



économie et société

Institutions et développement

**La fabrique institutionnelle et politique
des trajectoires de développement**

**Sous la direction de Elsa Lafaye de Micheaux,
Éric Mulot et Pepita Ould-Ahmed**

Institutions et développement

**La fabrique institutionnelle et politique
des trajectoires de développement**

Collection « Économie et Société »

**Dirigée par Hervé Marc HUMBERT,
Jean-Paul MARÉCHAL et Hervé THOUÉMENT**

Marc HUMBERT et Alain CAILLÉ (dir.),

La démocratie au péril de l'économie, 2006, 368 p.

Yunnan SHI et Françoise HAY (dir.),

La Chine. Forces et faiblesses d'une économie en expansion, 2006, 416 p.

Sous la direction de

Elsa LAFAYE DE MICHEAUX, Éric MULOT et Pepita OULD-AHMED

Institutions et développement

La fabrique institutionnelle des trajectoires
de développement



Collection « Économie et Société »

PRESSES UNIVERSITAIRES DE RENNES

© Presses Universitaires de Rennes
UHB Rennes 2 – Campus de La Harpe
2, rue du doyen Denis-Leroy
35044 RENNES CEDEX

www.pur-editions.fr

Mise en page :

ennoïa

4f allée Verlaine
35000 Rennes

www.ennoia-editions.com

Dépôt légal : 1^{er} semestre 2007
ISBN : 978-2-7535-0436-3

SOMMAIRE

Introduction générale

Elsa LAFAYE DE MICHEAUX, Pepita OULD-AHMED

Les contours d'un projet institutionnaliste en économie du développement ... 9

Première partie : Penser les institutions

Stéphanie TREILLET

L'impasse de l'anti-développement 41

Jean-Michel G. SERVET

Les illusions des « Objectifs du millénaire » 63

Jérôme MAUCOURANT, Sébastien PLOCINICZAK

*Penser l'économie, les institutions et la dynamique institutionnelle
à partir de Karl Polanyi* 89

Bruno TINEL

*Organisation sociale, fonctionnement économique et progrès technique.
Le déterminisme technique dans les « nouvelles » théories de l'entreprise* 113

Julien VERCUEIL

*Changement institutionnel, ouverture économique
et arriération technologique: la Russie en transition* 133

Ekkehard ERNST

*La place des institutions dans la théorie de la croissance. Croissance
endogène, théorie de la Régulation et complémentarités institutionnelles ...* 157

Deuxième partie :

Politique économique, changement institutionnel et transformations sociales

Raoul LUCAS, Karin RADOJCIC, Françoise RIVIÈRE

*Colonisation, décolonisation et État éducateur :
l'enseignement supérieur à la Réunion* 185

Ramine MOTAMED-NEJAD	
<i>Régimes monétaires, rapports de pouvoir et métamorphoses du capitalisme en Iran, 1989-2006</i>	209
Jean-François PONSOT	
<i>Dollarisation et Banque centrale en Équateur</i>	231
Kako NUBUKPO	
<i>La conduite de la politique monétaire en situation d'incertitude: le cas de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA)</i>	257
Many CAMARA	
<i>Politique économique et contraintes financières au Mali (1990-2005)</i>	281
Conclusion	
Éric MULOT	
<i>Pour la construction de démarches pluridisciplinaires en sciences sociales.....</i>	305
Les auteurs	317

Elsa LAFAYE DE MICHEAUX et Pepita OULD-AHMED

INTRODUCTION GÉNÉRALE LES CONTOURS D'UN PROJET INSTITUTIONNALISTE EN ÉCONOMIE DU DÉVELOPPEMENT

Le but de cet ouvrage n'est pas d'étudier les institutions en elles-mêmes ni de faire une revue de la littérature sur les différentes facettes et ambivalences de l'institutionnalisme aujourd'hui¹, mais de montrer qu'en tant qu'éléments constitutifs de la réalité sociale, elles représentent une entrée indispensable et particulièrement heuristique pour l'étude du phénomène du développement au Nord comme au Sud, et pour l'analyse des politiques de développement. L'ouvrage se penche sur des pays aux niveaux de développement et aux rythmes de croissance très différents (Mali, Équateur, Iran, Russie...), afin de renvoyer à la profonde diversité des paysages du monde en développement. Pour autant, nous pensons que certaines questions qui se posent aux pays de la périphérie (notamment la question de leur place dans la mondialisation, la souveraineté de l'État, l'héritage de la colonisation, l'importance performative du discours de la Banque mondiale) sont communes au phénomène du développement aujourd'hui et permettent un dialogue et une mise en regard des travaux de recherche.

Penser le développement reste un enjeu théorique fondamental, au regard de la diversité des trajectoires et de l'historicité des sociétés. Longtemps, les théories du développement ont oublié les institutions, ou les ont tenues pour acquises et ne nécessitant pas de traitement particulier. Mais aujourd'hui « l'institutionnalisme » est devenu, à l'inverse, le paradigme le mieux partagé en sciences sociales, que ce soit en histoire, sociologie, sciences politiques ou en économie : mettre l'accent sur les institutions s'est soudain généralisé. On a parlé

1. Pour un travail d'histoire de la pensée économique contemporaine, on se référera en particulier au numéro des *Cahiers d'économie politique*, « Qu'a-t-on appris sur les institutions ? », n° 44, 2003. Sur l'évolution du sens (longtemps opposé au sens actuel) du mot *institution* au cours du temps, y lire l'étude qu'y consacre GUÉRY (2003 : 7-18).

ainsi de « tournant institutionnaliste ² ». Nous commencerons par retracer cette évolution et brosser les grands traits du néoinstitutionnalisme dans le domaine de l'économie du développement, avant de justifier et caractériser la singularité de l'approche adoptée par les auteurs de ce livre, pour soulever enfin comment les questions de changement institutionnel et des politiques de développement sont abordées dans le contexte de la mondialisation libérale.

**LES INSTITUTIONS DANS LA THÉORIE DU DÉVELOPPEMENT :
DE L'OUBLI AU RETOUR EN FORCE**

Absence de tradition institutionnaliste dans la théorie néoclassique du développement

La théorie du développement, issue des thèses du milieu des années cinquante, marquées par la problématique des étapes de la croissance économique (Rostow, 1963) d'une part, et par la théorie néoclassique de la croissance (Solow, 1956) de l'autre, a totalement ignoré les institutions dans la dynamique économique de croissance régulière telle qu'elle a été modélisée. À la fin du xx^e siècle, l'engouement pour les théories dites de la « croissance endogène » a relancé une analyse du développement focalisée sur la question de la croissance et sur les conditions d'une croissance équilibrée du revenu par tête de long terme. L'oubli ou l'ignorance par ces modèles du caractère irréversible du temps du développement ³, de sa dimension politique et du rôle crucial des rapports sociaux dans l'évolution des modes d'organisation économique a déjà été largement critiqué. On peut y ajouter le reproche de ne pas prendre en compte les institutions, éléments constitutifs du système économique à un moment donné, issus de l'histoire et dont le changement engendre à son tour des transformations économiques. Longtemps, en effet, la théorie du développement s'est concentrée sur les conditions d'accumulation et de reproduction du capital afin d'assurer une croissance capable de répondre à la demande issue de la dynamique démographique (Nurske, 1952 ; Lewis, 1954). Pour les institutions internationales telles que la Banque interaméricaine pour la reconstruction et le développement (BIRD), ou l'Organisation des Nations unies pour l'alimentation et l'agriculture (FAO), la sécurité alimentaire face à la transition démographique était l'un des objectifs principaux du développement. Si Gunnar Myrdal, dans *The Asian Drama* (1968), plaide déjà pour « une approche institutionnelle », il souligne le fait que « l'analyse économique conventionnelle » de l'époque ignore les structures institutionnelles et sociales, et se concentre exclusivement sur la sphère économique, sans ancrer solidement l'analyse dans le terrain sur lequel

2. JESSOP (2001).

3. BOYER, CHAVANCE & GODARD (1991).

on souhaite réfléchir⁴. Durant cette période des Indépendances (décennies 1950 et 1960) l'accent a par ailleurs été mis sur l'industrialisation et la définition des secteurs de l'économie nationale à développer en priorité⁵. Durant ces années, le modèle de développement économique fait de la mobilisation de l'épargne le moteur du développement, la planification se chargeant d'affecter de manière optimale les ressources financières : l'épargne doit servir à construire des entreprises modernes afin de soutenir l'industrialisation. Le débat va porter alors davantage sur le choix des secteurs agricoles et industriels à privilégier et sur les stratégies de développement, dans une approche strictement économique.

Mais les difficultés politiques et économiques de certains pays du Sud, soumis à des rapports de force accentués par la guerre froide, ont donné lieu à la redéfinition du sous-développement comme résultat direct du développement, conséquence d'inégalités structurelles dans la division internationale du travail et dans le commerce, issues de la colonisation ou de relations politiques fortement asymétriques. Selon les théoriciens de la dépendance, le sous-développement est le résultat direct du développement capitaliste des pays occidentaux qui ont besoin d'une périphérie dépendante pour réaliser une partie du profit. Les questions politiques soulevées par le choix des stratégies de développement se doublent de la question des rapports de classes internes aux sociétés périphériques, et des rapports de domination Nord-Sud, y compris après la décolonisation (Frank, 1972 ; Amin, 1970). La prise en compte actuelle du poids de l'histoire dans les travaux qui font référence à l'époque coloniale est l'écho de telles problématiques.

À partir des années 1980, ces questionnements – stratégies de développement, théories de la domination – vont passer à l'arrière-plan, sinon tomber complètement dans l'oubli, au profit d'un accent mis sur le strict équilibre de la balance des paiements. Les manuels d'économie du développement publiés dans les années 1980 (Guillaumont, Hagen, Gillis *et al.*) mentionnent les institutions comme un élément du contexte, ou n'en parlent pas du tout : les index n'ont pas d'entrée « institution » et leur consacrent au mieux un chapitre à part⁶. L'effort de développement dans les années 1970 s'était appuyé, dans un contexte international de surliquidité, sur l'accroissement considérable du volume des prêts bancaires consentis aux pays en développement par les banques internationales pour financer leur croissance⁷. Cependant, suite à la crise de la dette qui s'ouvre au Mexique en 1982, un grand nombre de pays en développement sont

4. De cette négligence découle les « *distortions in research, and faults in planning* », MYRDAL (1968 : 26-31).

5. KINDLEBERGER (1962), HIRSCHMAN (1958), et PERROUX (1991).

6. Ainsi, HAGEN (1982 : 284) les définit comme « une organisation qui a été établie dans un dessein particulier ou des pratiques devenues un élément acquis du comportement d'une société ».

7. TREILLET (2002 : 109-125).

alors soumis aux politiques d'ajustement du FMI, en contrepartie du réajustement de leur dette. L'économie du développement, telle qu'elle est prescrite par les Programmes d'ajustement structurel (PAS) du FMI, se concentre désormais sur l'équilibre de la balance des paiements. Elle engage le tournant néolibéral⁸, au sein du *Consensus de Washington* qui se caractérise par une stricte discipline budgétaire et monétaire, des réformes fiscales, une déréglementation des marchés, des biens et des capitaux, un processus de privatisation de l'économie. L'exemple du Mali⁹ met clairement en évidence comment la succession des choix politiques et des efforts de développement vient buter sur cette contrainte financière qui aujourd'hui réduit à l'extrême les marges de manœuvre et les perspectives du pays. Ceci illustre aussi comment l'orthodoxie monétariste se retourne contre son objectif affiché : condition présumée de la croissance, le rééquilibrage de l'économie à travers l'assainissement des finances publiques devient cause de l'absence de développement.

Les échecs du PAS dans de nombreux pays, en particulier ses conséquences sociales parfois dramatiques, ont suscité de très vives critiques. Le courant dit de l'« anti-développement » s'appuie sur ces faits pour conclure à l'échec généralisé du développement et donc du projet même de développement. Ses principaux auteurs (Partant, Latouche, Rist) voient dans la mondialisation la domination économique et culturelle de l'Occident, porteur d'une dynamique de développement qu'il faut refuser. Critique vis-à-vis du capitalisme et de la mondialisation (assimilée au développement économique), ce courant récuse la domination des imaginaires dont seraient coupables les pays occidentaux. Dans son article, Stéphanie Treillet met en garde contre la tendance actuelle de ce courant à se contenter de l'étude de discours, et montre que, paradoxalement, les tenants de l'anti-développement rejoignent les thèses néolibérales sur un certain nombre de points, dont celui de la méfiance à l'égard de l'État.

Théorisé dans une perspective libérale par l'économie du développement standard, le recul de l'État est accéléré dans les faits par les institutions internationales (FMI, Banque mondiale) qui dévalorisent la politique publique au profit des mouvements de décentralisation et de privatisation, et choisissent souvent de mettre en évidence l'action de la « société civile » dans l'effort de développement¹⁰. Cependant la réduction des politiques de développement à un programme par objectif, par exemple ciblé sur les « pauvres » dans le cadre des *Objectifs du Millénaire* de la Banque mondiale, soulève à son tour des questions.

8. Sur le sens précis de ce terme, voir MULOT (2002).

9. Ce cas est étudié par Many Camara dans ce volume.

10. Sur les conséquences de l'apparition de ces nouveaux acteurs dans la sphère du développement et sur la sous-traitance des politiques publiques à la société civile (associations et ONG), dans le domaine de l'éducation, voir MULOT (2001), ou encore LAMARKBI & LAFAYE DE MICHEAUX (2006). Sur ces nouveaux acteurs, en général, voir FROGER *et al.* (2005).

Car on constate que les grandes institutions internationales ont pris en charge la définition et l'orientation du développement sous couvert de son financement. L'idéologie économique qui prévaut est marquée par l'utilitarisme et l'utopie d'une rupture avec le politique. Elle donne lieu à une forme de scientisme, l'économisme, qui revient à voir dans la logique économique (en particulier du calcul rationnel) l'alpha et l'oméga de l'existence sociale. Cet économisme, qui imprègne la rhétorique de la Banque mondiale se traduit par exemple en instrumentalisant la lutte contre la pauvreté dans un objectif de croissance¹¹. Le retrait programmé de l'État, à travers les réformes de libéralisation, l'a concrètement obligé à un redéploiement, qui s'apparente à la fin des années 1990 à un processus de « privatisation de l'État », touchant ses fonctions économiques et sociales comme ses fonctions régaliennes¹². Ce recul a en tous les cas profité à d'autres acteurs, et a fait émerger, d'un point de vue analytique, la question du poids des institutions dans le développement : on assiste dès lors à la multiplication des travaux académiques faisant référence à ce niveau intermédiaire de l'analyse économique.

*Les années 2000 sous la vague du néoinstitutionnalisme*¹³

L'introduction des institutions dans la théorie néoclassique du développement va permettre d'analyser le développement en deçà du cadre politique de l'État, en reliant certaines institutions à des variables de performance économique. Cette prise en compte récente des institutions s'effectue dans un contexte général de reconnaissance de leur rôle en économie où le néoinstitutionnalisme triomphe dans les années 1990. On le trouve dans la *Nouvelle Économie Institutionnaliste* ou *New Institutional Economics* (NIE), issue de la microéconomie de Williamson¹⁴, reprenant l'approche par les coûts de transaction de Coase (1937). Ce courant traite des institutions sous le seul critère de l'efficacité, et les définit par leur capacité à réduire les coûts de transaction. L'institution est vue comme la solution optimale de divers problèmes que le marché seul ne peut résoudre. À partir d'une telle perspective, la « nouvelle théorie de la firme » est désignée comme « l'étude des modes d'organisation des transactions, des arbitrages entre ces modes, et de leur efficacité comparée¹⁵ » : l'institution qui compte ici est l'entreprise. Son existence tient au fait qu'elle minimise les coûts de transaction¹⁶. Pour la théorie des jeux, autre branche de cette NIE, les institutions sont des règles du jeu, constitutives ou régulatrices,

11. Cf. l'article de Jean-Michel Servet.

12. HIBOU (1998a).

13. Pour une synthèse comparative des nouveaux institutionnalismes en économie, sociologie et sciences politiques, voir THÉRET (2000).

14. WILLIAMSON (1985).

15. MÉNARD (2003 : 105).

16. On verra les contradictions et les faiblesses de cette « nouvelle » théorie de la firme dans la contribution de Bruno Tinel.

dont la fonction est « essentiellement de résoudre un problème de coordination entre les joueurs relativement à la réalisation d'un équilibre¹⁷ ». La nouvelle économie néoclassique, qui semble ainsi gagnée soudain par le néoinstitutionnalisme, n'est pas seule à opérer cette conversion : ce paradigme avait aussi fait son entrée en sciences politiques dans les années 1980¹⁸ ; il a progressivement gagné la sociologie du choix rationnel, l'histoire économique, suite aux travaux de North¹⁹ ou de Fogel²⁰, et, de là, le champ de l'économie du développement. Comme ailleurs, l'accent est mis sur l'institution à la fois comme dispositif de création de règles et comme dispositif garantissant leur respect : l'institution cruciale dans la perspective déterminante d'un bon fonctionnement du marché (pour créer de l'ordre et réduire l'incertitude dans les relations interindividuelles, condition de l'activité économique) est celle des droits de propriété adéquats²¹.

La prise en compte de l'histoire (lue à la manière évolutionniste comme essentiellement de la « dépendance de chemin ») réduit un peu le déterminisme fonctionnaliste : comme ce sont les hommes qui font les institutions et les élaborent en leur faveur, la résultante institutionnelle peut par conséquent être de mauvaise qualité et pourtant se maintenir dans le temps. D'où le nouvel enjeu en termes de politique économique qui, en référence à la fameuse orthodoxie économique « *Getting the price right* », est désormais « *Getting the institutions right*²² ».

L'an 2000 constitue sans doute un tournant pour l'entrée des problématiques institutionnelles en économie du développement car la Banque mondiale, à son tour, semble alors opérer sa conversion aux institutions :

Le plaidoyer pour la libéralisation inconditionnelle des marchés, l'attention insuffisante portée aux institutions, des politiques macroéconomiques trop axées sur la stabilité financière et accordant trop peu de place à la croissance et à l'emploi ont été battus en brèche par les échecs de la transition et par les crises financières de ces dernières années²³.

17. WALLISER (2003 : 168). Nous ne reviendrons pas dans cet ouvrage sur ce type d'analyse.

18. Pour une synthèse des différents courants du néoinstitutionnalisme en sciences politiques, voir MARCH & OLSEN (1989), ainsi que HALL & TAYLOR (1997).

19. La *New Institutional Economics* est largement due aux travaux pionniers de Douglass North entrepris dans les années 1970. Pour une critique approfondie du caractère ambigu, d'un point de vue économique et méthodologique, de cette approche, voir MAUCOURANT (2003), ainsi que l'article de Jérôme Maucourant et Sébastien Plociniczak dans ce livre.

20. Robert William Fogel a été « nobélisé » *ex aequo* avec Douglass North en 1993 pour ses travaux sur la cliométrie.

21. Ainsi, North explique-t-il la révolution néolithique par l'institution des premiers droits de propriété exclusifs, qui constituent alors une incitation favorable à la croissance (MAUCOURANT, 2003).

22. RODRIK (2004).

23. « Introduction » au numéro consacré à la première conférence européenne sur le développement, coorganisée par la Banque mondiale et le Conseil d'analyse économique

La même année est publié un véritable manifeste de l'impérialisme économique par Olson (pionnier de la théorie du choix rationnel en sociologie politique) et Kähkönen. Rebaptisé en 2002 *A New Institutional Approach of Development*, l'ouvrage (dont la seconde partie porte exclusivement sur l'Inde) acte le changement de point de vue en économie du développement : axée jusque-là sur le capital et autres ressources, celle-ci se centre désormais sur la qualité de la gouvernance²⁴.

À partir de cette date, de nombreux travaux américains et européens publiés dans les grandes revues scientifiques, après diffusion via les *Working papers* du National Bureau of Economic Research (NBER)²⁵, font état de l'étude statistique ou économétrique des liens entre le niveau de développement économique et les institutions. Derrière la notion de bonne gouvernance, les facteurs institutionnels pris en compte sont, par exemple, le degré de réglementation, la responsabilité du gouvernement, la bureaucratie, l'efficacité judiciaire ou la corruption. En France, les travaux d'Acemoglu²⁶, de Rodrik et d'autres²⁷ sont vite connus et imités, appliqués en particulier dans le domaine de la finance, corrélant la croissance économique (ou l'état des inégalités) à la qualité des institutions financières. Précisons que cette approche des institutions reste thématique²⁸ et en un sens largement instrumentale. Les institutions auxquelles on devrait désormais accorder une place sont les contrats, la politique de la concurrence, la législation sur les faillites, la régulation du système financier. Théoriquement, ces « facteurs institutionnels » ont pour but unique le bon fonctionnement du marché. Bien souvent la mesure de leur qualité se réduit à un indice fourni par les agences de *rating*²⁹. Dans ces études du développement,

(MUEET & STIGLITZ, 2000). Plus récemment, cette conversion peut encore être illustrée par le rapport sur le développement humain 2006 de la Banque mondiale, *Équité et développement* (chapitre 6, « Équité, Institutions et processus de développement »).

24. Les auteurs récusent le terme d'impérialisme économique, trop belliqueux à leur goût, considérant que « les ambitions élargies de l'économie et l'intégration des sciences sociales sont dues plutôt aux avancées intellectuelles qui étendent le champ de nos esprits » (KÄHKÖNEN & OLSON, 2002 : viii). Il n'en demeure pas moins que « l'influence dans les autres sciences sociales du style de pensée déductif de l'économiste et de sa sensibilité au quantitatif a été si fondamentale et si étendue que l'on assiste à une intégration théorique des sciences sociales sous un paradigme englobant » (*id.* : vii).
25. Ces travaux sont régulièrement synthétisés et repris dans une revue du FMI, *Finances and Development*, cf. RODRIK & SUBRAMANIAN (2004) ; et ACEMOGLU (2003).
26. ACEMOGLU, JOHNSON & ROBINSON (2001).
27. RODRIK, SUBRAMANIAN & TREBBI (2004) ; SACHS (2001).
28. Jessop distingue au sein du « tournant institutionnaliste » trois modes de prise en compte des institutions : le premier (thématique) traitant l'institution comme un thème à étudier parmi d'autres ; le second (analytique) faisant de l'institution l'une des variables explicatives des phénomènes économiques ; le troisième (ontologique) y voyant un fondement de la réalité économique et plus généralement de l'existence sociale (JESSOP, 2001). Ce découpage dans la floraison des travaux institutionnalistes en économie est repris pour définir et situer leur « cahier des charges théorique ». Voir KOLEVA, RODET-KROICHVILI & VERCUEIL (2006) à qui nous devons cette référence.
29. Par exemple, M. K. Nabli (économiste à la Banque mondiale) mesure l'existence des « bonnes institutions » à la valeur de l'indice de corruption (formulé par l'*International*

les institutions sont définies non pas par leur origine, leur formation mais par leur fonction³⁰. Elles sont là parce qu'elles servent à quelque chose (au minimum du point de vue de la coordination économique, sinon de la croissance), mais ce fonctionnalisme renvoie à un raisonnement évolutionniste quasi tautologique : les institutions présentes aujourd'hui sont par définition celles qui « ont survécu » ; d'où l'on déduit qu'elles sont les plus aptes ou les plus appropriées, car sinon elles auraient disparu. Ce raisonnement devient vite normatif puisqu'on qualifiera de « bonnes institutions » celles qui ont cours dans les pays qui se sont développés. Ainsi, dans cette optique, les institutions qui existent au cœur du capitalisme marchand sont celles qui sont les plus efficaces : le devenir des sociétés serait guidé de lui-même par une fin (la réalisation de la logique d'efficacité) qui peut être reconstruite *a posteriori*. Le caractère téléologique de ce type de lecture étroitement fonctionnaliste de l'histoire a déjà été souligné par d'autres³¹.

C'est à très grande distance de ces paradigmes que s'élabore collectivement une autre réflexion institutionnaliste sur le développement d'où procède ce livre.

Heuristique d'un institutionnalisme en économie politique du développement

Loin d'être définies dans leur seul rapport à l'efficacité et au marché (lui-même institué), les institutions sont, selon nous, le moyen de réintroduire explicitement les déterminants sociaux dans l'analyse économique, et, ce faisant, de remobiliser la dimension politique de l'activité économique, mettant en évidence les marges de manœuvre des États. Si l'on reprend la terminologie de Hall et Taylor (1997), transposée par Théret au champ de l'économie, cet ouvrage s'inscrit clairement dans un *institutionnalisme historique* qui se distingue de l'*institutionnalisme du choix rationnel* (de la NIE) par « son refus du fonctionnalisme, de l'instrumentalisme et de l'intentionnalisme³² » ; de même qu'il se distancie aussi, dans la plupart des textes présentés ici, de l'*institutionnalisme sociologique* (dont serait proche en France la théorie des conventions par exemple), en abordant la genèse des institutions à partir des rapports sociaux, voire des conflits, plutôt que résultant d'un « *problem solving* appliqué aux problèmes de la coordination des comportements individuels³³ » où l'accent est surtout mis sur la dimension cognitive des institutions.

Nous pouvons emprunter à la sociologie durkheimienne du début du xx^e siècle une définition provisoire des institutions qui en souligne les éléments clefs

Country Risk Guide), échelonné de 1 à 5 (NABLI, 2000 : 96). C'est un indicateur plus complexe mais collecté auprès des mêmes sources qu'utilisent RODRIK *et al.* (2004).

30. Paul David oppose ainsi mode téléologique et mode évolutionniste (généalogique) pour analyser les institutions (DAVID, 1994).

31. En particulier, DOCKÈS & ROSIER (1988).

32. THÉRET (2000 : 33).

33. *Ibid.*

retenus au travers de ce livre. Phénomène proprement social, l'institution est définie dans l'article « Sociologie » de la *Grande Encyclopédie* de 1901 comme « un ensemble d'actes ou d'idées tout institués que les individus trouvent devant eux et qui s'impose plus ou moins à eux³⁴ ». Les institutions sont instituées, c'est-à-dire que l'homme n'en est pas l'auteur, il les trouve déjà formées. En ce sens, elles sont porteuses d'histoire et elles s'imposent à lui. La temporalité des institutions n'est pas celle des comportements individuels. « Qu'il soit ou non défendu à l'individu de s'en écarter, elles existent déjà au moment où il se consulte pour savoir comment il doit agir ; ce sont des modèles de conduite qu'elles lui proposent. » Elles vont façonner les comportements humains, du fait de leur caractère coercitif dont la force vient de la société elle-même (notion de légitimité de l'institution). Donnée d'avance, l'institution n'est pas pour autant figée de toute éternité : « Les institutions véritables vivent c'est-à-dire changent sans cesse. » Qui plus est, il est possible d'arriver à une situation où « les règles de l'action ne sont ni comprises ni appliquées de la même façon à des moments successifs, alors même que les formules qui les expriment restent littéralement les mêmes. » Ainsi, l'institution compte pour la vie sociale d'une part dans la mesure où elle l'encadre, d'autre part en raison de l'ampleur des conséquences entraînées par ses changements, ses évolutions. D'où l'intérêt de mettre l'accent sur le changement institutionnel pour les problématiques de développement. Enfin, dernière idée importante empruntée à la vieille définition sociologique, que l'on retrouvera lorsqu'il s'agit d'étudier les politiques publiques, « certaines institutions forment avec d'autres un système³⁵ », ce que nous nommerons les complémentarités institutionnelles. De ce structuralisme découle que tout n'est pas possible en termes d'ingénierie institutionnelle : les recommandations en matière de politique publique ne peuvent aboutir à isoler certaines institutions qui « marchent » et à vouloir les reproduire telles quelles ailleurs pour obtenir un résultat particulier (d'où la critique du « plaquage institutionnel » que l'on développera plus loin dans cette introduction).

Dénaturalisation de l'économie

La référence à Polanyi

L'apport des travaux de Polanyi est essentiel dans ce projet institutionnaliste, et le texte de Jérôme Maucourant et Sébastien Plociniczak revient sur les concepts fondamentaux de cet auteur qui définit l'économie comme un processus institutionnalisé de création, circulation et répartition des richesses sociales³⁶. La référence à Polanyi qui se double des lectures de Marx et des

34. MAUSS & FAUCONNET (1969 : 16-17).

35. *Id.* : 17.

36. POLANYI & ARENSBERG (1975).

institutionnalistes américains (Veblen, Commons, Mitchell), vise entre autres à démontrer la nécessaire mise à distance des conceptions naturalisantes de l'économie, en particulier de la monnaie et du rapport pécuniaire. La problématique de la construction sociale du marché, proprement hétérodoxe, commence à être mieux connue en sciences sociales, notamment en sociologie. Elle est ici reprise en profondeur à partir des travaux de l'économiste qui en a fait la preuve la plus magistrale, non seulement dans la *Grande Transformation* (1944), mais aussi grâce à ses travaux moins connus en France sur les sociétés non-modernes. La reconnaissance du fait que le marché est dans l'incapacité de produire les institutions, qui sont la condition *sine qua non* de son fonctionnement concret, impose de revenir au paradigme fondateur élaboré au milieu du xx^e siècle.

De nombreuses contributions dans cet ouvrage poursuivent l'opération de dénaturalisation théorique du capitalisme qui découle de la perspective polanyienne. Jérôme Maucourant et Sébastien Plociniczak, Jean-Michel Servet, et Stéphanie Treillet montrent qu'elle peut s'appliquer en particulier à la rareté et, de là, à la notion de pauvreté³⁷, et ceci sans forcément tomber dans les thèses de la décroissance et de l'« anti-développement », prêtes à relativiser le problème de la pauvreté parce qu'elle a cours dans des sociétés « autres », « traditionnelles », où les références sont différentes des nôtres³⁸.

Constructivisme et réflexivité

L'analyse des grandes institutions du développement (la Banque mondiale traitée comme l'« idéal-type des bailleurs de fonds³⁹ »), à travers leur discours, tel qu'il apparaît dans leur littérature grise, s'inscrit dans une double problématique de réflexivité en sciences sociales et de déconstruction des discours, qui reprend une préoccupation familière aux premiers institutionnalistes américains, mais pas toujours évidente pour l'économiste contemporain. Pourquoi en effet, pour étudier le développement, faudrait-il analyser les discours des grandes institutions investies dans les politiques de développement ? Selon quelle justification peut-on mettre sur un même plan l'explication des dynamiques économiques propres au développement, l'analyse des politiques de développement, et un ensemble de discours normatifs relatifs aux orientations à privilégier pour soutenir les pays du Sud ?

L'approche institutionnaliste américaine du début du xx^e siècle s'est nourrie de pragmatisme⁴⁰ selon lequel les institutions (définies comme ensemble de règles abstraites), tous les éléments de connaissance, et les concepts, font eux-mêmes partie de la réalité. Les pères de l'institutionnalisme moderne ont ainsi ouvert la porte à l'analyse discursive. Mais la critique de la production de la connaissance et

37. Comme le précise l'annexe méthodologique dans la contribution de Many Camara.

38. Stéphanie Treillet.

39. HIBOU (1998b).

40. COREI (1996).

de ses enjeux à travers la notion d'idéologie remonte en réalité bien plus loin, et, là encore, nous renvoie à Marx et à l'origine de la sociologie de la connaissance.

La critique de l'état du développement actuel et de ses acteurs ne peut certes se limiter à l'analyse de discours. Cette analyse doit néanmoins être menée, d'abord, en raison du poids de la Banque mondiale qui confère un caractère performatif à son discours, ainsi que l'ont déjà fait de nombreux travaux⁴¹; mais aussi, à cause de son extraordinaire souplesse théorique, de son adaptation permanente aux critiques, et de sa capacité étonnante à intégrer de nouveaux éléments, y compris les reproches adressés au Consensus de Washington de ne prendre en compte que les équilibres financiers et d'oublier la dimension humaine du développement, au mépris notamment de toute considération éthique⁴². Enfin, comme contrepoint à l'analyse critique du discours sur les *Objectifs du Millénaire* par Jean-Michel Servet, l'étude des contraintes subies aujourd'hui par le Mali par Many Camara en souligne la pertinence, en venant montrer comment les principes prônés par la Banque mondiale (et le FMI) se sont traduits dans la réalité.

Les écueils du culturalisme

Les travaux sur les institutions que nous présentons dans cet ouvrage cherchent à revenir sur les conditions, spécifiques, d'émergence et de fonctionnement des institutions, sous des formes idiosyncrasiques, en insistant sur la diversité des situations nationales. Cette prise en compte de la richesse et de la complexité de la réalité sociale fait parfois verser dans le culturalisme⁴³ qui n'est pourtant pas sans dangers.

La perspective culturaliste a été, par exemple, largement appliquée à l'analyse du développement des pays d'Asie, accordant du crédit au discours « asiatiste », discours anti-occidental des dirigeants malaisiens et singapouriens avant la crise de 1997, qui attribuait aux valeurs asiatiques le « miracle économique » des dernières décennies. Ces valeurs seraient : une grande capacité de travail, l'importance du travail bien fait, la soumission à l'autorité, la recherche du consensus, le rôle central donné à la famille et à la communauté plutôt qu'à la valorisation hédoniste égoïste de l'individu, etc. Mais les chercheurs en sciences politiques sont nombreux à mettre en doute la réalité historique de ces valeurs⁴⁴. D'autres économistes en dénie également l'efficacité économique, notant que ce sont les mêmes valeurs qui servaient à expliquer le retard de développement de la région dans les années 1960⁴⁵.

41. HIBOU (1998b). L'auteur souligne d'ailleurs l'hétérogénéité des éléments constitutifs du « discours » de la Banque mondiale et l'absence de cohérence proprement théorique du corpus retenu. En revanche, la cohérence idéologique ne semble pas faire défaut.

42. PREVOST (2004).

43. C'est ce que fait d'ailleurs le rapport de la Banque mondiale, *Équité et Développement* (2006).

44. Scepticisme très présent dans CAMROUX & DOMENACH (dir.) (1997).

45. MINGAT & TAN (1992).

Changement institutionnel et dynamique des rapports sociaux

Les deux grands problèmes qui se posent à toute recherche institutionnaliste sont la théorisation des effets des institutions, et celle de leur changement. Nous abordons ici les présupposés retenus par les auteurs concernant la dynamique des institutions. Postuler la nature sociale des institutions a des conséquences fortes dès lors que l'on cherche à en faire la genèse ou à trouver les causes de leur évolution. S'y ajoute ici une autre proposition selon laquelle la genèse des institutions, qui marquent les trajectoires de développement, n'est pas forcément d'essence économique. Cette idée, déjà soulignée par Polanyi, nous semble fondamentale. Elle constitue l'un des fils directeurs qui courent à travers le livre. Cette problématique est également partagée et présente dans le courant de la Régulation. À partir de travaux historiques et théoriques, la théorie de la Régulation considère en effet que « les institutions les plus essentielles n'ont pas toujours pour origine ou principe une logique exclusivement économique⁴⁶ », dans le sens où ce n'est pas le principe économique d'efficacité qui gouverne leur création. Marquée par les analyses marxistes, cette théorie place les institutions au centre de son analyse des évolutions de long terme du capitalisme depuis le milieu des années 1970. Elles sont conceptualisées en termes de « formes institutionnelles », c'est-à-dire des « codifications d'un ou de plusieurs rapports sociaux fondamentaux⁴⁷ ». Elles sont présentées de manière taxinomique⁴⁸ : au nombre de cinq, elles comptent le régime monétaire, la forme du rapport salarial, la forme de la concurrence, la forme d'adhésion au régime international et la forme de l'État. Le principal apport pour notre ouvrage réside dans le caractère systémique de cet ensemble d'institutions : l'architecture d'ensemble de ces formes institutionnelles détermine à un moment donné le rythme et la forme du développement économique. L'aspect systémique des institutions peut s'observer particulièrement clairement dans l'évolution des ex-pays de l'Est. En effet, « la transition est un laboratoire à ciel ouvert pour analyser la dynamique des institutions et l'impact de ce changement sur l'évolution économique des pays concernés⁴⁹ ». C'est l'objet de l'article de Julien Vercueil analyse la Russie en transition : l'approche institutionnaliste retenue se situe au croisement de la théorie de la Régulation, de l'économie des conventions et du courant évolutionniste, permettant à l'auteur de souligner la dimension structurante du retard technologique dans la trajectoire passée et à venir de la Russie contemporaine.

Réciproquement, les institutions sont le fruit de construits sociaux, et résultent de *compromis institutionnalisés*, eux-mêmes issus des rapports sociaux

46. BOYER (2003 : 82).

47. *Id.* : 80.

48. Avec les limites propres à cette construction que souligne Ekkehard Ernst dans son article.

49. KOLEVA, RODET-KROICHVILI & VERCUEIL (2006 : 22).

s'exprimant en particulier sous la forme de conflits sociaux et politiques. Dans cette perspective d'économie politique, et contrairement aux tenants de l'anti-développement, la mondialisation à l'œuvre ne relève pas d'un déterminisme implacable dont la cause première reste imprécise. Elle doit se lire comme un moment historique particulier⁵⁰, comme le processus politique de libéralisation et de déréglementation des marchés à l'échelle mondiale, bien plus que comme un simple contexte qui s'imposerait de lui-même aux gouvernements et aux populations.

Dans la perspective théorique défendue ici, la genèse des institutions est bien sûr l'un des problèmes auxquels se confrontent certains textes, que ce soit d'un point de vue théorique, comme la contribution de Ekkehard Ernst, repartant des modèles néoclassiques de croissance endogène, ou bien à partir d'études de cas, comme celui de l'enseignement supérieur réunionnais (Raoul Lucas, Karin Radojcic et Françoise Rivière), ou encore ceux abordés dans la deuxième partie de l'ouvrage, concernant les transformations des régimes monétaires (Iran, Équateur, UEMOA). Mais dans tous les cas, la mise à distance du principe d'efficacité comme générateur de l'institution conduit à ne pas reprendre le raisonnement sur un mode évolutionniste expliquant la genèse des institutions par une « sélection » des institutions, ni selon une perspective fonctionnaliste caractéristique du courant néoinstitutionnaliste dans sa version issue des théories du choix rationnel. La genèse des institutions relève d'une analyse bien différente à partir du moment où l'on ne considère plus que c'est le seul principe économique d'efficacité ou d'optimalité qui motive leur création.

Si l'on admet que les institutions dépendent le plus souvent de logiques sociopolitiques, alors, soit on considère leur création extérieure au champ de l'économie, et on les traite comme données pour s'intéresser à leurs effets économiques, soit on cherche à revenir aux conditions de leur émergence en faisant appel à l'économie politique, l'histoire, la science politique ou aux travaux sociologiques. Dans ce dernier cas, en effet, on admet que l'institution trouve sa source dans des rapports sociaux qui, à un moment du temps, se sont *crystallisés* sous une certaine forme et s'imposent à tous. Réfléchir au développement revient à penser les politiques de développement et, en ce sens, travailler sur le développement est inséparable d'une dimension politique. Cette idée nous ramène à des présupposés anciens de l'économie du développement, rejoignant notamment Myrdal qui liait l'historicité, la détermination sociale des phénomènes économiques et leur dimension politique : « Mon itinéraire personnel depuis ma jeunesse m'a apporté la conviction croissante que les

50. DUMÉNIL & LÉVY (2004) interprètent la phase néolibérale actuelle comme la revanche des classes sociales liées à la finance, sur la période du capitalisme fordiste.

problèmes économiques ne pouvaient être étudiés isolément, mais devaient l'être dans le cadre démographique, social et politique⁵¹. » Pour l'auteur de *The Asian Drama* (1968), la dimension politique du développement ne peut se ramener à une ingénierie comme le suggèrent les rapports de la Banque mondiale et l'invitation contemporaine à mettre en place les « bonnes institutions ». Dans les pays du Sud décolonisés, les notions de planification et d'industrie dépassaient leur sens étroit de technique de croissance, pour devenir l'expression d'un nationalisme et d'une volonté d'action : aujourd'hui encore, le développement est l'effort global d'une société, et le résultat de ses propres conflits.

Pour comprendre les tenants et aboutissants de la structure d'une grande partie des États en développement aujourd'hui, le détour par l'histoire coloniale est donc indispensable. Au cours de sa progressive (et incomplète) colonisation du monde, l'influence européenne a façonné non seulement l'économie mais aussi la future société nationale, tant du point de vue de sa démographie, que de ses hiérarchies sociales et de la division sociale du travail (sans parler des représentations⁵²). Au-delà du phénomène majeur de l'esclavage qui a modelé la démographie de nombreux pays sur plusieurs siècles, la colonisation a aussi signifié l'introduction du salariat (dans les mines ou les plantations par exemple, dans la construction, dans la fonction publique), s'accompagnant souvent de l'organisation d'une immigration massive de main-d'œuvre étrangère venue des autres colonies. Cette influence de la colonisation s'est aussi exprimée à travers la mise en place d'une administration fiscale, d'un état civil (carte d'identité), du recensement, de l'application d'un système de droit, et, du point de vue des institutions informelles, on notera encore la prééminence accordée à l'écrit, les unités de mesure internationales (système métrique, etc.). Un autre changement institutionnel majeur véhiculé par la colonisation concerne la monnaie, sous des formes variables allant de la définition de sa convertibilité et de son ancrage au système monétaire dominant, à l'introduction d'une nouvelle monnaie ou l'imposition d'une monnaie unique.

C'est sur le système éducatif que reviennent en détail Karin Radojcic, Raoul Lucas et Françoise Rivière à la Réunion, anciennement l'Île Bourbon, pour analyser la rapide évolution de l'enseignement supérieur de l'un des DOM français marqué, comme les autres, par la mobilité de ses étudiants, dans un contexte de taux de chômage très élevé. Comment se fait-il que la France, inscrite dans le projet européen du sommet de Lisbonne de société de la connaissance, ait pu connaître de telles zones de sous-développement, en particulier en termes de niveau d'éducation de ses citoyens ? Sous quelles conditions des changements

51. MYRDAL (1968 : Préface, ix).

52. BENOT (2005).

ont-ils pu avoir lieu ? Ce sous-développement de l'intérieur prend ses racines dans une histoire sociale et économique singulière, celle d'une colonisation de peuplement (fondée sur l'esclavage et structurée par l'exploitation de quelques ressources naturelles) et dont la plupart des structures, y compris l'enseignement universitaire portent la trace aujourd'hui.

IMPASSES D'UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT UNIVERSELLE

Les divergences de conception en matière de théorie des institutions se reflètent immédiatement dans les diverses manières de penser les politiques de développement. Notre démarche se distingue de celle de la théorie économique dominante d'obédience néoclassique (théorie standard) sur le terrain de la prescription des politiques publiques et de l'analyse de leurs effets.

La tentation du plaquage institutionnel

À l'image d'une conception fonctionnaliste des institutions, la théorie économique standard conçoit les politiques de développement comme un processus qui permettrait d'imposer de nouvelles institutions supposées être les supports de nouveaux comportements qu'elles vont alors « naturellement » faire surgir. Cette conception des institutions se double ainsi de ce que l'on pourrait qualifier d'*individualisme institutionnel* en matière de politique de changement institutionnel. Évidemment « individualisme institutionnel » n'a ici rien à voir avec l'individualisme méthodologique qui pense pouvoir rendre compte de la formation et du fonctionnement des institutions par la seule action des individus. Loin du classique débat entre individualisme et holisme méthodologiques, ce que nous nommons ici « individualisme institutionnel » désigne la position consistant à croire en effet qu'il est possible de modifier certaines institutions « individuellement », c'est-à-dire séparément, indépendamment du cadre institutionnel global, pour leur faire véhiculer des normes qui vont *ipso facto* structurer de nouveaux comportements⁵³.

C'est selon une telle approche des politiques de développement et en escomptant de telles vertus des politiques de changement institutionnel que la transition des pays ex-communistes a par exemple été conçue. Sous la houlette des organisations internationales et d'économistes devenant « pour la bonne

53. Procéder à cette extension des concepts d'individualisme et de holisme hors des limites du seul débat de l'individualisme et du holisme méthodologiques est une opération non seulement possible mais déjà pratiquée, comme l'atteste par exemple les thèses du holisme épistémologique de Duhem et Quine selon lesquelles, dans une construction théorique scientifique, on ne saurait apprécier la validité des hypothèses séparément – « individuellement » –, seule la validité de la construction globale, c'est-à-dire de l'ensemble des hypothèses, devant être considérée.

cause » conseillers du prince, l'économie de marché allait émerger grâce au développement, d'une part, de nouvelles institutions telles que la propriété privée, le marché et la concurrence, et, d'autre part, grâce à des politiques macroéconomiques d'austérité. On connaît le résultat : pour s'en convaincre, il suffit de se rappeler les nombreuses études⁵⁴ qui soulignent les conséquences économiques et sociales dramatiques engendrées par de telles politiques. Le démantèlement des anciennes structures et infrastructures qui s'en est suivi, en faveur de nouvelles, ayant tardé par ailleurs à se mettre en place, a provoqué, pendant un certain temps, une sorte de vide institutionnel et juridique, qualifié par certains de « hiatus institutionnel » comme le rappelle Julien Vercueil dans son texte. Cette situation s'est avérée propice au développement d'un chaos généralisé et de comportements de prédation et de rentes⁵⁵ de la part notamment des élites sociales au pouvoir soucieuses de se repositionner dans les nouvelles structures économiques et bancaires en cours d'édification (privatisées à leur profit).

La littérature économique dominante, épaulée par les institutions et bailleurs de fonds internationaux, eux aussi grands producteurs de discours, mais également instigateurs, dans la pratique, de politiques de développement, a multiplié ses efforts à partir des années 1990 pour identifier les « bonnes » institutions, celles qui permettraient aux pays en développement de sortir de leur pauvreté. La politique de développement, selon cette approche, se résume à la mise en place d'un modèle institutionnel standard et à une uniformisation des comportements. Ce « standard » économique en matière de politique de développement est bien connu, mais sous un nom devenu passe-partout, dépouillé dans les usages de toute connotation politique et faisant référence à une réalité économique qui s'imposerait de manière « naturelle » : la mondialisation. Mais la mondialisation n'a rien d'une fatalité naturelle, elle correspond à un processus politique de déréglementation générale de tous les marchés (biens et services, travail, capitaux), qui a débuté au milieu des années 1980 et n'est pas encore achevé, préconisé par les principaux organes et bailleurs de fonds internationaux (FMI, OMC, OCDE, Banque mondiale, Commission européenne), et relayé au niveau des gouvernements nationaux tant dans les pays riches que dans les pays pauvres... Il s'agit là d'un projet politique d'universalisation institutionnelle dans lequel le libéralisme économique est conçu comme inséparable de la propagation du modèle libéral démocratique.

54. On fera référence ici particulièrement au numéro spécial de la *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, paru en 1999, dans lequel est dressé un bilan sur les économies post-socialistes après une décennie de transition économique (Chine, Russie, Bulgarie, les Balkans, Hongrie, etc.). Voir également SHLEIFER & TREISMAN (1998).

55. Sur la Russie, voir notamment FAVAREL-GARRIGUES (1999), KAGARLITSKY (2004), MOTAMED-NEJAD (2007), OULD-AHMED (2003) ; et, sur la Chine, voir ROCCA (1992, 1994).

