghallubât*) et de contrainte par la force (*al-ghalaba wa al-qahr*), mises en évidence et analysées par l'auteur, sont observables dans toutes les sociétés historiques (exactions fiscales, captation de revenu, expropriations, etc.). Elles prennent appui, dans le monde arabo-musulman, sur une transposition de la relation de soumission envers Dieu et sur sa généralisation, de façon verticale et horizontale, aux rapports politiques, sociaux et domestiques (Laroui, 2008). Une telle démarche *interprétative* des croyances est dès lors réversible : elles sont susceptibles de fonder une *architecture artefactuelle* rationnelle et positive, et d'infléchir, au sein du monde arabo-musulman, les trajectoires régressives liées à l'« héritage culturel ».

CROYANCES, INSTITUTIONS ET DÉVELOPPEMENT

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

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

Par conséquent, il n'est pas sans fondement de prétendre que Ibn Khaldûn fut le premier à avoir saisi de façon rigoureuse les causes du déclin, à partir du XIV^e siècle, dans le monde arabo-musulman. En analysant en profondeur les enchaînements régressifs engendrés par l'altération du double *wâzi'* (autorité

et contrainte) politique (développement de comportements tyranniques et prédateurs du pouvoir politique) et culturel, notamment religieux (rigidification de l'effort législatif incitant les individus à rechercher des arrangements informels en dehors du *fiqh*), l'auteur a voulu montrer le rôle majeur joué par les formes institutionnelles, et leurs différentes traductions aux niveaux politique, économique, social et culturel, tant dans la grandeur civilisationnelle du monde arabo-musulman (entre le VII^e et le XV^e siècle) que dans son involution ultérieure.

Ainsi, comme le souligne à juste titre Abdesslam Cheddadi, pour le « théoricien de la civilisation », le monde arabo-musulman sera confronté à une série de « fragilités structurelles » « lorsqu'il sera appelé à s'adapter à des conditions nouvelles » et lorsque « sonnera l'heure des changements nécessaires face à la montée européenne » : outre « la cohérence et la solidité des structures sociales du monde rural dans les sociétés musulmanes, conjuguées avec la faiblesse traditionnelle de leur monde urbain », il y a lieu de noter celle « liée à l'équilibre instable que doivent réaliser les régimes politiques des sociétés musulmanes entre (...) les mécanismes naturels du pouvoir qui a partie liée avec les structures sociales et la psychologie individuelle d'une part, et le cadre institutionnel qu'impose la religion, de l'autre » (Cheddadi, 2006, p. 488).

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

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

Les travaux d'Avner Greif (1989, 1994) sur le commerce méditerranéen aux XI^e et XII^e siècles, établissant une comparaison entre les « négociants génois » et

les « commerçants maghribi », font ressortir une série d'hypothèses enchevêtrées, de niveau théorique inégal et dont la portée va au-delà de « l'étude de cas » :