Les bailleurs de fonds internationaux soutiennent un tel modèle économique et politique, et conditionnent l'octroi de leurs prêts à la mise en place des « bonnes » politiques publiques. Il est par ailleurs intéressant de souligner un changement de méthode de leur part, à partir de la fin des années 1990, relatif à leur intervention. En réponse notamment aux fortes critiques émises par les gouvernements et populations des pays aidés, qui crient, à juste titre, à la perte de leur souveraineté, et par un fort mouvement de contestation de l'opinion publique internationale, les bailleurs de fonds internationaux, en particulier le FMI, multiplient en effet documents de travail, séminaires et colloques afin de proposer de nouvelles stratégies en matière de conditionnalité⁵⁶. Mais ce changement relève en réalité plus de la forme que du fond. Leurs nouvelles propositions d'intervention consistent à ne plus intervenir directement auprès des autorités nationales pour leur imposer un programme d'ajustement structurel⁵⁷, mais à les encourager à concevoir leurs propres programmes. Sans interférer ainsi, explicitement, dans le choix des politiques publiques, ils se limiteraient, implicitement, à conditionner leurs aides en fonction des résultats et objectifs économiques affichés par les autorités nationales et des « bonnes » institutions que les pays aidés mettraient en place « d'eux-mêmes ». On passe ainsi, à la fin des années 1990, d'une conditionnalité exprimée essentiellement en termes de politiques macroéconomiques vers une conditionnalité exprimée en termes de construction institutionnelle.

L'intérêt porté par la Banque mondiale à la question des institutions depuis la décennie 1990 reflète les évolutions du champ académique qui a connu une montée en puissance de cette problématique, comme on l'a vu. Celle-ci, jadis réservée au courant hétérodoxe, et ignorée du courant dominant, a été reprise par ce dernier. S'est donc développée toute une économie institutionnaliste, au sein de l'approche dominante, qui a permis d'appuyer du poids de sa légitimité scientifique des politiques publiques de développement maintenant orientées vers la transformation des structures institutionnelles. Mais il y a de nombreuses manières de faire de l'économie institutionnaliste. Si le courant hétérodoxe a été rejoint dans la problématique des institutions, il n'en reste pas moins des différences profondes entre ces approches quant à la manière d'appréhender théoriquement les institutions et d'en concevoir subséquemment les politiques de développement.

56. Se référer notamment au site du FMI où sont téléchargeables tous les documents (*Working Papers*, Rapports par pays, Discussions sur les politiques, et les *Economic Issues*) relatifs aux nouvelles orientations et aux politiques d'intervention de la part de cette institution, à partir de 2000: <www.imf.org>.

57. Les prêts des politiques de développement remplacent les prêts d'ajustement à partir d'août 2004. La Banque mondiale opère des transformations en matière des politiques d'aide. Pour disposer des documents et autres textes produits en cette matière par cette institution, se reporter à son site: <www.web.worldbank.org>.

L'approche retenue dans cet ouvrage, pour aborder la question des politiques de développement, se situe aux antipodes de celle que l'on vient de rappeler. Sont pointés les problèmes théoriques et politiques posés par un tel plaquage institutionnel d'une politique de développement réputée universelle.

Les limites théoriques posées du plaquage institutionnel

L'ensemble des contributions s'accorde pour réfuter tout d'abord, aussi bien du point de vue de l'analyse théorique qu'au travers d'études de cas, l'hypothèse d'une relation simple entre institutions et comportements des acteurs économiques. L'idée que l'on pourrait établir un lien simple, déterministe et univoque entre une forme institutionnelle isolée et un ou des comportements qui lui seraient associés doit ainsi être critiquée. Notre approche soutient en effet ce que l'on pourrait qualifier de *holisme institutionnel*, c'est-à-dire le fait que c'est un *ensemble* institutionnel et non une ou quelques institutions prises isolément, qui détermine les comportements. La thèse du holisme institutionnel consiste à dire qu'il y a une relation entre *l'ensemble* des constructions institutionnelles et *l'ensemble* des comportements. Dès qu'on veut aller au-delà de cette proposition, il est vrai très générale, il faut étudier au cas par cas comment jouent les synergies institutionnelles sur des sous-ensembles particuliers de comportements. Des complémentarités institutionnelles jouent en effet non seulement parmi les institutions formelles politiquement réformables, mais aussi et surtout entre ces dernières et toutes les institutions informelles hors de portée des politiques de transformation délibérée, et généralement le produit d'une histoire longue, voire très longue. En d'autres termes, les institutions formelles et réformables ne doivent pas seulement s'agencer en une totalité cohérente. Elles doivent également se révéler compatibles avec toutes ces autres institutions ou infra-institutions (ordre symbolique, culture, mentalités, etc.). À partir d'une telle perspective, on en déduit un deuxième désaccord théorique avec l'approche standard. Il concerne la possibilité même d'avoir un modèle économique universel, doté des « bonnes » institutions, que l'on pourrait transposer à tous les pays en développement et en transition.

Ekkehard Ernst développe les conséquences, en termes de politique structurelle, de la précédente analyse du holisme institutionnel. L'argument central de la thèse des « complémentarités institutionnelles » interdit en effet le bricolage institutionnel *local*. Modifier isolément une ou quelques institutions, c'est prendre le risque de perdre la cohérence globale du modèle antérieur quand bien même on jugerait que celui-ci doit évoluer. L'importation brutale de quelques formes institutionnelles supposées « plus efficaces » rencontrera nécessairement la contrainte du défaut de compatibilité avec les formes

anciennes qui auront été conservées. À supposer même qu'on puisse imaginer importer non pas quelques mais toutes les institutions formelles réformables d'un bloc, il resterait le problème de leur cohérence avec les infra-institutions informelles et non réformables. L'expérience ne cesse de montrer en effet le rôle déterminant des contextes locaux, des caractéristiques symboliques et politiques propres à chaque pays qui peuvent conduire les réformes au succès dans certains cas, à l'échec dans d'autres. Seuls de naïfs ingénieurs sociaux peuvent croire que « *one size fits all* » : toute réforme n'est pas mécaniquement transposable d'un pays à un autre.

Nombreux sont les cas empiriques qui montrent en effet qu'une politique de changement institutionnel peut échouer à produire les comportements escomptés. À cet égard, l'expérience des anciens pays post-communistes est riche d'enseignement. Si l'on prend l'exemple de la Russie en transition, une des priorités affichées au programme des grandes réformes engagées dès la fin des années 1990 était d'instaurer de « vrais » rapports monétaires et marchands. Pour ce faire, des réformes institutionnelles de grande envergure ont été opérées qui se sont traduites par une transformation des anciennes structures bancaires et monétaires, rebâties à l'image de celles des économies de marché (système bancaire à deux niveaux, banque centrale indépendante, normes prudentielles...). Ces changements institutionnels se sont également accompagnés d'autres réformes : privatisation des structures bancaires et économiques, libéralisation économique et financière... Cependant, les multiples réformes n'ont pas suffi à façonner les nouveaux comportements escomptés, ni à mettre en place un nouveau rapport monétaire. Si l'on regarde les conséquences en matière bancaire, la relation de crédit demeure basée sur des critères non pas économiques mais politiques. En outre, la Banque centrale de Russie rencontre les plus grandes difficultés à exercer un contrôle sur le secteur bancaire et, plus généralement, à imposer et faire respecter une régulation monétaire⁵⁸. Du système bancaire russe, on pourrait ainsi dire d'une certaine manière qu'il est constitué de banques mais sans banquiers, c'est-à-dire sans individus possesseurs d'un *ethos* bancaire tel qu'il s'en est constitué un au fil des siècles dans les capitalismes occidentaux. Un des enseignements théoriques que l'on peut dégager de l'expérience de la Russie depuis la transition consiste à dire qu'il ne suffit pas de privatiser le système bancaire, ni de créer une banque centrale indépendante munie de consignes de rigueur, pour structurer un nouvel ordre monétaire et bancaire. Pour comprendre cet écart entre le changement institutionnel, ses comportements escomptés, et les comportements finalement produits, il importe de prendre en considération le contexte sociopolitique de la transition.

58. Pour une analyse comparative URSS-Russie des continuités monétaires et bancaires, voir OULD-AHMED (2000).

Les transformations d'institutions quand elles sont opérées dans l'ignorance de cette économie politique du changement institutionnel sont également exposées à être récupérées, instrumentalisées, contournées ou détournées par les agents privés, ou plus exactement par les groupes d'intérêts privés dans un sens qui subvertit sensiblement les finalités originelles des réformes. À cet égard, Ramine Motamed-Nejad met au jour les conflits d'intérêt et les rapports de pouvoir nés des tentatives d'institutionnalisation des nouveaux rapports monétaires en Iran. Il montre, entre autres, en quoi les réformes bancaires mises en œuvre par les « réformistes » de M. Khatami, à partir de 2000, ont donné lieu à des effets totalement contre-intuitifs. Loin de promouvoir le financement des investissements productifs, les nouvelles banques issues de ces réformes, affiliées aux grands groupes industriels et aux grandes fondations religieuses, ont privilégié des opérations spéculatives tendues vers les seuls intérêts d'une oligarchie économique et politique née à partir de la fin des années 1980. Ce faisant, ces nouvelles banques privées, de même que les banques étatiques, ont dépouillé, comme dans les années 1980 et 1990, la majorité du corps social de tout accès au crédit bancaire au sein du système monétaire officiel. Ce comportement sélectif du système bancaire officiel a rejeté une grande partie des agents économiques vers le système monétaire et financier informel où règnent l'usure et la spoliation récurrente des déposants par les marchands-banquiers traditionnels dotés d'importants soutiens au sein du régime. Et c'est sur une telle scène monétaire que l'auteur donne à voir les usages politiques de la monnaie en Iran, puisqu'il dévoile les mécanismes selon lesquels les groupes politiques « néoconservateurs » ont édifié, avec le soutien de l'armée parallèle (les Pasdarans), des « contre-institutions » bancaires, dont les largesses monétaires ciblées en faveur d'une fraction restreinte des couches sociales défavorisées expliquent, du moins en partie, le succès politique de ces derniers lors des élections présidentielles de juin 2005. L'expérience monétaire de l'Iran post-révolutionnaire porte ainsi témoignage de la dimension pleinement politique de la monnaie.

La mondialisation et ses effets: quelles marges de manœuvre politique?

À cette première critique, d'ordre théorique, concernant la manière dont l'approche dominante conçoit la politique de changement institutionnel s'ajoute une deuxième critique d'ordre plus politique et pratique. Un certain nombre de contributions discute des effets de la « politique de changement institutionnel universelle », prenant la forme d'un processus politique de déréglementation générale des marchés (mondialisation), depuis le début des années 1990. Cette politique s'est révélée la source d'une grande instabilité à la fois dans les pays dits développés, et plus fortement encore dans les pays dits

en développement⁵⁹. Le facteur générateur de cette instabilité macroéconomique provient pour une grande part de la finance et de la déréglementation des marchés de capitaux (marchés financiers et marchés de change). En effet, dans sa dynamique, la finance est relativement autonome et propice aux accidents spéculatifs, donc à l'instabilité, comme l'attestent les nombreuses crises financières des années 1990 dans les pays développés – essentiellement sur les marchés d'actions –, et dans les pays en développement – concernant cette fois plutôt les marchés de change, de titres de la dette publique, et immobilier.

Si la plupart du temps la finance est la source primaire de l'instabilité, celle-ci est cependant transmise à la sphère réelle qui elle-même l'accommode – et en l'espèce il faudrait plutôt dire : la relaye, voire l'amplifie – au travers d'une série de mécanismes spécifiques. Si en effet les dynamiques spéculatives peuvent se développer en n'ayant plus que des rapports extrêmement distendus avec les données de l'économie réelle, à l'inverse les accidents financiers produisent des impacts directs sur l'activité productive. Le système bancaire est l'un des canaux privilégiés de cette transmission puisqu'il est rare que les institutions bancaires sortent indemnes d'un accident spéculatif grave, auquel elles réagiront d'abord par la contraction de leur offre de crédit. Le financement de l'activité productive, notamment de l'investissement, s'en trouve immédiatement affecté. Il se peut par ailleurs, comme l'ont prouvé certains accidents financiers récents, que les entreprises soient elles mêmes directement frappées par le retournement des marchés de capitaux, aux excès spéculatifs desquels elles ont été mêlées. Toute l'instabilité financière se diffuse alors au sein de l'économie réelle au travers des ajustements récessifs mis en place par les banques et les entreprises. Cette diffusion est d'autant plus forte que les structures de l'économie sont dépourvues de forces de rappel et de mécanismes contracycliques. Telle est bien la situation créée par la déréglementation de tous les marchés (autres que financiers). Ainsi notamment, l'ajustement sur l'emploi se fait d'autant plus vite et d'autant plus fort que le marché du travail est déréglementé et flexible. Une dynamique macroéconomique récessive de causalité cumulative s'opère alors, en l'absence d'éléments contracycliques, dans le mode de régulation du fait de la déréglementation généralisée, et en particulier du désengagement forcé de l'État dans sa fonction de stabilisateur macroéconomique. Les ajustements de l'emploi vont provoquer une baisse du revenu des ménages et donc de la demande intérieure qui, à son tour, aura des répercussions négatives sur le niveau de la production, de l'emploi et de l'investissement.

59. Pour une analyse critique des effets d'une telle politique dans un certain nombre de pays d'Amérique du Sud (Mexique, Argentine, Bolivie), se reporter notamment à HERNANDEZ, OULD-AHMED, PAPAIL & PHELINAS (2007).

Cette grande instabilité macroéconomique et financière s'accompagne, le plus souvent, dans les pays en développement d'une grande dépendance monétaire vis-à-vis d'une monnaie étrangère forte, le dollar notamment pour les pays d'Amérique du sud, ou l'euro pour les pays africains de l'UEMOA, en raison de la mise en place de régimes de change à ancrage rigide par rapport à une devise étrangère de référence (dollar, euro), qui ont pour effet d'affaiblir les marges de manœuvre de leurs institutions monétaires en cas de chocs ou déséquilibres macroéconomiques d'origine interne ou externe⁶⁰. Qu'il s'agisse de régimes de dollarisation partielle⁶¹ (*Currency Board*) ou intégrale⁶², ou encore de régimes à ancrage nominal fixe, comme dans le cas de l'UEMOA, tous ces régimes entraînent, sans surprise d'ailleurs, une diminution voire une suspension de la souveraineté monétaire de ces pays.

Néanmoins, s'il est possible d'escompter en principe de ces régimes de change plus ou moins rigide, dans des contextes de fortes tensions monétaires, un certain nombre d'avantages, en particulier celui d'une certaine stabilisation monétaire interne, celle-ci s'avère dans la réalité d'une grande fragilité. En effet, dans le cas d'un *Currency Board*, et plus encore dans le cas d'une dollarisation intégrale, la masse monétaire et le crédit interne se trouvent alors fortement liés à l'état de la balance commerciale et au niveau du solde d'entrées-sorties de capitaux. En outre, de tels régimes monétaires participent à l'accroissement des risques sur les systèmes bancaire et financier⁶³. En effet, privée de son rôle de prêteur en dernier ressort, la banque centrale ne peut plus porter secours aux banques en cas de crise de liquidité ou de crise monétaire d'origine cambiale, ce qui accroît la portée du risque systémique et fait peser une menace vitale sur le système bancaire. Par ailleurs, l'impossibilité pour la banque centrale d'accorder des prêts en dernier ressort peut engendrer une modification des comportements des banques qui cherchent alors à constituer leurs propres réserves autonomes en plaçant leurs liquidités à l'étranger et en se détournant du financement de l'activité productive. Ces régimes de change ultrafixe font donc peser un risque accru sur les institutions monétaires et financières qui, pour s'en préserver, pratiquent des taux d'intérêt élevés et un rationnement de l'offre de crédit à l'économie, ayant pour effet à son tour d'entraîner des

60. Pour une analyse du concept de dollarisation et sur les effets macroéconomiques et politiques des régimes de dollarisation dans les pays concernés, voir THÉRET (2003).

61. De 1991 à 2001, l'Argentine choisit de conditionner l'émission de sa monnaie nationale à l'augmentation de ses réserves en dollars et de soutenir un ancrage nominal rigide à cette devise.

62. Certains pays font le choix d'une dollarisation officielle intégrale qui consiste à imposer le dollar comme monnaie ayant cours légal tout en préservant leur monnaie nationale (Salvador, 2001) ou bien en la substituant à celle-ci (Panama depuis 1904, Équateur en 2000).

63. Se reporter, par exemple, pour le cas de la Bulgarie (1991-1998) à SGARD (1999) ; pour celui de la Lituanie, à BLANC et PONSOT (2004).

ajustements récessifs macroéconomiques. Enfin, une troisième source d'instabilité monétaire doit être rappelée. Le risque de défaut souverain se trouve accru en effet de ce que les investisseurs étrangers dans le pays dollarisé peuvent décider massivement de rapatrier très rapidement leurs capitaux en raison de faiblesses de la position budgétaire du pays, de la détérioration de sa qualité de signature, ou encore de l'insécurité de son système financier. Aussi, si la dollarisation annule tout risque de dévaluation pour le pays dollarisé, en revanche elle ne supprime pas, voire accroît, les risques de déflation, de liquidité et le risque de défaut souverain.

Si l'on examine les effets de ces politiques de dollarisation sur des cas concrets, s'agissant de l'Équateur par exemple, analysé par Jean-François Ponsot, force est de reconnaître que la dollarisation totale a permis à cette économie de surmonter un début d'hyperinflation, des faillites bancaires et une récession économique à la fin des années 1990, et de connaître, depuis, une certaine stabilité monétaire et de bonnes performances macroéconomiques. Néanmoins, tous ces bons résultats tiennent pour une grande part à la conjoncture haussière des prix du pétrole qui contribue à l'augmentation de ses recettes d'exportation et écarte de fait les tendances déflationnistes du régime de dollarisation. Cette conjoncture internationale favorable à l'Équateur ne doit pas occulter, comme le montre Jean-François Ponsot, la permanence de profonds déséquilibres structurels, macroéconomiques et financiers. La consolidation du système bancaire depuis 2000 repose en effet sur des faiblesses structurelles (rentabilité incertaine, liquidité prudentielle contestable, risque de contrepartie, placements financiers à l'extérieur) qui fragilisent les performances d'un système de crédit et de paiement dans un contexte d'absence de prêteur en dernier ressort. Ceci s'accompagne d'une instabilité macroéconomique reposant sur une élévation des taux d'intérêt et un étranglement de l'offre de crédit à l'économie.

Concernant l'Argentine⁶⁴, les effets du *Currency Board*, conjugués à la libéralisation économique, se sont fait sentir dramatiquement et ont éclaté au grand jour en 2001, après une décennie d'ajustements économiques et sociaux récessifs. Ce pays a été confronté à un niveau d'instabilité macroéconomique et de grande dépendance vis-à-vis de l'économie financière internationale, qui l'ont conduit à une crise systémique aiguë en 2001 dont les manifestations multiples se sont auto-renforcées et que l'on peut énumérer ici brièvement pour en saisir l'ampleur : une crise sociale, marquée par une désalarisation de la société et une grande précarisation de l'emploi, une explosion du chômage, de la pauvreté et des inégalités ; un État insolvable qui en outre se désengage de sa fonction

64. Pour une analyse sociopolitique des conditions de mise en place du *Currency Board* en Argentine, se reporter à ROIG (2007).

sociale – éducation, santé, infrastructures – au profit d'une privatisation de tous ces secteurs ; une crise financière alimentée par l'insoutenabilité de la dette publique et la sortie massive de capitaux étrangers ; une crise monétaire liée à un ancrage nominal du peso au dollar devenu intenable ; une crise économique marquée par une destruction de l'appareil industriel, affaibli par une appréciation du dollar pesant sur sa compétitivité et provoquant alors un processus de déflation et des ajustements sévères sur le facteur travail ; enfin, une profonde crise politique.

L'Afrique n'a pas non plus été épargnée. La politique de désinflation compétitive menée au sein de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA⁶⁵) à partir des années 1990 telle qu'elle est exposée par Kako Nubukpo peut être elle aussi réinscrite dans le paysage général de la mondialisation et plus précisément dans le cadre du Consensus de Washington qui en est en quelque sorte le volet « politique macroéconomique ». Sans être aussi extrême que les solutions monétaires retenues par l'Argentine et l'Équateur, la politique de désinflation compétitive en partage néanmoins l'idée générale. Certes, elle ne sera pas allée jusqu'à des transformations des structures monétaires aussi radicales que les régimes argentins et équatoriens de *Currency Board*, mais elle aura également affirmé l'idée que la politique monétaire doit être entièrement consacrée à l'objectif de stabilité nominale, sans égard pour la croissance et l'emploi.

Many Camara dresse enfin un bilan du Mali (1990-2005), pays qui s'est appliqué à mettre en place une politique de spécialisation pour l'exportation et de libre-échange depuis une trentaine d'années qui devait, selon les organisations internationales, lui permettre de procéder à un rattrapage en termes de niveau de développement. Néanmoins, cet acharnement dans la voie d'une telle politique, salué par ailleurs par les organisations internationales qui citent bien souvent le Mali comme modèle, a été mal récompensé. Many Camara en montre les conséquences dévastatrices, qui ont conduit le Mali à des tensions macroéconomiques extrêmes conduisant à un appauvrissement et à un pillage des actifs économiques de l'État. En effet, au lieu de favoriser réellement la création de richesses et l'amélioration des conditions de vie de la population, le Mali se trouve pris dans une concurrence internationale inégale qui ruine ses revenus et entrave l'épargne intérieure ; pris dans le carcan d'une dette extérieure qui absorbe ses ressources financières et lui interdit tout investissement significatif, et partant tout décollage économique.

65. L'UEMOA est composée de huit pays : Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Guinée Bissau, Mali, Niger, Sénégal et Togo.

CONCLUSION

L'apport de cet ouvrage est de proposer une version relativement cohérente d'institutionnalisme en économie politique du développement, nourrie d'emprunts aux autres sciences sociales, à partir de textes de spécialistes de différents continents. Ce volume rassemble des parcours intellectuels et méthodologiques divers et ne reflète pas ce qui pourrait relever d'une école de pensée à proprement parler, ni d'un courant constitué de l'économie du développement. Mais une réflexion collective s'est élaborée à partir de ces textes et de leur discussion dans le cadre d'un séminaire de recherche pluridisciplinaire tenu depuis 2001 à la Maison des sciences économiques⁶⁶. Ainsi, on trouvera au fil des pages qui suivent des thématiques convergentes et des options théoriques partagées. Car derrière les questions méthodologiques communes se profilent des enjeux théoriques à partir du moment où l'on refuse les réponses (et les méthodes qui lui sont associées) générales et valables en tout lieu de la théorie néoclassique du développement, imposée à l'heure actuelle par les institutions internationales et répandue dans le domaine scientifique par un impérialisme économique revendiqué. Ainsi, malgré la diversité des parcours des différents auteurs, on peut identifier des grandes lignes communes suggérant l'existence d'un paradigme institutionnaliste du développement.

Derrière les différentes analyses des institutions dans le développement et du changement institutionnel présentées ici, il faut donc souligner la référence aux mêmes acquis théoriques :

- Le marché, lui aussi, est une institution sociale, il n'est pas auto-institué ;
- Les rapports sociaux et le pouvoir politique jouent un rôle déterminant dans la genèse des institutions et dans le fonctionnement des économies ;
- Les instances que la doctrine néolibérale se propose de substituer à l'État pour mettre en œuvre le développement ne sont pas suffisantes ;
- Il n'y a pas de déterminisme technologique.

Les textes présentés dans cet ouvrage partagent aussi des principes épistémologiques. Le rejet d'une conception de l'économie comme science du choix individuel se traduit dans la distance avec l'utilitarisme⁶⁷ et un institutionnalisme qui partirait de la microéconomie en se fondant sur des présupposés comportementaux⁶⁸ réputés universels. S'exprime également dans les présentes contributions une certaine méfiance vis-à-vis des séductions du

66. Séminaire mensuel *Institutions et Développement*, organisé par le Matisse (CES, UMR Paris 1-CNRS) et l'école de la Régulation, dont on peut consulter les archives sur le site : <<http://matisse.univ-paris1.fr>>.

67. Ce positionnement situe la perspective institutionnaliste retenue dans cet ouvrage en opposition à l'Institutionnalisme des choix rationnels, identifié par HALL & TAYLOR (1997).

68. Qui donne lieu à des développements cognitivistes et culturalistes, comme dans le dernier ouvrage de NORTH (2005).

fonctionnalisme en sciences sociales. Enfin, l'économie étant définie comme une science sociale, cela signifie qu'il n'y a pas de détermination purement économique de l'économie, mais qu'elle est encadrée dans la réalité sociale tout entière. De là aussi les emprunts à la sociologie, et notamment aux théories constructivistes (auquel le titre du volume fait référence) et à la nécessaire réflexivité du travail scientifique. Les proximités seront finalement méthodologiques avec la généralisation du recours à l'histoire, l'emprunt aux autres sciences sociales (sans pour autant surestimer les vertus de la pluridisciplinarité) et le constat que la modélisation n'est pas le seul recours pour penser et théoriser l'activité économique.

Cet ouvrage est sous-tendu par une conception où l'histoire ne se tient pas en surplomb des hommes et des sociétés en leur imposant un déterminisme qui leur serait extérieur (la mondialisation, le progrès technique) et les conduirait à leur insu vers une certaine finalité. La mondialisation est le projet politique dominant aujourd'hui marqué par l'idéologie néolibérale et non une fatalité ou une donnée de l'ordre naturel. Il n'y a pas de déterminisme technologique ni politique à l'échelle mondiale mais des rapports de force, notamment cristallisés dans les institutions. Une telle conception remet ainsi l'action politique au cœur des débats et des décisions. Elle nous amène à poser la question des intérêts spécifiques des nouveaux acteurs du développement (associations, ONG, partis politiques, syndicats), et à repenser la place centrale que les États souverains peuvent aujourd'hui occuper dans la mise en œuvre de leurs propres politiques de développement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACEMOGLU D., JOHNSON S. & ROBINSON J. S., « The Colonial Origin of Comparative Development : an Empirical Investigation », *The American Economic Review*, vol. 91, n° 5, 2001, p. 1369-1401.
- ACEMOGLU D., « Root Causes. A Historical Approach to Assessing the Role of Institutions in Economic Development », *Finances et Développement*, vol. 40, n° 2, juin 2003, p. 27-30.
- AMIN S., *L'accumulation à l'échelle mondiale*, Paris, Anthropos, 1970.
- , *Le développement inégal*, Paris, Minuit, 1973.
- BANQUE MONDIALE, *Équité et développement*, Rapport sur le développement dans le monde 2006, Washington, The World Bank.
- BENOT Y., *Les lumières, l'esclavage et la colonisation*, Paris, La Découverte, 2005.
- BLANC J. & PONSOT J.-F., « Crédibilité et Currency Board : le cas lituanien », *Revue d'économie financière*, vol. 75, juin 2004, p. 113-127.
- BOYER R., « La dialectique réversibilité-irréversibilité », BOYER R., CHAVANCE B. & GODARD O. (dir.), *Les figures de l'irréversibilité en économie*, Paris, Éditions de l'EHESS, 1991, p. 11-33.
- , « Les institutions dans la théorie de la régulation », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, 2003, p. 79-101.
- CAMROUX D. & DOMENACH J.-L. (dir.), *L'Asie retrouvée*, Paris, Seuil, 1997.

- CHAVANCE B., *L'économie institutionnelle*, Paris, La Découverte, 2007.
- COREI T., *L'économie institutionnaliste, les fondateurs*, Paris, Economica, 1996.
- DAVID P., « Why Are Institutions the 'Carriers of History' ? », *Structural Change and Economic Dynamics*, vol. 5, n° 2, 1994, p. 205-220.
- DOCKÈS P. & ROSIER B., *L'Histoire ambiguë, croissance et développement en question*, Paris, PUF, 1988.
- DUMÉNIL G. & LÉVY D., « Le néolibéralisme sous hégémonie états-unienne », dans CHESNAIS F. (dir.), *La Finance mondialisée, racines sociales et politiques, configuration et conséquences*, Paris, La Découverte, 2004.
- EVANS P., RUESCHMEYER D. & SKOCPOL T., *Bringing the State Back In*, Cambridge, Cambridge U. Press, 1999 (1^{re} éd. 1985).
- FAVAREL-GARRIGUES G., « Privatisation et changement politique en Russie soviétique et post-soviétique », dans HIBOU B. (dir.) *La privatisation des États*, Paris, CERI-Karthala, 1999, p. 247-284.
- FERRO M. (dir.), *Le livre noir du colonialisme*, Paris, Hachette, 1999.
- FOGEL R. W., *Without Consent or Contract : The Rise and Fall of American Slavery*, New York, Norton, 1989.
- FRANK G., « The Development of Underdevelopment », COCKCROFT, FRANK G. & JOHNSON D. L. (dir.), *Dependence and Underdevelopment : Latin America's Political Economy*, New York, Anchor Books, 1972, p. 4-17.
- FROGER G., MAINGUY C., BROU J. & GERARDIN H. (dir.), *Quels acteurs pour quel développement ?*, Paris, GEMDEV-Karthala, 2005.
- GAZIBO M., « Le néoinstitutionnalisme dans l'analyse comparée des processus de démocratisation », *Politique et sociétés*, vol. 21, n° 3, 2002, p. 139-160.
- GILLIS M., PERKINS D. H., ROEMER M. & SNODGRASS D. R., *Économie du développement*, Paris, De Boeck, 1990 (1^{re} éd. américaine, 1983).
- GUÉRY A., « Institution. Histoire d'une notion et de ses utilisations dans l'histoire avant les institutionnalismes », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, 2003, p. 7-18.
- GUILLAUMONT P., *Économie du développement*, 3 volumes, Paris, PUF, 1985.
- HAGEN E. E., *Économie du développement*, Paris, Economica, 1982 (1^{re} éd. 1968).
- HALL P. A. & TAYLOR R. C., « La science politique et les trois néo-institutionnalismes », *Revue Française de Science Politique*, vol. 47, n° 3-4, 1997, p. 469-496.
- HERNANDEZ V., OULD-AHMED P., PAPAIL J. & PHELINAS P. (dir.), *Turbulences monétaires et sociales : l'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, 2007, à paraître.
- HIBOU B., « La privatisation de l'État, Retrait ou redéploiement de l'État », *Critique Internationale*, n° 1, 1998a, p. 151-168.
- , « Économie politique du discours de la Banque mondiale en Afrique subsaharienne », *Études du CERI*, n° 39, 1998b, 46 p.
- HIRSCHMAN A. O., *The Strategy of Economic Development*, New Haven, Yale University Press, 1958.
- HOBBSAWM E., *L'ère des empires, 1875-1914*, Paris, Hachette, 2002.
- IMF, <www.imf.org>.
- JESSOP B., « Institutional re(turns) and the strategic-relational approach », *Environment and Planning*, vol. 33, n° 7, 2001, p. 1213-1235.
- KAGARLITSKY B., *La Russie aujourd'hui. Néo-libéralisme, autocratie et restauration*, Paris, Parangon, 2004.
- KÄHKÖNEN S. & OLSON M., *A not-so-Dismal Science*, Londres, Oxford University Press, 2000, réédité (en version complétée et à titre posthume pour Olson) sous le titre de *A New Institutional Approach of Development*, New Dehli, Vistaar (Sage), 2002.

- KINDLEBERGER C. P., *Foreign Trade and the National Economy*, New Haven, Yale University Press, 1962.
- KOLEVA P., RODET-KROICHVILI N. & VERCUEIL J., *Nouvelles Europes, trajectoires et enjeux économiques*, Belfort, Presses de l'UTBM, 2006.
- LAMARKBI N. & LAFAYE DE MICHEAUX E., « L'ouverture de l'éducation primaire rurale aux ONG, les enseignements du Maroc contemporain », *Mondes en développement*, vol. 34, n° 2, 2006, p. 69-85.
- LEWIS A., « The Economic Development with Unlimited supplies of Labour », *The Manchester School*, 1954.
- LUIZARD P.-J. (dir.), *Le choc colonial et l'islam*, Paris, La Découverte, 2006.
- MARCH J. G. & OLSEN J. P., *Rediscovering Institutions: the organizational factors of Politics*, New York, The Free Press, 1989.
- MAUCOURANT J., « Le néoinstitutionnalisme à l'épreuve de quelques faits historiques », *Économie Appliquée* (56), 3, septembre 2003, p. 111-131.
- MAUSS M. & FAUCONNET P., « Sociologie » dans *Grande Encyclopédie*, vol. 30, 1901 (repris dans *Essais de Sociologie*, Minuit, 1969, p. 6-41).
- MÉNARD C., « L'approche néo-institutionnelle : des concepts, une méthode, des résultats », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, 2003, p. 103-118.
- MINGAT A. & TAN J.-P., *Education in Asia*, World Bank, Regional and Sectoral Studies, 1992.
- MUET P.-A. & STIGLITZ J., « Introduction », *Revue d'économie du développement*, n° 1-2, 2000, p. 5-12.
- MULOT E., « La décentralisation éducative au Guatemala : les ambiguïtés de la redéfinition des rôles économiques et politiques des domaines privé et public », *Les Cahiers de l'association Tiers-Monde*, n° 16, 2001, p. 227-236.
- , « Libéralisme ou néolibéralisme, continuité ou rupture », *Cahiers du Matisse*, UMR CNRS-Paris 1, mai 2002.
- MYRDAL G., *The Asian Drama*, Harmondsworth, Penguin Books, 1968.
- MOTAMED-NEJAD R., « Ordre monétaire, pouvoir patrimonial et crises de paiement en Russie post-socialiste, 1992-1998 », dans THÉRET B. (dir.), *Crises monétaires d'aujourd'hui*, Paris, Éditions de l'EHESS, 2007 à paraître.
- NABLI M. K., « Privatisation et institutions dans les économies en développement et en transition », *Revue d'économie du développement*, n° 1-2, 2000, p. 95-106.
- NORTH D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, New York Cambridge University Press, 1990.
- , *Le processus du développement économique*, Paris, Éditions d'Organisation, 2005.
- NURSKÉ R., « Some International Aspects of the Problem of Economic Development », *American Economic Review*, May 1952.
- OULD-AHMED P., *Monnaie, financement, systèmes de paiements en Russie : ruptures historiques, continuités monétaires (1917-1998)*, 2 volumes, Thèse de doctorat de sciences économiques, Paris, École des hautes études en sciences sociales, 2000.
- , « Les transitions monétaires en URSS et en Russie : une continuité par-delà la rupture », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 5, septembre-octobre, 2003, p. 1107-1135.
- PÉROUX F., *L'économie du xx^e siècle*, Grenoble, PUG, 1991 (1^{re} éd. 1961).
- POLANYI K. & ARENSBERG C., *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975 (1^{re} éd. américaine 1957).
- PRÉVOST B., « Les fondements idéologiques et moraux du discours de la Banque mondiale », Colloque de Bordeaux, *Les concepts du développement*, septembre 2004, 17 p.

- REVUE D'ÉTUDES COMPARATIVES EST-OUEST, numéro spécial : « Les économies post-socialistes : une décennie de transformations », coordonné par MAGNIN E. & MOTAMED-NEJAD R., volume 30, n° 2-3, juin-septembre, 375 p.
- ROCCA J.-L., « L'État entre chiens et loups. Résistance anti-taxes et racket fiscal en Chine populaire », *Études chinoises*, vol. 11, n° 2, automne 1992, p. 77-140.
- , « La confusion des devoirs. Corruption et bureaucrates en Chine à la fin de l'Empire et dans les années 1980 », *Revue française de science politique*, vol. 44, n° 4, 1994, p. 647-665.
- RODRIK D., « Getting Institutions Right », *CESifo DICE Report*, 2-2004, p. 10-15.
- RODRIK D., SUBRAMANIAN A. & TREBBI F., « Institutions Rule: The Primacy of Institutions over Geography and Integration in Economic Development », *Journal of Economic Growth*, vol. 9-2, 2004, p. 131-165.
- RODRIK D. & SUBRAMANIAN A., « The Primacy of Institutions », *Finances and Development*, juin 2004, p. 31-34.
- ROIG A., « La création d'une "monnaie éternelle" », dans LORDON F. (dir.), *Conflits et pouvoir dans les institutions du capitalisme*, Paris, Presses de Sciences-Po, 2007, à paraître.
- ROSTOW W. W., *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil, 1963.
- SACHS J. D., « Tropical Underdevelopment », *NBER WP n° 119*, 2001.
- SGARD J., « Crise financière, inflation et *Currency Board* en Bulgarie (1991-1998) », *Revue d'études comparatives Est-Ouest*, vol. 30, n° 2-3, 1999, p. 154-215.
- SHLEIFER A. & TREISMAN D., *Environnement économique et politique de transition vers l'économie de marché. La Russie*, Paris, OCDE, 1998.
- SOLOW R. M. « A contribution to the theory of economic growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, february 1956, p. 65-94.
- THÉRET B., « Institutions et institutionnalismes : vers une convergence des conceptions de l'institution ? », dans TALLARD M., THÉRET B. & URI D. (dir.), *Innovations institutionnelles et territoires*, Paris, L'Harmattan, 2000, p. 25-68.
- , « La dollarisation : polysémie et enflure d'une notion », *Critique internationale*, n° 19, avril 2003, p. 62-83.
- TREILLET S., *L'économie du développement*, Paris, Nathan, 2002.
- WALLISER B., « Théorie des jeux et institutions », *Cahiers d'économie politique*, n° 44, 2003, p. 165-180.
- WILLIAMSON O., *The Economic Institutions of Capitalism*, New York, The Free Press, 1985.
- WORLD BANK, <www.web.worldbank.org>.

Première partie

Penser les institutions

Stéphanie TREILLET

L'IMPASSE DE L'ANTI-DÉVELOPPEMENT ¹

Le début des années 1980 voit la naissance du « consensus de Washington » concernant les pays en développement. Dans le contexte du retour massif de l'influence du *corpus* néoclassique au sein du champ académique, de l'éclatement de la crise de la dette dans un certain nombre de pays en développement, qui, à partir de 1982, ouvre la voie aux stratégies d'ajustement structurel, de l'échec des modèles de développement des décennies précédentes, on assiste en effet à une disqualification tant des politiques volontaristes de développement, conçues sur le long terme, que de l'objectif même d'une transformation des sociétés concernées par ces politiques.

Dans le même temps, l'objectif de développement se trouve pris à revers également par la résurgence du « refus du développement », dit aussi « anti-développement ». Ce courant de pensée, qui prétend constituer le « post-développement », prolonge des thématiques développées de façon plus confidentielle dans les années 1970, et va trouver à partir de la deuxième moitié de la décennie 1990 un nouvel écho avec le mot d'ordre de « décroissance soutenable » qui englobe une certaine lecture des thématiques écologistes. Il regroupe des théoriciens et des réseaux qui se situent en relative extériorité par rapport au champ académique, même s'ils disposent de certains relais limités dans certaines universités ou centres de recherche ²; en relative extériorité également par rapport au mouvement altermondialiste (du moins en France), comme par rapport au mouvement social en général. Cependant, leur influence idéologique est sans commune mesure avec leur implantation sociale et institutionnelle restreinte. S'il s'agit d'un courant de pensée hétérogène, traversé de sensibilités différentes, rassemblant des auteurs aux parcours intellectuels divers, on peut

1. Ce texte est issu d'une recherche dont une première étape a abouti à une première étude publiée en 2004 dans la revue *Recherches internationales*, sous le titre « Misère de l'anti-développement ».

2. Comme l'Institut universitaire d'études du développement (IUED, Genève) et l'Université catholique de Louvain (UCL, Louvain).

repérer les éléments théoriques et les présupposés philosophiques communs caractéristiques de cette nébuleuse de « l'anti-développement », en se concentrant sur les travaux fondateurs et les auteurs déterminants.

À l'origine, ce courant prend comme point de départ l'hypothèse suivante : le développement, sur les plans à la fois théorique (paradigme, objectif) et pratique (stratégies mises en application), n'a constitué pour les sociétés d'Afrique, d'Asie et d'Amérique latine, depuis leur indépendance, qu'un nouvel avatar de la domination des pays industrialisés et de l'« occidentalisation du monde », dans toutes les sphères (économique, sociale, culturelle, etc.).

Pour autant, son propos catégorique lui confère un statut pour le moins ambivalent. D'un côté, en prétendant faire un pas de côté, par la déconstruction systématique d'un objet d'étude – le développement – partagé par tout un pan des sciences humaines, et fonder une posture sans concession sur cette extériorité théorique, ce courant semble produire une subversion radicale de l'ordre économique existant. D'un autre côté, en annonçant l'impossibilité de principe de changer cet ordre existant par une action relevant de choix de politique économique, et la nécessité de « sortir de l'économie », il participe d'un constat d'impuissance qui conduit très fréquemment ses propositions à converger avec les prescriptions les plus libérales. Ce paradoxe invite donc à tenter d'élucider ses présupposés et soubassements théoriques, ainsi que les implications de ses principales propositions – non exemptes de contradictions internes – et la cohérence du modèle social qui se dessine derrière elles.

François Partant (1926-1987) est souvent considéré comme le fondateur de ce courant. Il est l'auteur, entre autres, de *La fin du développement, naissance d'une alternative ?* (1982, réédité en 1997). L'association appelée « La ligne d'horizon – les amis de François Partant », dont Serge Latouche est le président, se donne pour objectif de promouvoir ses analyses. Un colloque intitulé « Défaire le développement, refaire le monde » lui a, à son tour, rendu hommage en février-mars 2002, et s'est suivi de la constitution d'un réseau pour l'« après-développement », où l'on rencontre plusieurs auteurs auxquels il sera fait ici référence.

Le promoteur le plus connu de ces théories en France est Serge Latouche, économiste et philosophe, auteur de *Faut-il refuser le développement ?* (1986), *L'occidentalisation du monde, essai sur la signification, la portée et les limites de l'uniformisation planétaire* (1989), et de bien d'autres textes, articles et conférences, inspirateur enfin du *Manifeste du réseau pour l'après-développement*³, en 2003.

La thématique de « l'anti-développement » a été reprise plus récemment par Gilbert Rist, professeur à l'Institut universitaire d'études du développement (IUED),

3. <www.apres-developpement.org>.

qui a dirigé en 1994 l'ouvrage collectif *La culture otage du développement ?* et a réédité en 2001 *Le développement, histoire d'une croyance occidentale*.

Enfin, même si dans la période récente des divergences internes se sont exprimées, on ne peut comprendre la genèse de ces théories qu'en les rapprochant du cadre théorique du Mouvement anti-utilitariste dans les sciences sociales (MAUSS), regroupement de différents chercheurs en sciences humaines, anthropologues, sociologues mais aussi économistes, entre autres. Les objectifs du MAUSS ont été explicités dans un « Manifeste » intitulé *Critique de la raison utilitaire* (Caillé, 1989). Par la suite, ce mouvement a publié successivement son *Bulletin* puis la *Revue du MAUSS* (à partir de 1988). Il propose « de penser et d'analyser autrement l'économie », notamment via une certaine lecture anthropologique, mettant au centre la généralisation du paradigme du don mis en avant par l'anthropologie de Marcel Mauss (1925), opposé à l'intérêt et au calcul maximisateur dans les sociétés précapitalistes. Latouche commente ainsi cette démarche :

Le MAUSS, d'une certaine façon, est né d'une protestation contre l'une des formes et des conséquences principales de l'universalisme occidental : l'impérialisme de l'économie au plan de la réalité et de la pensée⁴.

UNE QUESTION DE VOCABULAIRE ?

Peut-on considérer que la contestation de l'objectif de développement portée par ce courant ne relèverait que d'une querelle de mots, de confusions et de malentendus sur le sens du mot développement ? Cette interprétation pourrait découler de l'appellation contemporaine de « décroissance », devenue plus fréquente que celle de « post-développement » ou « anti-développement » depuis quelques années, et dont les thématiques les plus connues mettent en avant les dégâts écologiques de la croissance et le fait que le PIB agglomère des activités socialement utiles et des activités destructrices de l'environnement ou porteuses d'une dégradation des conditions de vie de la population. Il faudrait donc faire place, selon ce courant, à une évolution et une transformation multidimensionnelle des sociétés qui ne se réduiraient pas à la seule croissance du produit.

L'affirmation réitérée qu'aucun « développement » autre que la croissance du capitalisme et de l'économie de marché selon le modèle occidental n'est possible résulte de l'imbrication de plusieurs idées dont il importe d'analyser la cohérence théorique, et qui ne peuvent se réduire à des incertitudes de vocabulaire.

4. LATOUCHE (1989b) : 60.

Assimilation entre développement et croissance

Rist assume l'assimilation du développement à la croissance. Dans son ouvrage de 2001, le premier chapitre intitulé « Une définition scandaleuse⁵? » pose précisément les termes du débat :

Le développement est constitué d'un ensemble de pratiques parfois contradictoires en apparence qui, pour assurer la reproduction sociale, obligent à transformer et à détruire, de façon généralisée, le milieu naturel et les rapports sociaux en vue d'une production croissante de marchandises (biens et services) destinées, à travers l'échange, à la demande solvable⁶.

Il évoque les critiques que cette définition peut susciter au nom d'une interdépendance entre croissance et aspect qualitatifs. Mais, selon lui, cette distinction, simple acte de foi, est nulle et non avenue dans la pratique : les stratégies de développement sur le terrain reviennent exclusivement à rechercher la croissance maximale. Il n'y a pas d'autre développement que le développement réellement existant : cette idée, présente dans tous les principaux écrits du courant, est reprise par Latouche (2001) dans le *Manifeste du réseau pour l'après-développement* :

Quel que soit l'adjectif qu'on lui accole, le contenu implicite ou explicite du développement c'est la croissance économique, l'accumulation du capital avec tous les effets positifs et négatifs que l'on connaît : compétition sans pitié, croissance sans limite des inégalités, pillage sans retenue de la nature⁷.

Or, la démarcation entre développement et croissance, ici refusée, est fondatrice de l'économie du développement. Posée notamment en France par François Perroux, elle a été reprise sous différentes formulations par les théoriciens du développement dans la diversité de leurs approches, jusqu'à la décennie 1980. Elle consiste à distinguer clairement la dimension qualitative et structurelle de la simple croissance quantitative du PIB. Si, la plupart du temps, la croissance est considérée comme une condition nécessaire au développement, cette condition n'est pas suffisante :

L'analyse du concept même de croissance, tel qu'il a été défini, utilisé théoriquement et formalisé au cours des trente dernières années, révèle son insuffisance radicale pour fonder une politique économique à l'égard des pays en développement ou pratiquée par eux. L'aspect des phénomènes qu'il retient et isole par construction est, à lui seul, impropre à définir une stratégie à l'usage des pays riches et, *a fortiori*, des pays pauvres. « La croissance pour quoi? », « En vue de quoi? », « La croissance, bienfaisante sous quelles conditions? », « La croissance pour qui? », « Pour certains membres de la communauté

5. RIST (2001 : 36).

6. RIST (2001 : 27-34).

7. LATOUCHE (2002 : 6).

internationale, ou pour tous? », « Comment répondre pertinemment si l'on traite d'agrégats supposés homogènes par construction? »⁸.

[...] Prendre en considération le développement c'est faire comprendre le risque de la croissance sans développement. Il se réalise manifestement quand, dans les pays en développement, l'animation économique se cantonne autour des implantations de firmes étrangères ou de grands travaux sans s'irradier dans l'ensemble⁹.

Cette démarcation théorique entre développement et croissance prend sens par rapport à l'évolutionnisme de Rostow (1963). C'est en effet, contrairement à l'interprétation de la plupart des théoriciens de l'anti-développement, sur la base de la critique du schéma des étapes de Rostow, pour qui la voie et l'objectif du développement constituent un modèle unique, que la théorie du développement s'est élaborée. Les théories du développement, des années 1950 aux années 1980, ont ainsi en commun, par-delà leurs nombreuses divergences, d'être hétérodoxes et critiques par rapport aux analyses et recommandations d'actions du courant néo-classique : c'est le cas notamment du structuralisme de la Commission économique pour l'Amérique latine (CEPAL) autour de Singer et Prebisch, de l'école suédoise autour des travaux d'Hirschman (1958), etc. Comme l'écrivent Dockès et Rosier :

L'élément central constitutif des analyses de ce courant est la reconnaissance de la spécificité du « sous-développement » et par conséquent de la nécessaire prise en compte de la nature des structures économiques tant des pays concernés que du lieu essentiel de leurs relations avec les nations développées : le marché mondial¹⁰.

Cette analyse se prolongera dans la radicalisation marquée par le courant de la dépendance de la fin des années 1960 et des années 1970 avec, entre autres, Amin (1970, 1974), Gunder-Frank (1969), Dos Santos (1970) qui renvoient les déséquilibres des structures internes à des effets de domination de classe, et la dépendance externe et le néocolonialisme à un effet de domination plus global que le seul échange commercial, à travers le rôle des firmes multinationales. Mais surtout, ces auteurs envisageront le sous-développement comme un aspect du processus d'accumulation du capital à l'échelle mondiale (Treillet, 2006). Dans cette optique, plusieurs économistes ont étudié comment non seulement croissance et sous-développement pouvaient coexister, mais encore, comment une certaine croissance pouvait engendrer le sous-développement vu comme un processus et non comme un état (Salama et Tissier, 1982).

Les notions de croissance et développement sont en revanche totalement confondues par le courant de l'anti-développement qui méconnaît toutes

8. PERROUX (1981 : 46).

9. *Id.* : 53.

10. DOCKÈS, ROSIER (1988 : 250).

ces analyses. Cette position théorique peut se justifier de deux façons complémentaires :

- Ce qui est commun aux deux notions est considéré comme plus important que ce qui les sépare, comme leur référence, au moins implicite, à une idée de progrès, à un temps linéaire et cumulatif, etc. ;
- Toute tentative pour les distinguer en théorie s'avère vouée à l'échec dès lors qu'on passe à la pratique. Si la plupart des stratégies de développement ont effectivement recherché avant tout la croissance du PIB et l'industrialisation à tout prix, c'est qu'aucune autre voie n'était possible.

Ce dernier aspect de la discussion renvoie aux grands débats sur les stratégies de développement dans les années 1950-1970, et au bilan de celles qui ont été effectivement mises en œuvre dans plusieurs pays : stratégies d'industrialisation par substitution des importations en Amérique latine, en particulier les stratégies mettant l'accent sur la priorité à l'industrie lourde et à une intervention importante de l'État en Inde ou en Algérie, tentatives de développement autocentré sur les trois continents.

Or le débat sur la caractérisation de ces stratégies de développement « hétérodoxes » est un débat central par rapport à la question de l'existence de voies différentes de développement possibles. On peut considérer qu'elles ont échoué pour des raisons intrinsèques à leur logique propre : soit parce que leurs hypothèses étaient erronées et les instruments qu'elles prétendaient mettre en œuvre (planification, protection commerciale, contrôle des IDE, etc.) inappropriés – c'est l'argumentation libérale –, soit parce que leur objectif était vicié à la base (c'est l'argumentation du « refus du développement ») ; on peut à l'opposé considérer que ces stratégies ont dans l'ensemble échoué, partiellement ou totalement, pour des raisons de rapports de forces politiques et sociaux, tant nationaux qu'internationaux (Treillet, 2006). On peut même aller jusqu'à considérer, dans cette optique, qu'aucune stratégie de développement véritablement cohérente n'a été mise en application sans faire l'objet très vite d'accommodements et de déformations (défaut de planification, défaut de démocratie, renoncement aux réformes agraires et fiscales, concessions aux firmes multinationales, etc.). L'exemple de l'Algérie est particulièrement riche d'enseignements à cet égard : investissements concentrés dans un petit nombre de secteurs de l'industrie lourde mais sans effet modernisateur sur le reste de l'appareil productif – en particulier l'agriculture –, importation de technologies génératrices de nouvelles formes de dépendance, planification gérée en fonction de critères technocratiques, faibles créations d'emplois. On peut faire référence sur ce sujet à l'analyse de Rosier (1983) sur les conséquences du « mimétisme technologique », analyse qui pourrait être transposée à un grand nombre de

régimes populistes ou nationalistes de l'époque, au Moyen-Orient ou en Afrique du Nord (Yachir, 1993), mais aussi en Amérique latine. On peut mentionner enfin, depuis cinquante ans, le sort réservé aux tentatives d'un développement autre (Guatemala, Chili, Nicaragua, Burkina Faso...), et qui n'a pas été le résultat de leurs erreurs ou renoncements.

Si le développement est assimilé à la croissance dans les théories de l'anti-développement, il s'agit exclusivement de la croissance de l'économie de marché. Or, dans le cas d'un grand nombre de stratégies de développement déployées entre 1950 et 1980, l'acteur principal est l'État, faute souvent d'un secteur privé et d'une bourgeoisie nationale susceptibles de réaliser des investissements ou disposés à le faire.

Quelques expériences de développement se réclament en outre du socialisme, et un petit nombre constitue des tentatives de développement endogène, autocentré. Même si le marché reste malgré tout le principe d'organisation dominant, nombre de décisions économiques obéissent à d'autres critères que ceux de la rentabilité immédiate. Les critiques émises par les théoriciens du consensus de Washington sur ces politiques de développement ne permettent pas d'ailleurs de douter de leur différence avec celle qu'ils préconisent (Krueger, 1974).

Enfin et surtout, il faut rappeler que tout un courant entier de l'économie du développement (dépendantistes, radicaux) envisage le développement non comme la transposition du capitalisme du Nord mais comme une transformation globale du fonctionnement de la société et de l'économie.

Cependant, une telle distinction entre développement et croissance n'a aucune validité pour Latouche, qui écrit :

Qu'il [le développement] soit « durable », « soutenable » ou « endogène », il s'inscrit toujours, de manière plus ou moins violente, dans la logique destructrice de l'accumulation capitaliste¹¹.

Là encore, plusieurs interprétations sont possibles à propos de cette position :

- Soit elle occulte la complexité de la réalité au prix d'une présentation réductrice du fonctionnement des sociétés, ignorant la place de l'État et le fait que l'économie ne fonctionne pas exclusivement selon les critères du marché ;
- Soit elle choisit de confondre le projet et la réalité (dans laquelle effectivement le marché l'a souvent emporté en dépit des objectifs affichés) ;
- Soit, plus fondamentalement, l'analyse repose sur l'hypothèse centrale du renvoi dos à dos de l'État et du marché qui, en tant que principes organisateurs de la société, sont considérés comme deux facettes équivalentes de l'« occidentalisation du monde ».

11. LATOUCHE (2001), extrait du *Monde diplomatique*.

Une périodisation discutable

Ces confusions dans la définition du développement reposent sur une périodisation qui occulte la rupture des années 1980 et l'irruption du consensus de Washington. Pour Latouche, « si le développement, en effet, n'a été que la poursuite de la colonisation par d'autres moyens, la nouvelle mondialisation, à son tour, n'est que la poursuite du développement avec d'autres moyens¹². » Or, l'étape de la mondialisation libérale et de l'ajustement structurel s'est justement traduite par le renoncement à tous les modèles et stratégies de développement des années 1950-1970. De la même façon, « l'alibi du développement » ne fait pas à toutes les époques et dans toutes les circonstances partie du discours de légitimation des institutions financières internationales, le langage et l'action de la Banque mondiale des années 1980 (ou d'aujourd'hui) ne sont pas ceux de l'ère Mac Namara, par exemple. Avec la crise de la dette et les stratégies d'ajustement structurel, le mot développement est banni en même temps que toute perspective de long terme. Quand l'horizon temporel s'allonge à nouveau quelque peu, dans le courant de la décennie 1990, c'est pour revenir à un objectif indiscuté de croissance exclusivement par le marché, bien éloigné des politiques industrielles volontaristes antérieures. Le refus d'accorder la priorité à l'industrie, répétons-le, est explicite dans le consensus de Washington, au nom du respect des « avantages comparatifs » et d'une allocation efficiente des ressources¹³.

Ce télescopage de deux périodes historiques si différentes semble indiquer que l'essentiel de ce qui est mis en cause est ailleurs : dans le contenu même du développement comme processus d'évolution des sociétés.

LE RELATIVISME CULTUREL AU CENTRE DE L'ANALYSE

Comme on vient de le voir, le développement dans les analyses de ce courant ne peut être distingué de la croissance (marchande). Pour autant, si le moyen est refusé, l'objectif, – une transformation du fonctionnement des sociétés et une amélioration qualitative des conditions de vie de la majorité d'une population –, quels que soient les termes employés pour le désigner, ne l'est guère. Et cela pour deux raisons au moins.

Quel que soit le contenu de la croissance...

Dans un premier temps, aucune amélioration qualitative n'est (à juste titre) considérée comme possible sans passer au préalable par une accumulation

12. LATOUCHE (2002a).

13. Aussi pourra-t-on contester l'affirmation de Latouche qui, à l'occasion du colloque pour « L'après-développement », fait allusion à « l'offensive développementiste des années 1980 » en Argentine, au moment où ce pays connaît une vague de désindustrialisation sans précédent.

minimale de biens matériels. Cette accumulation est refusée par principe, quels que soient les biens ou services en question, quels que soient leur nature et les besoins qu'ils sont censés satisfaire : armes, centrales nucléaires, automobiles, écoles, hôpitaux, ou transports en commun. C'est la proposition centrale qu'on trouve aujourd'hui dans la thématique de la « décroissance » qui prolonge le thème de « l'anti-développement », mais dont le propos concerne surtout les sociétés dites « occidentales » : cette croissance est considérée de façon indiscriminée comme porteuse de destructions écologiques – mais aussi souvent morales – irréversibles. Ce courant se trouve ainsi aujourd'hui repris et amplifié par la thématique écologique, peu présente au début, même si on en trouvait des traces¹⁴. Ces développements font référence aux travaux de Georgescu-Roegen (2006) sur l'entropie et la finitude de l'univers. Ils développent souvent une conception totalisante et catastrophiste de l'écologie, dont de nombreuses critiques ont déjà été faites dans le champ scientifique (Lebras, 1994 ; Husson, 2000) comme auprès du grand public¹⁵.

Au-delà des considérations environnementales, c'est la notion même de besoin qui est mise en doute. L'un des précurseurs les plus importants, sur ce point, du courant de l'anti-développement, Ivan Illich, écrit en 1971 :

Le sous-développement se perpétue alors même qu'augmente le nombre de classes, de calories, de voitures et de cliniques¹⁶.

Ce qu'Illich met en cause, ce n'est pas seulement un modèle de développement standardisé, vecteur d'une « domestication des masses », comprenant la croissance de la consommation, la course au superflu, l'obsolescence organisée, l'abondance pour quelques-uns et la pénurie pour la majorité ; c'est aussi la domination culturelle, qui passe selon lui par l'« emprisonnement dans les hôpitaux et les salles de classe ». Il stigmatise la manipulation des besoins humains par les « vendeurs d'écoles et de Coca-Cola ». Il oppose à la scolarisation obligatoire, vue « comme un asservissement et un endoctrinement », « l'éducation véritable ».

Le progrès condamné

D'autre part, et surtout, c'est la nécessité et la légitimité même de cette amélioration qualitative des conditions de vie de la population qui sont mises en doute, avec le refus de l'idée de progrès social. En effet, cet objectif est considéré

14. Chez Ivan Illich, ainsi que chez Wolfgang Sachs qui en appelle à « concevoir les arbres, les rochers et les animaux comme des êtres animés faisant partie d'un vaste cosmos... » et repousse la rationalité d'une utilisation efficiente des ressources naturelles (SACHS, 1989 : 89).

15. Voir HARRIBEY (2004) ou DUVAL (2004).

16. ILLICH (1971 : 26).

comme la transposition forcée du modèle occidental à des sociétés auquel il est intrinsèquement inadapté.

Latouche insiste ainsi sur le caractère, ethnocentrique selon lui, de toutes les définitions du développement. Il écrit :

Ce noyau dur, que tous les développements ont en commun avec cette expérience-là, est lié à des « valeurs » qui sont le progrès, l'universalisme, la maîtrise de la nature, la rationalité quantifiante. Ces valeurs, et tout particulièrement le progrès, ne correspondent pas du tout à des aspirations universelles profondes. Elles sont liées à l'histoire de l'Occident et recueillent peu d'écho dans les autres sociétés. Les sociétés animistes, par exemple, ne partagent pas la croyance dans la maîtrise de la nature. L'idée de développement est totalement dépourvue de sens et les pratiques qui l'accompagnent sont rigoureusement impossibles à penser et à mettre en œuvre parce qu'impensables et interdites. Ces valeurs occidentales sont précisément celles qu'il faut remettre en question pour trouver une solution aux problèmes du monde contemporain et éviter les catastrophes vers lesquelles l'économie mondiale nous entraîne¹⁷.

Dans cette optique, toute pensée du progrès touche au domaine de l'interdit.

La conception anthropologique sous-jacente

Cette posture théorique conduit à une conception totalisante du fonctionnement des sociétés.

Une dénonciation de l'individualisme

Gilbert Rist dirige son analyse dans la même direction quand il commente une définition qui intègre d'autres dimensions que la croissance, celle du PNUD en 1991 :

Le principal objectif du développement humain [...] est d'élargir la gamme de choix offerts à la population, qui permettent de rendre le développement plus démocratique et plus participatif. Ces choix doivent comprendre des possibilités d'accéder au revenu et à l'emploi, à l'éducation et aux soins de santé, et à un environnement propre ne présentant pas de danger. L'individu doit également avoir la possibilité de participer pleinement aux décisions de la communauté et jouir des libertés humaines, économiques et politiques¹⁸.

Une telle définition, pour Rist, est entachée d'« évolutionnisme social » et d'« individualisme ». Or, ce dernier est envisagé comme fondamentalement contradictoire avec les structures de fonctionnement et les normes de la plupart des sociétés. Dès lors, son caractère contradictoire (Durkheim, 1898 ; Castel et

17. LATOUCHE (2001).

18. PNUD (1991 : 1).

Haroche, 1998 ; Corcuff, 2003) n'est jamais envisagé : il est considéré comme obligatoirement aliénant, jamais dans sa dimension émancipatrice, en particulier pour les femmes, par rapport aux structures hiérarchiques et aux sujétions traditionnelles de la plupart des sociétés précapitalistes.

La conception de l'histoire

La conception de l'histoire humaine qui sous-tend le développement est considérée comme incompatible avec la plupart des sociétés, leur mode de fonctionnement, leurs mythes, leurs normes. Les raisons avancées sont les suivantes :

- L'appréhension du temps comme cumulatif serait contradictoire avec une temporalité conçue souvent comme cyclique ou circulaire ;
- Une démarche volontariste, procédant d'une relation prométhéenne de l'être humain à la nature, serait contradictoire avec les formes de relation de la plupart des sociétés avec celle-ci ;
- La croyance inconditionnelle dans le progrès lié à la technologie découlerait de ces deux prémisses et serait donc étrangère à la plupart des cultures.

Cette argumentation appelle trois remarques principales. Dans cette optique, la technologie (en référence notamment aux écrits de Ellul¹⁹) fait système et c'est elle qui entraîne tous les autres éléments de la modernité. À cet égard, l'argumentation se révèle contradictoire, restant justement dans le cadre d'un déterminisme technologique quasi absolu : selon cette conception, les changements économiques et sociaux induits par les technologies modernes ne peuvent aller que dans un seul sens, celui du mimétisme par rapport aux sociétés déjà industrialisées. Une seule organisation sociale est possible pour une technologie donnée. Or, c'est cette même croyance dans les pouvoirs de la technologie qui est critiquée par « l'anti-développement », aussi bien chez les penseurs libéraux que chez les marxistes à qui elle est imputée.

En outre, les sociétés « non-occidentales », « traditionnelles », s'il est admis qu'elles sont diverses, sont paradoxalement toutes rangées dans une même catégorie, et définies uniquement en creux, selon des critères par lesquels elles se démarqueraient de la « culture occidentale » tels que : ne pas avoir un rapport prédateur à la nature, privilégier l'être par rapport à l'avoir, les relations de convivialité par rapport aux relations utilitaristes, accorder une grande place à la spiritualité, etc. Outre que ces évocations sont largement idéalisées et oubliées de formes de violences sociales (certes autres que celle du marché), il semble que les caractères propres de chacune d'entre elles soient peu pris en compte, écrasés sous le poids de la démonstration.

Enfin, symétriquement, la référence à l'« Occident » est délimitée de façon très floue : s'il s'agit de la référence à des sociétés laicisées et sécularisées comme

19. ELLUL (1977).

en Europe occidentale, comment alors rendre compte de la place qu'occupe la référence religieuse dans la culture dominante aux États-Unis ? Comment analyser le développement d'un pays comme le Japon ?

Une approche culturaliste

Dans cette optique, les sociétés sont définies par leur culture, sphère de la vie conçue comme quasi autonome et qui surdétermine tous les autres aspects, notamment sociaux. Cette grille de lecture est très bien résumée dans l'exemple fourni par Latouche en réponse à une critique de Comeliau, dans les *Cahiers de l'IUED* :

Les maux du monde, écrit Comeliau, sont dramatiques et nul n'est autorisé à les ignorer. Mais ces maux, quels sont-ils ? Sont-ils les mêmes pour nous et pour le paysan africain, l'imam yéménite, le coolie chinois ou le guerrier papou ? Là où nous décodons « pauvreté matérielle » à partir de notre grille de lecture économique, le second verra la marque indubitable de la sorcellerie, le troisième le triste spectacle de l'impureté rituelle, le quatrième un dérèglement du ciel et le cinquième un problème avec les ancêtres décédés²⁰.

Cette grille de lecture aboutit à relativiser la pauvreté matérielle (et toutes les manifestations les plus criantes de ce qui est couramment appelé le sous-développement), qui revient à n'être plus qu'un vécu parmi d'autres, celui de l'imaginaire occidental marqué par la domination de l'économie. Illich parle à ce sujet de complexe d'infériorité.

Chaque culture, et donc la société qu'elle définit, est considérée comme une et homogène. C'est ce que sous-entend l'analyse suivante de Rist : « Une société étend à toutes les autres les valeurs, historiquement construites, auxquelles elle croit. » Or, explique-t-il, cette extension est abusive, car rien ne dit « que toutes les sociétés désirent la même chose ». Une telle formulation est lourde de conséquences : elle signifie que, dans tous les cas de figure, une société tout entière – fermée sur elle-même – a une seule « fonction de préférences » et définira pour elle-même un seul et unique ensemble d'objectifs et donc de normes²¹.

On peut être tenté au contraire de poser la question : qui dans la société parvient à faire entendre ce souhait ? Quel groupe social ? Cette question ne peut pas être posée puisque, par hypothèse, ce qui définit la culture d'une société c'est justement sa cohérence interne. Dès lors, les conflits, les relations sociales d'oppression (notamment à l'encontre des femmes) ne sont jamais envisagés

20. LATOUCHE (2003a : 131).

21. RIST (2001 : 76-77).

comme tels. On rencontre ici les thématiques du relativisme culturel : toutes les pratiques ou normes sociales sont équivalentes, le seul critère étant le sens qu'elles trouvent dans une culture donnée. Aucun progrès social n'est envisageable à l'échelle de l'histoire humaine, dans la mesure où le progrès n'est jamais vu comme le résultat de luttes (comme on peut considérer que c'est le cas pour l'abolition de l'esclavage), mais comme une culture parmi d'autres (ainsi, celle des Lumières en Europe) historiquement déterminée et contingente, et dont la généralisation ne peut relever que d'une démarche, l'ethnocentrisme. L'universalité des droits comme construction historique est niée. Le corollaire de cette optique est une fétichisation des cultures « traditionnelles » qui à la fois sont vues comme ne pouvant changer et comme étant toujours déjà là, de façon a-historique : elles échappent à tout conflit et à tout changement social. Leurs règles et normes elles-mêmes sont considérées comme immanentes et non comme le produit d'un rapport à la nature et d'un rapport de forces socialement et historiquement constitués.

Cette lecture découle notamment d'une assez large occultation du fait que la cohérence de ces sociétés a été en grande partie détruite par la colonisation, ce qui fait largement des traditions et des normes aujourd'hui observées des reconstructions *a posteriori*. Pour Latouche, ces sociétés doivent avant tout retrouver leur identité perdue. Or, les colonisateurs ont en effet largement récupéré et renforcé, pour les besoins de leur domination, les hiérarchies tribales et familiales, figées ainsi dans l'histoire (Bagchi, 1993 ; Founou-Tchnigoua, 1993) ; il en est de même du capitalisme postcolonial. Aujourd'hui par exemple la dot en Inde est une tradition qui s'est trouvée considérablement réactivée depuis quelques décennies par l'extension des relations marchandes et de la consommation. Plusieurs études font état d'exemples d'interaction féconde entre le capitalisme transnational et les traditions les plus oppressives. Ainsi l'enfermement des femmes au Bangladesh est mis à profit par la sous-traitance des multinationales du textile pour le travail à domicile (Hirata, Le Doaré, 1998).

À considérer les sociétés comme figées et juxtaposées sans communication entre elles, exposées au rouleau compresseur d'une occidentalisation qui serait une tendance unilatérale et pratiquement achevée, on est à l'opposé théorique de la « contemporanéité de plusieurs mondes » mise en avant par plusieurs anthropologues. Cette conception ignore ainsi la possibilité que les différentes cultures soient traversées par des identités sans cesse redéfinies collectivement, et que des processus d'hybridation y soient à l'œuvre. Elle ignore aussi les voies par lesquelles des groupes dominés, dans toutes les sociétés, reprennent à leur compte des valeurs universelles qui fondent leurs luttes (Quiminal, 1998).

UNE POSITION ÉPISTÉMOLOGIQUE

La grille de lecture culturaliste comporte enfin plusieurs corollaires sur le plan épistémologique.

L'anti-économisme

Elle est l'un des fondements de l'« anti-économisme ». Il s'agit de remettre en cause le rôle supposé joué par le raisonnement économique avec ses critères de rationalité et d'utilitarisme, qui serait propre à la sphère culturelle occidentale mais totalement étranger à toutes les autres. Dans la lignée d'Illich et sur la base d'une interprétation unilatérale et réductrice de Polanyi et de ses concepts de désencastrement et réencastrement, ces analyses pointent l'autonomisation de la sphère économique par rapport à la sphère sociale, entendue au sens large, qui caractériserait les sociétés occidentales. Or l'anti-économisme, ainsi formulé, constitue une contradiction interne de ces théories. Car, justement, « l'anti-développement » consacre ainsi cette dichotomie entre l'économique et le social, le culturel, et l'éthique, en n'envisageant l'économie que sous l'angle de la doctrine néoclassique : celle-ci prétend abusivement au statut de science et coupe l'économie de toute détermination culturelle ou sociale.

Latouche lui-même aboutit à cette position contradictoire lorsqu'il écrit :

L'absence largement répandue des notions et des représentations du développement en dehors de l'Occident, mise en évidence par les anti-développementistes, est-elle une preuve que les peuples et les cultures en cause ignorent tout des « réalités » qui se cachent derrière ces mots, n'aient pas une pratique économique, ne « travaillent » pas en vue de la satisfaction de leurs « besoins fondamentaux », ne souhaitent pas une espèce de développement de leur bien-être, ne se livrent pas, comme le soutient Godelier, à un calcul rationnel ? [...] À l'inverse, avec de nombreux anthropologues, nous pensons que certains peuples ignorent l'économie et le développement comme ils ignorent l'Être ou Dieu ²².

Cet anti-économisme ignore, par principe, l'existence d'une pensée économique hétérodoxe. D'une part, l'économie, ainsi conçue, saute de Smith à Walras (où elle s'arrête une fois pour toutes) sans passer par Marx : la critique de l'économie politique, c'est-à-dire le dévoilement des rapports de production à la racine des catégories économiques et la dénaturalisation de celles-ci, passe à la trappe. D'autre part, la plupart des définitions hétérodoxes du développement se gardent bien d'une telle dichotomie et considèrent le développement comme un phénomène total ²³.

22. LATOUCHE (2003a : 134).

23. Ainsi Perroux définit-il dans *L'économie du xx^e siècle* le développement comme « la combinaison des changements mentaux et sociaux d'une population qui la rendent apte

Le post-modernisme

Par ailleurs, la mise à distance de la rationalité procède de l'influence du post-modernisme. Celui-ci remet en cause les fondements de la modernité et de la philosophie des Lumières que sont la raison du sujet et l'universalisme, fondant un projet de connaissance du monde émancipé des appartenances traditionnelles et des déterminations métaphysiques. Est affirmée, à l'opposé, une équivalence entre savoirs rationnels et irrationnels, justifiée par le fait qu'ils sont tous construits historiquement.

Quand Rist revendique de qualifier l'idée de développement de « religion moderne », « face à l'arrogance d'une société sécularisée et rationnelle », ou encore affirme qu'« il faut refuser le grand partage entre "traditionnel" et "moderne" », il se situe ainsi dans la continuité des positions de l'essentiel des chercheurs du MAUSS pour lesquels la rationalité est considérée comme un point de vue contingent parmi d'autres (Latour, 1988, 1991) car, écrit celui-ci, « la modernité elle-même s'inscrit dans une tradition ²⁴ ».

Une nouvelle forme d'idéalisme

Le « sous-développement » est donc compris comme un état d'esprit, un complexe d'infériorité des populations qui provient de leur aspiration à des solutions occidentales inaccessibles (dont la généralisation des écoles). De façon plus marquée dans les derniers écrits du courant, l'accent est mis sur le caractère imaginaire, symbolique, culturel de la domination exercée par l'Occident sur les sociétés autrefois colonisées. À cette fin, notamment chez Rist, les concepts de « domination symbolique » ou de « violence symbolique », inaugurés par Pierre Bourdieu, sont importés, au sens où les dominés consentent à leur domination et la trouvent légitime, reprenant à leur compte les mots, les mythes, les catégories imaginaires de leurs oppresseurs. C'est oublier que, pour Bourdieu, la domination symbolique prend effet en s'articulant avec des rapports sociaux de domination bien matériels dans lesquels elle s'enracine et qu'elle nourrit et renforce en retour.

L'essentiel du raisonnement de l'anti-développement, et aujourd'hui de la décroissance, se cantonne ainsi de plus en plus à la sphère de l'imaginaire et des représentations. On a plusieurs manifestations de cette tendance : la

à faire croître cumulativement et durablement son produit réel global ». (PÉRROUX, 1961 : 20). Sur l'économisme : « Les valeurs culturelles jouent un rôle fondamental dans la croissance économique qui n'est rien d'autre qu'un "moyen" ; les valeurs culturelles ont à la base des motivations qui freinent ou accélèrent la croissance et la légitimation des objectifs de la croissance. Ce n'est pas l'économisme seulement qui est anéanti dans un mouvement issu d'horizons divers de la pensée, c'est l'économie étroite des mécanismes du marché substitués aux décisions et aux activités des agents » (PÉRROUX, 1981 : 50).

24. RIST (2001 : 40).

« pauvreté matérielle », on l'a vu, étant assimilée à un sentiment subjectif, et la croissance elle-même étant de plus en plus ramenée à un système de représentations modelant le fonctionnement de la société.

QUEL MODÈLE DE SOCIÉTÉ ?

Peut-on considérer que ces théories constituent de mauvaises réponses à de bonnes questions, ouvrant la voie à un ébranlement des certitudes établies ? On défendra ici le point de vue opposé, considérant que la critique reste en surface derrière le radicalisme de façade : tandis que les différentes stratégies de développement sont renvoyées dos à dos, l'analyse ne va pas à la racine, n'explique pas les mécanismes ni les contradictions, se situant en extériorité totale à tout mouvement social et à tout projet de transformation de la société. Enfin, si plusieurs critiques de ce courant mettent en avant l'absence de propositions alternatives concrètes (Comeliau, 2003), il paraît également important de pointer le modèle social fort cohérent qu'il dessine bel et bien.

L'impensé des rapports sociaux

Le « progrès social », ainsi décrié, est systématiquement confondu avec le seul progrès technique, lui-même univoque comme on l'a vu plus haut. Il est, par ailleurs, apprécié comme une transposition mécanique d'institutions, de valeurs, et de modes de fonctionnement, etc. d'une société à une autre, jamais comme le produit d'évolutions endogènes aux sociétés ou de luttes sociales (ou alors celles-ci font le jeu de l'« occidentalisation »).

Bien sûr, il est normal et moral, écrit Rist, que l'humanité nourrisse des espoirs d'amélioration de son sort, de fin de la misère, etc. Mais il renvoie ce « noble objectif » au statut soit d'une croyance religieuse, comme on l'a vu, soit d'une illusion irréalisable, dans la mesure où il n'existe pas de forces sociales, notamment au Sud, pour le porter. On trouvait déjà ce fatalisme chez Partant : « Il n'existe aucune possibilité de la [l'organisation politique et sociale du monde] transformer, aucune force sociale capable de le faire, aucun schéma politique permettant d'y songer²⁵. »

Cette occultation des rapports sociaux aboutit également, dans le thème de la décroissance, à une conception où la population du Nord est considérée comme responsable, par son niveau de vie, de la pauvreté du Sud, sans que les groupes économiquement dominants du Nord comme du Sud (pas plus que les firmes multinationales) ne soient jamais évoqués.

Le refus du développement et la promotion de la décroissance, dans leurs différents aspects, croisent plusieurs autres thématiques, avec lesquelles ils

25. PARTANT (1982 : 30).

forment système. Ces thématiques constituent une trame récurrente, présente à des degrés divers dans tous les textes de ce courant.

Une défense de l'ordre social et de la complémentarité des sexes

La cohérence des cultures, qui est défendue en tant que telle, n'est rien moins qu'une légitimation culturelle de la différence et de la complémentarité des sexes dans l'ordre social. Cette différence trouve son fondement dans la sphère culturelle si ce n'est dans la sphère biologique. On peut parler ici d'essentialisme culturaliste. C'est le registre des arguments qui ont été avancés dans le débat sur l'excision qui a traversé la *Revue du MAUSS* en 1988 et fait une large place aux arguments du relativisme culturel (Lefeuvre, 1998). Caillé conclut ce débat en mettant en doute « la catégorie moderne de la domination (des femmes) » dans les « sociétés archaïques et traditionnelles²⁶ ».

Par ailleurs, la nostalgie d'un ordre où chacun reste à sa place est parfois au rendez-vous. On pourra citer Esteva :

Je possédais déjà une tradition et je nourrissais le rêve précoce de la poursuivre et de l'enrichir. J'avais une place dans le monde et des coutumes qui donnaient un sens précis à ma façon de me comporter dans la vie quotidienne : je savais comment m'adresser aux adultes, comment prier, et je savais quoi faire dans le cas d'une mort ou d'une naissance²⁷.

Transposé à l'époque contemporaine, ce rêve a les tonalités de la nostalgie d'une communauté frugale, conviviale, exempte de conflits et de contradictions :

Redécouvrir la vraie richesse dans l'épanouissement de relations sociales conviviales dans un monde sain peut se réaliser avec sérénité dans la frugalité, la sobriété, la simplicité volontaire, voire une certaine austérité dans la consommation matérielle²⁸.

La convergence avec certaines thématiques néolibérales

La fausse radicalité rejoint les thématiques néolibérales par plusieurs aspects. On en citera deux ici.

Les alternatives aux marges

Toute lutte sociale étant inexistante, manipulée ou inévitablement dévoyée pour Partant, comme pour Latouche et tous les autres, l'utopie se situe aux marges, dans la décomposition du système, dans quelque chose qui ressemble

26. CAILLÉ (1988b : 120).

27. ESTEVA (2001 : 50).

28. LATOUCHE (2001 : 7).

beaucoup au secteur informel réellement existant (d'ailleurs fort apprécié de la Banque mondiale), qui s'inspire des thèses de De Soto (1994) sur l'« autre sentier », celui des activités informelles qui permettraient aux pauvres de faire la preuve de leurs capacités d'initiative, hors des réglementations étatiques « étouffantes ».

La thématique du ciblage

On la trouve notamment chez Illich et chez Partant, qui remettent en cause l'utilisation de technologies médicales de pointe, au nom de la satisfaction des besoins essentiels. Les dépenses élevées pour l'enseignement, particulièrement secondaire et supérieur en Amérique latine, sont remises en cause au motif que la plupart des élèves n'accomplissent pas cinq années complètes d'école :

Une fois que l'imagination d'une population dans son ensemble a été « scolarisée », c'est-à-dire persuadée que l'école possède le monopole absolu de l'éducation, alors l'analphabète peut être frappé d'impôts qui permettront d'offrir une éducation secondaire et universitaire gratuite aux enfants de riches²⁹.

On aura reconnu ici une argumentation chère à la Banque mondiale dans sa remise en cause de l'universalisme des services publics et des systèmes de protection sociale.

C'est là un discours familier de la thématique de l'anti-développement et de la décroissance. Ainsi, selon Rahmena :

L'État-providence apparaît comme l'outil premier de ce « gouvernement de la pauvreté » : la société met au point tout un ensemble de stratégies à caractère social, éducatif, économique, sanitaire, etc., de mesures de persuasion et de dissuasion, de programmes de formation, de rééducation et d'intégration sociale, pour « moderniser » les pauvres, les transformer en sujets de désirs et de besoins³⁰.

Ce n'est qu'en lui tournant le dos, écrit Esteva, que les pauvres et les exclus retrouveront leur autonomie.

CONCLUSION : REPENSER ET RECONSTRUIRE LE DÉVELOPPEMENT

Les théories de l'anti-développement dessinent en négatif un programme de recherche à construire : une réflexion renouvelée sur le développement peut difficilement faire l'économie de la confrontation théorique à la dynamique du capitalisme mondial et à ses contradictions. À l'instar du programme dépendantiste, l'économie du développement contemporaine ne peut éviter de se

29. ILLICH (1971 : 27).

30. RAHMENA (2003 : 25).

donner pour objectif la mise en lumière de l'articulation complexe des rapports sociaux internes aux sociétés avec les nouvelles formes de l'impérialisme. Mais elle doit également revenir de façon rigoureuse sur l'analyse des modèles et des stratégies de développement passés, sur les raisons de leurs échecs et la façon dont le contexte de la mondialisation libérale renouvelle les questionnements qui en découlent.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AMIN S., *L'accumulation à l'échelle mondiale. Critique de la théorie du sous-développement*, Paris, Anthropos, 1970.
- , *Le développement inégal. Essai sur les formations sociales du capitalisme périphérique*, Paris, Éditions de Minuit, 1974.
- BAGCHI A. K., « Transnationalisation en Asie du Sud », dans AMIN S. (dir.), *Mondialisation et accumulation*, Paris, L'Harmattan, 1993, p. 199-233.
- BONNEVEAUX S., *Développement insoutenable. Pour une conscience écologique et sociale*, Broissieux, Éditions du Croquant, 2004.
- BROCHIER H., « La sociologie de P. Bourdieu et l'individualisme méthodologique », *Bulletin du MAUSS*, 2^e tome, n° 22, 1987, p. 87-106.
- CAILLÉ A., « Pour un universalisme relativiste », *Revue du MAUSS*, n° 1, 1988a, p. 122-153.
- , « Notes sur le problème soulevé par l'excision », *Revue du MAUSS*, n° 4, 1988b, p. 116-123.
- , *Critique de la raison utilitaire. Manifeste du MAUSS*, Paris, La Découverte, 1989.
- CASTEL R., « Centralité du travail et cohésion sociale », dans KERGOAT J. & LINHART D. (dir.), *Le Monde du travail*, Paris, La Découverte, 1998, p. 50-60.
- , « La fin du travail, un mythe démobilisateur », *Le Monde diplomatique*, septembre 1998, p. 24-25.
- CASTEL R. & HAROCHE C., *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi. Entretiens sur la construction de l'individu moderne*, Paris, Fayard, 1998.
- COMELIAU C., « Le labyrinthe des alternatives : y a-t-il des issues? Notes préliminaires de méthode », dans COMELIAU C. (dir.), « Brouillons pour l'avenir, Contributions au débat sur les alternatives », *Les Nouveaux Cahiers de l'IUED*, n° 14, Paris, PUF, 2003, p. 27-40.
- , « Controverse sur l'après-développement », *Cahiers de l'IUED*, n° 5, 2003, p. 117-122.
- CORCUFF P., *La question individualiste. Stirner, Marx, Durkheim, Proudhon*, Latresnes, Le bord de l'eau, 2003.
- CASTEL R. & HAROCHE C., *Propriété privée, propriété sociale, propriété de soi. Entretiens sur la construction de l'individu moderne*, Paris, Fayard, 1998.
- DI MÉO C., *La face cachée de la décroissance. La décroissance : une réelle solution face à la crise écologique ?*, Paris, L'Harmattan, 2006.
- DOCKÈS P. & ROSIER B., *L'histoire ambiguë, croissance et développement en question*, Paris, Presses universitaires de France, 1988.
- DOS SANTOS T., « The Structure of Dependence », *American Economic Review*, vol. 60, n° 2, mai 1970, p. 231-236.
- DURKHEIM E., « L'individualisme et les intellectuels », *Revue bleue*, 4^e série, tome X, 1898, p. 7-13.
- DE SOTO H., GHERSI E. & GHIBellini M., *L'autre sentier*, Lima, Institut Liberté et démocratie, 1994.

- DUVAL G. « Décroissance ou développement durable ? », *Alternatives économiques*, n° 202, janvier 2004.
- ELLUL J., *Le système technicien*, Paris, Calmann-Lévy, 1977.
- ESTEVA G., *Les ruines du développement*, Montréal, Écosociété, 1996.
- , « Au-delà du développement », *L'écologiste*, n° 6, hiver 2001, p. 49-53.
- FOUNOU-TCHNIGOUA B. (1993), « Afrique subsaharienne : la quart-mondialisation en crise », AMIN S. (dir.), *Mondialisation et Accumulation*, Paris, L'Harmattan, p. 129-189.
- GEORGESCU-ROEGEN N., *La décroissance. Entropie, écologie, économie*, Paris, Le sang de la terre et Ellébore, 2006 (1^{re} éd. 1979).
- GUNDER-FRANK A., *Le développement du sous-développement en Amérique latine*, Paris, Maspéro, 1969.
- HARRIBEY J.-M. « Développement ne rime pas forcément avec croissance », *Le Monde diplomatique*, juillet 2004, p. 18-19.
- HIRATA H. & LE DOARÉ H., « Les paradoxes de la mondialisation », *Cahiers du GEDISST*, n° 21, 1998, p. 5-34.
- HIRSCHMAN A. O., *The Strategy of Economic Development In Developing Countries*, New Haven, Yale University Press, 1958.
- HUSSON M., *Six milliards sur la planète: Sommes-nous trop?*, Paris, Textuel, 2000.
- , *Fin du travail et revenu universel. Contribution au débat*, <<http://hussonet.free.fr/textes.htm>>, 2004.
- ILLICH I., *Libérer l'avenir*, Seuil, Paris, 1971.
- , « La critique du développement en 1969 », *L'Écologiste*, n° 6, 2001, p. 23-28.
- KRUEGER A.O., « The Political Economy of the Rent Seeking Society », *American Economic Review*, vol. 64, n° 3, juin 1974, p. 291-303.
- LATOUCHE S., *Faut-il refuser le développement?*, Paris, Presses universitaires de France, 1986.
- , *L'occidentalisation du monde. Essai sur la signification, la portée et les limites de l'uniformisation planétaire*, Paris, La Découverte, 1989a.
- , « Essai sur les limites de l'analyse régulationniste dans le contexte de la crise contemporaine », *Revue du MAUSS*, n° 3, 1^{er} trimestre, 1989b, p. 60-72.
- , *La Planète des naufragés, essai sur l'après-développement*, Paris, La Découverte, 1991.
- , « Le terrain informel », Entretien avec Catherine Aubertin, *Cahiers des Sciences Humaines*, Hors-série (trente ans, 1963-1992), IRD, 1992, p. 65-68.
- , *L'Autre Afrique, entre les dons et les marchés*, Paris, Albin Michel, 2000.
- , « En finir une fois pour toutes avec le développement », *Le Monde diplomatique*, mai 2001, p. 6-7.
- , « Le développement n'est pas la solution, c'est le problème ! », *Colloque: Défaire le développement, refaire le monde*, Genève, Most-Unesco, février-mars 2002a.
- , « D'autres mondes sont possibles, pas une autre mondialisation », *Revue du MAUSS*, n° 20, 2^e semestre, 2002b, p. 77-89.
- , « Il faut jeter le bébé plutôt que l'eau du bain », *Cahiers de l'IUED*, n° 5, 2003a, p. 123-134.
- , « L'imposture du développement durable » (Manifeste du Réseau pour l'après-développement [RAD]), *Revue Développement durable et territoires*, mai 2003b, p. 1-11.
- LATOUR B., « Le grand partage », *Revue du MAUSS*, n° 1, 1988, p. 27-64.
- , *Nous n'avons jamais été modernes. Essai d'anthropologie symétrique*, Paris, La Découverte, 1991.
- LEBRAS H., *Les limites de la planète*, Paris, Flammarion, 1994.
- LEFEUVRE M., « Le devoir d'excision », *Revue du MAUSS*, n° 1, 1988, p. 65-95.

- LEVESQUE B., BOURQUE G. & FORGUES E., *La nouvelle sociologie économique : originalité et diversité des approches*, Paris, Desclée de Brouwer, 2001.
- MARTIN H. R., *La mondialisation racontée par ceux qui la subissent*, Castelnau Le Lez, Climats, 1999.
- MARX K. & ENGELS F., *L'Idéologie allemande*, Paris, Éditions sociales, 1982.
- MAUSS M., *Sociologie et Anthropologie*, Paris, Presses universitaires de France, 1995.
- PARTANT F., *La Fin du développement, naissance d'une alternative ?* Paris, Poche, 1982 (réédition 1997).
- , *Que la crise s'aggrave*, Paris, Parangon, 1978 (réédition 2002).
- PERRoux F., *L'économie du xx^e siècle*, Grenoble, Presses universitaires de Grenoble, 1961.
- , *Pour une philosophie du nouveau développement*, Paris, Aubier, 1981.
- POLANYI K., *La Grande Transformation. Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.
- PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain*, Paris, Economica, 1991.
- QUIMINAL C., « Les associations de femmes africaines en France : nouvelles formes de solidarité et d'individualisation », *Cahiers du GEDISST*, n° 21, 1998, p. 111-130.
- RAHMENA M., « Twenty-Six Years Later », entretien avec Ivan Illich dans RAHMENA M. & BAWTREE V. (dir.) *The Post-Development Reader*, Zed Books, Fernwood Publishing, 1997, traduit dans *L'écologiste*, n° 6, hiver 2001, p. 23-28.
- , *Quand la misère chasse la pauvreté*, Paris, Fayard/Actes Sud, 2003.
- RAVIGNAN F. de, *Misère et pauvreté* (<www.après-développement.org>), 2005.
- RIST G., *Le Développement, histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po, 2001.
- , « Le développement : la violence symbolique d'une croyance », *Cahiers de l'IUED*, n° 5, 2003, p. 135-151.
- ROSIER B., « Le développement économique, processus univoque ou produit spécifique d'un système économique ? Une approche en terme de type de développement », *Économies et sociétés*, Série F, n° 29, février 1983, p. 365-403.
- ROSTOW W. W., *Les étapes de la croissance économique*, Paris, Seuil, 1963.
- SACHS W., « Le culte de l'efficacité absolue », *Revue du MAUSS*, 1^{er} trimestre, n° 3, 1989, p. 85-95.
- SALAMA P. & TISSIER P., *L'Industrialisation dans le sous-développement*, Paris, Maspero, 1982.
- TREILLET S., *L'Économie du développement*, Paris, Circa, A. Colin, 2006.
- , « Les différentes dimensions de l'« échec » des stratégies de développement : une question aux enjeux contemporains », dans BERR E. & HARRIBY J.-M. (dir.), *Le Développement en question*, Bordeaux, PUB, 2006, p. 167-187.
- YACHIR F., « Le facteur transnational dans l'économie arabe contemporaine », dans AMIN S. (dir.), *Mondialisation et Accumulation*, Paris, L'Harmattan, 1993, p. 83-120.

Jean-Michel G. SERVET

LES ILLUSIONS DES « OBJECTIFS DU MILLÉNAIRE »¹

Les Objectifs de développement du millénaire adoptés en septembre 2000 par l'Assemblée générale des Nations unies et la « lutte contre la pauvreté » constituent le leitmotiv international des politiques publiques nationales depuis six ans. La première priorité de ces Objectifs est non pas d'éradiquer la pauvreté d'ici 2015, comme il est souvent affirmé², mais de réduire de moitié la proportion de ceux qui vivent avec moins d'un dollar par jour et de ceux qui souffrent de la faim³. Les autres objectifs concernent essentiellement l'éducation, la santé, les inégalités entre sexes, l'environnement, l'accès à l'eau potable et à un habitat décent. Ces objectifs ont été réaffirmés notamment en mars 2002 par le Compromis de Monterrey sur le financement du développement initié par les Nations unies ainsi qu'au sommet du G8 à Sea Island (État de Georgie) en juin 2004. Chaque État est invité à définir sa contribution à ces objectifs, qu'il s'agisse des pays récepteurs de l'aide internationale multilatérale et bilatérale ou des pays donateurs. Cette problématique de lutte contre la pauvreté ne concerne pas seulement les pays aux revenus par tête les plus faibles, bénéficiaires de l'aide. En mettant l'accent, pour chaque pays, sur un pourcentage de population dite pauvre à partir de différents critères non seulement de revenu, mais aussi de santé, d'éducation, etc., l'opposition souvent faite entre pays supposés en développement et pays supposés développés se trouve en quelque sorte dépassée. En effet, au Nord comme au Sud, la croissance, loin de résorber les inégalités, paraît bien souvent les accroître sans pour autant éradiquer la

1. Ce texte reprend certains éléments de conférences données dans le cadre d'un colloque de l'IUED le 7 juillet 2004 sur les inégalités, au Centre de recherche sur les innovations sociales à l'Université Laval (Québec) le 31 mars 2005 et pour le Centro de Estudios y Promocion del Desarrollo à l'université catholique d'Arequipa (Pérou), le 22 août 2005. La base de données des Nations Unies sur les Objectifs (ou indicateurs, selon un usage constaté) du millénaire est : <http://millenniumindicators.un.org/unsd/mifre/mi_goals.asp> (voir Annexe).