- Pour l'auteur, il existe une différence dans les formes d'organisation sociale et les systèmes de croyances entre les Maghribi (par extension le monde arabo-musulman) et les Génois (par extension le monde occidental) : de nature « communautariste » ou « collectiviste » dans le premier, elle est « individualiste » dans le second.
- La configuration des rapports interindividuels demeure chez les Maghribi dominée par le type *personnel* alors que, dans le monde latin, elle s'est transformée en un mode de relations et d'échanges *impersonnels*.
- Les rapports « communautaires » et « personnels », consubstantiels aux sociétés arabo-musulmanes, renvoient à un mode de coordination « horizontale » où l'action individuelle ou collective se trouve légitimée, eu égard aux principes de confiance et de réciprocité. En revanche, l'inflexion individualiste opérée par le monde occidental n'a pas manqué de réorganiser les transactions selon une modalité « verticale » où la relation principal-agent est encadrée par le droit, notamment le droit des contrats.
- Les institutions de type « communautaire » et « personnel », si elles sont efficaces en situation d'échanges restreints et internes au groupe et dans le cadre d'une organisation sociale de type tribal et ethnique, constituent cependant un frein, voire un facteur de blocage, dès lors qu'il s'agit de commerce lointain et d'échanges entre des communautés de cultures différentes.
- Dans le registre des « croyances culturelles », A. Greif opère un clivage entre, d'une part, les *croyances rationnelles* qui, en structurant les « points focaux » ou la « connaissance commune » par référence à la théorie des jeux, tendent à favoriser la coordination des actions des individus et à faciliter leurs anticipations et, d'autre part, les *croyances irrationnelles* et fatalistes ne favorisant guère le progrès.
- Enfin, dans une perspective évolutionniste, l'auteur met en évidence une *dépendance du chemin* entre les *croyances culturelles rationnelles*, d'une part, et les trajectoires de développement empruntées par les sociétés d'autre part. L'introduction dans le monde occidental d'« institutions formelles », comme la firme, les droits de propriété, le crédit, les tribunaux du commerce, etc., n'a pas été sans lien avec le développement de l'Occident, contrairement au monde arabo-musulman qui n'a pas réussi à entreprendre de telles innovations institutionnelles et organisationnelles.

Plusieurs observations peuvent être formulées eu égard aux hypothèses sous-jacentes à l'analyse de A. Greif (Talahite, 2007), notamment au niveau méthodologique : l'écart de deux siècles séparant les deux configurations étudiées des Génois et des Maghribi, l'existence, dans le monde arabo-musulman depuis la période de *tadwin* (au II^e siècle de l'hégire), d'un référentiel législatif assez

formalisé en matière d'organisation des échanges, d'encadrement des relations d'agence, d'anticipation des risques liés au commerce lointain, etc.

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

Sur le plan épistémologique, l'approche par Greif des « croyances culturelles rationnelles » peut paraître insuffisante et, à bien des égards, contingente, voire anecdotique, en comparaison avec l'analyse historique et institutionnelle à portée universelle que consacra Ibn Khaldûn aux liens existant entre « civilisation urbaine », « civilisations des mœurs » et comportements, *via* le développement des sciences et des arts, et que, selon lui, illustre fort bien l'exemple des sociétés musulmanes.

Mais, au-delà des scories culturalistes de l'approche de Greif, la question invite à s'interroger sur l'économie musulmane en référence aux textes et aux récits fondateurs (le Coran et le *hadith*), et aux *arrangements institutionnels* élaborés au fur et mesure du développement des activités et de l'intensification des échanges.

L'*homo islamicus* est un *homo oeconomicus*

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

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

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

Procédant pour l'essentiel des préceptes de l'islam contenus dans le texte sacré (le Coran), cette *matrice stylisée* aura à subir, sur la longue période, plusieurs sédimentations de « récits » de la *sîra* recueillant les *hadith* du Prophète et consignants, par le menu, ses comportements, ses choix et ses décisions relatifs

aux *mouâmalât*' (échanges et transactions) et aux préoccupations temporelles des musulmans. Cette construction normative et conventionnelle connaîtra avec le temps plusieurs réaménagements, fruit d'une herméneutique riche et vigoureuse (*ijtihâd*) qui va culminer au XIV^e siècle à Bagdad sous les Abbassides.

C'est sans doute Timur Kuran, parmi tous les néo-institutionnalistes américains qui se sont penchés sur la question du développement économique dans le monde musulman, qui aujourd'hui semble faire montre d'une connaissance sérieuse, à la fois élaborée et fine, des textes fondateurs de l'islam, ainsi que des « récits » restituant la complexité des problèmes et des débats d'ordre économique en relation avec l'histoire et l'évolution du monde. De même, il convient de souligner que son approche se distingue nettement par la distance qu'elle observe vis-à-vis de tout réductionnisme, notamment culturaliste, postulant une incompatibilité fondamentale entre l'islam et le développement économique, et une incapacité pour ses « récits » historiques à s'adapter à la dynamique évolutionnaire des « choses », en particulier au capitalisme : « la vaste littérature consacrée aux effets des dogmes religieux sur l'activité économique, souligne-t-il, n'apporte cependant pas de conclusions définitives puisqu'on trouve dans presque toutes les religions certains aspects antithétiques à la croissance économique. On citera comme exemple l'hostilité de l'islam au marché de l'assurance et celle du christianisme aux prêts à intérêt » (Kuran, 1986).