2. Notamment dans l'accord de Monterrey (2002).

3. Cet objectif a été fixé en 2000 par rapport aux données relatives à la pauvreté de 1990, donc sur une durée d'un quart de siècle.

pauvreté⁴. Ceci est évidemment accentué par l'austérité générale provoquée par les politiques néo-libérales dominantes depuis un quart de siècle⁵.

L'hypothèse faite ici est que les inégalités, les processus d'exclusion, de marginalisation et de discrimination engendrent la pauvreté. Les pauvres ne sont pas discriminés parce qu'ils sont pauvres ; c'est parce que des fractions plus ou moins importantes de la population subissent des processus d'exclusion qu'elles deviennent pauvres, ou plus exactement qu'elles entrent dans les catégories reconnues comme pauvres. Si cette question des inégalités, qui ne peut pas être réduite à de simples inégalités de revenu, n'est pas fortement et rapidement intégrée par les politiques publiques internationales et nationales, la pauvreté, loin de diminuer au cours des prochaines années, a toute probabilité de s'accroître dans certains pays et de s'intensifier pour une fraction significative de l'humanité. Il existe un risque fort que le taux de pauvreté moyen diminue dans la plupart des pays, ce qui permettrait de répondre en apparence à certains Objectifs du millénaire, mais aussi que la situation de la fraction des laissés pour compte s'aggrave, révélant les limites d'un développement prétendu socialement durable et écologiquement soutenable. Les risques environnementaux sont connus. Ceux des inégalités sociales doivent tout autant être relevés.

Dans ce texte, nous interrogerons la crédibilité des Objectifs du millénaire. Il s'agira de se demander si les politiques publiques peuvent prétendre lutter efficacement contre la pauvreté sans lutter contre les inégalités. Cette question doit être posée quel que soit le niveau de revenu par habitant, autrement dit au Nord, au Sud comme dans les pays en transition. Notre analyse sera faite en trois temps. Nous détaillerons tout d'abord les Objectifs du millénaire promus en septembre 2000 par les organisations des Nations Unies pour lutter contre la pauvreté. Nous montrerons ensuite qu'au-delà des apparences d'ouverture des critères retenus pour définir la pauvreté, cette approche de la lutte contre la pauvreté présente un caractère très strictement économique. Nous soulignerons en particulier, et

4. Selon l'Observatoire des inégalités (note d'information du 14 janvier 2006 qui s'appuie sur la revue *Économie et statistique* de l'Insee, décembre 2005, p. 383-385), en Europe de l'Ouest, 15 % de la population dispose d'un revenu inférieur à 60 % du revenu médian (seuil de pauvreté utilisé dans les comparaisons européennes) avec des disparités importantes entre pays. Dans les pays d'industrialisation tardive comme la Grèce et le Portugal, ou ayant des politiques de dérégulation et de moindre redistribution comme le Royaume-Uni, la proportion de la population pauvre se situe entre 18 % et 21 %, soit 50 % de pauvres en plus. En Europe centrale et de l'Est, l'impossibilité de subvenir à des besoins devenus essentiels en matière de nourriture, d'habillement et de logement est beaucoup plus fréquente qu'à l'Ouest : en Roumanie, 47 % des ménages ne disposent pas d'eau chaude courante, 30 % en Pologne et 23 % dans la Russie urbaine, où l'alimentation représente 53,1 % du budget des ménages.

5. Robert POLLIN (2005) montre que le taux de croissance global des pays à faible revenu et à revenu moyen (en excluant la Chine, dont les politiques ne peuvent pas être qualifiées de néolibérales vu le poids des interventions publiques) était de 5,5 % entre 1961 et 1980 et de 2,6 % seulement dans l'ère néolibérale (1981-1999). Le taux de croissance par tête y est ainsi tombé de 3,2 % à 0,7%.

ce sera notre troisième point, que cette rhétorique économiciste passe largement sous silence la question déterminante des inégalités sociales.

LES OBJECTIFS DU MILLÉNAIRE, LEURS MOYENS ET LEURS LIMITES

Un large consensus politique entoure ces objectifs qui paraissent éviter tout questionnement politique⁶. Paul Wolfowitz, le nouveau président de la Banque mondiale, intronisé par le gouvernement américain au printemps 2005, a reconnu la lutte contre la pauvreté comme prioritaire : « Je crois profondément en cette mission de réduire la pauvreté. [...] La Banque mondiale devrait utiliser ses ressources en fonction de ce qui est le plus efficace pour promouvoir le développement et réduire la pauvreté » déclarait-il dans une interview en mars dernier, au lendemain de la présentation de sa candidature par le gouvernement des États-Unis⁷. Des déclarations similaires sont faites par l'ensemble des organisations du système des Nations unies et des gouvernements fédéraux et nationaux. Ces derniers sont d'autant plus incités à le faire que l'aide internationale qu'ils reçoivent devient progressivement conditionnée à l'inscription de leurs actions dans ces objectifs et dans cette rhétorique. Les différents États ont été invités à établir des plans stratégiques nationaux de lutte contre la pauvreté et à rendre compte aux organisations internationales et aux coopérations bilatérales de l'avancement des principaux indicateurs des objectifs.

Les Organisations non gouvernementales (ONG) et les Organisations de la société civile (OSC) paraissent, elles aussi, embarquées dans le même bateau consensuel de cette priorité donnée à la lutte contre la pauvreté confondue avec les objectifs onusiens. Cependant, on peut relever que cette politique internationale a été déterminée largement en dehors de l'implication directe de ces organisations. Le rapport de Jeffrey Sachs⁸ intitulé *Investing in Development: A practical plan to Achieve the Millenium Development Goals*, publié en 2005 et analysant l'avancée en direction des Objectifs, reconnaît que la décision a été *top down*, du sommet vers la base. Mais il est affirmé que ces objectifs sont largement ceux qui ont été affichés depuis de nombreuses années par ces organisations de la société civile et donc qu'il serait difficilement compréhensible que les ONG et les OSC n'y adhèrent pas et ne s'investissent pas activement dans leur promotion. La limite de cet argument est que, depuis plusieurs décennies, les organisations internationales et les coopérations multilatérales et bilatérales ont fait des promesses qui n'ont pas été tenues ; par conséquent, ces acteurs du développement, ainsi échaudés, peuvent être de plus en plus sceptiques devant

6. EGIL (2005).

7. Interview de Paul Wolfowitz, ancien secrétaire adjoint à la Défense du gouvernement des États-Unis, publiée par le journal *Le Monde*, le 24 mars 2005.

8. SACHS (2005).

la promotion médiatisée de cette politique supposée nouvelle. Toutefois, les ONG et les OSC peuvent d'autant moins afficher directement leurs éventuelles positions critiques que ces politiques sont supposées leur apporter des moyens d'intervention en contrepartie de leur collaboration. Le rapport Sachs souligne, par ailleurs⁹, les raisons de la nécessité de cette implication et de ce soutien des organisations non gouvernementales et de la société civile. Localement, elles peuvent être des avocats de la cause des objectifs; elles peuvent contribuer à la définition des stratégies adaptées pour atteindre chacun des objectifs; elles peuvent collaborer avec les institutions gouvernementales à la mise en place des programmes et à leur suivi ainsi qu'à la définition de bonnes pratiques. Elles peuvent également délivrer un certain nombre de services, en matière de santé et d'éducation notamment. À l'échelle internationale, leur contribution peut aussi être celle d'une promotion et d'une défense des objectifs auprès des opinions publiques, la diffusion des bonnes ou des meilleures pratiques à travers des fonctions d'expert¹⁰.

Face à cette approbation quasi générale, il paraît *a priori* mal venu de critiquer cette politique. Pourtant, ceci nous paraît de la responsabilité civique d'un chercheur d'en dénoncer les risques et les vices conceptuels. Certes, il est possible de croire que les Objectifs du millénaire constituent un progrès par rapport au dogmatisme néolibéral du Consensus de Washington promu dans les années 1980-1990 par le Fonds monétaire international (FMI), la Banque mondiale, la *Federal Reserve* et le Trésor américain. Ces institutions ont mis l'accent sur la discipline budgétaire et la diminution de la pression fiscale, la libération des marchés financiers et des taux de change, le libre-échange commercial, la libéralisation des apports d'investissements étrangers directs, la privatisation des entreprises publiques et le renforcement des droits privés de propriété. Autrement dit, ces politiques étaient orientées vers la promotion de conditions macroéconomiques et institutionnelles supposées favorables à la croissance économique. La nouvelle orientation paraît reconnaître, cette fois, l'importance du « capital humain » et de l'environnement, comme conditions indispensables à la croissance. Mais leur approche est dominée par l'économisme. L'environnement et les capacités humaines¹¹ sont réunis sous le

9. SACHS (2005: 126).

10. À noter qu'il n'existe pas de consensus sur les méthodes. Si nombre d'acteurs paraissent séduits par les promesses du microcrédit (voir SERVET, 2006), Bill Gates, le PDG de Microsoft devenu mécène, semble plus réservé et affirme qu'il convient d'abord de résoudre les problèmes d'infrastructures tels que l'accès à l'eau et à la santé.

11. Certains opposent la notion de *capital humain* mise en avant par la Banque Mondiale et celle de *capabilité* promue notamment à la suite des travaux de Sen par le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD). La seconde, qui appelle un *empowerment* des personnes et de certaines fractions des populations, apparaît en quelque sorte plus sociale que la première. En fait, l'usage dominant des notions de *capabilité* et d'*empowerment*

même vocable de capital dont les éléments seraient substituables. La pollution pourrait en quelque sorte être compensée par le progrès des connaissances dont la production, à la différence des raretés physiques, se fait à coût décroissant et à rendement croissant¹².

En outre, les objectifs sont présentés comme des objectifs très globaux ; ceci peut permettre des comparaisons internationales, mais il n'est pas fait état d'une mesure très détaillée de l'impact réel, à micro et méso échelles, des politiques menées. Le faible investissement dans les effets comparés des différentes mesures traduit la réticence à l'égard d'une évaluation par un grand nombre d'acteurs. Les gouvernants, les fonctionnaires comme les organisations non gouvernementales répugnent souvent à une évaluation rigoureuse et systématique allant en profondeur et préfèrent les affichages de résultats très globaux, de bonnes intentions et la médiatisation de *success stories*. Les Objectifs du millénaire font partie de ces mesures à macro échelle. Il suffit, pour apprécier le peu d'investissement sur les impacts des mesures politiques, de comparer, au sein des programmes d'appui, les crédits affectés à la mise en place des programmes et ceux, souvent très limités et parfois inexistants, consacrés à leur suivi, alors que le coût financier mais aussi logistique et humain de leur mise en œuvre est souvent considérable. La plupart des gouvernements et bien des organisations de toute nature préfèrent des résultats sommaires affirmés comme étant positifs, à une investigation sur le degré effectif de transformations durables des conditions de vie des supposés bénéficiaires. N'oublions pas que les actions de développement de terrain sont devenues un business très profitable. Condition de leur perpétuation, ces évaluations pourraient mettre en cause leurs activités et par conséquent les revenus et les avantages de ceux qui diffusent ces programmes. Du sommet des organisations à la base des agents de terrain, chacun a un intérêt fort à faire semblant. Les consultants chargés des évaluations ont évidemment peu d'intérêt à révéler le monde tel qu'il est (en dehors d'une exigence morale) puisqu'ils sont rémunérés par ceux qui « commandent » les résultats. La contrainte à l'inscription dans les Objectifs du millénaire apparaît donc extraordinairement forte.

Or ces évaluations rigoureuses et détaillées des impacts et des effets apparaissent en régime démocratique comme une nécessité, d'autant plus quand des organisations privées sont payées pour agir au nom des collectivités publiques. La mesure des impacts des politiques menées est indispensable, car il est possible de faire l'hypothèse que les objectifs puissent être atteints (puisque l'on parle de la réduction d'un pourcentage de population pauvre et non de chiffres absolus ou d'une analyse des degrés de pauvreté) alors que les

tend aussi à les réduire à leur dimension économique et à les assimiler en fin de compte à la catégorie de *capital humain*. Voir sur ce point GUÉRIN & PALIER (2006).

12. WARSH (2006).

effets, positifs pour certaines fractions de la population, sont extrêmement négatifs pour d'autres. On peut se demander, en termes politiques, s'il ne s'agit pas de réduire la proportion de pauvres afin de limiter les risques de ces *classes dangereuses* et d'élargir le consensus démocratique¹³, tout en ayant renoncé à éliminer totalement la pauvreté. Les Objectifs du millénaire sont donc en fait minimalistes si l'on pense à la moitié de la population actuellement pauvre, qui devrait continuer, après 2015, à vivre avec moins d'un dollar, sans accès aux soins primaires, à l'éducation, à l'eau potable, etc. Cette moitié laissée pour compte peut voir son sort se détériorer profondément alors que lesdits Objectifs du millénaire seraient globalement atteints¹⁴. En réalité, aussi minimalistes soient-ils, ces objectifs de diminution de moitié de certaines carences mondiales ne seront pas atteints en 2015, hormis l'objectif de revenu, si l'on continue aux rythmes actuels dans certaines fractions de la planète: en Afrique subsaharienne notamment et sans doute dans certaines républiques post-soviétiques d'Asie centrale et occidentale.

Enfin, l'on peut considérer qu'aussi limités qu'ils soient, les Objectifs du millénaire ont néanmoins une indéniable qualité, celle de jouer le rôle de révélateur. Dire que 1,2 milliard d'habitants de cette planète vivent avec moins d'un dollar par jour ou que l'aide publique au développement est environ deux fois inférieure au volume des enjeux des loteries sur la planète peut provoquer une certaine prise de conscience au-delà des spécialistes du développement et de la pauvreté. Le rapport Sachs¹⁵ affirme que, pour atteindre les Objectifs du millénaire, le montant global de l'aide publique au développement devrait plus que doubler par rapport à son niveau de 52,7 milliards de dollars par an en 2000 et être porté à 135 milliards de dollars en 2006 et 195 milliards en 2015. La division par deux du taux de pauvreté exigerait l'équivalent de 20 milliards de dollars par an; la réduction de la mortalité infantile et maternelle, 12 milliards; l'éducation primaire, 10 milliards, et la lutte contre les maladies transmissibles entre 7 à 10 milliards de dollars. Ces moyens affectés aux objectifs apparaissent limités si on les compare à d'autres dépenses des États, telles que les dépenses

13. Les arguments avancés par le comité Nobel, en octobre 2006, pour justifier l'attribution du prix Nobel de la paix à la Grameen Bank et à Muhammed Yunus sont tout à fait de cette nature, alors que le rôle du microcrédit dans la reconstruction, dans les phases post-conflit, est curieusement passé sous silence.

14. Autre exemple d'objectif très minimaliste: en matière de bidonville. Le «but 7 cible 11» dit qu'il faut améliorer d'ici 2020 de façon significative la vie d'au moins 100 millions de personnes vivant dans les bidonvilles. Or, près de 40 % de la population urbaine en Inde (des millions de personnes) vit actuellement dans de telles conditions. On peut donc penser que l'objectif est très limité; de plus, il n'est pas fixé pour 2015 mais pour 2020.

15. SACHS (2005: 263). Voir aussi Rapport Zedillo Nations Unies 2001, Rapport de haut niveau sur le financement du développement, New York, 2001: <http://www.un.org/french/reparts/financing/report_full.htm>.

militaires ou les aides à l'agriculture dans les pays riches. Au tournant du Millénaire, le montant global annuel des budgets militaires nationaux cumulés s'élevait à 900 milliards de dollars, soit plus de seize fois le montant annuel de l'aide publique au développement¹⁶. Le montant annuel des subventions des pays riches à leurs agriculteurs s'élevait à plus de 250 milliards de dollars (soit près de quatre fois le montant de l'aide publique au développement)¹⁷. D'où l'invitation très forte faite à Monterrey par l'Organisation des Nations unies (ONU) à la communauté internationale d'accroître l'aide publique au développement afin de tenter d'y parvenir. L'allègement de la dette des pays les plus endettés doit être comprise dans cette approche qui attribue essentiellement à une insuffisance de moyens¹⁸ le maintien d'une proportion élevée de populations pauvres. On doit noter que l'opposition entre, d'un côté, les conservateurs qui affirment qu'il faut rendre plus efficaces les moyens affectés par des réformes institutionnelles et des politiques macroéconomiques d'ajustement structurel (consensus de Washington) et accroître la productivité des « facteurs de production », et, de l'autre côté, ceux qui pensent qu'il faut doter de plus de moyens les « économies » pour créer les conditions de la croissance, paraît tranchée en faveur de la seconde conception. Sur l'apport de fonds extérieurs, le compromis de Monterrey (2002), dans son paragraphe 39, distingue, parmi les pays en développement, ceux qui ont des infrastructures et une dotation en « capital humain » capables d'attirer les investissements privés directs étrangers (principalement des pays à revenu par tête moyen) et ceux qui doivent compter sur l'aide publique extérieure pour se doter des infrastructures et du « capital humain » nécessaires pour atteindre un certain niveau de croissance des capacités de production et d'exportation (principalement des pays à faible revenu par tête et spécialement les Pays les moins avancés [PMA]). Cette aide publique extérieure apparaît nécessaire tant pour améliorer l'environnement du secteur productif privé et créer les conditions d'une croissance économique robuste que pour soutenir l'éducation, la santé, les infrastructures publiques, l'agriculture et le développement rural, et pour renforcer la sécurité alimentaire. Cette aide apparaît particulièrement nécessaire dans certains types de pays et zones, pour lesquels l'aide extérieure constitue la principale source de financement externe

16. SACHS (2005 : 263).

17. *Id.* : 213. La comparaison en termes de populations directement concernées par l'aide publique au développement et par les soutiens à l'agriculture des pays dits développés révèle un écart beaucoup plus grand...

18. Une étude menée par le FMI en 2004 montrait que, sur 44 pays africains enquêtés, 40 étaient en situation de surliquidité, ce qui oblige à penser plus en termes de mobilisation de ressources locales qu'en termes d'accroissement des flux externes... Voir SAXEGAARD (2006 : 30). Autrement dit, les classes moyennes des pays riches sont invitées à transmettre des ressources (via leurs contributions fiscales notamment) à des pays pauvres dans lesquels les couches les plus opulentes de la population échappent largement à l'impôt.

et elle est indispensable pour atteindre notamment les Objectifs du millénaire : il s'agit de nombreux pays d'Afrique, des pays les moins avancés, d'États insulaires et d'États enclavés.

Dans ce but, l'accord de Monterrey reconnaît, dans ses paragraphes 41 et 42, qu'un accroissement significatif de l'aide internationale au développement est nécessaire et rappelle l'objectif fixé en 1970 d'un montant de l'aide au développement par les pays les plus riches à un niveau de 0,70 % de leur produit national brut. Parmi les États membres de l'Organisation pour la coopération et le développement économique (OCDE), constituant les pays donateurs, l'aide publique au développement est passée de 0,51 % de leur revenu national en 1960 à 0,33 % en 1970, puis à 0,35 % en 1980 et 1990, pour tomber finalement à 0,22 % en 2000 ; elle se trouvait à 0,23 % en 2003. Parmi ces vingt-deux États, seuls cinq (la Norvège, les Pays-Bas, le Danemark, la Suède et le Luxembourg) atteignaient l'objectif de 0,70 %. Les États-Unis, qui consacrent seulement 0,11 % de leur revenu national à la coopération, se sont particulièrement opposés à ce qu'un calendrier d'augmentation de l'aide publique soit établi dans le cadre de l'accord de Monterrey. Pour justifier la faiblesse du montant de leur aide, les pays dits développés mettent en avant l'importance de la corruption dans de nombreux pays en développement et subordonnent l'accroissement de leur aide à de meilleures performances en matière de gouvernance. Ils soulignent aussi les restrictions budgétaires imposées par la situation de leurs finances publiques en conjoncture de faible croissance. Un non-dit des raisons de cette baisse est la fin de la concurrence entre pays « occidentaux » et pays « socialistes » après la chute du mur de Berlin.

Toutefois, il semble prévisible que l'objectif d'éradiquer la pauvreté à échéance de 2015 échouera. Mais cela ne devra pas être seulement être imputé à une insuffisance de moyens financiers, du taux de croissance ou des investissements productifs, ni aux insuffisances de capacité d'absorption de l'aide par les pays¹⁹ ou encore à l'ignorance de certains dogmes néolibéraux qui ont constitué le Consensus de Washington. Selon nous, il est plutôt nécessaire d'analyser les vices de cette nouvelle politique des Nations unies et de leurs duplications nationales.

19. L'augmentation pour un pays de ses capacités d'absorption de l'aide suppose notamment d'améliorer ses conditions sanitaires, l'alimentation et l'éducation, ce qui rejoint les Objectifs du millénaire. Il est difficile d'imaginer qu'un pays puisse attirer des capitaux privés si ses structures éducatives sont défailantes et s'il est miné par le sida et le paludisme par exemple. Prenons le cas du sida en Afrique. Ce continent compte les deux tiers des patients atteints par le VIH dans le monde, alors que sa population ne représente que 11 % de la population mondiale. Sur 23 millions de travailleurs malades recensés au niveau mondial en 2001, on en comptait 17,5 millions en Afrique. Au Cameroun en 2004, des campagnes de dépistage volontaire en entreprise ont montré une séroprévalence de 6,6 % à 22 % des effectifs testés. Voir AYANGMA AMANG (2006 : 51-52). Cette idée d'une lutte contre la pauvreté comme condition préalable de la croissance économique est au cœur du Rapport Sachs.

UNE DÉFINITION RÉDUCTRICE ET ÉCONOMICISTE DE LA PAUVRETÉ

Dominés par une logique économique, les Objectifs du millénaire visent avant tout à donner à une moitié de la population actuellement « pauvre » des capacités pour devenir productive. Il convient donc de préciser la définition par la coopération multilatérale de la pauvreté et d'en montrer les insuffisances.

Le premier objectif du millénaire, qui est de réduire de moitié la proportion de la population vivant avec moins d'un dollar par jour, correspond à une définition assez classique de la pauvreté. Ce seuil d'un dollar par jour est apparu notamment dans le *Rapport sur le développement dans le monde* publié par la Banque mondiale en 1990. Dans chaque pays, il est possible de définir des niveaux minima de revenu en dessous desquels les populations sont considérées comme extrêmement pauvres, pauvres ou comme étant au niveau de cette ligne de pauvreté. On peut fixer cette ligne par un revenu journalier (un dollar par jour ou deux dollars par jour) et l'adapter aux réalités nationales, en tenant compte du pouvoir d'achat local et du système de besoins prévalent. Ainsi, on pourra établir des proportions de populations pauvres, y compris dans des pays dits riches, ou par régions.

Il est possible de remplacer ce revenu monétaire journalier moyen ou de le compléter (et c'est ce que l'on fait dans les Objectifs du millénaire, en particulier en matière de santé et d'éducation) par l'accès à certains biens et services : la nourriture (nombre de calories, de protéines, etc.), l'habillement, l'habitat, les transports, la santé (à travers l'accès à certains soins ou selon la fréquence de certaines maladies) ou l'éducation (taux d'analphabétisme, durée de scolarité suivie). On doit remarquer que jusqu'aux années 1970 dominait une problématique des besoins à satisfaire pour assurer une reproduction biologique des personnes. Puis la notion de nécessités basiques est apparue en intégrant des consommations individuelles et des services collectifs (comme la santé, l'éducation, l'accès à l'eau, les transports, etc.); ce qui donne à la pauvreté un caractère multidimensionnel. Ces indicateurs peuvent être spécifiés selon le sexe. Le Programme des Nations unies pour le développement (PNUD) et les institutions spécialisées en matière de santé, d'éducation, etc. ont joué un rôle important pour l'extension des besoins à prendre en considération. Les sommets du Microcrédit, par exemple, luttent pour que soit prise en compte l'exclusion financière en matière de prêt²⁰.

La définition de cette ligne fixant le nombre ou la proportion de ceux qui sont, sur la base de ces indicateurs, considérés comme pauvres, peut être complétée par une définition plus complexe intégrant la profondeur de la pauvreté. Elle se mesure alors à travers la distance moyenne par rapport à la ligne

20. SERVET (2006 : 20). L'analyse qui suit sur les mesures de la pauvreté a bénéficié de la collaboration d'Amatou Diop et Isabelle Hillenkamp (assistants à l'IUED) dans le cadre du projet RUIG sur l'efficacité des organisations de microfinance (BIT, 2004-2006).

de pauvreté précédemment définie. Il est en effet essentiel, pour saisir l'ampleur de la pauvreté, de savoir si une large fraction de la population est éloignée de cette ligne ou si elle en est proche. Ceci est particulièrement important pour apprécier les limites des Objectifs du millénaire, qui visent à faire franchir cette ligne par une fraction seulement de la population pauvre.

Ajoutons qu'une définition de la pauvreté centrée sur le revenu ou la consommation devrait intégrer non seulement un revenu moyen journalier (le fameux dollar par jour) ou un panier de biens et services, mais aussi les fluctuations de ce revenu au cours d'une période donnée, l'ampleur de ces fluctuations et leur fréquence. Le recensement de la population en état permanent de pauvreté ne recense qu'une fraction de la population pauvre. Il convient ici de bien distinguer la pauvreté momentanée et temporaire (due à une chute conjoncturelle et provisoire de ressources par exemple) de la pauvreté chronique ; celle-ci fait que de façon récurrente la même population se trouve dans une situation de pauvreté plus ou moins forte. Cette pauvreté chronique est plus importante que l'état permanent de pauvreté. On peut d'ailleurs remarquer que la Banque mondiale reconnaît ce phénomène. Son *Rapport sur le développement dans le monde 2000* donne l'exemple d'une enquête menée pendant neuf années dans des villages du sud de l'Inde : 20 % des ménages étaient restés en permanence au-dessous de la ligne de pauvreté et 12 % seulement toujours en dessus ; 88 % des ménages avaient donc connu la pauvreté au moins une fois au cours de l'enquête. De façon générale, les populations « parfois pauvres » (entre 22 % et 60 % de la population totale) sont plus nombreuses que les populations « toujours pauvres » (entre 6 % et 25 % de la population)²¹. Si les personnes subissant brutalement des charges plus élevées ou une diminution de revenu doivent recourir à des prêteurs privés, leur revenu se trouve fortement amputé par les taux d'intérêt qu'elles doivent acquitter. Les conjonctures qui entraînent ces situations sont d'abord de façon générale la maladie et les accidents. Un quart des Indiens par exemple tombe en dessous de la ligne de pauvreté en cas d'hospitalisation ; 40 % des Indiens hospitalisés doivent emprunter ou vendre des actifs pour couvrir ce type de frais²². Les causes de l'entrée dans la pauvreté peuvent être aussi celles de l'insécurité des biens et des personnes, les catastrophes naturelles, les guerres civiles et les conflits armés, les variations des prix de produits exportés et les crises conjoncturelles ou sectorielles. Cette pauvreté chronique a crû avec l'essor des politiques néolibérales qui ont pour conséquence d'étendre la pauvreté en confondant précarité et incitation au travail. Certaines populations dont les ressources sont moins liées à des activités marchandes apparaissent moins soumises aux aléas des ressources ; toutefois, on doit noter que, vivant généralement dans des régions marginales, en cas

21. Voir WINTER (2002 : 80).

22. PETERS *et al.* (2002), cité par AHUJA *et al.* (2005 : 5).

de catastrophes naturelles et d'épidémies ou de guerre civile, ces populations bénéficient moins de secours rapides ou de protection. Or, les pauvres sont tout à la fois ceux qui sont les plus exposés aux risques individuels et collectifs et ceux qui ont des capacités plus limitées à y faire face. Outre la quasi-absence d'accès à des structures d'assurance et de protection sociale²³, ceci provient généralement d'un manque de diversification de leurs ressources et de leurs actifs, de la limitation de leur épargne et investissement et de leur enclavement géographique. On doit aussi ici remarquer que les populations les plus pauvres ont une capacité moindre à prendre des risques dans leurs activités économiques. Or, les activités productives ou commerciales les moins risquées ont en général comparativement de faibles retours sur investissement. L'exposition générale au risque plus élevée et le coût relatif supérieur de la prise de risque (en cas d'échec) ne peuvent que restreindre leur capacité à sortir de ce cercle vicieux de la faiblesse du revenu²⁴.

La primauté donnée à l'indicateur de la ligne de pauvreté traduit une idéologie fondamentalement économiciste selon laquelle le niveau de satisfaction des autres besoins (tels que la santé et l'éducation) dépend des capacités données par le revenu, et inversement. Le troisième chapitre du rapport Sachs²⁵ justifie et analyse ainsi l'ensemble des Objectifs du millénaire comme des investissements contribuant directement ou indirectement à l'accroissement des capacités productives des populations. Si les pauvres sont en meilleure santé, s'ils sont plus éduqués, s'ils ont la capacité de se faire entendre, ils devraient être plus productifs et par conséquent leur revenu sera plus élevé²⁶. L'économisme exacerbé du rapport Sachs le conduit à affirmer (p. 46) que le rôle du secteur public est de créer les conditions permettant de rendre rentables les investissements privés. Le « capital » est pensé comme un stock dont les différentes composantes (qu'il s'agisse de moyens de production, de savoirs techniques, de ressources physiques et humaines) sont substituables et dégagent des flux de revenus. À défaut d'investissements privés suffisants, l'aide publique au développement a pour objet d'accroître cette dotation en « capital » qui devrait permettre d'atteindre les Objectifs du millénaire. Or, il est totalement erroné de penser que l'accès aux soins ou à l'éducation dépend strictement de la richesse mesurée par le revenu national brut par tête. L'espérance de vie à la naissance d'un Costaricain, par exemple, est aujourd'hui légèrement supérieure à celle

23. DERCON (2005).

24. Les courants formalistes en économie au cours des deux dernières décennies du xx^e siècle ont abordé la question de la pauvreté en analysant de façon abstraite la rationalité sous contrainte des populations pauvres. La question n'est pas de savoir qui est pauvre et pourquoi il l'est, mais comment agit « le pauvre » et pourquoi. Voir ABHIJIT & BANERJEE (2005), qui s'appuient en particulier sur les travaux de KANBUR (1979), KIHLSSTROM & LAFFONT (1979), et LOURY (1981).

25. SACHS (2005 : 28).

26. SACHS (2005 : 29, figure 3.1).

d'une personne habitant les États-Unis (78 ans contre 77 ans), alors que le revenu moyen par tête, en parité de pouvoir d'achat, est quatre fois supérieur aux États-Unis à ce qu'il est au Costa Rica. On constate une absence de corrélation entre le Produit national brut (PNB) par tête et les indicateurs nationaux d'éducation et de santé aujourd'hui. Il suffit de comparer, pour chaque pays, le revenu national par tête avec l'indicateur de développement humain publié par le PNUD, qui combine les variables d'espérance de vie, de niveau d'éducation et de santé, pour constater l'absence de corrélation entre ce que certains qualifient de données « sociales » et les données « économiques ». Une étude économétrique menée par Gaurav Nayyar en Inde par exemple, sur la période 1983-2000, montre que les taux de croissance des différents États de l'Union ne peuvent expliquer les différences de taux de pauvreté ; des politiques ciblées ont joué un rôle décisif dans leur réduction ²⁷.

Il est aussi possible de critiquer la notion même de pauvreté à laquelle recourent les Objectifs du millénaire. La définition de la pauvreté par un panier de biens et services auquel une personne a accès ou à la synthèse de ce panier par un revenu monétaire, totalement ethnocentrique, n'est pas universellement partagée. Dans certaines langues, par exemple en Afrique subsaharienne ou dans les Andes, le pauvre n'est pas celui qui est matériellement démuné, mais plutôt la personne dont les réseaux sociaux mobilisables sont limités. Il est vrai que si une personne est matériellement démunie elle a moins de capacité à entretenir des relations sociales. Toutefois, ceci n'est pas toujours constaté. En Europe occidentale ou en Amérique du Nord, par exemple, une comparaison entre populations d'immigration récente et celles à faible revenu dont les familles vivent depuis plusieurs générations dans le pays montre que la vie sociale des premiers est généralement beaucoup plus riche et solidaire que celle des seconds.

Ajoutons encore qu'il est impossible de définir la pauvreté sans référence à la richesse. Il existe une relation dialectique entre les deux. La richesse des uns crée en quelque sorte la pauvreté des autres, pas tant du fait d'un prélèvement-pillage, d'un point de vue quasi mercantiliste, mais parce que cette pauvreté est exacerbée par un désir mimétique. On ne peut pas avoir besoin d'un bien dont on ignore totalement l'existence ou dont on pense qu'il appartient à un monde qui n'est pas le sien. Au XIX^e siècle, les voyageurs européens au sud de la Patagonie, dans une région où la température moyenne est proche de cinq degrés, étaient étonnés d'y voir des Indiens nus qui n'éprouvaient ni sensation de froid, ni sentiment de honte. Une fois satisfait les besoins alimentaires extrêmement limités, il n'existe pas de besoins objectifs. L'humanité a longtemps marché pieds nus sans éprouver le besoin de chaussures. La rareté a longtemps été pensée par la

27. NAYYAR (2005).

plupart des économistes comme la cause, le mobile, le présupposé d'un comportement économique rationnel. Il s'agit d'ajuster des moyens rares aux fins que l'individu poursuit. Or la rareté n'est pas une cause ; bien au contraire elle est une conséquence des comportements économiques²⁸. L'adhésion au capitalisme a eu pour prix une abondance apparente pour une partie de l'humanité et une généralisation de la pauvreté sur l'ensemble de la planète. La promesse portée par le capitalisme et l'économie politique n'est-elle pas de libérer le monde des formes anciennes de servitude et de construire les relations d'échange sur des contrats entre égaux ? Dans les anciennes sociétés hiérarchiques, où le statut social fixait les capacités de consommation et d'ostentation, les désirs mimétiques étaient limités, pour autant que l'ordre social était consenti. La destruction de ces hiérarchies a exacerbé les envies. L'égalité potentielle entre individus, née de l'aplatissement des valeurs des sociétés hiérarchiques, a pour contrepartie l'essor d'une société de l'envie²⁹ dans laquelle les besoins se trouvent accrus. L'accroissement du revenu moyen par tête, qui est un indicateur essentiel de la diminution supposée de la pauvreté et qui peut se faire à travers des écarts considérables autour de cette moyenne, engendre une diminution factice de la pauvreté. Ces statistiques d'évolution des revenus par tête et la diminution de la proportion de pauvres n'enregistrent pas l'exacerbation planétaire des besoins dans les formes actuelles de la mondialisation, et donc l'appauvrissement généralisé que les productions capitalistes portent avec elles dans des sociétés matériellement de plus en plus inégalitaires.

En zone rurale, si l'accès libre à des ressources jusque-là gratuites est limité par les autorités publiques (par exemple à la suite de la construction de barrages ou d'exploitations forestières détruisant la faune), les revenus réels des plus pauvres diminuent ; l'essor de cultures irriguées par les paysans riches tend à faire baisser le niveau des nappes phréatiques et les ressources en eau de ceux qui n'ont pas les moyens d'acquérir de puissantes pompes se trouvent diminuées. Si l'expansion urbaine chasse les habitants de bidonvilles de la proximité des zones leur offrant des emplois et des revenus monétaires, leur revenu moyen diminue, etc. On observe aussi dans les périphéries de certaines villes du Sud que l'expansion urbaine rend particulièrement difficile la reproduction des conditions de vie et de travail des petits paysans : des petits cours d'eau servant à l'irrigation se trouvent détournés, les eaux peuvent être polluées, les déplacements sont rendus plus longs compte tenu des clôtures mises en place par des lotissements, etc.

Sous prétexte de diffuser la prospérité, l'ordre capitaliste s'appuie sur le développement des droits privés de propriété³⁰, autrement dit sur les exclusions,

28. Voir notamment SAHLINS (1976) et RIST (1996).

29. DUPUY (1992).

30. Voir par exemple le plaidoyer de DE SOTO (2005). On lira avec intérêt un débat renouvelé sur la question de la propriété collective par PRADES (2006).

et ainsi engendre la pauvreté. Ces pauvres étaient autrefois pensés comme une sorte « d'armée industrielle de réserve » faisant pression à la baisse sur les salaires et pouvant dans les périodes d'expansion trouver des emplois. Les formes contemporaines de croissance économique en font des surnuméraires. L'expansion indienne par exemple se concentre sur quelques millions d'emplois de services liés notamment à l'informatique, alors qu'existent par ailleurs 400 millions de pauvres urbains et ruraux.

UN OUBLI DES OBJECTIFS DU MILLÉNAIRE : LA RÉDUCTION DES INÉGALITÉS

La rhétorique sur laquelle est fondée la croyance en une diminution de la pauvreté s'appuie généralement sur un schéma qui néglige la question des inégalités. La croissance économique mesurée par l'accroissement du produit national brut (global ou par tête) permet de distribuer davantage de revenus, de biens et services et par conséquent, suppose-t-on, de diminuer la pauvreté monétaire. Il a longtemps été pensé qu'il suffisait d'attendre ses effets supposés bénéfiques pour constater une diminution de la proportion de pauvres dans la population globale³¹. Or l'on peut facilement montrer qu'une croissance économique qui ne diminue pas les inégalités a une propension à accroître la pauvreté. Il convient, tout d'abord, pour comparer l'évolution des revenus, de tenir compte des différences en termes relatifs et en termes absolus. Pour ce qui est des inégalités entre les pays, on compare souvent les taux de croissance du produit national brut et ceci donne l'impression d'une capacité de rattrapage rapide compte tenu de la différence des taux. Ceci biaise fortement l'observation, car il convient de calculer en termes absolus les évolutions de revenus pour apprécier pleinement les écarts et le caractère durable et croissant des inégalités. Prenons un exemple. Si un revenu par tête de 10 000 euros ne s'accroît que de 2 % par an, son bénéficiaire connaît un gain annuel de 200 euros, alors qu'un revenu par tête cinq fois inférieur, donc de 2 000 euros, augmentant à un rythme trois fois plus important (+ 6 % par an), engendre un gain annuel de seulement 120 euros. Ceci vaut pour les groupes sociaux à l'intérieur d'un pays comme pour les différences entre pays. Bien que la différence des taux de croissance du revenu par tête apparaisse de quatre points supérieure pour le groupe le plus pauvre et que son rythme d'accroissement soit trois fois plus élevé, la différence absolue du gain de revenu est en une année de 80 euros par tête au bénéfice du groupe le plus riche. Les inégalités de revenu ont ainsi tendance à être cumulatives.

31. Selon la courbe de Kuznets, au début, le processus de croissance accroît d'abord les inégalités, ce qui permettrait d'accroître l'épargne et donc l'investissement, et par conséquent la croissance ultérieure et, dans un deuxième temps, le revenu des pauvres, provoquant ainsi une réduction des inégalités.

Notons aussi que, si la croissance est inégalement répartie, si elle accroît le revenu des plus riches, la partie pauvre de la population peut voir sa situation inchangée et la population la plus dépourvue son sort empirer, ce que l'évolution des moyennes cache. Il est possible de penser que le fait de ne plus regarder l'évolution du revenu moyen par tête mais de tenir compte du pourcentage de pauvres dans un pays tient compte de cette réalité et explique la promotion politique des Objectifs du millénaire par l'Organisation des Nations unies.

Nous avons relevé que l'accroissement de la richesse des uns peut produire un sentiment de manque parmi la fraction de la population qui voit son sort inchangé : il y a alors un sentiment psychologique d'appauvrissement et d'exacerbation des besoins. Certains économistes et hommes politiques conservateurs répondront que ceci constitue une incitation à la production pour les pauvres et permettra un accroissement ultérieur de la production. Il est permis d'en douter si les capacités d'augmenter les revenus monétaires sont limitées.

Comme la mesure d'une moyenne ne suffit pas, il faut étudier de façon détaillée l'évolution des revenus et des indicateurs en les différenciant selon les différents groupes sociaux. En étudiant ces politiques, il ne faut pas se contenter des intentions mais mesurer leurs effets positifs, leurs effets négatifs et leurs effets neutres. Ces conclusions peuvent justifier des politiques *pro poor*. Certains affirment, selon la « théorie » du *trickled down effect* (effet de ruissellement), que la croissance a un effet décalé sur les fractions pauvres de la population. Autrement dit, l'accroissement du produit national brut, global et moyen, entraînerait d'abord une hausse du revenu de la fraction la plus riche de la population : donc à court voire à moyen terme, on assisterait à un accroissement des inégalités dans la répartition. Ce n'est que dans un deuxième temps seulement que le revenu des pauvres, par effet multiplicateur, bénéficierait de l'augmentation du revenu des riches (ceux-ci consomment et emploient). Toutefois, il faut se demander dans quelle proportion et comment les dépenses des riches vont avoir cet effet positif sur celui des pauvres. Par exemple, si le supplément de revenu des plus riches est consacré à l'emploi de domestiques et à l'achat de produits fabriqués par les plus pauvres, on pourra constater un effet multiplicateur sur le revenu des plus pauvres. Mais, s'il y a « fuite » hors du circuit national parce que le supplément du revenu des plus riches est consacré à l'acquisition de biens manufacturés importés, l'effet de cette croissance du produit national et de l'accroissement des inégalités entre riches et pauvres sera très limité sur ces derniers. Les pauvres, et particulièrement les plus pauvres, ne bénéficieront pas du surplus de richesse. Il est même possible d'observer des effets négatifs d'une croissance pro riche sur le revenu réel des plus pauvres.

Notons aussi que, si le revenu supplémentaire des riches est taxé de façon directe (impôt sur le revenu) ou indirecte (taxe sur les produits consommés),

une partie du revenu public supplémentaire peut être affectée, dans le budget de l'État, à des dépenses en matière de santé, d'éducation, d'investissement dans les transports; les programmes de travaux publics peuvent ainsi créer de l'emploi parmi les populations déshéritées. Mais nous savons que l'accroissement de la fiscalité n'est plus très à la mode, en particulier sous la pression des accords de l'Organisation mondiale du commerce (OMC), et l'on observe que plus un pays a un revenu par tête faible, plus il a des difficultés à compenser les pertes de ressources fiscales sur les biens importés³². Il est également possible que les dépenses gouvernementales en matière de santé et d'éducation diminuent en faveur de dépenses publiques destinées à soutenir les investissements dits productifs. Ceci est sans doute aussi une autre raison de la diffusion des Objectifs du millénaire afin que les secteurs dits sociaux ne soient pas négligés dans des politiques nationales privilégiant des objectifs de croissance. De ce point de vue, l'accord de Monterrey apparaît comme un consensus post-Washington, voire une critique de la politique largement promue, à partir des années 1970 et dans les années 1980, par la Banque mondiale, le Fonds monétaire international, le Trésor américain et la Réserve fédérale américaine³³, critique que l'on peut retrouver dans les pays dits développés qui ne sont pas sous contrainte politique externe forte.

En termes économiques, les deux causes essentielles de l'accroissement des inégalités de revenu observées dans la plupart des pays depuis les années 1980 sont l'évolution du partage entre les revenus du capital et les revenus du travail, au détriment de ce dernier dans les pays où le modèle salarial est hégémonique, auquel s'ajoute dans un certain nombre de pays du Sud la détérioration des termes de l'échange de leurs productions agricoles³⁴.

Mais cette approche purement économique des différences de revenus voile pudiquement les différences entre groupes sociaux. Il convient de dépasser la mesure des inégalités de revenus pour donner un contenu social à ces catégories statistiques. Un exemple courant d'une confusion entre inégalités

32. Selon une étude de BAUNSGAARD & KEEN (2004), les pays à revenu intermédiaire n'auraient récupéré qu'environ la moitié des pertes fiscales liées à une baisse des tarifs douaniers dans le cadre des accords de l'OMC, alors que les pays à faible revenu ne seraient pas parvenus à compenser ces pertes fiscales.

33. On lira en ce sens avec intérêt la mise au point de l'auteur de l'expression « Consensus de Washington », expression qui a connu avec la critique des altermondialistes et des anti-néolibéraux une évolution l'éloignant du sens initial dénué de critique. Voir WILLIAMSON (2000).

34. Un des exemples les plus souvent cités est celui du coton, et pour cause: depuis la fin des années 1990, son prix sur les marchés internationaux a baissé de plus de moitié, en raison principalement de la surproduction encouragée par les subventions des États-Unis à leurs producteurs: en 2005, 25 000 agriculteurs américains parmi les plus riches du pays ont reçu près de deux milliards de dollars pour soutenir cette production (source <www.helvetas.ch>, 26 octobre 2006).

sociales et pauvreté se trouve dans l'affirmation selon laquelle les femmes sont plus pauvres que les hommes. Sur la base de cette constatation statistique, on oublie les inégalités entre groupes sociaux et familiaux. La catégorie générale « femme » est elle-même composée de fractions extrêmement disparates : celles-ci sont autant de groupes sociaux qui subissent de façon pouvant être radicalement différente et plus ou moins intense, les inégalités de genre. Dire que les femmes sont plus pauvres que les hommes est différent de l'affirmation que les revenus des femmes au sein d'un ménage sont inférieurs à ceux des hommes, et que, dans tel ou tel contexte culturel, leur pouvoir de gestion, leur capacité à disposer de ressources autonomes et à jouir de droits personnels de propriété varient. Cette affirmation d'une pauvreté des femmes ne prend sens que lorsque par exemple existent des femmes élevant seules, c'est-à-dire sans conjoint ou appui familial, leurs enfants. Pour les autres cas, les femmes sont épouses, concubines, mères, sœurs, nièces, filles, petites-filles, petites-nièces ou cousines au sein de leurs groupes familiaux d'appartenance, qui connaissent entre eux des différences de revenus, de pouvoirs, etc. Les femmes en bénéficient. Cette mise en avant des femmes comme catégorie générale, dont les Objectifs du millénaire font la promotion, occulte les autres formes d'appartenance et peut permettre à des élites éduquées, urbaines, nanties, etc. d'exercer une position dominante, davantage vis-à-vis des femmes issues de milieux moins favorisés qu'elles qu'à l'encontre des élites masculines auxquelles elles se trouvent de fait associées dans un partage du pouvoir, fut-ce dans une position subordonnée. Les revendications féminines se trouvent ainsi souvent dévoyées au bénéfice de couches dominantes. Ceci ne met nullement en cause le fait qu'au sein des familles, la moitié féminine soit généralement une fraction dominée et, dans certains cas, exploitée.

Enfin, la situation des femmes est davantage mise en avant que celle des enfants : le travail des enfants n'entre pas dans les indicateurs des niveaux de pauvreté selon les Objectifs du millénaire. L'observation des débats au sein de l'Organisation internationale du travail (OIT) et des résultats obtenus est pourtant particulièrement préoccupante en ce domaine. Il est possible d'avoir la plus grande crainte que l'activité économique d'une fraction des populations dites pauvres n'engendre un accroissement du travail des enfants des familles les plus matériellement démunies.

Au-delà des différences de revenu, les inégalités doivent être comprises comme exclusion, marginalisation, discrimination entre groupes sociaux. En ce sens, les inégalités ne sont pas fondamentalement économiquement déterminées. Elles ne sont pas la conséquence de la pauvreté du fait d'une insuffisance de ressources. À l'inverse, la pauvreté constatée dans certaines fractions plus ou moins importantes des populations doit être comprise comme

étant la conséquence des inégalités, et en particulier des inégalités statutaires et des discriminations qui induisent des processus d'exclusion et de marginalisation pour des groupes ethniques ou linguistiques, des castes, des groupes immigrés pauvres. Ainsi, ce sont des minorités qui pèsent souvent lourdement dans les statistiques de la pauvreté aux niveaux nationaux. La probabilité d'être pauvre varie de façon considérable entre des groupes qu'il est difficile de réduire à des classes sociales. Telle est l'hypothèse retenue ici que nous voudrions illustrer par quelques statistiques.

Ce n'est sans doute pas un hasard si une proportion significative de la population mondiale dite pauvre (presque 44 %) est concentrée en Asie du Sud ; 80 % de l'humanité dite en pauvreté absolue vit en Inde, au Bangladesh, au Pakistan, au Sri Lanka, au Bhoutan, au Népal ou aux îles Maldives, alors que les coefficients de Gini³⁵ n'y sont pas les plus élevés par comparaison avec d'autres régions du monde. Si des pays comme l'Union indienne, le Pakistan, le Bangladesh ou le Népal connaissent des pourcentages de pauvres beaucoup plus élevés que la plupart des autres pays, cela doit être mis en rapport avec l'existence dans ces sociétés contemporaines de l'intouchabilité, une des formes les plus abjectes d'inégalité, et de la persistance forte de la servitude par dette. L'inégalité statutaire entre castes est productrice de pauvreté. Les inégalités entre Hindous et minorités religieuses sont aussi un facteur aggravant les disparités. Les dalits (terme politiquement correct aujourd'hui pour désigner les intouchables) et les tribaux constituent encore aujourd'hui les deux groupes les plus discriminés en Inde. Alors que plus d'un quart environ de la population en Inde est reconnu comme dalits ou tribaux, dans les services publics centraux du pays, ces groupes ne sont que 10 % parmi les catégories supérieures d'emplois, 13 % de la catégorie dite B, 16 % de la catégorie dite C et 21 % de la catégorie dite D, alors qu'ils occupent 44 % des emplois de balayeurs³⁶. L'exemple indien montre bien qu'un pays peut connaître un taux de croissance soutenu et peut conserver une masse de population pauvre considérable, même si ce pourcentage diminue.

En Afrique subsaharienne, l'autre zone de la planète à taux de pauvreté très élevé, des inégalités notamment tribales, ethniques, religieuses, linguistiques ou régionales, que l'on qualifie souvent pudiquement de « géographiques », quand elles ne sont pas tout simplement niées, ont des effets dévastateurs, avec les mêmes conséquences sur le caractère endémique de la pauvreté. On évoque généralement comme cause la faiblesse des taux de croissance. Pour détruire cette idée, prenons l'exemple d'un pays africain souvent remarqué pour sa forte croissance : le Botswana. Ce pays, grâce notamment à l'exploitation de mines de

35. Du nom d'un statisticien italien. Il est intéressant de noter que ce statisticien, travaillant sur les inégalités, a, dans certains de ses écrits, soutenu le régime fasciste italien.

36. OVERDORF (2005 : 38).

diamants, a connu une croissance de son produit national brut en moyenne de 10 % par an depuis son accession à l'indépendance en 1966 ; un cinquième de la population capte 70 % du revenu national et plus de la moitié de la population vit avec moins de deux dollars par jour. Les San³⁷, autrefois désignés comme Bushmen, qualifiés par Festus Mogoae, le Président du Botswana, de « *stone age creatures* » constituent de véritables parias parmi les populations bantu du sud du continent. Ils ne connaissent pas de forme enregistrée de propriété privée de la terre et sont dépossédés de leurs biens fonciers et de leurs droits ancestraux collectifs de chasse et de cueillette par le gouvernement ; celui-ci, pour les inciter à quitter leurs villages, afin notamment que l'exploitation des mines se développe, interrompt la distribution en eau potable ou la fourniture de services sociaux de base et encourage le regroupement de ces populations dans des camps où elles dépendent essentiellement des subsides publics. De telles politiques, qui frappent la petite minorité san, et de façon générale l'ensemble du monde rural au Botswana, expliquent cette forte incidence de la pauvreté dans un contexte de croissance du produit national brut et du revenu national moyen par tête.

Pour illustrer encore l'exclusion, prenons deux autres exemples dans des pays aux niveaux dits de développement très différents : la Chine populaire et les États-Unis. Selon le Rapport de la Banque mondiale publié en 2001, les minorités ethniques en Chine populaire, qui comptent pour 9 % seulement de la population du pays, représentent 43 % des Chinois en situation qualifiée de pauvreté absolue. Aux États-Unis, l'incidence de la pauvreté est de 5,3 % parmi les couples blancs mariés, alors qu'elle est de 45 % parmi les mères célibataires d'origine afro-américaine ou latino-américaine.

De façon générale, les inégalités sont fondées le plus souvent sur des discriminations notamment ethniques, raciales, linguistiques, religieuses et d'opposition entre allogènes et indigènes et entre lieux de vie. Traditionnellement, ces oppositions ont pu être réduites à des différences entre groupes ethniques. Si la planète est divisée aujourd'hui en 200 États, les anthropologues recensent près de 5 000 groupes ethniques.

L'Europe n'est pas épargnée par les discriminations culturelles, qu'il s'agisse d'anciennes minorités ou des populations nouvelles. En Europe centrale, une grande partie des huit à dix millions de Roms sont des quasi parias : en Slovaquie, par exemple, 40 % vivent dans des enclaves dont plus du tiers n'a pas l'eau courante, 80 % pas de canalisations, 60 % pas d'accès au gaz et 5 % pas d'accès à l'électricité. Ce sont les discriminations à l'égard de ces populations qui

37. Autrefois désignés comme Bushmen, les San (au nombre de 100 000) vivent au sud de l'Afrique et se répartissent pour 49 000 au Botswana, 38 000 en Namibie, 6 000 en Angola, 4 500 en Afrique du Sud, 1 600 en Zambie et 1 200 au Zimbabwe.

rendent une majorité d'entre eux très pauvre. Aujourd'hui, avec la globalisation, la discrimination entre groupes au sein d'un même pays est plus complexe que la question des peuples autochtones et des revendications dites régionalistes ou identitaires locales. Des discriminations sont vécues par nombre d'immigrés ou de citoyens de première voire de deuxième génération, donc installés de façon durable depuis plusieurs décennies au sein des pôles de développement, qu'ils se situent au Nord ou au Sud.

Les différences, pensées et reproduites comme inégalités, sont facteurs de discrimination en matière d'accès au travail, au logement, à certains lieux de loisirs, et à d'autres lieux publics, mais aussi aux services financiers, à des alliances matrimoniales, etc. Les systèmes éducatifs eux-mêmes fonctionnent en reproduisant des normes culturelles élitistes et tendent à éliminer les cultures « pauvres », tandis que les carences alimentaires chroniques subies dans l'enfance peuvent limiter de façon quasi irréversible les capacités physiques et intellectuelles, donc tant durant la période de formation que dans celle d'exercice d'une activité professionnelle.

Lorsqu'un pays est fortement fractionné socialement, la propension à l'existence d'une part importante de populations pauvres augmente considérablement. En règle générale, les inégalités entre sexes, parfois selon le groupe d'âge, surdéterminent ces inégalités entre groupes sociaux. Une explication de cette corrélation entre taux de pauvreté élevé et fractionnement social fort (entre ethnies, castes, groupes religieux et classes notamment) étudiée par William Easterly tient à ce que les groupes privilégiés dominants ne cherchent pas à renforcer les capacités des groupes exclus ; ils pourraient contester et affaiblir leur pouvoir, qu'il s'agisse d'éducation, de transport et de télécommunications par exemple³⁸. Le consensus autour du partage des ressources apparaît donc beaucoup plus fort dans les pays où les divisions sociales sont réduites, autrement dit les inégalités moins fortes. Les données analysées par William Easterly montrent que les pays socialement plus homogènes ou à large classe moyenne ont un niveau de revenu par tête plus élevé.

CONCLUSION

Les Objectifs du millénaire adoptés par l'ONU en septembre 2000 pour diminuer de moitié le taux de pauvreté sur la planète semblent aujourd'hui faire largement consensus. Or, il est illusoire de penser qu'il suffirait de doubler l'aide publique au développement fournie par les pays membres du Comité d'aide au développement (CAD) pour les atteindre. L'erreur tient largement à l'oubli de

38. EASTERLY (2001). Nous remercions Éveline Baumann pour avoir attiré notre attention sur cette étude.

la question des inégalités. Si les inégalités sont simplement réductibles à des différences de revenus, alors inégalité et pauvreté sont une quasi-tautologie. Au cours du dernier quart de siècle, les inégalités non seulement en termes de revenus et selon les sources de revenus mais aussi les écarts de propriété se sont considérablement accrus à l'intérieur de la plupart des pays. Parallèlement à la focalisation initiée par l'ONU sur la lutte contre la pauvreté, les statistiques des organisations internationales publient régulièrement un indicateur national d'inégalité des revenus : le coefficient de Gini (plus ce coefficient est élevé, plus la répartition nationale des revenus est inégalitaire). Il est environ trois fois plus élevé au Brésil qu'il ne l'est dans les pays nordiques européens.

La pauvreté n'est pas une cause des inégalités puisque c'est simplement une façon de les exprimer par une mesure économique. Les inégalités, qui ne doivent donc pas être réduites à leur seule dimension économique, sont la cause essentielle de la pauvreté. C'est aujourd'hui une impérieuse nécessité de rompre avec la logique de la lutte contre la pauvreté et de placer la question des inégalités sociales, qu'il s'agisse d'exclusions, de discriminations ou de marginalisation, au cœur des travaux académiques, des objectifs des organisations de la société civile et des dispositifs publics.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABHIJ V. & BANERJEE A. V., « The two poverties », dans DERCON S. (dir.), *Insurance against poverty*, Oxford/New York, Oxford University Press/UNU-WIDER, 2005, p. 59-75.
- AHUJA R. & GUHA-KHASNOBIS S., *Micro-Insurance in India: Trends and Strategies for Further Extension*, Indian Council for Research on International Economic Relations, Working Paper n° 162, juin 2005.
- AYANGMA AMANG P., « Épidémie du Sida et développement économique en Afrique », *Techniques financières et développement*, n° 83, juin 2006.
- BAUNSGAARD T. & KEEN M., *Tax Revenue and Trade Liberation*, International Monetary Funds Working Paper WP/05/112, juin 2005.
- DE SOTO H., *Le mystère du capital. Pourquoi le capitalisme triomphe en Occident et échoue partout ailleurs ?*, Paris, Flammarion, 2005.
- DERCON S. (dir.), *Insurance Against Poverty*, Oxford/New York, Oxford University Press/UNU-WIDER, 2005.
- DUPUY J.-P., *Le sacrifice et l'envie. Le libéralisme aux prises avec la justice sociale*, Paris, Calmann-Lévy, 1992.
- EASTERLY W., « The Middle Class Consensus and Economic Development », *Journal of Economic Growth*, vol. 6, n° 4 décembre 2001, p. 317-335.
- EGIL F., « Les éléphants de papier. Réflexions impies pour le v^e anniversaire des Objectifs de développement du millénaire », *Politique africaine*, n° 99, octobre 2005, p. 97-115.
- GUÉRIN I. & PALIER J., *La microfinance entre traditions et innovations*, Paris, Karthala/IRD/IFP, 2006.
- HMIMID F. & IMBERT A., « Les Banques centrales face aux défis du développement », *Techniques financières et développement*, n° 83, juin 2006.

- KANBUR S., « Of Risk Taking and Personal Distribution of Income », *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4, août 1979, p. 769-787.
- KIHLSTROM R. & LAFFONT J., « A General Equilibrium Entrepreneurial Theory of Firm Formation Based on Risk Aversion », *Journal of Political Economy*, vol. 87, n° 4, août 1979, p.719-748.
- LOURY P., « Intergenerational Transfers and the Distribution of Earnings », *Econometrica*, n° 49, 1981, p. 843-867.
- NAYYAR G., « Growth and Poverty in Rural India. An Analysis of Inter-State Differences », *Economic and Political Weekly*, 16 avril 1981, p. 1631-1639.
- OVERDORF J., « Yet Another Cross to Bear », *Far Eastern Economic Review*, traduit dans *Problèmes économiques*, Dossier « L'Inde, l'autre géant », 5 janvier 2005, p. 35-38.
- PETERS D. et al., *Better Health Systems for India's Poor: Findings, Analysis and Options*, Washington D.C., The World Bank, 2002.
- POLLIN R., *Contours of Descent*, London, New York, Verso, 2005.
- PRADES J., *Compter sur ses propres forces*, La Tour d'Aigues, Éditions de l'aube, 2006.
- RAPPORT ZEDILLO, Rapport de haut niveau sur le financement du développement, New York, Nations unies, 2001 : <www.un.org/french/reports/financing/report_full.htm>.
- REISEN H., « Financer les Objectifs du millénaire pour le développement : nouvelles approches », *Cahier de politique économique*, n° 24, Centre de développement de l'OCDE, Paris, avril 2004.
- RIST G., *Le développement, histoire d'une croyance occidentale*, Paris, Presses de Sciences Po, 1996.
- SACHS J. D. (dir.), *Investing in Development: A Practical Plan to Achieve the Millennium Development Goals*, New York, United Nations Development Program, 2005.
- SAHLINS M., *Âge de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*, Paris, Gallimard, 1976.
- SAXEGAARD M., « Excess Liquidity and Effectiveness of Monetary Policy: Evidence from SSA », Working paper WP/06/115, International Monetary Funds, 2006.
- SERVET, J.-M., *Banquiers aux pieds nus*, Paris, Odile Jacob, 2006.
- WARSH D., *Knowledge and the Wealth of Nations, a Story of Economic Discovery*, New York/London, Norton, 2005.
- WILLIAMSON J., « What Should the World Bank Think about the Washington Consensus? », *The World Bank Research Observer*, vol. 15, n° 2, août 2000, p. 251-264.
- WINTER G., *L'impatience des pauvres*, Paris, Presses universitaires de France, 2002.

ANNEXE : BASE DE DONNÉES SUR LES OBJECTIFS DU MILLÉNAIRE

La base de données pour les indicateurs du millénaire présente les données les plus récentes à avril 2005.

Objectifs, cibles et indicateurs

Un ensemble de 8 objectifs, 18 cibles et 48 indicateurs servant à mesurer les progrès accomplis dans la réalisation des objectifs du millénaire pour le développement ont été retenus à l'unanimité par un groupe d'experts du Secrétariat de l'Organisation des Nations Unies, du FMI, de l'OCDE et de la Banque mondiale (Plan de campagne pour la mise en œuvre de la Déclaration du Millénaire des Nations Unies, A/56/326).

Objectif 1. Réduction de l'extrême pauvreté et de la faim

Cible 1 : Réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population dont le revenu est inférieur à un dollar par jour.

Indicateurs

1. Proportion de la population disposant de moins d'un dollar par jour en parité du pouvoir d'achat (1993 PPA) (Banque mondiale)
2. Indice d'écart de la pauvreté [incidence de la pauvreté x degré de pauvreté] (Banque mondiale)
3. Part du cinquième le plus pauvre de la population dans la consommation nationale (Banque mondiale)

Cible 2 : Réduire de moitié, entre 1990 et 2015, la proportion de la population qui souffre de la faim.

Indicateurs

4. Pourcentage d'enfants de moins de 5 ans présentant une insuffisance pondérale (Unicef-OMS)
5. Proportion de la population n'atteignant pas le niveau minimal d'apport calorique (FAO)

Objectif 2. Assurer l'éducation primaire pour tous

Cible 3 : D'ici à 2015, donner à tous les enfants, garçons et filles, partout dans le monde, les moyens d'achever un cycle complet d'études primaires.

Indicateurs

6. Taux net de scolarisation dans le primaire (Unesco)
7. Proportion d'écoliers commençant la première année d'études dans l'enseignement primaire et achevant la cinquième (Unesco)
8. Taux d'alphabétisation des 15 à 24 ans (Unesco)

Objectif 3. Promouvoir l'égalité des sexes et l'autonomisation des femmes

Cible 4 : Éliminer les disparités entre les sexes dans les enseignements primaire et secondaire d'ici à 2005 si possible, et en tous les niveaux de l'enseignement en 2015 au plus tard.

Indicateurs

9. Rapport filles/garçons dans l'enseignement primaire, secondaire et supérieur, respectivement (UNESCO)
10. Taux d'alphabétisation des femmes de 15 à 24 ans par rapport à celui des hommes (Unesco)
11. Pourcentage de salariées dans le secteur non agricole qui sont femmes (OIT)
12. Proportion de sièges occupés par des femmes au parlement national (UPI)

Objectif 4. Réduire la mortalité des enfants de moins de 5 ans

Cible 5 : Réduire de deux tiers, entre 1990 et 2015, le taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans.

Indicateurs

13. Taux de mortalité des enfants de moins de 5 ans (Unicef-OMS)
14. Taux de mortalité infantile (Unicef-OMS)
15. Proportion d'enfants de 1 an vaccinés contre la rougeole (Unicef-OMS)

Objectif 5. Améliorer la santé maternelle

Cible 6 : Réduire de trois quarts, entre 1990 et 2015, le taux de mortalité maternelle.

Indicateurs

16. Taux de mortalité maternelle (Unicef-Oms)
17. Proportion d'accouchements assistés par du personnel de santé qualifié (Unicef-Oms)

Objectif 6. Combattre le VIH/sida, le paludisme et d'autres maladies

Cible 7: D'ici à 2015 avoir stoppé la propagation du VIH/sida et commencé à inverser la tendance actuelle

Indicateurs

18. Taux de prévalence du VIH parmi les femmes enceintes âgées de 15 à 24 ans (Onusida-Oms-Unicef)
19. Taux d'utilisation du préservatif sur le taux de prévalence des contraceptifs (Division de la population du Secrétariat de l'ONU)
 - 19a. Utilisation d'un préservatif lors du dernier rapport sexuel à risque (Unicef-Oms)
 - 19b. Population âgée de 15 à 24 ans ayant une bonne connaissance générale du VIH/sida (Unicef-Oms)
 - 19c. Taux d'utilisation de la contraception (Division de la population du Secrétariat de l'ONU)
20. Taux de scolarisation des orphelins par rapport au taux de scolarisation des autres enfants non-orphelins âgés de 10 à 14 ans (Unicef-Onusida-Oms)

Cible 8: D'ici à 2015, avoir maîtrisé le paludisme et d'autres maladies, et avoir commencé à inverser la tendance actuelle.

Indicateurs

21. Taux de prévalence du paludisme et taux de mortalité liée à cette maladie (OMS)
22. Proportion de la population vivant dans les zones à risque qui utilisent des moyens de protection et des traitements efficaces contre le paludisme (Unicef-Oms)
23. Taux de prévalence de la tuberculose et taux de mortalité liée à cette maladie (OMS)
24. Proportion de cas de tuberculose détectés et soignés dans le cadre DOTS (la stratégie contre la tuberculose recommandée au niveau international) (OMS)

Objectif 7. Assurer un environnement durable

Cible 9: Intégrer les principes du développement durable dans les politiques nationales et inverser la tendance actuelle à la déperdition des ressources environnementales.

Indicateurs

25. Proportion de zones forestières (FAO)
26. Superficie des terres protégées pour préserver la biodiversité (par rapport à la superficie totale) (PNUE-WCMC)
27. Énergie consommée (en kilogrammes d'équivalent pétrole) par 1 000 dollars de produit intérieur brut (PPA) (AIE, Banque mondiale)
28. Émissions de dioxyde de carbone, par habitant (CCNUCC, Division de statistique de l'ONU) et consommation de chlorofluorocarbones qui appauvrissent la couche d'ozone (en tonnes de PDO) (PNUE-Secrétariat de l'ozone)
29. Proportion de la population utilisant des combustibles solides (OMS)

Cible 10: Réduire de moitié, d'ici à 2015, le pourcentage de la population qui n'a pas accès de façon durable à un approvisionnement en eau de boisson salubre et à des services d'assainissement de base.

Indicateurs

30. Proportion de la population ayant accès de façon durable à une source d'eau meilleure (zones urbaines et rurales) (Unicef-Oms)

31. Proportion de la population ayant accès à un meilleur système d'assainissement (zones urbaines et rurales) (Unicef-OMS)

Cible 11: Réussir, d'ici à 2020, à améliorer sensiblement la vie d'au moins 100 millions d'habitants de taudis.

Indicateurs

32. Proportion des ménages ayant accès à la sécurité d'occupation des logements (ONU-Habitat)

Objectif 8. Mettre en place un partenariat mondial pour le développement

Les indicateurs correspondant aux cibles 12 à 15 sont présentés ci-dessous dans une liste combinée.

Cible 12: Poursuivre la mise en place d'un système commercial et financier multilatéral ouvert, fondé sur des règles, prévisible et non discriminatoire. Cela suppose un engagement en faveur d'une bonne gouvernance, du développement et de la lutte contre la pauvreté, aux niveaux tant national qu'international

Cible 13: S'attaquer aux besoins particuliers des pays les moins avancés. La réalisation de cet objectif suppose l'admission en franchise et hors contingents des produits exportés par les pays les moins avancés; l'application du programme renforcé d'allègement de la dette des PPT et l'annulation des dettes bilatérales envers les créanciers officiels; et l'octroi d'une APD plus généreuse aux pays qui démontrent leur volonté de lutter contre la pauvreté

Cible 14: Répondre aux besoins particuliers des petits États insulaires en développement (en appliquant le Programme d'action pour le développement durable des petits États insulaires en développement et les conclusions de la vingt-deuxième session extraordinaire de l'Assemblée générale).

Cible 15: Traiter globalement le problème de la dette des pays en développement, par des mesures d'ordre national et international propres à rendre leur endettement viable à long terme.

Certains des indicateurs ci-après seront évalués séparément dans les cas des pays les moins avancés (PMA), de l'Afrique, des pays sans littoral et des petits États insulaires en développement.

Indicateurs

Aide publique au développement (APD)

33. APD nette, total et aux PMA, en pourcentage du produit national brut des pays donateurs membres du CAD/OCDE (OCDE)

34. Proportion du montant total de l'APD bilatérale des pays donateurs membres du CAD/OCDE allouée par secteur aux services sociaux de base (éducation de base, soins de santé primaires, nutrition, eau salubre et assainissement) (OCDE)

35. Proportion de l'APD bilatérale de pays donateurs membres du CAD/OCDE qui est déliée (OCDE)

36. APD reçue par les pays en développement sans littoral en tant que pourcentage de leur RNB (OCDE)

37. APD reçue par les petits États insulaires en développement en tant que pourcentage de leur RNB (OCDE)

Accès au marché

38. Proportion du total des importations des pays développés (en valeur et à l'exclusion des armes) en provenance des pays en développement et des

pays les moins avancés admises en franchise de droit (CNUCED, OMC, Banque mondiale)

39. Taux moyens de droits appliqués par les pays développés aux produits agricoles et textiles et vêtements en provenance des pays en développement (CNUCED, OMC, Banque mondiale)
40. Estimation des subventions agricoles dans les pays de l'OCDE en pourcentage de leur PIB (OCDE)
41. Proportion de l'APD allouée au renforcement des capacités commerciales (OCDE, OMC)

Viabilité de la dette

42. Nombre total de pays ayant atteint les points de décision de l'initiative PPTE et nombre total de pays ayant atteint les points d'achèvement (cumulatif) (FMI-Banque mondiale)
43. Engagement d'allègement de la dette au titre de l'initiative PPTE (FMI-Banque mondiale)
44. Service de la dette, en pourcentage des exportations de biens et services (FMI-Banque mondiale)

Cible 16: En coopération avec les pays en développement, formuler et appliquer des stratégies qui permettent aux jeunes de trouver un travail décent et utile.

Indicateurs

45. Taux de chômage des jeunes âgées de 15 à 24 ans, pour chaque sexe et taux global (OIT)

Cible 17: En coopération avec l'industrie pharmaceutique, rendre les médicaments essentiels disponibles et abordables dans les pays en développement.

Indicateurs

46. Proportion de la population ayant accès de façon durable à des médicaments de base d'un coût abordable (OMS)

Cible 18: En coopération avec le secteur privé, faire en sorte que les avantages des nouvelles technologies, en particulier des technologies de l'information et de la communication, soient à la portée de tous.

Indicateurs

47. Nombre de lignes téléphoniques et d'abonnés au téléphone portable pour 100 habitants (UIT)
48. Nombre de micro-ordinateurs pour 100 habitants et d'internautes pour 100 habitants (UIT)

Jérôme MAUCOURANT et Sébastien PLOCINICZAK

PENSER L'ÉCONOMIE, LES INSTITUTIONS ET LA DYNAMIQUE INSTITUTIONNELLE À PARTIR DE KARL POLANYI¹

« L'œuvre de Polanyi, multiforme, interfère avec ce qu'on appelle aujourd'hui l'analyse des institutions ; elle ne respecte pas la frontière entre une anthropologie économique (que certains voudront caractériser par un fort parti pris empiriste) et l'analyse économique (pensée comme foncièrement théorique) ; elle ne prétend pas faire l'histoire, mais la récrire du point de vue des institutions². »

« Toute forme d'échange s'inscrit à des degrés variables dans le temps et l'espace au sein de médiations sociétales dont elle ne peut en conséquence jamais être totalement autonomisée. Pour Polanyi, ce qui caractérise la civilisation du XIX^e siècle est la tentative utopique de déracinement de la sphère marchande de la totalité des rapports sociaux³. »

Vers la fin des années 1970, la science économique d'obédience néoclassique, qu'on pensait en crise, a développé un certain nombre d'outils conceptuels permettant d'appréhender de façon nouvelle la dynamique institutionnelle. Cette écriture renouvelée⁴ devient un apport qui semble nécessaire pour les historiens⁵. Et pourtant, ces acquis issus de ce qu'il est communément appelé la

1. Ce texte reprend quelques développements présents dans MAUCOURANT (2000). Par ailleurs, tous les textes de Polanyi sont réédités ou traduits en français dans CANGIANI & MAUCOURANT (2007), à l'exception de POLANYI (1977) et de l'ouvrage le plus populaire de POLANYI, *La Grande Transformation* (1983). Pour une analyse de *La Grande Transformation*, il est possible de se reporter à PLOCINICZAK (2005, 2007).

2. MAUCOURANT (2005 : 17).

3. PLOCINICZAK (2005 : 705).

4. L'effacement du modèle d'équilibre général walrasien pourrait ainsi signifier l'émergence d'un « nouveau paradigme » selon l'interprétation optimiste de Pierre DOCKÈS (1998 : 81) qui remarque toutefois que « les vieux combats se poursuivent sous des formes nouvelles ».

5. Nous avons rappelé le caractère discutable, du point de vue méthodologique et économique, de la « Nouvelle histoire économique », largement due, en ce qui nous concerne

« Nouvelle histoire économique » doivent être remis dans un contexte intellectuel où la perte de la référence à Karl Marx a incité les chercheurs en sciences sociales à chercher un autre modèle de compréhension de l'économie, des institutions et de la dynamique institutionnelle.

Le réveil de l'approche néoclassique des phénomènes économiques en histoire contribue à faire prévaloir l'idée que l'évolution économique, fût-ce de façon « tremblante ⁶ », modèle les institutions de façon finalement optimale. Les institutions auraient une raison d'être qu'il faudrait chercher d'abord dans le champ économique ; telle est l'intuition du Prix Nobel d'économie 1993, Douglass North ⁷. En réalité, son travail constitue une interprétation très particulière de la dynamique institutionnelle : celle-ci est supposée provenir, en dernière instance, des prix relatifs, quand bien même il n'y a pas de marchés organisés qui créent les prix. Les institutions sont comprises d'un point de vue essentiellement fonctionnaliste, même si leur inertie, dommageable du point de vue de l'évolution sociale, est mise en exergue ⁸. Un fondement de la démarche est de montrer le caractère optimal de certaines institutions anciennes, comme si, de fait, celles-ci avaient pour vocation naturelle de minimiser les « coûts de transaction ⁹ ». Par ailleurs, cette « Nouvelle histoire économique » anglo-saxonne fait fi de l'indétermination des rapports de force qui structurent les matrices institutionnelles dont, pourtant, aucune téléologie ne peut garantir l'optimalité. Thorstein Veblen (1898) avait d'ailleurs montré que l'analyse économique traditionnelle, fondée sur le concept d'équilibre, contient en elle-même un finalisme analytique qui lui fait manquer les « causalités aveugles » et les résultats authentiquement imprévisibles qui structurent la dynamique institutionnelle. Le développement d'une théorie qui dissout le concept de « rapport social » au profit d'une fiction, celle du « contrat », ne nous paraît donc pas prometteuse ¹⁰.

Dans le cadre de ce texte, que nous voulons synthétique, nous ambitionnons de montrer la fertilité de l'approche de Karl Polanyi (1886-1964) qui s'inscrit, dans son essence, contre le réductionnisme de la pensée économique dominante.

ici, à l'œuvre pionnière de NORTH (1977, 1981, 1990, 1991). Nous avons également proposé une synthèse de l'approche substantive et discuté de la robustesse de ses résultats quant à la question de la redistribution. Voir sur ces points MAUCOURANT (1996, 2005).

6. DOCKÈS (1998 : 91).

7. Voir NORTH (1977, 1981, 1990, 1991, 2005).

8. North définit les institutions comme une série de contraintes sur le comportement prenant la forme de principes et de réglementations.

9. North conçoit les coûts de transaction comme les coûts de stipulation et de mise en application des contrats qui soutiennent l'échange (frais d'étude de marché, de négociation et d'exécution). Il en déduit que ces coûts recouvrent tous les coûts de l'organisation politique et économique, qui rendent possibles des économies dans la capture des gains de l'échange, et affirme même que le niveau atteint par ces coûts pourrait exclure toute forme d'organisation économique.

10. Ainsi, l'étude d'institutions, comme le servage, se ramène à l'étude des « dispositions contractuelles » engendrées par la logique de l'action d'individus soucieux de réduire au maximum les « coûts de transaction » (NORTH & THOMAS, 1973).

Il ne s'agit pas de jeter l'anathème sur toute forme d'analyse économique des institutions, mais de reconnaître les limites de ce genre d'exercice. Ainsi, l'analyse de l'économie, des institutions et de la dynamique institutionnelle, dans la perspective polanyienne, peut se fonder sur les acquis de la science économique, mais doit rester une discipline indépendante¹¹. Nous avons beaucoup à apprendre de Polanyi, car certaines de ses intuitions contribuent à former un point de résistance contre le point de vue economiciste dominant, lequel conçoit l'économie, les institutions et la dynamique institutionnelle suivant une logique marchande, supposée forme naturelle et transhistorique des relations humaines. Or, pour Polanyi, il est impossible de comprendre la société, l'économie et l'histoire humaine dans la perspective de la théorie économique dominante, car « rétrécir la sphère du genre économique spécifiquement aux phénomènes marchands revient à éliminer la plus grande partie de l'histoire de l'homme de la scène¹² ».

C'est pourquoi il nous a paru utile, dans un premier temps, de rappeler les fondements de la démarche de Polanyi pour montrer que les institutions n'ont pas de raison d'être qu'il faudrait exclusivement chercher dans le champ économique¹³. On ne peut ainsi réduire les catégories polanyiennes à des considérations d'efficacité telle que la pensée économique dominante peut les promouvoir. Voulant redonner aux phénomènes économiques l'historicité et la socialité dont ils sont porteurs, Polanyi s'intéresse ainsi aux origines politiques et économiques de notre temps, promène son regard sur plus de trois millénaires d'histoire, questionne l'essence de la modernité et rencontre l'économie. Reconnaisant alors la diversité des systèmes économiques, et donc l'impossibilité de formuler des lois économiques générales autrement qu'à un niveau analytique abstrait, Polanyi examine la place de l'économie en fonction des différentes sociétés et suggère que l'économie doit être considérée comme un « processus institutionnalisé ». À cet effet, Polanyi s'arme d'un triangle d'or méthodologique et conceptuel, constitué de la métaphore de l'« encastrement », d'une conception « substantive » de l'économie et de formes fondamentales de structures sociales de l'économie (dites aussi « formes d'intégration »).

Nous mettrons en avant, en second lieu, la spécificité de l'analyse de Polanyi, qui repose sur l'éclatement de la « triade catallactique » de la théorie économique dominante. Au regard de l'histoire économique, il faut, selon Polanyi,

11. La satisfaction des économistes de la pensée dominante est de croire que l'histoire économique est devenue une « science » par son inclusion dans la théorie « moderne » (GOLDIN, 1995 : 207).
12. POLANYI (1977 : 6).
13. L'institution monétaire, qui est souvent comprise comme résultant de difficultés inhérentes au troc, est ainsi conçue par POLANYI (*id.* : 120) : « La variété et souvent la minutieuse articulation des institutions monétaires aident ainsi à achever l'intégration et stabiliser le privilège statutaire sans l'usage de la force brute. » Nous nous attacherons dans le présent texte aux fonctions des monnaies anciennes.

distinguer le commerce de l'échange marchand et comprendre la monnaie d'un point de vue extérieur à la stricte logique matérielle de l'économie. Ces trois catégories, posées comme naturelles, sont, en réalité, de par la variété de leurs éléments, de leurs formes et usages, des constructions historique, sociale, politique et culturelle autonomes dont la conjonction n'opère que dans une société de marché idéalisée gouvernée par un système de marchés créateurs de prix formés par une offre et une demande exprimée en monnaie.

LE TRIANGLE D'OR DE L'APPROCHE INSTITUTIONNELLE DE KARL POLANYI

Aux origines de l'encastrement social de l'économie

Contre le sophisme dualiste, si répandu, qui oppose la dimension « idéale » à la dimension « matérielle » des comportements humains, Polanyi rappelle que cette opposition n'est en rien naturelle, mais qu'elle est plutôt le produit du XIX^e siècle¹⁴. Cette époque, *institutionnalisant* la quête du gain comme moyen de survie, contraste de manière absolument saisissante avec tout ce que l'humanité a jusqu'alors connu. Dès lors, le revenu monétaire détermine le « rang » et le « statut » de l'homme et non l'inverse comme autrefois¹⁵. Or, selon Polanyi, organiser la production selon le seul motif du gain est une contingence de l'histoire, une tentative chimérique (Maucourant, 2005 ; Plociniczak, 2005, 2007). On comprend pourquoi la seule « société de marché » idéalisée connaît le déterminisme économique, ce fait réduisant la portée *a priori* de toute interprétation matérialiste et utilitariste de la dynamique institutionnelle.

Précisément, c'est en Angleterre, vers 1834, avec l'abrogation du *Speenhamland Act*¹⁶, qu'aurait été créé pour la première fois un système marchand à prétention autorégulatrice, le « marché autorégulateur ». Dans ce cadre institutionnel, « le marché est un mécanisme qui crée les prix. La fonction des prix du marché est de régler l'offre de biens par rapport à la demande et d'orienter la demande de biens par rapport à l'offre disponible. On peut dire que le marché est un mécanisme d'offre-demande-prix¹⁷ ». La terre, le travail et la monnaie deviennent autant de marchandises dont les prix fluctuants se dénomment rente, salaire

14. POLANYI (1947a, 1947b, 1977).

15. Les temps anciens sont ceux où le « statut » prime sur le « contrat ». POLANYI (1977) reprend ici explicitement les travaux de MAINE (1861) ainsi que l'opposition de TÖNNIES (1888) entre « Communauté » et « Société ».

16. La loi du *Speenhamland*, du nom d'une localité du comté de Berkshire, se proposait d'empêcher la prolétarianisation du peuple en accordant des compléments de salaire « indépendamment des gains » (POLANYI, 1983 : 114) conformément à un barème indexé sur le prix du pain. POLANYI assimile cette tentative à la construction d'un « capitalisme sans marché du travail ». S'il est vrai que l'administration de cette réglementation mêlait bureaucratie et paternalisme, dans l'esprit des vieilles ordonnances sur les pauvres, il y était reconnu un « droit de vivre » (POLANYI, *id.* : 115).

17. NEALE (1975 : 331-332).

et intérêt (Polanyi, 1983), les individus faisant « comme si » ces « objets » (travail, terre, monnaie) étaient originellement « produits pour la vente sur le marché¹⁸ ». Or, ces trois composantes sont autant de « marchandises fictives », ce qui montre le caractère profondément *culturel* qui sous-tend l'organisation marchande de la production¹⁹. Polanyi remarque ainsi que la terre n'est pas produite pour être vendue car elle est au fond la nature elle-même. Il en va bien sûr de même pour l'homme, le « travail-vivant » selon la sémantique marxienne, et la monnaie :

La monnaie réelle est simplement un signe de pouvoir d'achat qui, en règle générale, n'est pas le moins du monde produit, mais est une création du mécanisme de la banque ou de la finance d'État²⁰.

Conséquemment, Polanyi affirme que les relations de production, d'échange et de financement sont, à travers le temps et l'espace, irréductiblement « encastées » (*embedded*) au sein de rapports sociaux et d'institutions de nature sociale, politique, culturelle et religieuse – non spécifiquement économiques donc – qui leur préexistent et leur donnent forme²¹. À cet effet, Polanyi met explicitement en avant le rôle de Max Weber qui « fut le premier des historiens modernes de l'économie à protester contre la mise à l'écart des économies primitives²² » sous prétexte qu'elles étaient sans rapport avec la question des mobiles et des mécanismes de l'économie civilisée. C'est pourquoi Polanyi (1975a) ne peut qu'accentuer son opposition méthodologique par rapport aux adeptes d'une analyse strictement économique des institutions :

18. POLANYI (1947a, 1947b). Pour la théorie économique dominante, toute valeur d'usage (bien ou service) qui s'échange entre acheteur et vendeur sur un marché est une « marchandise ». Pour Polanyi, les marchandises sont empiriquement définies comme des objets produits pour la vente sur le marché.

19. Cette dimension culturelle, au travers de représentations collectives partagées, modèle les objectifs des individus. La fiction de la marchandise fournissant « un principe d'organisation d'importance vitale, qui concerne l'ensemble de la société [...] ; ce principe veut que l'on interdise toute disposition ou tout comportement qui pourrait empêcher le fonctionnement effectif du mécanisme du marché selon la fiction de la marchandise ». Tout simplement : « un pareil dispositif doit briser les relations humaines » (POLANYI, 1983 : 108).

20. POLANYI (*id.* : 107).

21. *Embedded* signifie, littéralement, « en-lité », ce qui est couramment traduit par « encastrement ». Elle trouve diverses traductions dans la littérature francophone : enchaînement, enchevêtrement, enclavement, insertion, immersion, imbrication, englobé, contextualisation, etc. Nous nous en tenons à la traduction d'encastrement car celle-ci est la plus répandue. Dans l'ensemble de son œuvre, Polanyi utilise diverses expressions – « submergé » (*submerged*), « absorbé » (*absorbed*), « subordination » (*subordination*), « enserré » (*enclosed*), « pris » (*enmeshed*), « entrelacé » (*interwoven*), etc. – qui prennent des significations spécialisées partiellement différentes du terme ou en sont des variétés linguistiques. Cette métaphore est vraisemblablement issue, selon BLOCK (2001 : 24, note x), des lectures que Polanyi a faites sur l'industrie minière anglaise et, plus précisément, sur l'extraction du charbon encastré dans les murs de roche des mines.

22. POLANYI (1983 : 74).

Il importe de tenir compte de l'aspect non économique. Car il se peut que la religion et le gouvernement soient aussi capitaux pour la structure et le fonctionnement de l'économie que les institutions monétaires ou l'existence d'outils et de machines qui allègent la fatigue du travail²³.

En fait, la métaphore de l'encastrement est pour Polanyi une forme méthodologique abrégée lui permettant d'étudier et de comprendre les institutions comme des « *objets multi-déterminés pouvant contenir simultanément des processus sociaux variés*²⁴ » : lois, régulations, État, coutumes, etc. Celle-ci doit lui permettre d'explicitier l'évolution des rapports entre les formes économiques et l'état de la société dans le temps et dans l'espace, en examinant les institutions concrètes qui structurent les économies empiriques. Il est alors une nécessité de parvenir à « pénétrer le labyrinthe des relations sociales dans lesquelles l'économie est encadrée²⁵ ».

Une définition de l'économie à deux composantes

La métaphore de l'encastrement est un pré-requis permettant à Polanyi²⁶ de poser sa conception substantive de l'économie inspirée des derniers travaux de Carl Menger. Seul parmi les grands théoriciens des sciences sociales, affirme Polanyi (1977), Menger ne commit pas l'erreur de confondre les deux sens du terme « économique » :

Ainsi que l'expliquait Menger, l'économie comportait deux directions élémentaires, dont une était la direction économisante, provenant de l'insuffisance des moyens, tandis que l'autre, celle qu'il appelait direction techno-économique, provenait des exigences physiques de la production sans égard à l'abondance ou à l'insuffisance des moyens²⁷.

Menger opposait alors les économies d'échanges, pour lesquelles ses *Principes* avaient été écrits, aux économies « non civilisées ». Il mettait enfin en opposition l'acte économique en général (*wirtschaftend*) et celui relatif au fait d'économiser les moyens (*sparend*²⁸).

D'où l'exposition par Polanyi de sa conception substantive de l'économie : « Le sens substantif tire son origine de la dépendance de l'homme par rapport à la nature et à ses semblables pour assurer la survie. Il renvoie à l'échange entre

23. POLANYI (1975a : 244).

24. POLANYI (1977 : xvii-xviii).

25. POLANYI *et al.* (1975 : 237).

26. POLANYI (1977 : chapitre 2).

27. POLANYI (*id.* : 26). En effet, Menger, vers la fin de sa vie, réécrit ses *Principes* parce que la définition devenue classique de l'économie, au sens « d'économiser les moyens », ne lui convenait plus. Il est vrai que l'universalité du penchant utilitariste était remise en question à la fin du XIX^e siècle.

28. *Sparen*, en allemand, signifie épargner.

l'homme et son environnement naturel et social²⁹. » Cette perspective souligne que l'homme ne peut vivre sans relations avec autrui – « le caractère immuable de l'homme en tant qu'être social³⁰ » – et sans un environnement naturel capable de leur fournir leurs moyens de subsistance. Polanyi insiste sur la nécessité de disposer d'une telle conception de l'économie, qui met l'accent sur l'approvisionnement en moyens matériels permettant de satisfaire les besoins et désirs humains, afin de pouvoir « analyser toutes les économies [...] du passé et du présent³¹ ». L'autre définition de l'économique, formelle et non substantive, est celle sur laquelle s'adosse le cadre conceptuel de la théorie économique dominante, issu notamment des travaux de Léon Walras et de l'apport épistémologique de Lionel Robbins :

Le sens formel dérive du caractère logique de la relation entre fins et moyens, comme le montrent les expressions processus économique ou processus qui économise les moyens. Ce sens renvoie à une situation bien déterminée de choix, à savoir entre les usages alternatifs des différents moyens par suite de leur rareté³².

L'économie est ici rabattue sur le processus de décisions en situation de rareté.

Contrairement à l'approche formelle, la rareté est pour Polanyi une construction sociale et historique singulière. Elle est un état particulier où l'on doit choisir en situation d'insuffisance de moyens. À rigoureusement parler, la rareté n'équivaut pas à cette réalité du monde fini. Puisque les hommes dépendent avant tout de la nature et de leurs semblables pour assurer leur subsistance, on ne peut réifier la rareté : le choix ne présuppose pas une insuffisance de moyens, de ressources rares car « la subsistance de l'homme peut ou non imposer un choix, et si choix il y a, celui-ci n'est pas obligatoirement déterminé par l'effet limitatif de la rareté des moyens³³ ». Les choix moraux (distinguer ce qui est bien de ce qui est mal), par exemple, ne présupposent pas de moyens rares. Dans certaines situations, ce serait même plutôt l'inverse, car, si les moyens sont abondants, nous pouvons être amenés à faire les choix les plus durs et difficiles (Polanyi, 1977)³⁴. Il n'y aurait donc pas de « situation de rareté » dans

29. POLANYI (1975a : 239).

30. POLANYI (1983 : 76).

31. POLANYI (1975a : 239).

32. *Ibid.* Conformément à la définition proposée par ROBBINS (1932 : 16) : l'« économie est la science qui étudie le comportement humain comme une relation entre des fins et des moyens rares qui ont des usages alternatifs ».

33. *Ibid.* Puis, poursuit-il : « [...] on voit aisément que, de même qu'il a choix sans rareté, de même, il y a rareté sans choix » (POLANYI, *id.* : 241).

34. S'appuyant sur les recherches anthropologiques relatives aux sociétés de chasseurs-cueilleurs, SAHLINS (1976 : 37-81) – avec son goût bien connu pour le paradoxe – a vivement remis en cause l'état d'indigence au sein des sociétés primitives. Selon lui, les sociétés de chasseurs-cueilleurs – les primitifs parmi les primitifs si l'on peut dire en

les sociétés non marchandes où règne un type d'action fortement marqué par la tradition : les impératifs ancestraux et religieux fixent les conditions d'accès aux moyens en même temps que les finalités de l'activité productive. De plus, dans les sociétés « archaïques », c'est-à-dire les sociétés non modernes pourvues d'une forme étatique, l'autorité politique est une autre contrainte limitant l'existence même d'état de rareté³⁵.

Ainsi, Polanyi va à l'encontre des adeptes de la théorie économique dominante, selon laquelle le mécanisme des prix exprime simplement la logique des choix, tout choix supposant *a priori* un sacrifice pouvant s'évaluer eu égard à la somme des renoncements qu'elle suppose. Ce principe de « coûts alternatifs », typique du marginalisme autrichien de l'économie de la fin du XIX^e siècle, rencontre des limites d'un strict point de vue logique (Pribram, 1986). Polanyi met en évidence une autre limite aux prétentions marginalistes : pour qu'il y ait choix, il faut qu'il y ait possibilité de choisir, ce que ne permettent pas certaines configurations culturelles. On ne peut donc construire³⁶ une théorie de l'évolution des formes économiques fondée sur l'idée de prix implicites, « fictifs » en quelque sorte, lesquels refléteraient les raretés relatives observées par le seul théoricien, alors même qu'il n'y a pas de marchés permettant de révéler ces raretés relatives. Dans bien des cas, les prix ne sont pas tant économiques que sociologiques ou politiques : ils préexistent aux échanges effectifs et leur restent largement indifférents (Caillé, 1986).