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

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

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

- les comportements économiques des individus sont gouvernés et encadrés par des normes et des règles énoncées, de façon explicite, dans le Coran et la *sunna* ;
- la politique fiscale a pour base la *zakat* (aumône légale) qui est une institution de redistribution équitable des richesses ;
- l'équilibre optimal au niveau monétaire et financier est supporté par le principe de prohibition de l'intérêt.

L'objet de la critique de T. Kuran est clair : non pas le Coran et le *hadîth*, mais plutôt le corpus des récits et la vulgate de l'interprétation et des usages

qu'en font les « économistes islamiques » (Talahite, 2007). À l'instar des récits réformistes (*salafistes*) et hétérodoxes (*mu'tazilites*) (Laroui, 2008), l'auteur met en évidence l'*historicisme* des institutions économiques en islam et, par conséquent, leur variabilité dans le temps et leur adaptabilité aux évolutions. Il prône, dans cette optique, une poursuite de l'herméneutique fondée sur le principe crucial de l'*ijtihâd* et donne comme exemple l'institution de la *zakât* qui, avec l'augmentation de la taille de la collectivité, a connu un aménagement institutionnel visant à compléter la modalité volontaire découlant de la prescription de la charité en dispositif formel de taxes et de subventions.

Comme le fait remarquer F. Talahite (2007), l'auteur raisonne dans le cadre de la théorie standard et, par conséquent, les normes vers lesquelles doit tendre constamment la réforme des institutions islamiques sont celles propres, en l'occurrence, au modèle canonique de l'économie contemporaine. Dans le contexte actuel, les institutions génériques, élaborées au temps du Prophète, ne peuvent que paraître anachroniques et en porte-à-faux par rapport aux lois économiques de l'économie moderne. Alors que pour les tenants de l'« économie islamique », les principes issus du Coran et du *hadîth* forment un corpus immuable, car substantiel et transcendant les lois de la nature, des sociétés et de l'histoire, l'auteur se place sur un terrain résolument positif et procédural, celui de l'applicabilité, dans le contexte du capitalisme moderne, des normes contingentes et des règles dédiées à l'organisation d'échanges *personnels* et *informels* au sein d'une collectivité restreinte, et dans le cadre d'une structure sociale *horizontale*, pour reprendre les hypothèses et la terminologie de A. Greif.

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

Où l'*homo islamicus* est raisonnable, juste et altruiste

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

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

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

Au-delà de cette critique classique – critique à laquelle ne peut échapper non plus, d'ailleurs, le modèle standard auquel se réfère T. Kuran – portant sur la pertinence du modèle pur et la résistance, dans le mouvement de l'histoire réelle, de ses principes idéal-typiques face au jeu d'intérêts et aux comportements opportunistes, il y a lieu de souligner la dimension syncrétique du « modèle théorique d'inspiration islamique » décrit par Kuran : à la fois une *économie* ou *the Economics* (au sens de la théorie standard), et une *économie politique* (au sens des classiques de Smith à Marx).

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

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

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

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

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

Le modèle islamique, comme idéal-type, ne se limite pas, loin s'en faut, à une conduite exemplaire du croyant, celui-ci ayant intériorisé, grâce notamment à l'éducation musulmane, les normes altruistes. Il implique aussi, compte tenu des imperfections des comportements humains, un dispositif de sanction contre les actes déviants et opportunistes de type passager clandestin, aléa moral, etc.

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

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

La perspective d'Ibn Khaldûn est, d'un côté, celle d'un rationaliste lorsqu'il prend la mesure des jeux d'intérêts et des passions (*'assabya*) qui animent les individus, les groupes et les nations. D'un autre côté, dans sa grammaire des

civilisations, il a été amené à appréhender, de manière historiciste, le rôle joué, non seulement par les sciences, la technologie, les métiers, les apprentissages, l'innovation, mais aussi par la culture, la littérature, les arts, les formes de conscience, les croyances, les *habitus*, etc.

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

ÉTHIQUE MUSULMANE ET CONDITIONS DU DÉVELOPPEMENT

Les travaux consacrés, dans les années 1960-1970, aux pays en voie de développement ont tendance à privilégier les facteurs économiques dans l'analyse des conditions du développement (taux d'épargne, niveau d'investissement, types d'industries, mécanisation de l'agriculture, taux de change, taille des firmes, degré d'ouverture de l'économie, volume du commerce extérieur, etc.). Cette orientation économiciste propre à la théorie standard, trouvera, à partir des années 1980, un prolongement dans les « programmes d'ajustement structurel », ainsi que dans les politiques de lutte contre la pauvreté, l'exclusion et l'émigration (micro-crédit, aide monétaire ciblée) préconisés de nos jours par les institutions financières internationales (FMI et Banque mondiale). Même les « nouvelles théories classiques » ne semblent pas échapper totalement à cette « tradition » analytique faisant des incitations économiques la clé du développement.

En contrepoint par rapport au réductionnisme économiciste, plusieurs approches structuralistes ont tenté, dans les années 1970, de mettre l'accent sur le rôle des facteurs non économiques dans l'analyse historique du « procès du sous-développement » (Amin, 1973 ; Frank, 1969). Mais même dans ces travaux « structuralistes » et transdisciplinaires (histoire, sociologie, ethnologie, etc.), l'analyse demeure limitée aux facteurs sociaux (structures sociales, inégalités entre les classes, formes d'exploitation du travail) et politiques (nature du régime politique, dépendance vis-à-vis des puissances impérialistes).

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

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

Islam et développement : pour le meilleur et pour le pire

Le débat sur « l'échec » du développement dans le monde arabo-musulman n'est ni récent ni circonscrit aux économistes. Les penseurs de la *nahda* (Jamâl al-Dîn al-Afghâni, Mohamed Abduh notamment) se sont en effet interrogés, dès la fin du XIX^e siècle, sur les raisons profondes qui expliqueraient, dans le même mouvement, le progrès du monde occidental et le retard du monde arabo-musulman (Lewis, 1982, 1988). Cette interrogation lancinante continue de résonner dans les mêmes termes encore aujourd'hui, et les mêmes explications sont apportées de manière récurrente privilégiant tour à tour les facteurs externes ou internes, économiques ou politiques, sociaux ou culturels (Laroui, 1987, 2008). Elle acquiert de surcroît, en ce début de « siècle religieux », une tonalité idéologique plus radicale, compte tenu des enjeux géostratégiques. Bien qu'elle renvoie aux mêmes enjeux, la problématique, telle qu'elle a été reformulée dans la littérature institutionnaliste, permet de réengager l'analyse dans une perspective moins réductrice.

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

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

« Logiquement, écrit Kuran, si l'on considère que l'islam a contribué à l'essor de l'économie, on doit admettre qu'il en a probablement aussi influencé le déclin. Inversement, si des facteurs

autres que l'islam sont responsables de sa chute, alors l'essor économique des débuts de l'islam peut aussi être dû à d'autres facteurs que la religion » (cité par Talahite, 2007).

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

La raison pratique : arrangements institutionnels et jeux de réciprocité

Plusieurs auteurs ont tenté de capturer les obstacles au développement dans le système de valeur associé à l'islam (Lewis, 1982, 1988) : archaïsme des structures sociales, inertie des institutions, absence de réformes économiques et sociales, défiance à l'égard du changement et de l'innovation, statut inférieur des marchands, système éducatif basé sur la mémorisation, vision statique du monde et perception cyclique du temps et, *last but not least*, fermeture des « portes de l'*ijtihâd* », rigidification du *fiqh* et sanctuarisation de la *charia*.