Les formes fondamentales des structures sociales de l'économie

Pratiquement, l'économie substantive comme approche institutionnelle se compose de deux niveaux inséparables (Polanyi, 1977). Le premier est constitué des interactions entre les hommes entre eux et avec la nature. Or, la subsistance de l'homme ne peut être laissée à la merci de causes accidentelles, des rigidités sont nécessaires. Dit autrement, les transactions doivent avoir un minimum de cohérence et de stabilité pour que l'économie humaine puisse exister, d'où le second niveau correspondant à l'institutionnalisation de ce processus d'interaction³⁷.

se référant aux quatre étapes socioéconomiques du développement historique que nous fournit l'école historique écossaise – étaient d'abondance. D'où le titre de son ouvrage : *Âge de pierre ; âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*.

35. Dans le cadre des sociétés archaïques, le politique s'est émancipé des autres dimensions du social, ce qui n'est pas le cas des sociétés primitives.

36. Comme le font NORTH (1990), ou encore SILVER (1995).

37. Pour POLANYI (1977 : 31) : « Si la survie matérielle de l'homme n'était que le produit de simples enchaînements passagers de causes sans localisations définies dans le temps ou l'espace [c'est-à-dire unité et stabilité], sans mode d'action relativement à la totalité [c'est-à-dire fonction] et sans influences dues à des finalités sociétales [c'est-à-dire pertinence politique], elle n'aurait jamais atteint la dignité et l'importance de l'économie humaine. »

Le terme de processus se réfère aux transferts (« mouvements ») d'éléments matériels entre localisations (« lieux ») et individus ou groupes de personnes (qualifiés de « possesseurs » ou de « mains »), lesquels constituent la base de l'activité économique. Ces deux types de mouvements « épuisent à eux seuls les possibilités contenues dans le procès économique en tant que phénomène naturel et social³⁸ ». Est implicite dans ce processus un mélange fluide de ce que les sciences sociales distingueraient en tant que facteurs économiques et sociaux. Or, pour Polanyi, « tout élément de ce procès peut être considéré comme un élément économique³⁹ ». Sans le concept accompagnateur d'institution, la compréhension du procès économique, entendu comme une alchimie spontanée d'éléments physiques et sociaux, serait limitée⁴⁰. Il serait quasi impossible d'affirmer l'interdépendance circulaire et la récurrence (reproduction continue) des mouvements sur lesquels reposent l'unité et la stabilité du processus économique⁴¹. L'aspect institutionnel est fondamental, parce que les processus économiques, en particulier les changements techniques qui en font partie intégrante, s'instituent différemment selon les sociétés.

Polanyi, de façon idéal-typique, distingue trois formes fondamentales de structures sociales de l'économie permettant l'« intégration » de l'économie dans la société. Dans ses termes mêmes, les « formes d'intégration » constituent les régularités fondamentales de tout système social concernant les mouvements de biens, soit du point de vue de l'espace physique, soit du point de vue de la propriété (Polanyi, 1977). Ces formes élémentaires sont au nombre de trois : la réciprocité⁴², la redistribution⁴³ et l'échange (implicitement marchand). Dans

38. POLANYI (1975a : 243).

39. *Ibid.*

40. Limitée « à une interaction mécanique, biologique, et psychologique des éléments, [qui] ne posséderait pas de réalité globale. [...] les éléments de la nature et de l'humanité, en action réciproque, ne formeraient aucune unité cohérente ; ils ne constitueraient en fait aucune unité structurelle qui puisse être considérée comme ayant une fonction dans la société ou possédant une histoire » (*id.* : 243-244).

41. Suivant POLANYI (*id.* : 244) : l'« institutionnalisation du procès économique confère à celui-ci unité et stabilité ; elle crée une structure ayant une fonction déterminée dans la société ; elle modifie la place du procès dans la société, donnant aussi une signification à son histoire ; elle concerne l'intérêt sur les valeurs, les motivations et la politique. Unité et stabilité, structure et fonction, histoire et politique définissent de manière opérationnelle le contenu de notre assertion selon laquelle l'économie humaine est un procès institutionnalisé ».

42. Polanyi emprunte explicitement à THURNWALD (1932) et à MALINOWSKI (1922) ce type d'exemple où « l'entretien de la famille [...] est à la charge des parents matrilinéaires [...] le principe de réciprocité fonctionnera au bénéfice de sa femme et des enfants de cette dernière, et lui assurera ainsi le dédommagement économique de son geste de vertu civique » (POLANYI, 1983 : 76-77).

43. Pour POLANYI (1975a : 245) : « La redistribution désigne des mouvements d'appropriation en direction d'un centre, puis de celui-ci vers l'extérieur ». La redistribution peut connaître une modalité particulière dont Polanyi fit primitivement une forme d'intégration spécifique, le « principe de l'administration domestique » (*householding*), à savoir

l'esprit de Polanyi, ces trois formes ne peuvent trouver leur application que si des « agencements institutionnels » encore appelés « modèles de supports structurels » s'y prêtent : respectivement, la symétrie, la centralité et le marché (Polanyi, 1975a).

Formes d'intégration, arrangements institutionnels et types de commerce

Formes d'intégration	Arrangements institutionnels	Types de commerce
Réciprocité	Symétrie (groupe parental, tribu, totem, voisinage)	Dons
Redistribution	Centralité (tribu, noble, État)	Commerce*
Échange	Marché	Échanges marchands

* Le « commerce », selon Polanyi, se distingue de l'« échange », en ce qu'il s'insère dans un schéma administratif et concerne des biens véhiculés sur de longues distances. Le « Port de commerce » est l'organe typique où les structures politiques contrôlent et gèrent ce type de négoce.

Ainsi, alors que l'échange se réfère « à des mouvements de va-et-vient tels que les changements de « mains dans un système marchand ⁴⁴ », de simples pratiques d'échange n'engendrent pas un système marchand. Il faut une institution, le marché, donnant stabilité à ce qui ne serait, dans le cas contraire, que de simples actes d'échanges occasionnels. Le marché doit donc être considéré comme une institution, ou plutôt un « processus institutionnalisé ». Ce point de méthode est d'importance pour l'étude des formes premières du marché car les échanges qui s'inscrivent dans cette institution doivent avoir un minimum de cohérence et de stabilité :

Les actes d'échanges au niveau personnel ne créent des prix que s'ils ont lieu dans un système de marché créateur de prix, structure institutionnelle qui n'est en aucun cas engendrée par de simples actes fortuits d'échanges ⁴⁵.

Pour que l'échange à taux négocié (prix fluctuants) puisse être intégratif, il est nécessaire que « le comportement des partenaires [vise] à établir un prix qui soit aussi favorable que possible à chacun d'eux ⁴⁶ ». Il faut donc réaffirmer que

l'œconomia grecque ou la *familia* romaine. Il importe de souligner que ce comportement collectif de redistribution peut être fondé sur des mouvements de « disposition » (*dispositional*) et ne pas nécessiter des déplacements physiques.

44. POLANYI (1975a : 245).

45. *Ibid.*

46. POLANYI (*id.* : 248). Contrairement à l'échange à taux fixe qui « n'implique rien d'autre que le gain de chacun des partenaires sous-entendu dans la décision d'échanger, l'échange

l'existence de transactions entre individus impliquant des rapports d'échange n'équivaut pas à l'existence d'une institution cohérente de marché. C'est pourquoi il est abusif de tirer argument de l'existence de pratiques de marchandage pour faire l'hypothèse de l'existence d'une économie de marché. Il n'est donc pas possible, comme le font certains chercheurs, de tirer argument des seules pratiques de marchandage pour arriver à des conclusions hâtives sur l'existence d'« un système de marchés créateur de prix », c'est-à-dire un ensemble de marchés régulateurs reliés les uns aux autres (Neale, 1975). Bien d'autres régularités doivent être mises en évidence.

L'économie, comme processus institutionnalisé, connaît donc trois formes fondamentales d'intégration. Nullement antinomiques, ces trois formes ne doivent pas être considérées comme des étapes d'une séquence temporelle quelconque car elles coexistent à des niveaux hiérarchiques différents : « Plusieurs formes secondaires peuvent être présentes en même temps que la forme dominante, qui peut elle-même réapparaître après une éclipse temporaire⁴⁷. » Ce que Polanyi recherche n'est pas une séquence d'événements saillants, mais plutôt une explication de leurs tendances et complémentarités, du point de vue de l'efficacité en fonction des institutions économiques⁴⁸. En fait, l'efficacité propre à chacune peut être améliorée par son articulation aux autres formes. Polanyi précise, par exemple, que la réciprocité gagne beaucoup en efficacité lorsqu'elle utilise la redistribution comme méthode subordonnée : il est possible de « parvenir à la réciprocité en partageant le poids du travail selon des règles précises de redistribution, par exemple lors de l'accomplissement des tâches à tour de rôle⁴⁹ ». La combinaison de ces mécanismes de régulation est essentielle, par exemple, à la compréhension du féodalisme européen marqué par de vastes réseaux de relations entre monarques, vassaux et habitants de fiefs. S'il est historiquement établi que, très tôt, réciprocité et redistribution se sont articulées l'une sur l'autre, on oublie parfois la rapidité avec laquelle la

à prix fluctuants vise un gain qui ne peut être obtenu que par une attitude impliquant une relation nettement antagoniste entre les partenaires. Si atténué soit-il, l'élément d'antagonisme qui accompagne cette variante de l'échange est inévitable » (*ibid.*).

47. POLANYI (1975a : 249). Ainsi « comme elles se produisent parallèlement à des niveaux différents au sein de secteurs distincts de l'économie, il est souvent impossible de considérer une seule d'entre elles comme dominante, de sorte qu'elles permettent de procéder à une classification générale des économies empiriques. [...], en offrant une différenciation entre les secteurs et niveaux de l'économie, ces formes offrent un moyen de décrire le procès économique » (POLANYI, *id.* : 244-245).

48. Suivant MAUCOURANT (2005 : 53), Polanyi « se fait l'avocat d'un agencement des principes d'intégration, [...] propre à assurer le bon fonctionnement d'une société réellement démocratique ». Celui-ci souligne que « [l]'objectif de l'école substantive est bien de mettre en évidence les agencements forts variables d'un certain nombre de structures économiques de façon à rendre compte de la logique d'ensemble du système socioéconomique » MAUCOURANT (*id.* : 84).

49. POLANYI (1975a : 247).

redistribution s'est liée à l'échange marchand. L'échange dont il est question ici n'est pas encore intégratif⁵⁰ : il n'y a pas de libres marchés interconnectés permettant des fluctuations aléatoires de prix même si, comme à Athènes, le principe du gain par des échanges était admis. Selon Polanyi (1977), le complexe redistribution-échange était une condition *sine qua non* de cette démocratie. Ainsi, la *polis* implique l'*agora*, ce qui n'implique pas, à ce moment de la Grèce classique, la prédominance du marché comme forme d'intégration.

L'approche institutionnelle de Polanyi repose donc fondamentalement sur une tension entre l'affirmation de l'historicité radicale des institutions et le caractère universel du fait d'assurer la subsistance de l'homme. La société humaine ne dispose pas, en effet, de structures sociales différenciables à l'infini pour organiser sa subsistance. En revanche, il se peut fort bien qu'existent des variations institutionnelles autour de quelques schémas fondamentaux : à ce moment, l'étude précise du rapport aux valeurs religieuses ou aux représentations sociales, politiques et culturelles peut expliquer les variations autour d'un thème central. Là nous semble être la substance de l'universalisme relativiste de Polanyi : son approche consiste à penser des invariants de l'économie pour mieux rendre compte des différences institutionnelles. La compréhension fine des processus institutionnalisés exige donc *in fine* l'inclusion des représentations sociales, politiques, culturelles et religieuses de l'acte économique dans l'analyse des institutions. Par où l'économie n'est pas une chose pour Polanyi, mais une articulation de structures sociales complémentaires dont l'étude est fondée sur des types parfaitement idéaux que sont la redistribution, la réciprocité et l'échange marchand.

POUR L'ÉCLATEMENT DE LA « TRIADE CATALACTIQUE » DE LA PENSÉE ÉCONOMIQUE DOMINANTE

Polanyi, le commerce, l'échange marchand et la monnaie

Armé de son triangle d'or méthodologique et conceptuel, Polanyi se dote de la boîte à outils lui permettant d'aller à l'encontre du paradigme de l'échange naturel de la pensée économique dominante qu'il qualifie de « catalactique⁵¹ ».

50. Polanyi « identifie ici la prédominance d'une forme d'intégration au degré auquel elle englobe terre et main-d'œuvre dans la société. La société dite sauvage est caractérisée par l'intégration de la terre et de la main-d'œuvre dans l'économie à travers les liens de parenté. Dans la société féodale, les liens de féauté conditionnent le sort de la terre et de la main-d'œuvre qui l'accompagne. Dans les empires reposant sur l'usage des crues dans l'agriculture, la terre était généreusement distribuée et parfois redistribuée par le temple ou le palais et il en allait de même de la main-d'œuvre, du moins de celle qui était dépendante » (POLANYI, *id.* : 248-249).

51. Suivant l'économiste autrichien Hayek la « cattaalaxie » représente « l'ordre engendré par l'ajustement mutuel de nombreuses économies individuelles sur un marché ». Un ordre

Selon cette approche, la division du travail qui s'établit entre les hommes, spontanément à la recherche des gains que peut comporter l'échange, serait la raison du développement des marchés. Lorsque la communauté grandit, le commerce extérieur serait un fruit nécessaire des marchés en extension. En opposition à cette « histoire conjecturale » du marché⁵² dénoncée un demi-siècle auparavant par Veblen (1898), le mouvement ne consiste pas, selon Polanyi, en un passage du marché local au marché intérieur, puis de ce dernier au marché extérieur. À la suite de Weber (1991), qui montra que le commerce entre peuples précéda les formes d'échanges internes, Polanyi suggère que « le vrai point de départ est le commerce au long cours, résultat de la localisation géographique des biens, et de la division du travail née de cette localisation⁵³. »

Polanyi insiste, en fait, sur la nécessité de distinguer l'institution du « commerce » (*trade*) des « marchés locaux » (*market places*). Cette distinction est pour lui le trait saillant des sociétés archaïques et constitue une opposition analytique entre « commerce extérieur » et « échange marchand ». L'exemple du « port de commerce » (*port of trade*) va nous permettre de mieux comprendre la nature de cette division institutionnelle. Il ne s'agit donc pas tant de nier l'ancienneté du principe de l'échange, que de souligner l'antériorité du commerce mais aussi des pratiques monétaires :

Le commerce, ainsi que certains usages de la monnaie, sont aussi vieux que l'humanité; par contre, bien que des lieux de réunion à caractère économique aient pu exister dès le néolithique, les marchés ne commencèrent à prendre de l'importance qu'à une époque relativement récente⁵⁴.

Ainsi, la « triade catallactique » de la pensée économique dominante, complexe prétendument indissoluble résultant de la monnaie, du commerce et des marchés, n'existe pas pour Polanyi, car les trois éléments constitutifs de cette triade sont des constructions historiques (et non théoriques) instituées distinctement. Or, cette dissociation est incompréhensible du point de vue de l'approche « catallactique », car celle-ci « doit entraîner une acceptation, plus ou moins tacite, du principe heuristique selon lequel, là où la monnaie

« catallactique » est ainsi une « espèce particulière d'ordre spontané produit par le marché à travers les actes des gens qui se conforment aux règles juridiques concernant la propriété, les dommages et les contrats » (1993 : 131).

52. Histoire tant affectionnée par NORTH (1991 : 99). Celui-ci prétend ainsi qu'on peut, certes, concevoir une croissance tirée par des exportations, quoique la fable du troc, qui l'intéresse le plus, obéisse au modèle traditionnel que nous venons d'évoquer. Le plus important est que, selon lui, toute forme d'échange bute sur la question des « coûts de transaction », dès qu'un certain « volume » d'échanges est en jeu. Sans même approfondir ce point, il convient de remarquer, contre North, que de telles généralités tendent à occulter les raisons, non nécessairement économiques, qui expliquent l'antériorité du commerce sur l'échange. Pour une critique du système northien, voir MAUCOURANT (2003).

53. POLANYI (1983 : 90).

54. POLANYI (1975a : 250).

est présente, on peut supposer l'existence de commerce et donc du marché. Naturellement, on en arrive à voir des marchés là où il n'y en a pas et à ignorer le commerce et la monnaie quand ils existent, du fait de l'absence de marchés [...] c'est pourquoi il convient d'analyser séparément le commerce, la monnaie et les marchés⁵⁵ ». Polanyi construit, quant à lui, sa démonstration en l'adossant sur des faits socio-politico-historiques et non de pures conjectures.

Polanyi ne met pas simplement en évidence la distinction institutionnelle entre le commerce et l'échange marchand ; il remarque également que la monnaie est liée à des exigences bien antérieures aux marchés, dans la mesure où elle est un moyen d'évaluer et d'éteindre des dettes, lesquelles n'ont d'ailleurs pas de sens ou de source économique. Polanyi nous invite à un changement de paradigme s'agissant de la monnaie :

Et voilà qui réfute ce mythe du XIX^e siècle selon lequel la monnaie était une invention dont l'apparition, en créant les marchés, en accélérant la division du travail et en favorisant la propension naturelle de l'homme au troc, au paiement en nature et à l'échange, transformait inévitablement une société⁵⁶.

C'est donc la monnaie sans le marché que nous sommes invités à penser. Polanyi distingue, de façon classique, quatre fonctions : étalon des valeurs (posant le problème de la numération) ; moyen de paiement (d'où la question de la contrainte de la dette qui est posée) ; moyen d'échange (lié à la transaction commerciale) ; réserve de richesses (la question du trésor). C'est quand la logique de l'échange n'a pas encore subverti la logique économique qu'il peut exister une institution séparée des pratiques monétaires de compte ou de paiement. Polanyi oppose donc la monnaie « tous usages » des modernes aux monnaies anciennes « à usages spécifiques », qui se limitent parfois à des fonctions uniques (le compte, le paiement voire l'échange) ou dont l'aire d'application est extrêmement cloisonnée à l'intérieur même d'une fonction reconnue. L'originalité de Polanyi est de lier l'institution des fonctions monétaires aux formes d'intégration, ce qui nous permet de comprendre quelques déterminations économiques et sociales qui ont été décisives pour l'origine et la place des anciennes monnaies dans la société.

L'indépendance institutionnelle du commerce et des marchés : l'exemple du port de commerce ou du commerce sans marché

Selon Polanyi, le commerce archaïque est une forme d'action collective, expression des pratiques de réciprocité entre unités politiques : les échanges entre « grands » de diverses communautés sont à la source des transactions qui sont en nombre et variété limitées. Dès que se structurent les pouvoirs

55. *Ibid.*

56. POLANYI (1983 : 89).

politiques, les systèmes de redistribution organisent le commerce qui ne s'apparente aucunement à l'échange marchand. Il est « une méthode qui consiste à acquérir des biens qui ne sont pas disponibles sur place. Il s'agit de quelque chose d'extérieur au groupe⁵⁷ ». Contrairement à l'échange marchand, qui est un « mouvement de biens qui vont entrer dans le marché, c'est-à-dire qu'il est une institution qui comporte un mécanisme offre-demande-prix [où] le mouvement est contrôlé par les prix⁵⁸ », le commerce ne concerne pas la subsistance de l'homme dans ce qu'elle a d'essentiel et donc ne rend pas la vie humaine dépendante des fluctuations des prix formés sur le marché. Il est « un trafic discontinu qui ne se développe pas en une entreprise continue⁵⁹ ».

Au sein des sociétés archaïques, le concept de « port de commerce » (*port of trade*) constitue l'archétype de la dissociation institutionnelle existant entre le commerce et les marchés locaux (lieux de rencontres où les biens changent de mains sans qu'il y ait nécessairement de mécanisme offre-demande-prix), qui ne se développèrent, à l'ère hellénistique, que d'une façon limitée et réversible. Le port de commerce constitue une véritable interface entre les mondes socioéconomiques distincts, où le pouvoir politique garantit la sécurité des commerçants qui conservent leurs identités et leurs pratiques socio-économiques. Polanyi définit le port de commerce comme :

L'organe typique des commerces outremer [...], arrangement capable de faire face aux nécessités de la sécurité du commerce sous les formes premières de l'État [...], le port de commerce était souvent un artifice de neutralité [...]. Le modèle archaïque comprend un commerce à prix fixés, ou par d'autres méthodes administratives, [...] alors que la concurrence était évitée comme mode de transaction⁶⁰.

La neutralité relative du lieu, assurée par la puissance publique, est un prérequis pour que les commerçants étrangers acceptent d'y aller, voire de s'y établir, fondant ainsi de véritables colonies. Le commerce administré à prix fixes constitue le prolongement de la redistribution interne au système social considéré et permet aussi d'assurer des transactions de réciprocité entre élites sociales. Ce commerce n'exprime donc pas une extension des pratiques de marchés intérieures à ces sociétés : ni le risque ni la structure des prix ne déterminent ce type de flux commerciaux. Il est à noter que le port de commerce n'était pas nécessairement côtier, il pouvait être situé à la jonction de

57. POLANYI (1977 : 81). L'accent mis sur l'acquisition de biens venant de contrées lointaines est, pour Polanyi, le facteur crucial du commerce.

58. *Ibid.*

59. POLANYI (1975c : 144).

60. POLANYI (1968 : 238-239). GRASLIN & MAUCOURANT (2005 : 222) définissent celui-ci comme « à la fois un lieu et l'ensemble d'institutions qui permettent de réaliser des transactions économiques entre groupes sociaux différents à une époque où les mécanismes de marché ne sont pas une modalité importante de coordination des décisions économiques ».

la montagne et d'un désert, ou sur un fleuve (Revere, 1975). On trouve maints exemples historiques de la réalité des ports de commerce, qu'ils fussent établis en Phénicie, en Asie Mineure, en Syrie du Nord, en Palestine, le long de la mer Noire et du littoral grec. La « thalassophobie » des grands empires des III^e et II^e millénaires avant notre ère explique aussi la véritable indépendance politique de ces cités-États. Ainsi l'humanité, avant l'échange marchand, aurait construit un véritable « point de croissance de l'économie mondiale ⁶¹ ».

Les progrès de la connaissance assyriologique, qui lui sont contemporains, incitent Polanyi (1968) à émettre l'hypothèse que le « *kar* babylonien » aurait été exemplaire du port de commerce : ainsi, des cités commerçantes aussi prospères que Babylone n'auraient pas eu de place de marchés ⁶². Qu'il n'y ait pas eu nécessairement de place de marchés montre bien la signification toute particulière de l'*agora* grecque. Polanyi (1977) rapporte ainsi la sentence du Roi des rois, peu impressionné par ces Grecs qui ont implanté au milieu de leur ville un endroit où mensonges et duperies sont la règle. La culture du grand empire dominant du temps – qui n'était pas le dernier à pratiquer le commerce – rejetait donc cette innovation du marché dans l'immoralité, l'étrangeté. D'où l'importance, toute particulière pour Polanyi, de l'Attique comme lieu d'émergence, à l'époque hellénistique, d'échanges marchands. Sur ce point, l'Orient n'anticipa en rien l'Occident. Les places de marchés archaïques, quand elles existent, sont marginales pour l'organisation de la vie économique. En réalité, le concept d'« éléments de marché » auquel Polanyi (1977) fait référence montre bien que la présence de ces « traits institutionnels » (lieu, offre, demande, prix, crédit, monnaies, lois, équivalences, etc.) ne produit pas un système de marchés interconnectés où les échanges y concernent les biens de subsistance et où les profits sont fonction d'un système de prix fondés sur les marchés. Le commerce (sans marchés) apparaît comme une figure typique des transactions des économies anciennes. Polanyi (1975b) développe un modèle ⁶³ selon lequel il existerait une différence statutaire entre les acteurs de ce type de transactions : le *mercator*, acteur des petits marchés locaux situé au bas l'échelle sociale, est motivé par le gain et est idéal-typiquement distinct du *factor*, organisateur du commerce royal proche du pouvoir royal, assuré d'un statut qui lui permet d'être à l'abri d'un tel motif. C'est pourquoi Polanyi réfute l'individualisme qui serait inhérent au commerce des temps les plus anciens selon la pensée économique dominante. Il estime par ailleurs considérable le niveau atteint par le « commerce royal » sous David et Salomon, lequel n'est en rien un système de marchés créateur de

61. POLANYI (1968 : 246).

62. Avec un souci polémique typique de Polanyi. Voir NEALE & TANDY (1993 : 10-14).

63. Dont nous discutons l'intérêt dans GRASLIN & MAUCOURANT (2005) : si les données sur lesquelles s'appuyaient Polanyi dans les années 1950 sont évidemment sujettes, en 2005, à caution, d'autres avancées de la connaissance historique montrent, au contraire, la puissance de suggestion du modèle polanyien qui reste fort actuel.

prix. Dans un texte non publié de 1950, Polanyi met en exergue les « artifices opérationnels » du commerce comme l'étaient « les prix traditionnels, comme les 150 sicles pour un cheval de Salomon ».

Plus généralement, les recherches récentes ne semblent pas infirmer l'idée que les toutes premières formes de l'échange marchand ne sont en rien naturelles ; en cela, nous restons proches du modèle de Polanyi inspiré, pour une part, par l'œuvre de Karl Bücher. De celui-ci, Polanyi voulait retenir « l'aversion » – selon le mot propre de Bücher – de l'homme pour l'échange. C'est l'extrême précarité des conditions de vie qui pousse à des prêts de subsistance (Renger, 1994) : l'esprit d'entreprise n'est pas la cause essentielle de l'endettement et une fonction des temples est bien d'assurer la réciprocité. D'ailleurs, certains « contrats » mésopotamiens n'émanent pas de deux volontés « libres » : les destinataires des prêts ont des droits à recevoir (Renger, 1994). Zaccagnini affirme, quant à lui, pour ce qui est du Proche-Orient ancien, que l'essentiel de la raison des mouvements de biens a une origine fiscale :

Les seuls témoignages de négociations marchandes se réfèrent à des individus ou des groupes familiaux qui se trouvent dans une situation de difficultés économiques et qui ont besoin de se procurer les céréales nécessaires à leur survie physique et l'ensemencement de leur champ⁶⁴.

C'est donc la pertinence des intuitions de Polanyi, nourries par la lecture de Bücher, qui est confirmée par cette branche de l'assyriologie, soucieuse du contexte des sources et du recours au comparatisme.

Il semble donc que les intuitions de Polanyi ne soient pas démenties par les faits. La véritable question, qui se pose alors, est la pertinence de l'interprétation selon laquelle les contraintes économiques expliquent les singularités des institutions non-modernes « d'allocation des ressources ». North (1977), a ouvert la voie à cette synthèse toute néoclassique mais respectueuse du fait historique, en apparence. John Adams (1988), à cet égard, est celui qui nous semble être allé le plus loin dans la volonté de réconcilier la démarche substantive et l'économie des coûts de transaction⁶⁵. En dépit d'un intérêt certain, cette synthèse souffre, s'agissant de l'analyse du commerce, de limites qu'il faut évoquer. Loin de voir dans les institutions des contraintes qui, selon les anciens néoclassiques, freinent les échanges, Adams insiste sur le fait que celles-là facilitent ceux-ci. Comme ensemble de règles partagées, les institutions rendent moins coûteux pour les agents économiques le recours à l'échange :

Les marchands européens eurent peu de difficultés à commercer entre eux à partir des années 1400 et 1500, parce qu'ils partageaient une commune culture

64. ZACCAGNINI (1994: 223).

65. ADAMS (1988: 428) pose ainsi, d'une manière explicitement polanyienne, que le « commerce est une action collective conduite selon un processus institutionnalisé et façonné par les besoins, la culture, le politique, la technique et les ressources physiques de la société. »

pour les affaires, mais ils eurent quelques difficultés au commencement du commerce avec l'Inde ou la Chine⁶⁶.

Tout ce qui peut donc améliorer la transparence dans les transactions, le respect de l'effectivité du transfert des droits de propriété, permet d'accroître les gains possibles par l'échange et d'inciter les agents économiques à tenter le jeu de l'échange. « Plus sont semblables les institutions d'échange de deux sociétés, plus elles commerceront intensivement⁶⁷ » ; la division du travail s'approfondira alors, tout comme la productivité et la croissance.

Une dérive fonctionnaliste de l'auteur, corrélative de l'acceptation sans réserve du cadre analytique des coûts de transaction, apparaît alors : l'impérialisme devient le résultat « d'efforts visant à résoudre le problème dû aux contradictions des systèmes d'échange⁶⁸ ». De plus, voulant donner une force historique à ce schéma, Adams (1993) analyse longuement la thalassocratie athénienne comme porteuse de prospérité par la réduction des coûts de transaction qu'impliquait une telle hégémonie politique. Il affirme même que la volonté des Athéniens d'imposer leurs étalons monétaires et de poids et mesures relève d'une volonté économique consciente visant la diminution des coûts de transaction (Adams, 1993). C'est ainsi qu'Adams tente d'expliquer une part du propos polanyien : la mise en évidence d'un inédit de l'histoire économique que constitue le développement d'un véritable commerce de marché à l'ère hellénistique. Polanyi (1977) remarque que ce développement provoqua d'ailleurs une vive réaction à Athènes, preuve de la nouveauté de ce mécanisme institutionnel⁶⁹. Outre les difficultés méthodologiques inhérentes à l'analyse des coûts de transaction, les thèses d'Adams soulèvent d'autres problèmes : on pense ici à son interprétation de la naissance du phénomène numismatique. Puisqu'il estime que la monnaie est une institution destinée à diminuer les coûts de transaction, ne serait-il pas nécessaire, pour peu que l'économie soit une science à portée empirique, qu'il confronte son hypothèse néoinstitutionnaliste à des hypothèses concurrentes qui ne manquent pas⁷⁰ ? Ce n'est qu'ainsi que la théorie des coûts de transaction, qui se veut un modèle d'émergence des institutions, sera discutée autrement que d'une façon *aprioristique*.

66. ADAMS (*id.* : 431).

67. ADAMS (*id.* : 432).

68. ADAMS (*id.* : 435).

69. Polanyi insiste, toutefois, sur le fait que ce commerce de marché se fonde sur une économie fortement intégrée par la redistribution, l'économie lagide.

70. Il existe de multiples origines possibles qui ne relèvent pas domaine de l'économie ou, plus particulièrement, de l'échange marchand, comme en témoigne l'article de THIVEAUD & PIRON (1995).

L'articulation des pratiques monétaires non modernes et des formes d'intégration

L'homme n'a rien d'un individualiste spontanément enclin à l'échange marchand. Les paiements monétaires, par exemple, sont à l'origine nécessités par nombre d'obligations qui ne sont pas économiques (Polanyi, 1977). Par ailleurs, la raison économique de la monnaie comme unité de compte peut provenir de nécessités liées à la gestion du système de redistribution, comme nous allons le voir.

Redistribution, système prémonétaire et pratiques monétaires

Selon Polanyi (1977), les relations de financement de produits de base d'une économie de redistribution requièrent l'usage de la monnaie, au moins comme pratique de compte ; sans quoi il n'est pas possible de mesurer le poids de la fiscalité sur les unités économiques ou d'estimer, compte tenu des contraintes changeantes, le rendement de cette fiscalité. Sans système permettant d'homogénéiser les productions – « ajouter des pommes et des poires » – on conviendra qu'il serait difficile de réaliser des paiements dans une économie d'une certaine étendue : l'unité de compte est la clef du principe de compensation (Polanyi, 1977)⁷¹. Une unité de compte totalement unifiante n'est pas requise, mais une « équivalence de substitution » est nécessaire pour déterminer les relations quantitatives entre les mesures des biens. Polanyi préfère parler d'« équivalence » et non de prix car le premier terme ne se réduit pas aux transactions de l'échange intégratif.

Dans son analyse d'un « système prémonétaire », Polanyi (1968) veut montrer, par l'étude d'un aspect spécifique à l'économie palatiale de Mycènes, l'existence d'un « artifice comptable⁷² » qui anticiperait une véritable unité de comptabilité générale des produits : cet artifice aurait été la conséquence de l'absence de véritables techniques monétaires caractéristiques de l'Égypte ou de la Mésopotamie. Polanyi dresse un tableau rapide de cette économie où les comptes en nature de l'administration sont les seuls outils de gestion apparemment disponibles. La classe des scribes y effectuait notamment un minutieux contrôle du cheptel ovin et de la production lainière : tout se passe comme si le linéaire B⁷³ n'était qu'une écriture destinée à être l'aide-mémoire d'une entité politique soucieuse du rendement de l'impôt.

L'importance du pouvoir du palais était telle, à l'époque minoenne comme mycénienne, qu'il n'y existait pas de caste spécifique de commerçants ; il ne semble pas devoir exister de terme renvoyant aux catégories de l'achat ou de

71. D'ailleurs, si l'unité de compte donne de l'élasticité au système de redistribution, on est loin de constater l'évidence d'un équivalent vraiment *général* à l'intérieur des comptes étatiques, comme le montre le cas de l'Égypte pharaonique. Voir GENTET (1990).

72. POLANYI (1968 : 328). Il reste prudent, car il ne voit là qu'une origine parmi tant d'autres de la monnaie.

73. Écriture syllabique composée de 90 signes, elle est l'écriture égéenne la plus tardive et la mieux connue.

la vente. Dans un tel contexte, il n'est pas sans intérêt de remarquer l'existence de contributions fiscales dont la structure interne, en termes de proportion de marchandises, restait constante. L'hypothèse d'une « unité composite » s'impose alors (Polanyi, 1977). Comme le stade de l'équivalence n'est pas encore atteint, Polanyi préfère parler d'un *submonetary level* de cette économie palatiale, qui annonce cependant des usages résolument monétaires. Les équivalences de substitution, quant à elles, de l'économie de redistribution ou les échanges d'équivalence participent plus directement du phénomène monétaire.

À une époque ultérieure, voire en des lieux différents, la redistribution contribue à instituer plus massivement la monnaie comme unité de compte de la monnaie ; certes, Polanyi émet l'hypothèse que celle-ci est aussi impulsée par les pratiques marchandes :

Parce que le troc et l'emmagasinage de produits de base sont les deux différentes sources desquelles émerge le besoin d'un étalon [...] en l'absence de tout moyen d'échange, le célèbre compte rendu d'un troc en ancienne Babylonie était ainsi fait. La terre était évaluée à 816 sicles d'argent, tandis que les articles donnés en échange étaient évalués en sicles d'argent comme suit⁷⁴.

Notons simplement ici que les échanges dont il est question, sont, pour Polanyi, immergés socialement. Ainsi, les sociétés anciennes connaissaient de pures « unités idéales », car la monnaie n'a pas besoin d'être d'abord une chose dont l'achat, la vente et la grande « échangeabilité » détermineraient le destin monétaire.

Enfin, les contributions à une unité centrale sont une autre raison de l'institution de cette fonction :

Comment, par exemple, des objets monétaires peuvent être utilisés en paiement, d'autres objets monétaires pouvant être utilisés comme « étalon », alors qu'aucun échange de montant appréciable n'est en jeu ? Le rôle du trésor et de l'emmagasinage de produits de base pourrait fournir une partie de la réponse⁷⁵.

Nous suggérons ici que l'argument de Polanyi est le suivant : ce n'est pas le trésor, en tant que tel, qui institue les pratiques de compte, mais les exigences de la redistribution comme forme d'intégration. Ce n'est pas l'accumulation de céréales qui, en elle-même, solidifierait les pratiques authentiquement monétaires de compte ou de paiement, mais la présence d'un système centralisé qui, très tôt, permettrait l'accumulation de droits de tirage et l'annulation de dettes. La pure accumulation de moyens de paiement périssables n'a pas de sens : ce qui importe ici est l'organisation du système de paiement.

74. POLANYI (id. : 184).

75. POLANYI (1977 : 79).

Réciprocité et équivalence de substitution

Si le rôle de la gestion centrale – le principe de redistribution – est important pour l'institution des fonctions de compte, les pratiques de réciprocité ne le sont pas moins. Dans sa « sociologie des équivalences », Polanyi pose que « les équivalences entre les unités des différents biens étaient destinées à exprimer les proportions qui résultaient à la fois des conditions existantes dans la société et contribuaient à maintenir ces conditions⁷⁶ ». Ainsi l'« échange naturel » d'Aristote n'était que la conséquence nécessaire de l'extension de la communauté familiale qui doit assurer l'autarcie et la survie individuelle de ces membres : le « troc » des Barbares d'Aristote, selon la lecture de Polanyi, n'est en rien une institution individualiste (Polanyi, 1977), mais exprime plutôt une relation de réciprocité où le nécessaire d'un jour pourra rembourser sa dette aux membres de la famille élargie selon les équivalences en vigueur. La réciprocité n'exclut donc pas des pratiques de compte ; le don crée une dette, mesurable socialement. Ce jeu de la dette peut encore être illustré par la chaîne de dons et de contre-dons dont est le support la circulation monétaire, notamment à l'intérieur de l'élite (Polanyi, 1977) ; c'est le modèle de la réciprocité qui est utile pour comprendre la logique de ces transferts. Des Grecs, Polanyi note qu'« ils utilisaient leur monnaie en faisant des affaires, mais au lieu de viser au gain monétaire maximum, ils préféraient l'investir dans l'amélioration de leurs relations publiques⁷⁷ ».

Échanges et monnaies

Au contraire des autres fonctions monétaires, Polanyi affirme que la fonction d'échange n'est pas « fondamentale⁷⁸ ». Elle suppose en effet le préjugé de l'embarras du troc originel et l'illusion que la division du travail nécessite l'échange : Smith, Ricardo, Spencer, Durkheim, Mauss et Simmel sont donc dans l'erreur (Polanyi, 1977). Polanyi (1975b) note, d'ailleurs, que les usages anciens de la banque, en Mésopotamie, contribuent à l'évitement de véritables pratiques monétaro-marchandes, car la « banque mésopotamienne » est le fruit des exigences redistributives. Il note aussi le caractère rudimentaire de la banque en Grèce ancienne car il ne lui semble pas qu'il y ait de création monétaire réelle dans la mesure où, notamment, les banques ne sont pas autonomes dans l'activité d'offre de crédit (Polanyi, 1977), laquelle crée ses dépôts, comme c'est le cas dans la banque de l'économie de marché : pour l'essentiel, la banque dépend, selon Polanyi, du bon vouloir de son déposant ou de la possibilité d'engager son capital.

76. POLANYI (*id.* : 71).

77. POLANYI (*id.* : 112).

78. POLANYI (*id.* : 99).

CONCLUSION

Par le rappel des ambitions originelles du propos de Polanyi, et par l'exposé de quelques exemples empiriques, nous espérons, dans le cadre de ce texte, avoir montré l'intérêt qu'il y a pour les sciences sociales à ne pas céder à une analyse strictement économique des institutions et de la dynamique institutionnelle. Analyse qui serait fondée sur la seule hypothèse de l'acteur appréhendé comme maximisateur sous contrainte. À n'en pas douter, une telle proposition est d'une inactualité essentielle; c'est précisément ce qui fait l'intérêt de l'approche institutionnelle de Polanyi. Approche qui n'est pas une simple projection de la représentation immédiate de notre monde marchand. Fort heureusement, le savoir reste en devenir...

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ADAMS J., « Trade and Payments as Instituted Process: the Institutional Theory of the External Sector », dans TOOL M. R. (dir.), *Evolutionary Economics. Volume II – Institutional theory and policy*, New York, M. E. Sharpe, 1988, p. 421-442.
- , « The Institutional Theory of Trade and the Organization of Intersocial Commerce in Ancient Athens », dans DUNCAN C. M. & TANDY D. W. (dir.), *From Political Economy to Anthropology. Situating Economic Life in Past Societies*, Montréal, Black Rose books, 1993, p. 80-104.
- BLOCK F., « Introduction », dans POLANYI K., *The Great Transformation. The Economic and Political Origins on our Time*, Beacon Press, 2^e éd., 2001, p. xviii-xxxviii.
- CAILLÉ A., *Splendeurs et misères des sciences sociales*, Genève, Librairie Droz, 1986.
- CANGIANI M. & MAUCOURANT J. (dir.), *Essais de Karl Polanyi*, Paris, Seuil, 2007.
- DOCKÈS P., « La nouvelle économie « institutionnelle », l'évolutionnisme et l'histoire », *Revue Européenne des sciences sociales*, vol. 36, n° 110, 1998, p. 77-96.
- GENTET D., « Le modèle institutionnel de la redistribution », *Cahier Monnaie et financement de l'Université Lyon 2*, n° 19, 1990.
- GOLDIN C., « Cliometrics and the Nobel », *Journal of economic perspectives*, vol. 9, n° 2, printemps 1995, p. 191-208.
- GRASLIN L. & MAUCOURANT J., « Le port de commerce: un concept en débat », *Topoi*, n° 12-13, 2005, p. 215-257.
- HAYEK F., *La présomption fatale – les erreurs du socialisme*, Paris, Presses universitaires de France, 1993.
- MAINE H. S., *Ancient Law. Its Connection With the Early History of Society, and Its Relation to Modern Ideas*, John Murray, New York, Henry Holt, 1861.
- MALINOWSKI B., *Argonauts of the Western Pacific*, New York, E. P. Dutton, 1922.
- MAUCOURANT J., « Une analyse économique de la redistribution est-elle possible? Éléments de comparaison entre le "New institutional economics" et l'approche substantive », *Topoi*, n° 6, 1996, p. 131-158.
- , « Échange, commerce et monnaies dans les économies non modernes. Un réexamen de l'approche de Karl Polanyi », *Transeuphratène. Recherches pluridisciplinaires sur une province de l'Empire achéménide*, n° 20, avril 2000, p. 9-43.
- , « Le néoinstitutionnalisme à l'épreuve de quelques faits historiques », *Économie Appliquée*, vol. 56, n° 3, 2003, p. 111-131.

- , *Avez-vous lu Polanyi?*, Paris, La Dispute, 2005.
- MENGER K., *Grundsätze der Volkswirtschaftslehre*, Wien, Wilhelm Braumüller, 1871.
- NEALE W., « Le marché des points de vue théorique et historique », dans ARENSBERG C., PEARSON H. & POLANYI K. (dir.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975, p. 331-343.
- NEALE W. & TANDY D., « Karl Polanyi's Distinctive Approach to Social Analysis and the Case of Ancient Greece: Ideas, Criticisms and Consequences », dans DUNCAN C. M. & TANDY D. W. (dir.), *From Political Economy to Anthropology. Situating Economic Life in Past Societies*, Montréal, Black Rose books, 1993, p. 9-33.
- NORTH D. C., « Markets and Other Allocation System in History: the Challenge of Karl Polanyi », *Journal of European economic history*, 6, 1977, p. 703-716.
- , *Growth and Welfare in the American Past, 1973 Structure and Change in Economic History*, Norton, 1981.
- , *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge University Press, 1990.
- , « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, n° 1, 1991, p. 97-112.
- , *Le Processus de développement économique*, Paris, Éditions d'Organisation, 2005.
- NORTH D. C. & THOMAS R. P., *The Rise of the Western World*, Cambridge, Cambridge University Press, 1973.
- PLOCINICZAK S., « La représentation utopique du marché autorégulateur selon Karl Polanyi », dans BENSIMON G. (dir.), *Histoire des représentations du marché*, Michel Houdiard Éditeur, 2005, p. 692-708.
- , « Au-delà d'une lecture standard de la Grande Transformation », *Revue du MAUSS*, n° 29, « Penser l'économie autrement... Après Karl Polanyi », 2007.
- POLANYI K., « Our Obsolete Market Mentality: Civilization Must Find a new Thought Pattern », *Commentary*, 3, 1947a, p. 109-117.
- , « On Belief in Economic Determinism », *The Sociological Review*, 39, 1947b, p. 96-102.
- , « The Contribution of Institutional Analysis to the Social Sciences », *Archives de l'Institut d'Économie politique Karl Polanyi de Montréal*, Box 10 (1947-1963), Université Concordia, 1950.
- , « Port of Trade in Early Societies », dans DALTON G. (dir.), *Primitive, Archaic and Modern Economies*, Boston, Beacon Press, 1968, p. 238-260.
- , « L'économie en tant que procès institutionnalisé », dans POLANYI K., ARENSBERG C. M. et PEARSON H. W. (dir.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975a, p. 239-260.
- , « Le commerce sans marché au temps d'Hammourabi », POLANYI K., ARENSBERG C. M. & PEARSON H. W. (dir.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975b, p. 51-62.
- , « Traders and Trade », dans SABLOFF J. A. & LAMBERT-KARLOVSKY C. C. (dir.), *Ancient Civilization and Trade*, University of Mexico Press, Albuquerque, 1975c, p. 134-154.
- POLANYI K., ARENSBERG C. M. & PEARSON H. W., « Place de l'économie dans les sociétés », dans POLANYI K., ARENSBERG C. M. & PEARSON H. W. (dir.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975, p. 235-237.
- , *The Livelihood of Man*, New-York-San Francisco-London, Academic Press, 1977.
- , *La Grande Transformation : Aux origines politiques et économiques de notre temps*, Paris, Gallimard, 1983.
- PRIBRAM K., *Les fondements de la pensée économique*, Paris, Economica, 1986.
- RENGER J., « On Economic Structures in Ancient Mesopotamia », *Orientalia*, vol. 63, n° 3, 1994, p. 157-208.

- REVERE R. B., « Les Ports de Commerce de la Méditerranée orientale et la neutralité des côtes », dans POLANYI K, ARENSBERG C. M. & PEARSON H. W. (dir.), *Les systèmes économiques dans l'histoire et dans la théorie*, Paris, Larousse, 1975, p. 71-92.
- ROBBINS L., *An Essay on the Nature and Significance of Economic Sciences*, New York, New York University Press, 1932.
- SAHLINS M., *Âge de pierre, âge d'abondance. L'économie des sociétés primitives*, Paris, Gallimard, 1976.
- SILVER M., *Economic Structures of Antiquity*, Greenwood, USA, 1995.
- THURNWALD R., *Economics in Primitive Communities*, London, Oxford University press, 1932.
- THIVEAUD J-M & PIRON S., « De la monnaie électronique à l'invention de la monnaie d'électron en Lydie au VII^e siècle av. J. C. », *Revue d'économie financière*, n° 32, 1995, p. 271-292.
- TÖNNIES F., *Gemeinschaft und Gesellschaft*, 1888. Traduction française, *Communauté et Société*, Paris, Presses universitaires de France, 1944.
- VEBLEN T., « Why is Economics not an Evolutionary Science? », *Quarterly Journal of economics*, july 1898, p. 373-397.
- WEBER M., *Histoire économique. Esquisse d'une histoire universelle de l'économie et de la société*, Paris, Gallimard, 1991.
- ZACCAGNINI C., « Les échanges dans l'Antiquité : paradigmes théoriques et analyses des sources », dans ANDREAU J., BRIANT P. & DESCAT R. (dir.), *Entretien d'Archéologie et d'histoire. Les échanges dans l'Antiquité : le rôle de l'État*, Saint Bertrand de Comminges/ Conseil général de Haute Garonne, 1994, p. 213-225.