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

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

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

Renvoyant à l'« héritage culturel », l'opposition, déjà signalée, introduite par Greif entre le « collectivisme » des Maghribi et l'« individualisme » des Génois, définit une divergence de trajectoire entre le monde occidental et le monde arabo-musulman : les blocages du processus du développement dans ce dernier étant ainsi imputables à la prégnance des liens communautaires et informels. Selon cette thèse, « durant les périodes de déclin de l'empire ottoman, beaucoup virent dans l'individualisme européen les clés de son dynamisme.

Au contraire, les adversaires de l'occidentalisation rejetaient l'individualisme parmi les caractéristiques à ne pas encourager. Même s'ils admiraient la science occidentale, ils insistaient sur la supériorité morale, sociale et politique de l'islam. Pour lutter contre le retard économique, ils préconisaient de renforcer l'unité, de raviver les liens communautaires, de redécouvrir l'essence de l'islam. Adopter l'individualisme occidental aurait signifié troquer une religion parfaite pour un système moral créé par l'homme, donc inférieur » (Talahite, 2007).

Pour A. Greif, les croyances culturelles de type communautaire incitent les marchands à limiter leur activité, de façon endogamique, aux échanges informels avec des marchands appartenant au même groupe, partageant les mêmes « points focaux » et adoptant les mêmes conventions. Dans cette configuration fondée sur le principe de confiance, de réputation (Kreps, 1990), de « réciprocité dure » (*strong reciprocity*) et de sanction collective en cas de défection ou de tricherie (Gintis, Bowels, Boyd, Fehr, 2005), le coût de l'opportunisme s'avère trop élevé en comparaison avec la logique individualiste où, à l'inverse, la faiblesse de la menace de sanction collective peut inciter l'agent à adopter un comportement non coopératif. De ce fait, « les marchands issus de cultures individualistes sont relativement mieux préparés pour le commerce inter-culturel, parce qu'ils sont moins dépendants de liens communautaires et déjà prêts à former des relations d'agence avec des gens hors de leur cercle social » (Talahite, 2007).

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

La réactivation des analyses en termes de « capital social » (Putnam, 2000), en correspondance de phase à la fois avec l'émergence du « nouvel esprit du capitalisme » et les logiques de projet (Boltanski, Chiapello, 1999) dans les pays avancés, et avec les processus de « fragmentation ethnique » (Collier, 2000 ;

Easterly, Levine, 1997) dans les pays en voie de développement, tout en soulignant la différence de nature entre la *force des liens faibles* dans les premiers et la *faiblesse des liens forts* dans les seconds, ne laissent pas moins apparaître, quelque soit la configuration culturelle, l'efficace des liens de type horizontal et des valeurs de solidarité et de réciprocité que ces liens ont tendance à reproduire.

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

État, fragmentation sociale et gouvernementalité

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

Loin de toute statique cyclique, la récurrence du schéma décrit par Ibn Khaldûn indique plutôt les *invariants* de la trajectoire de formation des États : un système de croyances partagées (croyances au sens large, culturelles, religieuses, symboliques, etc.) ; un dispositif politique assurant l'ordre, la stabilité et la cohésion collective au-delà des *fissions* segmentaires, des fragmentations ethniques et des préférences individuelles ; une légitimité politique équipée par l'efficacité économique ; le développement des sciences, des techniques et des arts ; la justice sociale et la solidarité. Toute l'œuvre maîtresse d'Ibn Khaldûn, la *Muqaddima* (1378), est tournée vers cette perspective de redéfinition, pour le monde arabo-musulman, d'un modèle stable de pouvoir centré sur les principes de la « politique rationnelle » (*siyâssa 'aqliya*), transcendant les divisions segmentaires, ethniques et tribales, gouvernant la société, et constituant un recours pour elle, bref d'un modèle institutionnel privilégiant la loi et favorisant la civilisation qui « n'est pas autre chose » que le développement.