Bruno TINEL

**ORGANISATION SOCIALE, FONCTIONNEMENT ÉCONOMIQUE
ET PROGRÈS TECHNIQUE**
**Le déterminisme technique dans les « nouvelles »
théories de l'entreprise¹**

L'une des questions importantes qui se pose en matière de développement est celle du modèle à suivre: existe-t-il un seul ou plusieurs chemins vers le développement? Et, corrélativement, les sociétés développées ont-elles nécessairement toutes la même organisation sociale? S'il existe éventuellement une pluralité de voies, quels sont les points sur lesquels un constructivisme assumé et néanmoins lucide peut s'appuyer lorsque sont à effectuer des choix dont les répercussions sur la vie de populations entières se feront sentir durant des décennies? Par leur ampleur et leur niveau de généralité, ces questions ne peuvent être abordées autrement que de manière triviale: il existe très certainement plusieurs formes de développement et plusieurs voies pour y parvenir. Ceci étant dit, il demeure utile à ce propos d'ouvrir à nouveau le dossier, naguère davantage prisé, des relations entre technique et organisation sociale.

Cette contribution analyse les transformations qu'a connues la théorie dominante, depuis une bonne trentaine d'années, dans sa manière de traiter le procès de production, montrant que, contrairement à ce que prétendent les tenants néoinstitutionnalistes des « nouvelles » théories de l'entreprise, dont on montrera le caractère néoclassique, le déterminisme technique y joue toujours un rôle majeur.

En effet, parmi les reproches adressés à la théorie néoclassique de la production, et ils furent nombreux, le déterminisme technique figure en très bonne place. Afin de mettre en scène le(s) progrès de la science économique, l'entreprise dans la théorie néoclassique fut bientôt présentée comme une « boîte noire » que

1. Certaines idées contenues dans ce texte ont fait l'objet d'une première formulation dans HOANG-NGOC & TINEL (2003).

d'autres approches, qualifiées de « nouvelles théories de l'entreprise », venaient enfin ouvrir. Cette image de la boîte noire servait notamment à signifier que la représentation de l'entreprise sous la forme d'une fonction de production ne permettait pas d'appréhender correctement la manière dont fonctionne ce que Marx appelait le *laboratoire secret de la production*. La microéconomie prétendait rendre compte de l'économie à partir des comportements individuels; aussi, son incapacité à tenir un discours sur ce que font les individus dans l'entreprise finissait-elle par passer pour un comble. Aucune indication explicite n'était donnée concernant l'organisation sociale de la production, tout se résumait au choix par l'entrepreneur, c'est-à-dire en fait par le modélisateur, de la bonne technique. En somme, la boîte noire tenait son secret trop bien gardé: l'organisation sociale de la production n'était pas digne d'intérêt puisqu'elle était considérée comme strictement déterminée par la technique. Celle-ci était d'ailleurs elle-même exogène à l'analyse car les conditions sociales de la production de la technique étaient ignorées². Pire pour les néoclassiques, la théorie de l'équilibre du producteur traitait l'entreprise, une entité collective, comme un simple individu! Finalement, la théorie néoclassique de la production n'était pas assez microéconomique.

Si cet écart méthodologique pouvait encore être accepté par les néoclassiques au début du xx^e siècle, et ce malgré l'accroissement de la concentration industrielle observée dès la fin du xix^e siècle, certaines entreprises étaient devenues tellement gigantesques au cours du xx^e siècle qu'il était plus difficile encore de rabattre l'analyse sur une question d'optimisation individuelle. Pour autant, ce n'est pas l'accroissement de la taille des unités productives qui a provoqué l'apparition des nouvelles théories néoclassiques de l'entreprise au cours des années 1970. Si cette hypothèse était vraie, un tel changement aurait dû survenir beaucoup plus tôt: les économistes institutionnalistes, en particulier Veblen, n'avaient-ils pas dès les premières années du siècle dernier cherché à comprendre la singularité du fait organisationnel? En son temps, Marx lui-même avait déjà constaté que l'accroissement de la taille des organisations productives, c'est-à-dire l'apparition du système de la grande entreprise, donnait lieu à de profonds changements dans le fonctionnement de l'économie. Les auteurs qui se sont réclamés de lui n'ont d'ailleurs pas attendu les années 1970 pour prendre en compte, dans leur analyse, le fait que la taille des entreprises avait changé.

De leur côté, influencés par les disciplines managériales, qui se sont précisément développées à partir des années 1930 pour répondre aux nouveaux besoins de contrôle de la main-d'œuvre créés par le gigantisme industriel, les

2. La question de la production des techniques, en tant que telle, ne sera toutefois abordée que marginalement dans ce texte.

comportementalistes tels que Simon s'étaient eux aussi intéressés à l'organisation interne de l'entreprise dès les années 1940³. Mais les néoclassiques n'avaient cure de l'organisation sociale de la production et c'est même avec une certaine fierté qu'ils exprimaient cette idée, à l'instar de Samuelson qui écrivait en 1957 que « dans un marché parfaitement concurrentiel peu importe qui embauche qui ».

Durant toute la période d'après-guerre, cet âge d'or de la macroéconomie, les néoclassiques n'avaient donc rien à dire sur l'organisation du procès de production et n'avaient, semble-t-il, pas la moindre intention de s'y intéresser. Engagés, contre le monde communiste, dans une guerre des *systèmes* économiques, les néoclassiques ne considéraient pas la microéconomie de la firme comme une priorité. D'ailleurs, les Soviétiques eux-mêmes n'avaient-ils pas choisi dès les années 1920 d'organiser leurs unités productives comme à l'Ouest? Plus que jamais, l'organisation sociale de l'entreprise semblait ne pas avoir d'importance au regard de l'organisation de l'économie dans son ensemble. C'est pourquoi une théorie de l'entreprise capitaliste a longtemps semblé superflue aux néoclassiques. La manière dont la production se réalisait dans la boîte noire était une affaire purement technique: un travail pour l'ingénieur, pas pour l'économiste.

Dans une perspective d'histoire de la pensée contemporaine viennent alors deux questions: pourquoi la théorie néoclassique de l'entreprise a-t-elle subitement changé au début des années 1970? En quoi a-t-elle changé et, éventuellement, en quoi n'a-t-elle pas changé? Les réponses proposées à ces interrogations soulignent notamment le rôle qu'a pu jouer le courant radical américain dans les transformations du *mainstream*. Ceci permet ensuite de préciser et discuter certains aspects du déterminisme technique propre à la théorie dominante de la production. En particulier, la thèse défendue ici est que les « nouvelles théories de l'entreprise », contrairement à ce qui est couramment affirmé, ne rompent que très partiellement avec ce déterminisme.

LE TOURNANT DE LA THÉORIE NÉOCLASSIQUE DE LA PRODUCTION AU DÉBUT DES ANNÉES 1970

Parmi les textes que l'on considère souvent comme fondateurs des nouvelles théories de l'entreprise se trouvent l'article d'Alchian et Demsetz (1972), l'ouvrage d'Arrow (1974), *The Limits of Organization*, ou encore celui de Williamson (1975), *Markets and Hierarchies*. Mais on peut se demander pourquoi ces contributions ont-elles toutes été écrites quasiment au même moment, c'est-à-dire au début des années 1970? Cela répond-il à une nécessité

3. Cf. VIEIRA (2001).

théorique ? Est-ce la prise en compte d'un changement des firmes elles-mêmes ? Toute réponse à ces interrogations sera suspectée de faire l'objet d'une illusion rétrospective, où ce qui s'est passé apparaît *a posteriori* comme trompeusement nécessaire et inévitable. Toutefois, il est possible d'avancer quelques éléments qui permettent de mieux comprendre les mutations importantes qu'a connues le courant dominant il y a trente ans. Nous avons vu que l'ouverture de la boîte noire ne peut être attribuée à une soudaine prise de conscience de l'inadéquation de la théorie néoclassique de la firme à son objet et à sa méthode individualiste : une telle inadéquation a toujours existé, on ne voit donc pas ce qui, dans l'économie réelle, aurait bien pu provoquer un tel changement au début des années 1970⁴ ; pourquoi pas avant ou après ? Les changements dans la théorie néoclassique de la firme n'ont donc pas initialement répondu à des changements dans l'économie réelle.

Une autre hypothèse très couramment avancée est celle du progrès de la science économique : si la théorie n'a pas changé avant c'est qu'il lui manquait jusque-là des « outils théoriques » pour progresser. Cette thèse renvoie certes à l'économiste une image flatteuse de l'évolution de sa discipline : c'est la vision schumpeterienne d'un progrès lent et difficile vers la rigueur et la scientificité. Elle est difficilement crédible. En effet, prenons l'exemple de Arrow. Rassemblées dans un ouvrage publié en 1974 sous le titre *The Limits of Organization*, les conférences sur l'autorité dans les organisations qu'il prononce en 1970 ne font appel à aucun élément conceptuel nouveau. Rien n'aurait empêché cet auteur de les écrire vingt ans plus tôt, mais il n'en a pas éprouvé le besoin. Il en va de même pour la « théorie de la production en équipe » figurant dans un article publié par Alchian et Demsetz en 1972 et fréquemment considéré comme un texte fondateur pour les théories contemporaines de l'entreprise. Il a été montré ailleurs⁵ que cet article ne comporte aucune « innovation de procédé » : rédigé en 1971, il aurait pu être écrit six ou huit ans plus tôt. Enfin, on peut mentionner le cas le plus connu, celui de Williamson. Cet auteur utilise inlassablement la notion de « coûts de transaction » évoquée dans les années 1930 par Coase ! Du point de vue technique et conceptuel, chacune de ces trois contributions aurait pu voir le jour des années auparavant et à des moments différents, mais cela n'a pas été le cas. La thèse de la progression lente et difficile de l'économie

4. Certains pourront avancer avec raison que la publication par Jensen et Meckling en 1976, dans le *Journal of Financial Economics*, d'un article fondateur pour la thématique de la *corporate governance* répondait précisément au nouvel essor de la finance internationale, à la suite de l'effondrement du système de Bretton Woods. Toutefois, d'une part, ce texte ne porte pas directement sur l'organisation du procès de production mais sur les relations entre actionnaires et managers et, d'autre part, il s'appuie sur les premières contributions aux nouvelles théories de l'entreprise que sont celles d'Alchian et Demsetz, Arrow, ou Williamson, rendues publiques quelques années auparavant.

5. Cf. TINEL (2004a).

vers plus de rigueur et de scientificité n'est donc pas crédible. Tout au plus peut-on admettre que « l'invention » de nouveaux « outils » d'analyse *conditionne* l'émergence de nouvelles approches, mais elle ne les *implique* pas nécessairement. Il convient tout d'abord de remarquer que presque tous leurs auteurs étaient américains. Or, les États-Unis traversaient alors, depuis une dizaine d'années, une période de tensions sociales internes importantes : en réaction à la xénophobie et à la ségrégation que subissaient les Noirs, les revendications du mouvement des droits civiques devenaient plus radicales ; à partir de 1964, l'escalade de la guerre du Vietnam avait aussi mobilisé contre elle, en particulier dans la jeunesse américaine, une opposition déterminée et mobilisée : les manifestations de masse, parfois violentes, se multipliaient ; malgré une prospérité jamais atteinte jusque-là, la persistance de la pauvreté et la dureté d'une organisation taylorienne du travail alors à son apogée conduisaient à mettre en question le modèle économique américain. L'audience des mouvements politiques contestataires anti-hiérarchiques ne cessait de gagner du terrain dans la jeunesse et les milieux étudiants. La conjonction de ces différents mouvements a fait des années 1960 une période très particulière de l'histoire sociale des États-Unis.

C'est dans ce contexte que l'*Union for radical political economics* (URPE⁶) fut créée durant l'été 1968 par des étudiants en économie appartenant initialement à de grandes universités du nord-est telles que Harvard, le Massachusetts institute of technology (MIT), l'université du Massachusetts ou celle du Michigan. L'année suivante paraîtra le premier numéro de la *Review of Radical Political Economics*. Les jeunes économistes se réclamant de ce nouveau courant multiplieront alors les publications non seulement dans leurs propres périodiques mais aussi dans les revues les plus académiques telles que, par exemple, l'*American Economic Review* ou le *Quarterly Journal of Economics*. Plusieurs survols paraîtront dans des revues aussi prestigieuses que le *Journal of Economic Literature* pour faire connaître, évaluer et discuter le contenu du « défi radical ». Celui-ci consistait notamment à rompre avec la théorie néoclassique, considérée comme l'idéologie du capital, en proposant une théorie alternative inspirée d'un marxisme épuré de toute référence à la théorie de la valeur⁷. Il s'agissait de contester l'organisation capitaliste de la production, en particulier la hiérarchie et la division parcellaire du travail, et de promouvoir le principe autogestionnaire. Ceci supposait notamment de rompre avec le déterminisme technique.

Les recherches se développeront dans plusieurs directions mais c'est en économie du travail que le projet radical ira le plus loin avec la théorie de la

6. Pour des développements, cf. TINEL (2004b : chap. 3 et 4).

7. Le courant institutionnaliste aura aussi une influence considérable sur ces jeunes économistes.

segmentation. Ainsi, les radicaux ne se contenteront pas de mettre la micro-économie néoclassique face à ses propres contradictions en attaquant d'une part la théorie de la firme et d'autre part la théorie du capital humain, ces jeunes auteurs sembleront aussi, dès le début des années 1970, en mesure de proposer leur propre théorie de l'entreprise et du marché du travail. Abordant la question de l'organisation intra-firme, ils entendent montrer que l'entreprise capitaliste ne répond pas, comme le prétendent les néoclassiques, à un principe d'efficacité mais à un principe de pouvoir. Le courant radical est donc apparu comme opposant un « défi » face auquel le courant dominant ne pouvait rester sans réponse : il était concurrencé sur son propre terrain, celui de la microéconomie. Dès lors, la « boîte noire » avait été ouverte.

LE DÉFI RADICAL : REFUS DU DÉTERMINISME TECHNIQUE, CRITIQUE DE L'EFFICACITÉ

Le refus du déterminisme technique

Le déterminisme technique traditionnel revient à fusionner deux notions différentes : la technique utilisée dans la production (locomotive à vapeur ou locomotive électrique ?) et l'organisation sociale de la production (qui fait quoi ?), notamment la division du travail. Ceci présente le défaut de déduire l'organisation sociale directement de la technique employée⁸. Marx a maintes fois souligné que la technique est socialement produite, mais il lui est aussi arrivé, contre les utopistes, de forcer un peu le trait et de souscrire à un déterminisme technique strict en affirmant la *primauté* de l'état des forces productives sur les rapports sociaux : « Le moulin à bras vous donnera la société avec le suzerain ; le moulin à vapeur la société avec le capitaliste industriel⁹. » Certes, l'auteur parle ici de l'organisation de la société dans son ensemble et non de l'entreprise, mais la prééminence donnée à l'état des forces productives dans la dynamique sociale donne de fait la prééminence au déterminisme technique, contenu implicitement, depuis Smith, dans l'analyse économique de la division du travail. Celle-ci permettrait d'accroître la dextérité et d'économiser sur les temps morts. Taylor poussera aussi loin que possible ce principe de base par sa recherche du *one best way*. Ici, la technique sera celle de l'homme-machine. Le point de vue taylorien sur le travail est une manifestation extrême de la volonté de réduire l'organisation sociale de la production à une dimension purement technique et donc, en apparence, objective. Pour un partisan de Taylor, toute contestation de l'organisation sociale de la production, fondée selon les principes de Smith-Taylor, serait irrecevable. Dans cette perspective, nonobstant l'appropriation collective des moyens de production, les soviétiques choisirent dès les années 1920 de maintenir dans

8. Ce point est développé *infra*.

9. MARX (1847 : 79).

leurs entreprises la même organisation du processus de production que celle en vigueur dans les entreprises capitalistes. Planificateurs centraux et capitalistes étaient tous également convaincus que la production devait être organisée à partir des principes tayloriens. La théorie dominante, tout comme certains courants marxistes, souscrivent à ce déterminisme technique.

Les radicaux remettent en cause ce principe en défendant l'idée que l'organisation du procès de production est en soi un « terrain contesté » (Edwards, 1979). En particulier, Marglin (1974) et Braverman (1974) proposeront une analyse critique de la division du travail qui donnera lieu dans le monde anglophone à un flot de publications restées assez méconnues en France. L'idée principale est la suivante : pour une technique donnée, il existe plusieurs organisations possibles de la production. Ces différentes possibilités organisationnelles ne sont pas classables aisément en fonction d'un critère d'efficacité accepté par tous¹⁰. Il y a donc une indétermination *a priori* de l'organisation de la production pour une technique donnée. Le champ des possibles est bien sûr limité par l'état de développement des forces productives, mais la technique se présente alors moins comme un déterminant que comme une frontière, à l'intérieur de laquelle existent des marges de manœuvre parfois assez considérables. Le rôle de la technique est relativisé dans l'analyse des radicaux au profit des luttes sociales, des rapports de pouvoir et de domination : c'est par eux qu'est résolue l'indétermination *ex ante* de l'organisation de la production. Celle-ci résulte alors des rapports de forces qui ont lieu à la fois dans la société et sur le terrain contesté qu'est le laboratoire secret de la production. Ce premier volet du refus, par les radicaux, du déterminisme technique strict revient à réaffirmer que l'organisation de la production est endogène aux rapports de production, pour un état donné du développement des forces productives. Comme l'écrit Braverman, la théorie d'une *societas ex machina*, pour qui « les attributs de la société moderne sont considérés comme sortant directement des cheminées d'usine, des machines-outils et des ordinateurs¹¹ », doit être rejetée.

Le second volet de ce refus concerne la production de la technique elle-même. Loin de résulter de la marche linéaire et rationnelle d'un savoir scientifique évoluant selon sa propre logique, ou même de manière endogène à l'économie, la technique est, pour les radicaux, socialement produite. Elle ne peut pas être considérée comme le *deus ex machina* du changement historique.

Boucler la boucle : « le suzerain donnera le moulin à bras »

Le développement des connaissances scientifiques et de leurs applications dépend, pour les radicaux, de l'organisation sociale. Telle société favorisera

10. Sur la notion d'efficacité, le lecteur consultera le bel article de GORDON (1976).

11. BRAVERMAN (1974 : 22).

plutôt tel ou tel type de connaissance en vue de satisfaire plutôt tel ou tel type de besoin et surtout telle ou telle classe. Les luttes sociales, dont l'issue est *a priori* indéterminée, décident des formes particulières que prendra la technique dans la suite de l'histoire. En outre, ce développement de la technique est cumulatif et « dépendant du sentier ».

Concernant la période inaugurée par la révolution industrielle, les radicaux reprennent à leur compte l'idée marxiste d'une technique subordonnée aux besoins du capital. Dans la lutte qui l'oppose au travail, le capital organise la production et oriente la recherche scientifique et ses mises en application en fonction de ses propres objectifs. Ainsi, Marglin (1974) considère que le système des brevets, par son principe même, a conduit à orienter les recherches et la conception des machines à destination d'une organisation de la production fondée sur la propriété privée et sur une hiérarchie autoritaire. Pour cet auteur, ce n'est pas le machinisme qui a produit la fabrique mais l'inverse. Contrairement au point de vue dominant en histoire économique, c'est parce que la production s'est organisée de manière privée et centralisée que le machinisme a connu son essor. Aussi, le système des brevets, par sa nature même, aurait-il favorisé exclusivement l'invention destinée aux firmes capitalistes, offrant à celles-ci un avantage concurrentiel sur les autres types d'organisation, qui venait en retour renforcer le système des brevets et donc un type particulier de technique. En effet, destiné à permettre une appropriation privée et exclusive, pour l'inventeur, des bénéfices de son invention, le système des brevets n'inciterait pas à imaginer des machines destinées à une organisation collective et décentralisée du procès de production dans un environnement où prédomine déjà l'organisation capitaliste. Pour les radicaux, ce n'est donc pas « l'efficacité » qui détermine les choix techniques. Il est dès lors concevable d'imaginer le développement et la persistance d'une technique moins efficace par rapport à d'autres qui auraient pu se développer à un moment de l'histoire. L'état technique de notre civilisation ne serait donc qu'une forme particulière de développement résultant de l'instauration et du verrouillage, initialement par la force, de l'organisation capitaliste de la production et du système particulier de rémunération des inventions qui l'accompagne.

Les radicaux rappellent simplement que l'état des forces productives résulte des rapports de production. Se situant hors de l'automatisme de certaines versions structuralistes du matérialisme historique, les radicaux considèrent que les luttes politiques et sociales modifient et orientent les bases matérielles de l'accumulation dans lesquelles elles s'inscrivent. L'indétermination de l'évolution historique est donc réaffirmée par les radicaux contre toute téléologie au profit, d'une part, d'un raisonnement plus dialectique et, d'autre part,

d'une réhabilitation de l'action politique, laquelle peut soit *aménager*, soit *transformer* les institutions en vue, soit *d'accompagner* le développement des forces productives, soit *d'en modifier* l'orientation¹². Par cette prise en compte de la codétermination entre forces productives et rapports de production, les radicaux considèrent que toute politique économique est nécessairement soit conservatrice soit transformatrice¹³.

Par l'économie politique radicale, les mouvements contestataires étudiants des années 1960 ont fait irruption dans le monde académique. Ce nouveau courant a contraint l'approche dominante à lui faire face en transformant sa théorie de l'entreprise, en particulier à préciser la manière dont la production s'*organise*. Ainsi, ce n'est pas l'amour de la science et de la vérité qui a poussé des auteurs néoclassiques de différentes sensibilités à proposer de nouvelles théories de l'entreprise au début des années 1970. Un tel changement est au contraire imputable à des événements sociopolitiques. L'entreprise capitaliste, en tant que manière particulière d'organiser la production, était mise en cause, non seulement dans la société, mais aussi de manière *scientifique* au sein même de l'académie par les radicaux¹⁴. Les tenants de l'approche dominante devaient donc réagir. Telle est, sans doute, l'une des principales causes de l'émergence des nouvelles théories néoclassiques de l'entreprise au début des années 1970.

EN QUOI LA THÉORIE NÉOCLASSIQUE DE L'ENTREPRISE A-T-ELLE CHANGÉ ?

Il n'est pas question ici de décortiquer par le menu les divers rebondissements qui ont fait l'histoire de la théorie néoclassique de la production durant ces trente dernières années¹⁵. En outre, le lecteur ne doit surestimer la cohérence logique de ces approches ni lorsqu'elles sont considérées en relation les unes aux autres, ni même lorsqu'elles sont prises chacune individuellement. Il y a bien quelque chose en commun¹⁶ entre la théorie des droits de propriété, la théorie des coûts de transaction, la théorie principal-agent, la théorie des contrats incomplets, etc., mais, pour autant, ces approches ne forment pas, sur le plan logique, un tout parfaitement cohérent¹⁷.

12. HOANG-NGOC (2002) rend compte de la même idée en opposant la « sélection endogène » des institutions à leur « transformation structurelle ».

13. Les radicaux révèlent ici leur aspiration à une politique transformatrice. Même si de nombreux « gauchistes » ont pu sombrer, au début des années 1970, dans un volontarisme radical, cette réhabilitation de l'action politique dans l'histoire ne conduit pas nécessairement à la naïveté constructiviste que Marx dénonçait en son temps chez les socialistes utopistes.

14. Cf. TINEL (2002).

15. On en trouvera une ébauche dans TINEL (2000).

16. Nous avons tenté ailleurs de dégager ce fond commun entre différentes approches du courant dominant à propos de l'autorité, cf. BAUDRY & TINEL (2003).

17. La thèse que nous défendons s'inscrit dans ce que Ben Fine appelle l'impérialisme de la théorie néoclassique qui, après avoir repris des thèmes faisant jusque-là la spécificité

En quoi la théorie néoclassique de la production a-t-elle changé ? D'abord, le déterminisme technique strict a été rejeté, tout au moins formellement. L'entreprise comme organisation devait désormais être aussi comprise d'un point de vue « économique » : la microéconomie des choix rationnels devait aussi pouvoir s'appliquer aux comportements des individus lorsqu'ils sont à l'intérieur de l'entreprise. Pour cette raison, la théorie de la firme est devenue plus microéconomique, à tel point que certains auteurs ont affirmé ne plus savoir vraiment ce qu'est une entreprise. Analysée à partir de la grille de lecture néoclassique du choix individuel sur les marchés, l'entreprise devient pour les uns une espèce particulière de marché, voire pour certains un ensemble de marchés formant ainsi une « sous-économie », tandis que d'autres persistent à affirmer contradictoirement la singularité de la hiérarchie face au marché. Pour les néoclassiques, l'essentiel serait non plus d'étudier la formation des prix mais d'analyser les « effets incitatifs » que produisent les « contrats » sur les comportements des individus qui les signent¹⁸.

Pour justifier ce retournement, les tenants de ces nouvelles approches ont souvent utilisé le principe rhétorique, bien pratique, d'une question comprenant en elle-même sa propre réponse : « pourquoi, écrivent-ils souvent, l'arbitrage entre travail et loisir n'aurait-il plus lieu une fois que le salarié a franchi le seuil de son atelier pour venir travailler ? ». Il convenait donc notamment de réfléchir à la mise au travail effective des individus. Ceux-ci ne sont-ils pas naturellement enclins au loisir ? Livré à lui-même, chaque salarié n'a-t-il pas tendance à en faire le moins possible tout en faisant croire qu'il travaille avec acharnement ? La théorie doit donc tenir compte notamment de l'« imperfection » des informations¹⁹ dont dispose l'employeur sur les activités effectives de ses travailleurs. Ces imperfections produisent des comportements « opportunistes », socialement coûteux, auxquels peut remédier une organisation appropriée.

L'entreprise est par conséquent imaginée comme résultant des comportements individuels, lesquels sont réglés par des contrats bilatéraux plus ou moins explicites. L'organisation, comme dispositif de coordination différent du marché, est déduite à partir des interactions entre les agents. Par exemple,

d'autres courants en économie (FINE, 1998), tend à coloniser l'ensemble des sciences sociales (cf. FINE, 1999, 2001). Elle a donné lieu à un important débat, méconnu en France, notamment dans les colonnes de la revue *Economy & Society*.

18. L'approche néoclassique tendait déjà à confondre tout échange avec l'échange marchand (cf. Becker), cette confusion s'étend désormais au contrat : tout échange est contrat. Ajoutons que la théorie des contrats est une théorie normative (cf. GUERRIEN, 1997 : 101) ; pourtant, ses propres concepteurs semblent bien souvent la considérer comme une approche positive, ce qui ne contribue pas à réduire la confusion.

19. Plutôt que de s'ennuyer par la lecture d'un manuel, pour un complément d'analyse, le lecteur consultera sur ce point l'excellent ouvrage de CORDONNIER (2000).

l'existence de l'opportunisme post-contractuel rendrait nécessaire de mettre en place un système de contrôle hiérarchique afin de savoir au mieux ce que fait le salarié. Ainsi, la hiérarchie, c'est-à-dire une mise en pratique consciente et élaborée de la subordination, est considérée comme un outil désirable pour tous les membres de l'organisation, car elle permet de mettre en œuvre les incitations (carotte) et les sanctions (bâton) destinées à mettre au travail le salarié, c'est-à-dire à minimiser les effets négatifs des asymétries informationnelles. En vendant sa force de travail, le salarié autoriserait son employeur à l'utiliser comme il le souhaite, dans certaines limites.

Nous avons jusqu'ici parlé, certes très sommairement, des comportements opportunistes émanant uniquement des salariés. Que l'on se rassure, les nouvelles théories néoclassiques de l'entreprise parlent aussi de l'opportunisme de l'employeur à l'égard de ses subordonnés, mais beaucoup moins fréquemment il est vrai... En outre, le capital matériel et « immatériel » (machines, brevets, etc.) n'est pas non plus oublié. Ainsi, selon la plus ou moins grande spécificité et la plus ou moins grande fréquence d'utilisation de tel ou tel actif, telle ou telle forme organisationnelle sera plus ou moins souhaitable. Tantôt, seront privilégiées des relations marchandes ponctuelles avec tel ou tel partenaire commercial ; dans certaines situations, au contraire, l'intégration verticale permettra d'obtenir l'efficacité organisationnelle, alors que dans d'autres cas encore, une solution intermédiaire de contractualisation à long terme de type sous-traitance sera préférable. Enfin, le capital financier n'est pas en reste. Les relations entre les actionnaires, qui sont les propriétaires des moyens de production, et les managers, qui contrôlent l'usage de ces actifs, sont elles aussi passées dans la moulinette de la théorie des incitations et des asymétries informationnelles par une masse extraordinaire de publications. Ici aussi, les analyses positives, où le théoricien tente de comprendre le monde tel qu'il est, côtoient et fusionnent avec les visées normatives de tel ou tel réformateur social désireux d'améliorer les relations tumultueuses entre les propriétaires du capital financier et ses infidèles exécutants. *Last but not least*, il existe même une « théorie » néoclassique de l'entreprise autogérée !

Bref, on le voit, l'approche néoclassique de l'entreprise a beaucoup changé. Elle est devenue capable de tenir un discours sur un très grand nombre de nouvelles thématiques. Son réalisme semble plus grand qu'auparavant. Le déterminisme technique a, semble-t-il, été abandonné au profit d'une multiplicité d'approches ayant à cœur de rendre compte de la spécificité et de la diversité du phénomène organisationnel, sans pour autant ignorer complètement le rôle important que joue la technique dans les relations contractuelles. Mais, au-delà de ces « résultats » spectaculaires, la théorie néoclassique de la production

a-t-elle tant changé que cela ? Ou plutôt, que reste-t-il de commun entre les nouvelles approches néoclassiques et l'ancienne théorie fondée sur la fonction de production ? Pour le dire encore autrement, qu'y a-t-il de néoclassique dans les nouvelles théories de la firme ?

QU'Y A-T-IL DE NÉOCLASSIQUE DANS LES NOUVELLES THÉORIES DE LA FIRME ?

Une définition de la théorie néoclassique s'avère ici nécessaire. Retenons la suivante : « La théorie néoclassique : c'est la démarche qui cherche à expliquer les faits économiques et sociaux *essentiellement* à partir des *comportements individuels*²⁰. » De ce point de vue, les nouvelles théories de l'entreprise, dont il vient d'être question, doivent être considérées (si toutefois cela peut avoir un sens) comme *encore plus* néoclassiques que la théorie de l'équilibre du producteur ! Ainsi sommes-nous désormais fondés à qualifier les nouvelles théories de l'entreprise de *néoclassiques*, ce que beaucoup d'auteurs néo-institutionnalistes continuent de nier. Sur le terrain même de l'orthodoxie épistémologique, ces théories appartiennent incontestablement au programme de recherche néoclassique au sens de Lakatos. Leur noyau dur est le modèle de concurrence parfaite, duquel les néo-institutionnalistes se démarquent par l'introduction d'hypothèses auxiliaires visant à rendre la théorie réaliste.

Dans ces approches, l'organisation à la fois résulterait des comportements individuels et les conditionnerait de manière à maximiser la différence entre ses bénéfices et ses coûts. On pourrait donc croire à première vue, et certains de leurs tenants semblent en être persuadés, que l'organisation sociale de la production n'est plus une donnée exogène à l'analyse. L'émergence et l'évolution des différents « arrangements contractuels » seraient désormais appréhendées de manière endogène. Mais il n'en est rien.

Un bref retour méthodologique sur la théorie néoclassique de l'entreprise s'avère ici utile. Nous avons dit que son déterminisme technique lui était reproché par les nouvelles approches. Mais, qu'entend-on précisément par *déterminisme technique* ?

LES DEUX NIVEAUX DU DÉTERMINISME TECHNIQUE DANS LA THÉORIE NÉOCLASSIQUE DE LA PRODUCTION

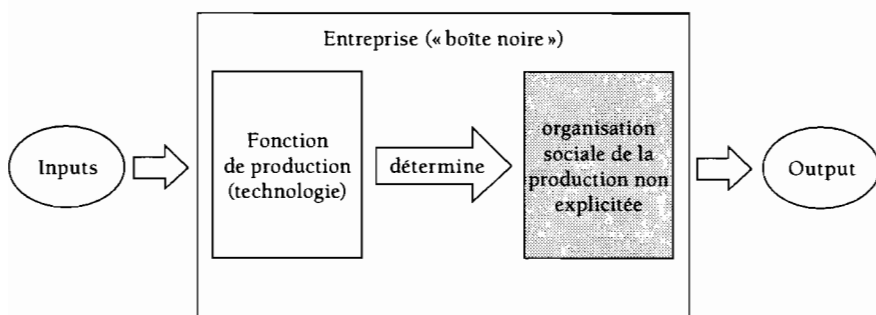
La démarche adoptée dans la théorie de l'équilibre du producteur peut se résumer par le schéma qui suit. Le déterminisme technique opère à deux niveaux :

20. GUERRIEN (1999 : 6), souligné par l'auteur.

- La transformation des *inputs* en *output* résulte uniquement de facteurs techniques, résumés par la fonction de production ; conçu comme une marchandise ordinaire, le travail est analysé comme une pure quantité dont on peut disposer pour un prix donné. Le travail entre alors dans la production comme n'importe quel autre *input*. Les intrants se combinent selon la technique de production choisie par l'entrepreneur et donnent un produit déterminé. Selon les prix relatifs des facteurs, l'entrepreneur peut choisir plutôt telle ou telle technique plus ou moins utilisatrice de capital ou de travail.

- L'organisation de la production est déterminée strictement par la technique choisie. Nous l'avons déjà indiqué, deux notions différentes sont confondues : la technique proprement dite utilisée dans la production (locomotive à vapeur ou locomotive électrique ?) et l'organisation sociale de la production (qui fait quoi ?), notamment la division du travail. Le déterminisme technique consiste ici à déduire l'organisation sociale directement de la technique employée.

Le déterminisme technique dans la théorie néoclassique de l'entreprise



Adressée à l'encontre de cette approche par les nouvelles théories néoclassiques de l'entreprise, dès le début des années 1970, la critique du déterminisme technique la plus courante porte exclusivement sur le premier niveau. Les nouvelles approches chercheront à atténuer le rôle de la technique en soulignant les facteurs propres à l'organisation dans la transformation des *inputs* en *output*, par une analyse différente du comportement des salariés.

Concernant le second niveau du déterminisme, la théorie néoclassique présume qu'il existe une relation bijective entre technique et organisation. Pour parvenir à un résultat efficient, chaque technique peut être utilisée socialement uniquement d'une seule manière. Réciproquement, chaque organisation sociale présuppose l'usage d'une technique particulière et une seule. On retrouve ici la vieille idée taylorienne du *one best way*, selon laquelle il n'existe qu'une seule et unique « bonne » manière d'organiser le travail. Ce second niveau du déterminisme rend compte du fait que, pour les néoclassiques, la question de

l'organisation du processus de production ne peut faire l'objet d'aucune discussion, elle serait incontestable ; parce qu'objectivement inscrite dans quelque chose que l'on considère comme extérieur à tout rapport social : la technique. On comprend alors pourquoi les néoclassiques ne prennent pas la peine d'explicitier en quoi consiste une telle organisation puisqu'elle est supposée découler naturellement et automatiquement du fait, supposé à la fois objectif et extérieur à l'organisation, qu'est la technique. La manière dont une petite entreprise familiale ou une grande firme multinationale s'organise serait donc immédiatement déductible de la fonction de production, rendant donc inutile d'explicitier l'organisation puisque seules comptent les relations techniques. Pourtant, pour fonctionner, le modèle néoclassique de l'entreprise fait appel implicitement à une organisation sociale qui n'a qu'un rapport assez ténu avec celle dont ce modèle est supposé rendre compte : à la lumière de ses connaissances techniques sans bornes, l'entrepreneur, ce petit demiurge bienveillant, dirige sans coût des hommes dociles substituables à des machines en pâte à modeler, pour produire de manière efficiente des marchandises. Tout modèle microéconomique présuppose un cadre institutionnel qui permet de mettre en mouvement les fondamentaux exprimés par la technique, mais ce cadre institutionnel implicite n'a souvent qu'un rapport très lointain avec ce dont le modèle est censé rendre compte²¹.

Enfin, concernant l'application de ce principe déterministe au monde réel, si l'on considère, comme le font implicitement beaucoup de théoriciens néoclassiques, que l'entrepreneur ne fait qu'appliquer au mieux la technique, alors toute contestation sociale de l'organisation du processus de production, par exemple à propos des conditions de travail, n'aura aucune légitimité du point de vue de l'analyse économique. Satisfaire tout ou partie de ces revendications reviendrait à ne pas appliquer « correctement » la technique, c'est-à-dire à perdre en « efficacité ». Utiliser ce principe revient donc à supposer implicitement que la production, telle qu'elle est organisée dans le monde réel, ne doit pas l'être autrement. Pourtant, ce principe déterministe adopté par les néoclassiques n'est qu'un simple *présupposé*, il est peut-être valable mais son emploi n'est justifié nulle part, ni même discuté. Il est d'ailleurs réfutable : si on peut observer dans le monde réel deux entreprises, utilisant la même technique pour produire le même produit, c'est-à-dire faisant appel aux mêmes machines, au même procédé de production, au même brevet, etc., qui sont organisées socialement de manière différente, alors ce principe doit être rejeté²².

21. Ainsi par exemple, dans la théorie néoclassique, le marché est un système totalement centralisé alors même que l'on se l'imagine habituellement comme un système décentralisé (cf. GUERRIEN, 1997 : 308).

22. Au niveau de la société dans son ensemble, un auteur comme Veblen a montré que les États impériaux qu'étaient l'Allemagne et le Japon au début du *xx^e* siècle, dont l'organisation

Les nouvelles théories néoclassiques de l'entreprise prétendent avoir abandonné le déterminisme technique. La référence initiale à la fonction de production a en effet disparu, l'entreprise n'est plus une « boîte noire » mais une *organisation* dont on étudie le fonctionnement interne: les individus interagissent, se répartissent les tâches et sont rémunérés en fonction des contrats, plus ou moins implicites, qu'ils signent entre eux. Désormais, le théoricien semble expliciter ce qui se passe vraiment dans l'entreprise.

Dans l'ancienne approche, l'économiste néoclassique disait en quelque sorte ceci: « Pour telle fonction de production, vous aurez tel *output*. » Désormais, les tenants des nouvelles théories voudraient nous dire: « Pour telle organisation, ou tel type de contrat, vous aurez tel *output* ²³. »

Mais qu'en est-il du déterminisme de niveau 2? Étant donné qu'il ne semble pas possible d'imaginer que la technique ne joue aucun rôle dans une théorie de la production, fut-elle néoclassique, il reste à analyser la manière dont les nouvelles approches conçoivent la relation entre technique et organisation sociale.

Tous les comportements individuels sont ramenés à des échanges dont l'objet concerne souvent des *actions* réalisées par l'un au moins des cocontractants. L'échange a lieu parce que ces actions produisent un effet attendu souhaitable pour l'un au moins des participants. Ainsi, par exemple, on attend de l'action *e* effectuée par l'individu A qu'elle produise l'effet *y* de manière à écrire $y = f(e)$. La fonction *f* n'est alors rien d'autre qu'une fonction de production, rebaptisée par exemple « fonction d'effort », à laquelle le modélisateur peut attribuer un certain nombre de caractéristiques rendant compte de la technique particulière employée par l'individu A. Mais la fonction de production n'est pas le seul point d'entrée d'une exogénéité d'ordre technique dans ces modèles qui n'y font pas

sociale n'était pas comparable à celle de l'Angleterre, ont réussi à importer avec succès la technique des pays industrialisés. Ainsi, une même technique était utilisée par plusieurs organisations sociales différentes; cf. BRETTE (2003).

23. Mais ce n'est déjà plus aussi facile qu'avec une fonction de production car l'organisation est rarement considérée dans son ensemble. Très souvent, les analyses se limitent à une seule relation bilatérale. À défaut de pouvoir analyser l'équilibre général dans son ensemble, en raison de la difficulté à résoudre le modèle, les néoclassiques se contentaient déjà la plupart du temps de l'équilibre partiel. Mais avec le développement des nouvelles théories de l'entreprise, l'analyse des relations contractuelles devient à son tour si compliquée que l'équilibre partiel, lui aussi, tend à disparaître! Aporie de la microéconomie néoclassique où les faits économiques et sociaux, devant être expliqués à partir des comportements individuels, tendent à s'effacer derrière la monade de l'échange bilatéral: myriade de modèles, censés rendre compte *avec rigueur* de situations singulières d'échange, que l'on se trouve incapable d'embrasser dans leur ensemble. Tout discours général sur l'économie tend alors à se voir rejeté par l'économiste académique au nom même de la science car, dit-il très souvent, « ça dépend du modèle ».

toujours appel, même implicitement. Parfois, l'échange ne porte pas sur une action mais simplement sur un « actif » dont les caractéristiques (« spécificité », complémentarité ou substituabilité avec d'autres actifs, etc.) en déterminent les formes particulières.

Ces paramètres sont déterminants pour expliciter la « solution » de l'échange, c'est-à-dire la manière dont il va être organisé. *Ce sont autant de nouveaux points d'entrée dans la théorie pour une exogénéité d'ordre technique que le modélisateur peut moduler à son gré en vue d'en examiner les effets organisationnels.* Ces nouvelles théories cherchent à nous dire : « pour telle ou telle caractéristique de l'actif échangé, de la fonction de production, de l'imperfection de l'information..., vous aurez telle ou telle organisation », en évitant de mettre trop en avant le cadre institutionnel sous-jacent au modèle.

LA PERSISTANCE DU DÉTERMINISME TECHNIQUE DÉDUISANT L'ORGANISATION SOCIALE DE LA TECHNOLOGIE

Finalement, dans ces nouvelles théories, l'organisation sociale de la production est entièrement déterminée par des facteurs exogènes d'ordre technique associés à un cadre institutionnel peu explicite. Cette démarche est identique à celle qui était adoptée par la théorie de l'équilibre du producteur. Seul le point d'application du déterminisme a changé. Les arrangements contractuels résultent certes des actions individuelles, mais ces actions sont elles-mêmes conditionnées par les paramètres techniques et institutionnels retenus par le modélisateur. Nous retrouvons à nouveau, tout comme dans la théorie de l'équilibre du producteur, un déterminisme technique de niveau 2 : la technique détermine l'organisation de la production dans un cadre institutionnel plus ou moins clairement explicite. Ceci ne signifie pas pour autant que les nouvelles théories néoclassiques disent la même chose que la théorie de l'équilibre du producteur. En effet, l'organisation de l'entreprise semble davantage explicitée. La multiplication des points d'entrée théoriques, par lesquels le modélisateur introduit des paramètres techniques et institutionnels, permet de démultiplier les sujets d'investigation pour appliquer encore et toujours cette même méthode. Le déterminisme organisationnel a donc « décalé d'un cran » le déterminisme technique : on ne passe plus directement des *inputs* à l'*output*, l'organisation a pris de l'épaisseur. Son étude recouvre un nombre incalculable de petits cas particuliers à analyser, illustrer, modéliser, comparer : voilà de quoi occuper les néoclassiques durant longtemps. En ce sens, malgré l'affirmation d'une opposition à l'encontre du déterminisme technique, par les tenants des nouvelles théories de l'entreprise, mise en scène par l'image de la « boîte noire », il existe une profonde unité entre l'ancienne et les nouvelles approches.

À lire les tenants de ces nouvelles approches, la théorie néoclassique n'ignorerait donc plus désormais l'importance de l'organisation sociale de l'économie et notamment de la production. La théorie irait même jusqu'à *montrer* comment les interactions individuelles font émerger l'organisation : telle serait la nouveauté. Bien sûr, il resterait des progrès à réaliser pour analyser telle ou telle institution, ou bien telle ou telle nouvelle forme organisationnelle, mais les recherches seraient sur la bonne voie : les « résultats » déjà obtenus seraient suffisamment « robustes ». Que demander de plus ?

Pourtant, dans ce passage de l'ancienne à la nouvelle théorie²⁴, un problème de taille n'a toujours pas été résolu. En effet :

Dans le cas où il y a plus d'un individu, la modélisation des « comportements individuels » ne peut pas être faite si l'on ne précise pas d'abord le cadre dans lequel ces comportements s'exercent, c'est-à-dire si l'on ne spécifie pas la *forme d'organisation sociale* sous-jacente au modèle. Autrement dit, dans tout modèle, quel qu'il soit, *la société préexiste aux individus*, même si leurs décisions constituent un facteur essentiel de son maintien ou de son évolution²⁵.

Tout modèle microéconomique suppose non seulement des données techniques sur les unités de base mises en scène par le modèle, mais aussi un cadre dans lequel ces unités interagissent. L'un et l'autre sont choisis par le modélisateur.

L'objectif affiché par ces nouvelles théories étant précisément de faire émerger l'organisation sociale de l'entreprise à partir des comportements individuels, on comprend pourquoi leurs tenants ont tendance à ne pas expliciter clairement l'organisation sociale sous-jacente à leurs modèles. Non seulement le lecteur pourrait constater l'écart entre l'organisation sociale présupposée par le théoricien pour résoudre son modèle et ce dont il est supposé rendre compte, mais surtout *il est gênant d'être obligé de reconnaître que la société préexiste aux individus puisque le projet de la théorie néoclassique des institutions consiste précisément à montrer le contraire. La théorie présuppose ce qu'elle est censée démontrer.* Pourquoi un tel acharnement à nier les fondements de l'économie liés à l'organisation sociale elle-même ? Parce que le rêve des néoclassiques, qui remonte au moins au projet walrasien d'élaboration d'une physique sociale²⁶, est de donner des fondements ultimes à l'économie qui soient extérieurs à la société, en vue de naturaliser les rapports économiques et sociaux. Or, toute naturalisation du social est une négation de son historicité²⁷.

24. Notez : ce qui est *nouveau* est forcément *mieux* ; lire à ce propos TAGUIEFF (2000), en particulier le second chapitre.

25. GUERRIEN (1997 : 353-354).

26. Cf. DOCKÈS (1996).

27. Notons au passage que, pour cette même raison, toute approche hétérodoxe doit assumer l'historicité du social sous peine de tomber un jour sous l'emprise de l'impérialisme néoclassique.

Malgré leur souhait de déduire le social à partir des interactions individuelles, les néoclassiques sont contraints de préciser implicitement le cadre de ces interactions, donc de présupposer le social. L'individualisme méthodologique comporte cet échec en lui-même. Enfin, dès lors que l'on admet que la technique est le produit de l'activité humaine, le déterminisme technique n'apparaît pas seulement comme un réductionnisme mais aussi comme une aporie, celle du *deus ex machina*.

CONCLUSION : L'ABSURDITÉ DES FONDEMENTS MICROÉCONOMIQUES

La nouvelle microéconomie de l'entreprise diffère de l'ancienne en ce que le nombre de ses points d'application a été démultiplié. Ainsi, les prétextes pour que les économistes se racontent des « fables » et des « paraboles ²⁸ » sont donc encore plus nombreux. Les néoclassiques pourront continuer à passer leur temps à publier un nombre incalculable d'articles, que très peu de personnes lisent, mettant en scène des mondes imaginaires, par des modèles encore plus compliqués à résoudre et dont l'organisation sociale implicite sera encore plus difficile à identifier.