« Pas de civilisation (donc) sans politique ». Le régime politique dont traite Ibn Khaldûn n'est pas celui de la « cité idéale » (*al-madina al-fâdila*), qui « est

une rareté », « une simple hypothèse », une « pure supposition », mais celui observé dans l'histoire et qui peut prendre deux formes : une forme normative où l'intérêt général et l'intérêt du souverain sont pris en considération ensemble, une seconde forme historique où ce qui prime c'est « d'abord l'intérêt du souverain et les moyens de maintenir son autorité par la force » et où « le bien public, dans ce cas, est tenu pour secondaire » (Ibn Khaldûn, 1378, pp. 615-616).

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

Mais comme « le type de politique pratiqué par tous les souverains, qu'ils soient musulmans ou non », n'est en général pas en accord avec les « prescriptions religieuses » ou avec les « maximes philosophiques », « les normes politiques » sont, dans les faits et dans toutes les sociétés, « un mélange de lois religieuses et de règles morales, comme il est naturel en société, avec le souci de la force et de l'esprit de corps » (Ibn Khaldûn, 1378, p. 616).

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

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

La perspective proposée par Ibn Khaldûn est toutefois plus essentialiste dans la mesure où elle a trait aux formes d'exercice du pouvoir et aux dispositifs de la domination. C'est le concept de *gouvernementalité*, dû à Michel Foucault (Foucault, 2004), qui rend bien compte des intuitions khaldûniennes quant à l'extension des enjeux de la politique à l'ensemble des conditions d'existence (économiques, sociales, culturelles, biologiques, mentales, comportementales, spirituelles, etc.) des individus, des groupes et des populations.

Cette forme de gouvernement exercé « sur les corps et sur les âmes », que Foucault appelle « biopouvoir » et dont il situe l'émergence au XVIII^e siècle, se fonde sur un « dispositif de pouvoir » conjuguant souveraineté, discipline,

sécurité et normalisation ou homogénéisation sociale. Ne se résorbant pas dans « l'instance de la loi », la *gouvernementalité* dans le monde moderne « a pour forme majeure de savoir l'économie politique ». Il s'agit pour Foucault d'une inflexion majeure opérée dans le principe du pouvoir en relation avec la « grande transformation » du capitalisme (Polanyi, 1983).

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

BIBLIOGRAPHIE

- Amin S., 1973, *Le développement inégal*, Paris, éditions de Minuit.
- Baker Assadr M., 1991, *Iqtissâdouna*, texte en arabe, Beyrouth, Dar Attaârof.
- Boltanski L., Chiapello E., 1999, *Le nouvel esprit du capitalisme*, Paris, Gallimard.
- Cheddadi A., 2006, *Ibn Khaldûn. L'homme et le théoricien de la civilisation*, Paris, Gallimard (coll. « Bibliothèque des histoires »).
- Collier P., 2000, « Implications of Ethnic Diversity », World Bank and CEPR, 31st Economic Policy Panel Meeting, Lisbon, avril.
- Dowidar M. H., 1974, *L'économie politique, une science sociale*, Paris, Maspero.
- Easterly W., Levine R., 1997, « Africa's Growth Tragedy: Policies and Ethnic Divisions », *The Quarterly Journal of Economics*, vol. 112, n° 4, novembre, pp. 1203-1250.
- Foucault M., 2004, *Sécurité, territoire, population. Cours au Collège de France 1977-1978*, Paris, Gallimard/Seuil (coll. « Hautes études »).
- Frank A. G., 1969, *Le développement du sous-développement*, Paris, Maspero (coll. « Textes à l'appui »).
- Gellner E., 1981, *Muslim Society*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Gellner E., 2003, *Les Saints de l'Atlas*, Paris, éditions Bouchene (coll. « Intérieurs du Maghreb »).
- Gintis H., Bowles S., Boyd R., Fehr E., 2005, *Moral Sentiments and Material Interests. The Foundation of Cooperation in Economic Life*, Cambridge, MIT Press.
- Greif A., 1989, « Reputation and Coalitions in Medieval Trade: Evidence on the Maghribi Traders », *The Journal of Economic History*, vol. 49, n° 4, décembre, pp. 857-882.
- Greif A., 1993, « Contract Enforceability and Economic Institutions in Early Trade: The Maghribi Traders "Coalition" », *The American Economic Review*, vol. 83, n° 3, juin, pp. 525-548.
- Greif A., 1994, « Cultural Beliefs and the Organization of Society: A Historical and Theoretical Reflection on Collectivist and Individualist Society », *Journal of Political Economy*, vol. 102, n° 5, pp. 912-950.
- Greif A., 2006, *Institutions and the Path to the Modern Economy. Lessons From Medieval*

- Trade*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Hodgson M. G. S., 1974, *The Venture of Islam*, Chicago, Chicago University Press.
- Hodgson M. G. S., 1998, *L'Islam dans l'histoire mondiale*, Paris, Sindbad/Acte Sud (trad. de A. Cheddadi).
- Ibn Khaldûn A., 1378, *Al-Muqaddima. Discours sur l'histoire universelle*, Paris, Sindbad, (trad. de Vincent Monteil, 1968).
- Ibn Khaldûn A., 2002, *Le livre des exemples, Autobiographie, Muqaddima*, t. 1, trad., présentation et notes par Abdesselam Cheddadi, Paris, Gallimard (coll. « Bibliothèque de la Pléiade »).
- Kreps D. M., 1990, « Corporate Culture and Economic Theory » in Alt J. E., Shepsle K. A. (dir.), *Perspectives on Positive Political Economics*, Cambridge, Cambridge University Press.
- Kuran T., 1986, « The Economic System in Contemporary Islamic Thought », *International Journal of Middle East Studies*, vol. 18, n° 2, pp. 135-164.
- Kuran T., 1997, « Islam and Underdevelopment: An Old Puzzle Revisited », *Journal of Institutional and Theoretical Economics*, vol. 153, n° 1, pp. 47-71.
- Kuran T., 2003, « The Islamic Commercial Crisis: Institutional Roots of Economic Underdevelopment in the Middle East », *Journal of Economic History*, vol. 63, n° 2, pp. 414-446.
- Kuran T., 2004, *Islam and Mammon. The Economic Predicaments of Islamism*, Princeton/Oxford, Princeton University Press.
- Lacoste Y., 1966, *Ibn Khaldoun*, Paris, Maspero.
- Laroui A., 1987, *Islam et modernité*, Paris, La Découverte,
- Laroui A., 1996, *Le concept de raison*, texte en arabe, Beyrouth, Centre culturel arabe.
- Laroui A., 2008, *La sunna et la réforme*, texte en arabe, Beyrouth, Centre culturel arabe.
- Lewis B., 1982, *The Muslim Discovery of Europe*, New York, W. W. Norton.
- Lewis B., 1988, *The Political Language of Islam*, Chicago, Chicago University Press.
- North D., 2005, *Le processus du développement économique*, Paris, éditions d'Organisation.
- Polanyi K., 1983, *La grande transformation, Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard (coll. « Bibliothèque des sciences humaines »).
- Putnam R. D., 1995, « Bowling Alone : America's Declining Social Capital », *The Journal of Democracy*, vol. 6, n° 1, pp. 65-78.
- Putnam R. D., 2000, *Bowling Alone: The Collapse and Revival American Community*, New York, Simon & Schuster.
- Rawls J., 1971, *A Theory of Justice*, Harvard, Harvard University Press, trad. française, 1987, *La théorie de la justice*, Paris, Seuil.
- Rodinson M., 1966, *Islam et capitalisme*, Paris, Le Seuil.
- Talahite F., 2007, « Trois approches institutionnelles du développement dans le monde musulman », Communication à l'école thématique « Méthodes de l'analyse institutionnelle », La Rochelle, 17-21 septembre.
- Walzer M., 1997, *Sphères de justice*, Paris, Seuil.