Mais, au-delà de ces observations, un dernier point mérite d'être explicité. Indépendamment de l'évaluation de la qualité des résultats obtenus, la démultiplication des points d'application de la théorie et la complexification des modèles utilisés ont accru le nombre non seulement des variables mais aussi des paramètres. Ces paramètres sont autant de points d'entrée par lesquels la structure économique et sociale détermine les comportements individuels. Or, nous avons vu que les nouvelles théories de l'entreprise sont en quelque sorte plus microéconomiques que l'ancienne. Ainsi, ce plus grand rôle que donnent les néoclassiques aux « particules élémentaires » a conduit, par la multiplication du nombre des variables exogènes, à reconnaître implicitement l'emprise toujours plus profonde que la société exerce sur l'individu. Dans le mouvement qui oriente la théorie néoclassique vers le microscopique, resurgit sans cesse l'influence du macroscopique. Cherchant à expliquer la société à partir de l'individu, la théorie néoclassique fait en même temps apparaître en creux les mille et une ramifications par lesquelles le tout social conditionne chaque individu. Comme une ombre, la société suit pas à pas l'individu néoclassique dans sa fuite vers le microscopique : parler de fondements micro de la macro n'a dès lors pas grand sens.

28. Cf. GUERRIEN (1997).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALCHIAN A., « Uncertainty, Evolution, and Economic Theory », *Journal of Political Economy*, vol. 58, february-december 1950, p. 211-221.
- ALCHIAN A. & DEMSEZ H., « Production, Information Costs, and Economic Organization », *American Economic Review*, vol. 62, december 1972, p. 777-795.
- ARROW K., *Les limites de l'organisation*, Paris, Presses Universitaires de France, 1976 (édition originale : *The Limits of Organization*, New York, W.W. Norton & Company, 1974).
- BAUDRY B. & TINEL B., « Une analyse théorique des fondements et du fonctionnement de la relation d'autorité intrafirme », *Revue Économique*, vol. 54, n° 2, mars 2003, p. 229-251.
- BRETTE O., « Thorstein Veblen's Theory of Institutional Change : Beyond Technological Determinism », *European Journal of the History of Economic Thought*, vol. 10, n° 3, Autumn 2003, p. 455-477.
- BRAVERMAN H., *Travail et capitalisme monopoliste, la dégradation du travail au xx^e siècle*, Paris, Maspero, 1976, (édition originale : *Labour and Monopoly Capital*, Monthly Review Press, 1974).
- CORDONNIER L., *Pas de pitié pour les gueux*, Paris, Éditions Raisons d'agir, 2000.
- DOCKÈS P., *La société n'est pas un pique-nique. Léon Walras et l'économie sociale*, Paris, Economica, 1996.
- EDWARDS R., *Contested Terrain. The Transformation of the Workplace in the Twentieth Century*, New York, Basic Books, 1979.
- FINE B., *Labour Market Theory: a Constructive Reassessment*, London, Routledge, 1998.
- , « A question of Economics: Is it Colonising the Social Sciences », *Economy & Society*, vol. 28, n° 3, August 1999, p. 403-425.
- , *Social Capital versus Social Theory: Political Economy and Social Science at the Turn of the Millennium*, London, Routledge, 2001.
- GORDON D. M., « Capitalist Efficiency and Socialist Efficiency », *Monthly Review*, vol. 28 n° 3, july-august 1976, p. 19-39.
- GUERRIEN B., *Dictionnaire d'analyse économique*, Paris, La Découverte, 1997.
- , *La théorie économique néoclassique 1. Microéconomie*, Paris, La Découverte, 1999.
- HOANG-NGOC L., « Fondements macro-économiques et sélection des institutions dans les systèmes économiques modernes », *Économies et Sociétés, série Socio-économie du travail*, n° 8, 2002, p. 1269-1296.
- HOANG-NGOC L. & TINEL B., « Le culte de la complexité en question ou les limites de la microéconomie du rapport salarial », *Colloque Conventions et Institutions: approfondissements théoriques et contributions au débat politique*, Paris, Grande Arche de la Défense, 11-13 décembre 2003.
- JENSEN M. C. & MECKLING W. H., « Theory of the Firm: Managerial Behavior, Agency Cost, and Ownership Structure », *Journal of Financial Economics*, vol. 3, 1976, p. 305-360.
- MARGLIN S. (1974), « À quoi servent les patrons? Origines et fonctions de la hiérarchie dans la production capitaliste », dans TINEL B. (dir.), « À quoi servent les patrons ? » *Marglin et les radicaux américains*, Lyon, ENS Éditions, 2004, p. 95-148 (édition originale : « What do Bosses Do? The Origins and Functions of Hierarchy in Capitalist Production », *Review of Radical Political Economics*, vol. 6, n° 2, summer 1974, p. 60-112).
- MARX K., *Misère de la philosophie, Œuvres Économie I*, Paris, Gallimard, « Bibliothèque de la Pléiade », 1994 (édition originale, 1847).

- , *Le Capital*, in *Œuvres Économie I*, Paris, Gallimard, « Bibliothèque de la Pléiade », 1994 (édition originale, 1867).
- SAMUELSON P., « Wages and Interest: a Modern Dissection of Marxian Economics », *American Economic Review*, vol. 47, n° 6, 1957, p. 884-912.
- TAGUIEFF P.-A., *L'effacement de l'avenir*, Paris, Galilée, 2000.
- TINEL B., *Origines et fonctions de la hiérarchie, trente ans de débats: 1968-1998*, Thèse de doctorat, Lyon, Université Lyon 2, Centre Walras, 2000.
- , « Hiérarchie et pouvoir en microéconomie: histoire d'un dialogue houleux entre le courant radical et le *mainstream* », *Économies et Sociétés*, Série « *Economia* », n° 32, 11-12, 2002, p. 1789-1821.
- , « Que reste-t-il de la contribution d'Alchian et Demsetz à la théorie de l'entreprise ? », *Cahiers d'Économie Politique*, n° 46, 2004a, p. 67-89.
- TINEL B., « À quoi servent les patrons ? » *Marglin et les radicaux américains*, Lyon, ENS Éditions, 2004b.
- VIEIRA V., *L'hypothèse de rationalité et ses prémisses: le défi comportementaliste (une investigation aux frontières de l'économie et de la psychologie)*, Thèse de doctorat, Lyon, Université Lyon 2, Centre Walras, 2001.
- WILLIAMSON O., *Markets and Hierarchies*, New York, The Free Press, 1975.

Julien VERCUEIL

CHANGEMENT INSTITUTIONNEL, OUVERTURE ÉCONOMIQUE ET ARRIÉRATION TECHNOLOGIQUE : LA RUSSIE EN TRANSITION

Penser l'endogénéisation du changement institutionnel suppose d'adopter une approche élargie de la perspective économique, qui intègre des données historiques, sociales et politiques, pour contribuer à la compréhension des processus économiques. Les analyses évolutionnistes et institutionnalistes proposent un tel élargissement, soulignant en particulier le rôle que jouent la technologie et l'innovation dans le changement institutionnel. Ce courant d'idées, longtemps marginalisé, connaît un regain d'intérêt dans la littérature économique¹.

Les questions soulevées par les économies en transition ne sont pas étrangères à ce renouveau : même si la recrudescence des publications sur le rôle des institutions et les ressorts de leur transformation a précédé la chute du mur de Berlin, celle-ci a entraîné des transformations qui peuvent être considérées comme des cas pratiques pour ces approches. La transition, telle qu'elle a été expérimentée en Europe de l'Est et dans certains pays asiatiques depuis près de quinze ans, représente en effet le changement institutionnel par excellence. Changer les institutions, c'est modifier les moyens de la coordination économique : les « règles du jeu économique », selon la définition qu'en donne North (1990), mais aussi les dispositifs collectifs qui produisent ces règles. La transition nécessite un changement complet de législation, transforme les déterminants de la hiérarchie sociale et la finalité des comportements économiques et sociaux. Le processus de transition pose la question du changement de manière frontale, en liant la question de l'héritage à celle de la rupture. Cette liaison s'exprime particulièrement dans le domaine de la technologie : les pays en transition ont développé, tout au long de leur histoire socialiste, des

1. Voir par exemple DOSI *et al.* (1990), AMABLE *et al.* (1997), TOUFFUT (2002), pour leurs analyses des liens entre changement technologique, changement institutionnel et évolution économique.

systèmes techniques et productifs spécifiques. Ces systèmes ont pu s'implanter à l'abri d'une protection douanière très surveillée qui a longtemps limité les possibilités d'échanges technologiques entre l'Est et l'Ouest. Pour ces pays, la question de l'interaction entre rupture technologique et changement institutionnel se double de celle de la confrontation du patrimoine technologique national aux systèmes techniques occidentaux. En cela, la question des relations entre changement institutionnel et technologie est inséparable de celle de l'ouverture à l'extérieur.

Notre analyse s'appuie sur l'exemple de la Russie. L'URSS a été contrainte de s'ouvrir de manière croissante aux technologies occidentales à partir des années 1980, sous la pression d'un retard croissant dans certaines technologies clés². On peut également soutenir l'idée que cette ouverture a exercé, parmi d'autres événements, une influence déstabilisatrice sur les équilibres macroéconomiques de l'Union soviétique à partir du milieu des années 1980 (Sapir, 1992). La mise en œuvre de réformes radicales à partir de 1992 a précipité certaines évolutions apparues antérieurement, tout en provoquant d'autres ruptures (partie 1). Le résultat des politiques menées est une trajectoire économique, technologique et institutionnelle propre à la Russie, irréductible à un hypothétique modèle défini pour toutes les économies en transition (Pagé et Vercueil, 2004). En Russie, elle se traduit par une accélération de l'obsolescence du patrimoine technologique national vis-à-vis des économies occidentales (partie 2). La problématique actuellement défendue par les autorités russes, qui visent à favoriser un redéploiement technologique censé contenir le retard en matière de nouvelles technologies, nous incite à réfléchir sur les relations entre les changements institutionnels, la technologie et la dynamique économique (partie 3).

LES CONSÉQUENCES DU « HIATUS INSTITUTIONNEL » SUR LE POTENTIEL TECHNOLOGIQUE DE LA RUSSIE

Kozul-Wright et Rayment (1997) ont eu recours au terme de « hiatus institutionnel » pour analyser les difficultés rencontrées par les pays de l'Est au cours de leur transition. Le hiatus institutionnel est la période durant laquelle les anciennes institutions du communisme cessent de jouer leur rôle, alors que les institutions destinées à les remplacer ne se sont pas encore imposées. Cette période est porteuse de risques importants dans la mesure où la forme prise par les institutions de substitution et l'altération du cadre précédent rendent possible l'émergence d'une configuration aux conséquences imprévisibles sur les comportements et potentiellement négatives sur l'activité économique.

2. Voir TIRASPOLSKI (1990), SAPIR (1992) et JORDAN (1999).

Les formes du hiatus institutionnel

En tant qu'institution, l'État doit mobiliser des ressources et renouveler la légitimité dont il dispose en assurant la continuité, l'évolution et l'application des règles qu'il édicte. Dans le cas russe, ce rôle a été très tôt mis à mal. Dès la période soviétique, l'État n'a représenté pour beaucoup de citoyens russes que l'arbitraire du parti unique et le lieu de la négociation d'avantages privés. Les institutions formelles de l'URSS se doublaient donc d'institutions informelles destinées à modifier leurs effets. Certaines ont joué un rôle économique localement efficace, d'autres n'ont abouti qu'à la multiplication des gaspillages³. Après la chute du système soviétique, les premiers responsables politiques ont bénéficié d'un large appui de la population pour engager le pays sur la voie de l'économie de marché (Alexashenko, 1992; Aslund, 1995). Malgré ce contexte favorable, ils n'ont pu éviter une érosion rapide de leur crédit, dont l'une des conséquences a été la baisse de la confiance de la population envers les institutions qu'ils incarnaient. Au fur et à mesure que la crise s'approfondissait, le pouvoir politique, au lieu d'en être l'arbitre, est devenu l'enjeu de conflits d'intérêts privés, aboutissant à l'émergence de ce que Dunlop (1999) a qualifié de *soft State*.

Dans ces conditions, le changement institutionnel se double d'une crise liée à l'incapacité qu'ont les institutions en place d'assurer correctement leurs fonctions. Faute d'accord d'une masse critique d'individus sur leur légitimité, les institutions formelles perdent leur caractère collectif nécessaire pour que les règles prennent corps dans les comportements en étant intériorisées par les agents. De ce fait, elles ne permettent pas non plus de simplifier la prise de décisions, ce qui est l'une de leurs fonctions cognitives. Insuffisamment légitimes, pilotées sans discernement, les institutions produisent alors des incitations contradictoires et manquent à une autre de leurs fonctions : la coordination des anticipations et des actions (Vercueil, 2002a; Koleva *et al.*, 2006).

La transformation institutionnelle provoquée par la transition a significativement affecté la capacité technologique de la Russie. En particulier, deux chocs extérieurs ont altéré le potentiel productif national : la rupture des liaisons productives issues du socialisme, et l'irruption d'une pression concurrentielle inédite. Ces événements sont tous deux issus de changements institutionnels

3. Pour les premières, on peut prendre l'exemple de l'habitude prise par les entreprises de limiter les risques de rupture de la chaîne de production en diversifiant la production et les approvisionnements pour ne pas dépendre exclusivement du fournisseur prévu par le plan ; pour les deuxièmes, on peut citer le saupoudrage des investissements pour maximiser les subventions reçues du ministère, sans garantie de bonne fin du projet. Pour un inventaire de ces institutions informelles, voir SAPIR (1990).

majeurs intervenus dans les toutes premières années de la transition russe (1991-1994). Le premier est lié aux dissolutions successives du CAEM⁴ et de l'URSS; le second, à l'ouverture rapide de l'économie russe aux importations. Il conviendra de confronter ces événements aux transformations du secteur de la Recherche-Développement (R & D) pour dégager un schéma explicatif global de l'évolution du potentiel technologique de l'économie russe.

Le potentiel technologique hérité par la Russie

L'héritage en matière de technologies est celui d'un retard de l'URSS vis-à-vis des économies occidentales. Ce retard était déjà perceptible dans certains secteurs dans les années 1960, mais son augmentation et sa diffusion à la quasi totalité des secteurs de l'économie datent des années 1970. Cette période se caractérise par une stagnation économique qui se produit à un moment où l'évolution des domaines de recherche les plus prometteurs (dont l'électronique et les robots, les nouveaux matériaux, les biotechnologies) mais aussi des domaines classiques (dont la physique nucléaire) connaît une accélération dont le financement requiert un surcroît d'investissements. Le budget consacré par l'URSS à la R & D n'augmentant pas à un rythme suffisant, les autorités de planification ont dû fixer des priorités: seuls quelques secteurs, dont l'industrie spatiale, ont pu se maintenir sur la « frontière technologique » mondiale. Par ailleurs, la limitation des contacts internationaux des chercheurs soviétiques et l'organisation administrative du secteur de la R & D, qui limitait les points de connexion entre les centres de recherche et l'industrie, constituaient autant de contraintes structurelles au développement technologique en URSS (Boussyguine, 2005).

Bien qu'il soit impossible, dans un domaine caractérisé par l'importance des données qualitatives, de mesurer avec précision l'ampleur réelle de l'arriération technologique de l'URSS, tous les indicateurs courants dressent le même tableau de la situation au début des années 1990:

- Les dépenses brutes de R & D s'élevaient en 1991 à 23 milliards de dollars⁵, contre 28 milliards en France, 42 en Allemagne, 74,4 au Japon et 176,6 aux États-Unis. L'intensité de la dépense intérieure en R & D, mesurée en pourcentage du PIB, représentait 1,43 % en Russie, contre 2,22 % pour la moyenne des pays de l'OCDE (plus de 2,7 % au Japon et aux États-Unis) (OCDE, 2004).

- En 1990, la dotation par chercheur en équipements matériels était, au taux de change courant, entre 3,3 et 15 fois plus forte aux États-Unis qu'en Russie (Boussyguine, 2005 : 43).

4. Créé le 25 janvier 1949, le Conseil d'aide économique mutuelle regroupait à l'origine 6 pays: URSS, Bulgarie, Hongrie, Pologne, Roumaine, Tchécoslovaquie. Les membres ultérieurs ont été l'Albanie (1949-1961), la RDA (1950), la Mongolie (1962), Cuba (1972), et le Vietnam (1978).

5. Évaluation à prix constants à parité de pouvoir d'achat, base 1995.

- La part de la Russie dans les publications internationales était de 7,3 %, contre 35,6 % pour les États-Unis et 30,1 % pour l'Union Européenne (OST, 2002).
- Les échanges commerciaux entre l'Union Soviétique et le monde occidental industrialisé présentaient une forte distorsion sectorielle : en 1990, 80 % des exportations soviétiques consistaient en matières premières, tandis que près de la moitié des importations était constituée de machines et d'équipements productifs (Economic Commission for Europe, 1992). Malgré une faible propension globale à l'ouverture, l'économie de l'Union Soviétique importait de ces pays 57,7 % des équipements nécessaires à son industrie textile, 53,9 % des équipements pour le laminage, 48 % des équipements pour l'industrie agro-alimentaire. L'importation d'équipements occidentaux constituait l'un des moyens d'accès aux technologies occidentales (Tiraspolski, 1990).

C'est dans ce contexte que sont intervenues les transformations institutionnelles induites par la transition. Ces transformations ont, en particulier, visé les relations économiques extérieures de la Russie.

L'impact économique de l'ouverture des années 1990

La dégradation des relations commerciales au sein du CAEM date du milieu des années 1980. En raison de leur faible niveau de qualité relative et du retard des techniques de production utilisées, la plupart des produits manufacturés issus du système productif planifié n'avaient pas de débouchés sur les marchés occidentaux. En revanche, les matières premières et les produits d'extraction bénéficiaient d'opportunités importantes sur ces marchés. Dans le même temps, toute livraison de ces produits aux pays frères entraînait des coûts d'opportunité importants dus au mode de fixation des prix et de l'organisation des paiements au sein du CAEM. Kornai (1982) a qualifié la première catégorie de « produits faibles » et la seconde de « produits forts » dans le cadre des échanges intra-CAEM. Les comportements stratégiques au sein de l'organisation ont visé à minimiser l'exportation de produits forts et à maximiser l'exportation de produits faibles, ce qui a contribué à plafonner les échanges⁶.

À partir de 1989, les débuts des réformes dans les pays du CAEM ont rapidement exacerbé les tensions préexistantes, en multipliant les incitations pour les pays membres à l'évasion hors du système d'échanges contraints que constituait une telle organisation. En dépit des réticences affichées par l'Union Soviétique, qui souhaitait conserver, en l'aménageant, un système d'échanges privilégiés avec la région, aucun pays d'Europe Centrale et Orientale n'acceptait de rester prisonnier du CAEM, qui restait associé au contrôle politique de

6. Voir LAVIGNE (1973), HOLZMAN (1987), et Economic Commission for Europe (1992).

l'URSS et s'avérait incompatible avec l'économie de marché. La dissolution du CAEM, officialisée le 28 juin 1991 à Budapest, peut donc être lue comme la conséquence du recouvrement par ces pays d'une marge de manœuvre politique vis-à-vis de l'URSS, dans le contexte d'une inadaptation croissante du CAEM à la divergence des évolutions économiques et technologiques de part et d'autre de l'ancien rideau de fer.

Les conséquences de la dissolution du CAEM sur les trajectoires des pays en transition ont été significatives. La planification concertée au sein de l'institution avait produit plusieurs formes de spécialisation et d'interdépendance : un pays pouvait dépendre administrativement des fournitures d'un autre membre pour des équipements⁷, des produits semi-finis⁸, des produits finis⁹ (Bogomolov, 1989). Compte tenu de cet héritage, la destruction du CAEM a provoqué des ruptures d'approvisionnement qui, en désorganisant l'activité des filières industrielles traditionnelles, ont contribué à la dépression de l'ensemble de la région au début des années 1990¹⁰. Certaines évaluations ont estimé à 50 % la contribution de la dissolution du CAEM à la chute de la production des deux premières années (Commissariat Général au Plan, 1993).

Un processus comparable s'est développé à l'échelle de l'URSS, puis à celle de la Russie. La dissolution de l'URSS en 1992 est intervenue dans un contexte de contraction des échanges régionaux. Elle a en retour aggravé ce repli en légitimant les restrictions spontanées observées depuis la fin des années 1980. Or, l'héritage de la planification soviétique était, à son échelle, similaire à celui du CAEM : même si des contre-tendances ont pu s'exprimer dans certaines entreprises, la planification impliquait une spécialisation et une concentration géographique des activités relativement élevées : en 1990, 675 entreprises de l'Union Soviétique, fabriquant un millier de produits différents, représentaient plus de 25 % des productions considérées. Pour 450 produits, ces producteurs représentaient plus de 75 % du total de la production soviétique (Treivich, 1995).

7. L'équipement des centrales nucléaires était réparti en 50 entreprises de 8 pays différents.

La maîtrise d'ouvrage des centrales thermiques, centrales nucléaires, usines métallurgiques à cycle complet, usines de caoutchouc synthétique, était assurée par l'URSS ; celle des usines de plaques d'aggloméré, de sucre, d'acide sulfurique, par la Pologne ; celle d'équipements pour l'élevage industriel de la volaille, par la Hongrie.

8. L'accord de 1986 sur l'électrolyse de l'alumine organisait une forme de *tolling* entre la Hongrie, fournisseur d'alumine et de produits semi-finis de l'industrie de l'aluminium, et l'URSS, qui fournissait en retour de l'aluminium. Le même type d'accord existait entre la Hongrie, la RDA et le Vietnam pour l'utilisation des capacités hongroises de filage de la laine.

9. Par exemple, l'URSS était spécialisée dans l'aéronautique, les machines-outils et l'électronique ; la Pologne, dans les autobus et les wagons ; la Hongrie, dans l'industrie pharmaceutique et l'industrie agro-alimentaire ; la RDA, dans la mécanique de précision, les équipements pour l'industrie chimique, etc.

10. BRABANT (1991), LUFT (1991), et Economic Commission for Europe (1992).

Élaborée dans un cadre institutionnel plus rigide et sur une plus longue durée, l'organisation administrative de la production était nettement plus forte au sein de l'URSS que dans le cas du CAEM. Dans ces conditions, la vulnérabilité de la production industrielle russe aux ruptures d'approvisionnement régionales (à l'échelle de l'URSS ou des sujets de la Fédération de Russie) était réelle¹¹. La multiplication des barrières aux échanges interrégionaux a ainsi contribué à la chute de la production industrielle de cette période. Cette contribution illustre la liaison forte existant entre le changement institutionnel et la trajectoire économique d'une région, particulièrement lorsque celle-ci est relativement intégrée du point de vue des techniques de production. Elle montre aussi que le « hiatus institutionnel », loin de se résorber rapidement par lui-même, peut coexister avec des situations de chute prolongée de l'activité économique, sans que le marché ne vienne spontanément au secours d'une coordination publique défaillante.

La troisième dimension du changement institutionnel, affectant les relations économiques extérieures de la Russie, a été l'ouverture au reste du monde. Il faut rappeler que cette ouverture, parcimonieuse dans la deuxième moitié des années 1980, s'est considérablement accélérée au début de l'année 1992, tout en prenant une forme asymétrique et asynchrone : les importations ont été libéralisées avant les exportations et le rythme de libéralisation n'a pas été le même partout (Vercueil, 2002a). L'ouverture initiale des importations a été radicale, exposant certains producteurs russes à une concurrence frontale de la part des entreprises étrangères¹². Compte tenu de l'arriération technologique caractérisant un grand nombre de secteurs des biens manufacturés et l'ensemble des services, une telle ouverture ne donnait aucune chance d'adaptation à court terme aux entreprises les plus exposées. Seule la sous-évaluation initiale du rouble a pu en limiter les premiers effets. Malgré la réintroduction progressive de tarifs douaniers sur les importations, la production industrielle et l'investissement russe ont subi une chute sans précédent durant les cinq premières années de la transition, entraînant une dévalorisation massive du stock de capital (cf. tableau 1).

11. Des estimations réalisées sur la base des flux d'échanges interrégionaux suggéraient une contribution possible de 30 % de la chute des échanges à la chute de la production (Economic Commission for Europe, 1992).

12. Les réformes de janvier 1992 ont supprimé tous les tarifs douaniers sur les importations. Un système de subvention des importations alimentaires de première nécessité a perduré durant les premières années de la transition (VERCUEIL, 2002a).

Tableau 1. *Évolution des importations et des indicateurs d'activité productive de la Russie*

(en %)	1992	1993	1994	1995	1996	1992-1996
PIB	- 14,5	- 8,7	- 12,6	- 4,0	- 3,4	- 35,4
Production industrielle	- 18,2	- 14,2	- 20,9	- 3,0	- 4,5	- 48,6
Investissement productif	- 40	- 12	- 24	- 10	- 18	- 70,4
Importations	n.s.*	+ 14,5	+ 11,9	+ 12,7	+ 12,1	+ 52,2

Sources: Goskomstat, banque centrale de Russie.

* Moyenne des estimations sur données partielles pour janvier-juin: -6 % (Source: ECE (1992)). Mais les erreurs de comptabilisation et les difficultés de valorisation pour l'année 1992 sont trop importantes pour accorder du crédit à cette estimation. Pour une discussion sur les problèmes méthodologiques posés par les données du commerce extérieur russe, voir VERCUEIL (2002a: 202).

« Choc schumpéterien » et arriération technologique

S'il n'est pas question d'attribuer la chute productive à la seule ouverture commerciale, il est important d'insister sur le rôle que celle-ci a joué dans l'élévation du niveau de concurrence subie par certaines entreprises russes, dans un contexte de changement des modalités de leur financement et de chute de la demande globale. Les secteurs les plus exposés à la concurrence étrangère (production industrielle, biens de consommation courante, produits agricoles) sont ceux qui ont enregistré la plus forte baisse de production (Vercueil, 2000). Il faut également remarquer qu'alors qu'il se réorientait rapidement vers les pays occidentaux, le commerce extérieur russe a conservé une composition technique relativement stable durant la transition: les importations restent constituées pour l'essentiel de biens manufacturés et de biens d'équipement, les exportations sont dominées par les matières premières, les quelques exportations intensives en technologie reculant même au cours des années 1990¹³.

Le choc concurrentiel lié à l'ouverture à l'Ouest est assimilable à un *choc schumpéterien* au sens de Dosi, Pavitt et Soete (1990). Selon ces auteurs, la dimension technologique de la concurrence est désormais dominante, poussant à un type de spécialisation différent de celui prévu par la théorie des avantages comparatifs:

Les avantages absolus, en termes d'asymétries technologiques, concernant les produits et les processus sont probablement dominants par rapport aux avantages comparatifs en tant que déterminants de la participation de chaque pays au commerce mondial¹⁴.

13. En 1993, sur les quinze premières branches exportatrices de l'économie russe, deux seulement relevaient de branches intensives en recherche et développement (les productions d'automobiles et de bateaux). Au cours de la période 1993-2000, ces deux branches ont perdu leur position au profit de produits semi-finis (papier et produits laminés à froid) (Soos et al., 2002).

14. Dosi et al. (1990: 199).

Les auteurs distinguent trois niveaux d'ajustement des entreprises aux changements de leur environnement : l'ajustement ricardien – réponse aux changements de coûts, de prix et de quantité à technologie donnée ; l'ajustement keynésien – réponse aux changements de rythme de croissance de la demande ; l'ajustement schumpéterien – réponse aux opportunités commerciales et aux perspectives de profit associées à un changement technologique sur un produit ou un marché. Plus un pays accuse un retard dans les technologies émergentes, plus la logique d'ajustement ricardien entre en conflit avec celle de l'ajustement schumpéterien : la première implique de spécialiser le profil industriel du pays dans les productions susceptibles de générer les recettes maximales à court terme, tandis que la deuxième suppose d'investir dans le rattrapage technologique dans l'espoir d'une progressive « montée en gamme » de l'industrie nationale. D'où la *conjecture de Kaldor*, reprise par la théorie évolutionniste contemporaine de la spécialisation internationale : si différents secteurs de l'économie nationale présentent des disparités significatives de potentiel concurrentiel dynamique – en termes de division du travail, d'économies d'échelle, de progrès technique, d'effets d'apprentissage, etc. –, les spécialisations qui seraient efficaces du point de vue des critères ricardiens peuvent entraîner des irréversibilités préjudiciables aux possibilités futures d'évolution des technologies. En effet, les choix allocatifs présents influencent directement la répartition et le rythme d'évolution futur des coefficients techniques, donc des possibilités futures d'ajustements keynésien et schumpéterien (Dosi *et al.*, 1990 ; Nelson, 1996). Dans cette perspective, la variable pivot rendant compte de l'impact du changement économique sur le potentiel technologique d'un pays devient l'investissement. C'est précisément cette variable qui s'est effondrée le plus durant la transition de l'économie russe (cf. tableau 1). Cet effondrement touche en particulier le secteur de la R & D, comme l'indique le tableau 2 :

Tableau 2.
Évolution du personnel et des dépenses de R & D en Russie, 1990-2000 (base 100 : 1990)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Personnel de R & D	100	88	80	69	58	54	51	50	44	45	47
Dépenses de R & D	100	69	31	29	29	24	27	30	28	31	38

Source : RADOSEVIC (2003).

La chute des dépenses de R & D dans la première phase (1991-1994) est liée à la réduction des subventions publiques qui constituaient l'essentiel des ressources des centres de recherche. Cette chute est particulièrement forte dans le complexe militaro-industriel qui concentrait la majorité des financements¹⁵. Dans son ensemble, le secteur de la R & D perd près de la moitié de

15. Selon ROSENFELDE (2002), la Russie a abandonné environ 80 % de son potentiel de production militaro-industriel entre 1991 et 1998.

son personnel, ses dépenses sont divisées par près de 2,5. La deuxième phase (1994-1996) se caractérise par une politique de privatisation des centres de recherche par le gouvernement, qui pousse les centres à rechercher des sources alternatives de financement¹⁶. Si les effectifs continuent de chuter, les dépenses sont maintenues à un niveau très faible. Par la suite, si l'on excepte la crise de 1998, les conditions de fonctionnement des centres de R & D commencent à se stabiliser, ce qui permet de limiter les départs et de maintenir un niveau de dépenses légèrement supérieur à son minimum de 1995.

La chute des dépenses de R & D s'est traduite par une accélération de l'obsolescence des équipements des centres de recherche. Alors qu'en 1989, 50 % des équipements dataient de moins de 5 ans, ce pourcentage est tombé à 8 % en 1995. À l'inverse, la proportion d'équipements ayant plus de dix ans est passée de 20 à 65 %. La fuite des cerveaux, importante sur le plan quantitatif, l'est davantage plus du point de vue qualitatif: ce sont les chercheurs à fort potentiel qui ont eu tendance à quitter les premiers les instituts. Seuls 14 % des départs sont liés à des licenciements, 60 % sont volontaires. Les explications de ces départs tiennent au faible niveau des rémunérations ainsi qu'à la dégradation des conditions matérielles de recherche, particulièrement en termes d'équipements¹⁷.

Le sous-investissement dans les activités de R & D nourrit donc une dynamique cumulative qui lie l'arriération technologique et la baisse du potentiel humain constitué par les équipes en place. Si l'on ajoute que les problèmes structurels du secteur – la déconnexion des centres de recherche aux besoins des entreprises, la place insuffisante de la recherche dans les universités, la difficulté pour les équipes de maintenir des contacts avec la communauté scientifique internationale et la logique administrative prévalant dans la gouvernance des organismes – n'ont pas été résolus par les changements institutionnels introduits après 1992, on comprend que la conjonction d'un choc schumpéterien provoqué par l'ouverture économique et d'une privatisation mal maîtrisée n'ait pas conduit à un rattrapage, mais plutôt à un creusement du fossé technologique qui sépare les entreprises russes de leurs homologues occidentales.

16. Contrairement aux objectifs affichés par le gouvernement, la privatisation totale ou partielle des centres de recherche des années 1992-1995 ne s'est pas traduite par leur recapitalisation, qui aurait pu préfigurer une modernisation d'ampleur de leur fonctionnement. Elle a conduit à un changement de statut formel qui n'a pas entraîné de modification dans la gouvernance des organismes. Pour trouver les sources de financement manquantes, les centres ont développé des activités secondaires parfois éloignées de leur métier principal, comme la location de leur patrimoine immobilier (BOUSSYGUINE, 2005 : 67).

17. BOUSSYGUINE (2005 : 68-69, 73).

POLITIQUES PUBLIQUES, STRATÉGIES PRIVÉES ET CRISE DE L'INVESTISSEMENT

Si la thèse du choc schumpéterien permet de mieux comprendre l'effondrement de l'activité des entreprises industrielles, elle reste impuissante à expliquer que le sous-investissement ait aussi touché des secteurs exportateurs¹⁸ et la puissance publique. Pour comprendre le phénomène, il faut le considérer comme le résultat de politiques et de stratégies délibérées de la part des acteurs concernés, dans un environnement institutionnel transformé.

La réaction du tissu productif à la « thérapie de choc »

Les changements radicaux dans la structure des prix relatifs, le cadre concurrentiel, et les formes de propriété ont produit un environnement caractérisé par une forte incertitude et une structure d'incitations labile. Dans ce processus, la destruction créatrice d'institutions liée aux réformes structurelles joue certes un rôle éminent, mais l'impact des politiques conjoncturelles ne doit pas être sous-estimé. La « thérapie de choc¹⁹ », qui a compacté ces deux types de politique en un ensemble unique destiné à être mis en œuvre rapidement, a créé un environnement économique inédit en Russie, dont les effets sur les comportements doivent être analysés.

Le premier effet de la « thérapie de choc » a été de modifier en profondeur la structure d'incitations de l'économie. Avec la libération des prix et des activités économiques et un changement radical dans les conditions de fonctionnement des entreprises, des possibilités d'enrichissement s'ouvrent à court terme pour les agents pourvus des ressources suffisantes pour en tirer parti, tandis que sont démultipliées des menaces potentielles pour les agents moins dotés. L'accroissement de l'incertitude qui en résulte dévalorise les gains futurs en y associant un risque élevé tout en surévaluant la possession d'actifs liquides²⁰.

18. La production gazière de Russie, dominée par le monopole semi-public Gazprom, n'a cessé de décliner durant les années 1990 faute d'investissements suffisants dans le renouvellement des infrastructures de production et de transport. C'est aussi le cas des productions de pétrole et de charbon. Le sous-investissement a fini par entraîner des ruptures d'approvisionnement de chauffage urbain et d'électricité sur le territoire russe.

19. La « thérapie de choc » a consisté (en particulier en Pologne et en Russie) à pratiquer simultanément trois groupes de mesures de politique économique : la libéralisation des prix et des activités économiques, la stabilisation monétaire et financière, la restructuration du tissu productif et de la protection sociale. Le terme de « choc » renvoie à la rapidité et à l'ampleur des réformes souhaitées par ses promoteurs : plus le rythme des réformes entreprises était élevé, plus grandes étaient les chances de succès. Pour une présentation des réformes, voir CAMDESSUS (1994). Pour une discussion critique, voir par exemple PAGÉ & VERCUEIL (2004).

20. La dollarisation de l'économie russe dans les années 1990 est une illustration de ce phénomène.

La politique de hausse des taux d'intérêt réels, décidée par les autorités monétaires à partir de 1995, n'a fait qu'officialiser cette dépréciation du futur, défavorable par nature à l'investissement.

L'arbitrage monétaire international, permis par la libéralisation des flux de capitaux a accentué le processus. Dans la mesure où l'essentiel des recettes générées par l'extraction de matières premières consistait en devises issues de l'exportation, celles-ci ont alimenté les fuites de capitaux au lieu de financer l'investissement domestique. L'exportation de matières premières est l'un des principaux canaux par lesquels les ressources productives et financières de la Russie ont été dilapidées au profit du reste du monde²¹. Mais le secteur énergétique n'est pas le seul exemple de ce qui a pu être qualifié d'« économie de prédation » (Buitier, 2000). On peut identifier le même type de phénomène dans d'autres branches de l'économie russe. Le secteur financier, le commerce et certaines branches industrielles ont développé tour à tour des rentes d'information, d'intermédiation, des rentes d'inflation et des rentes financières, des rentes d'arbitrage ou de prix de cession interne, des rentes administratives, fiscales et des rentes de corruption qui ont toutes en commun de se traduire par la captation de ressources permise par l'occupation d'une situation abritée de la concurrence. Des études de cas dans les secteurs de l'exploitation forestière²², du pétrole et du gaz²³, des services financiers²⁴, du commerce²⁵, ou de l'administration²⁶ fournissent une abondante littérature sur les formes prises par la captation de rentes en Russie au détriment de l'investissement productif. Le système bancaire et les marchés financiers n'ont pas été en mesure d'assumer leur rôle dans le financement de l'effort d'investissement (Renversez, 2001).

Le rôle des politiques publiques en faveur de l'investissement

La deuxième explication réside dans la politique gouvernementale en matière d'investissements. Les gouvernements successifs ont réagi à la contraction des ressources fiscales en procédant à des « séquestrations budgétaires », qui consistaient à surseoir à l'exécution de certaines dépenses prévues par la loi de finances. Les dépenses d'investissement ont été les premières concernées par ces mesures. Dans le même temps, le gouvernement se défaisait d'une partie de ses actifs par le biais des « grandes privatisations ». Celles-ci, censées subvenir

21. Sur la période 1992-1999, on peut estimer le montant annuel moyen des fuites illégales de capitaux à 10 % du PIB. Durant toute la période, la Russie a été exportatrice nette de capitaux, contrairement à tous les autres pays en transition.

22. LEHMBRUCH (1999) et ERONEN (2000).

23. OCDE (1995), SHLEIFER & TREISMAN (1998), HEINRICH (2000), et PLEINES (2000).

24. SHLEIFER & TREISMAN (1998), et RENVERSEZ (2001).

25. SAPIR (1998), VERCUEIL (2002a).

26. KURUNERI-MILLET & ZLOTOWSKI (2000), et LOTSPEICH (2000).

aux besoins de l'État tout en permettant de rationaliser la gestion des grandes entreprises par leur transfert vers le secteur privé, n'ont pas atteint leurs objectifs. Elles n'ont pas permis de redresser les finances publiques, annihilant ainsi toute perspective de modernisation des infrastructures, de l'administration et des entreprises restées dans le giron de l'État. Parallèlement, les entreprises privatisées n'ont pas développé de stratégie d'investissement productif, préférant le plus souvent, comme on l'a vu précédemment, poursuivre une stratégie de captation de rente²⁷.

Le caractère généralisé du comportement de captation de rente interdit de se contenter d'une explication en termes d'héritage ou d'incomplétude des réformes²⁸. Il suppose d'articuler le niveau du changement institutionnel à celui des politiques menées. Ainsi, le caractère restrictif de la politique conjoncturelle, initialement conduite par le gouvernement, a contribué à limiter l'investissement et à orienter les comportements économiques vers le court terme (Pagé et Vercueil, 2004). L'étendue des comportements rentiers indique aussi que les fondements du phénomène sont d'ordre systémique : le niveau d'incertitude agrégée sur l'environnement est tel qu'aucun acteur isolé ne peut rationnellement provoquer un retour vers une logique d'investissement productif, chacun trouvant avantage, à court terme, à bénéficier de la logique rentière. Ce *lock-in* institutionnel et productif ne peut alors être résolu que par une action publique coordonnée, focalisant son effort sur le retour des conditions favorisant l'investissement dans la modernisation de l'appareil productif national. C'est cette action publique qui, en Russie, a fait défaut tout au long de la période 1992-1998.

Lorsque les possibilités d'extraction de rentes finissent par s'épuiser, les agents économiques sont définitivement privés de ressources. Ils alimentent alors la chaîne des impayés qui se propage progressivement à l'ensemble des secteurs²⁹. La conséquence ultime du processus est le défaut de paiement systémique. En Russie, il est survenu le 17 août 1998.

APRÈS 1998 : POLITIQUES PUBLIQUES ET TRAJECTOIRE TECHNOLOGIQUE DE LA RUSSIE

Les conséquences de la crise d'août 1998 sur les politiques publiques ont été immédiates. L'économie russe a quitté la trajectoire empruntée durant les années 1990. À partir de l'année 1999, la reconstruction de la légitimité de l'État

27. Au sens explicité au paragraphe précédent.

28. Cette explication – qui consiste à présenter le *rent seeking* comme le résultat de réformes insuffisamment radicales – a pourtant été longtemps la seule présentée par les analyses standard de la transition. Voir par exemple ASLUND (1995, 1999).

29. Pour autant, l'épuisement des ressources tirées de l'exploitation d'une rente n'est pas le point d'origine de la chaîne des impayés en Russie.

et la mise en œuvre d'une politique en faveur de la stabilisation de l'environnement économique ont été deux traits majeurs de l'évolution institutionnelle et politique. Aidé par un contexte international favorable, le redressement de l'activité nationale³⁰ a permis en retour de dégager de nouvelles marges de manœuvre pour l'action publique.

À la suite de la dévaluation de 1998, l'adoption d'un mode de gestion opportuniste du taux de change réel et du moratoire sur la dette souveraine a permis à la Russie de résoudre le problème posé par le renchérissement relatif de ses échéances de remboursement. L'amélioration de sa notation financière internationale a suivi la remontée des prix mondiaux des hydrocarbures survenue au deuxième semestre 1999. Le gouvernement a su tirer parti de cet effet d'aubaine pour les finances publiques (cf. tableau 3) tout en gardant le contrôle sur l'inflation.

Tableau 3. *Évolution de l'activité économique et des ressources de l'État en Russie (1998-2006)*

	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006	Période 06
PIB (%)	-4,9	+5,4	+9,0	+5,0	+4,3	+7,3	+7,2	+6,4	+6,5	01-06
Production industrielle ° (%)	-5,2	+11,0	+11,9	+2,9	+3,1	+8,9	+7,3	+4,0	+4,3	01-08
Investissement productif (%)	-12,0	+5,3	+17,4	+8,7	+2,6	+12,5	+11,7	+10,7	+11,1	01-08
Chômage BIT (% pop. active fin de période)	11,8	11,7	10,2	9,0	7,1	8,7	7,6	7,7	7,2	01-09
Balance des transactions courantes (milliards de \$)	+0,2	+24,6	+46,8	+34,8	+32,8	+35,4	+58,6	+84,2	+79,9	01-09
Recettes publiques (% PIB)	11,0	12,6	15,5	17,6	20,3	19,5	20,1	23,7	23,8	01-08
Dépenses publiques (% PIB)	16,9	13,9	14,3	14,6	18,8	17,8	15,8	16,2	15,0	01-08
Solde budgétaire (% PIB)	-5,9	-1,4	+1,2	+3,0	+1,4	+1,7	+4,4	+7,4	+8,8	01-08

Sources : Goskomstat puis Rosstat, banque centrale de Russie, ministère de l'Économie et du Commerce de la Fédération de Russie, FMI.

° : changement de méthodologie à partir de 2001.

En conséquence, les problèmes économiques posés au pouvoir russe ont changé : il s'agit désormais de créer les conditions d'une consolidation de la croissance économique à moyen ou long terme. Sortant de la logique de transition, la Russie entre dans une logique de développement. Dans ce nouveau contexte, les choix réalisés aujourd'hui en matière de développement technologique s'avèrent déterminants pour l'avenir : à l'abri de la protection temporaire offerte par la dévaluation, de nombreuses productions industrielles ont pu redémarrer après 1999. Désormais, un tiers de l'investissement productif

30. Entre 1999 et 2006, le PIB russe a augmenté de plus de 63 % à prix constants.

s'orienter vers des technologies avancées³¹. La Russie est-elle en mesure de reconstituer, sur les débris du système soviétique et après dix ans d'arriération technologique accélérée, un véritable système national d'innovation, capable d'alimenter le système productif en technologies émergentes ?

Le « système national d'innovation » de la Russie

L'étude comparative des trajectoires technologiques des pays industrialisés peut être considérée comme un moyen d'expliquer leurs performances économiques. À la suite notamment des travaux de Porter (1990, 2002), les fondements de la compétitivité des pays « avancés » sont parfois assimilés à la capacité à maîtriser les technologies émergentes. De nombreux travaux soulignent par ailleurs le rôle dominant joué par les stratégies publiques et privées de développement technologique (OCDE, 2000 ; Touffut, 2002). Dans cette perspective, la notion de « système national d'innovation » (SNI) peut être définie comme « l'ensemble des institutions qui contribuent conjointement et individuellement au développement et à la diffusion de nouvelles technologies et qui fournissent le cadre dans lequel les gouvernements conçoivent et mettent en application des politiques pour influencer le processus d'innovation. Ainsi, le SNI est un système d'institutions interconnectées pour créer, utiliser et transférer connaissances, acquis et qualifications qui définissent les nouvelles technologies » (Metcalf, 1995).

Dans une analyse comparative des politiques de développement technologique conduite au sein des pays de l'OCDE, Patel et Pavitt (1998) tentent d'identifier les facteurs de différenciation des performances économiques dans les années 1980. Leur conclusion est que les pays ayant obtenu les meilleures performances sont ceux qui ont mis en œuvre une stratégie systématique de planification de l'accumulation de technologies dans le cadre de leur SNI. Cette stratégie conduit à une différenciation technologique croissante des entreprises nationales qui, à son tour, produit des performances économiques supérieures. Sont ainsi élaborés des « systèmes nationaux d'innovation dynamiques », qui « reconnaissent que les activités technologiques ne sont pas des investissements ordinaires. En plus des résultats tangibles sous la forme de produits, de procédés et de profits, ils induisent aussi l'accumulation d'actifs importants mais intangibles, sous la forme de processus irréversibles d'apprentissage technologique, organisationnel et commercial, qui leur permettent de tirer parti d'investissements ultérieurs, qu'ils n'auraient pas pu réaliser autrement³² ».

Ces systèmes nationaux d'innovation sont comparés à leurs concurrents moins performants, qualifiés de « systèmes myopes » qui traitent les investissements

31. Bank of Finland Institute of Transition (2005a).

32. PATEL & PAVITT (1998 : 312).

technologiques comme toute autre forme d'investissement, limitant leurs chances d'être sélectionnés par les entreprises dans un contexte de préférence forte pour la rentabilité à court terme.

En Russie, le premier groupe d'acteurs du SNI est constitué par les centres de recherche. Ceux-ci se décomposent en centres académiques dépendant de l'Académie des Sciences de Russie, en centres de recherches abrités par les universités, en centres intégrés aux entreprises et en organismes de recherche de branche, issus des anciens ministères industriels soviétiques démantelés au début de la transition. Les deux dernières catégories ont été partiellement privatisées à partir de 1993. Si les centres académiques ont pu préserver une partie de leur potentiel de recherche – notamment en mathématiques, mathématiques appliquées, recherches fondamentales sur l'électronique, certains domaines de la médecine, catalyse chimique –, les centres universitaires ont connu plus de difficultés à maintenir leur niveau d'activité³³.

Le deuxième groupe est celui des entreprises qui utilisent les résultats de la production des organismes de recherche pour élaborer leurs innovations. Le faible nombre d'entreprises dotées de centres de R & D *in situ*³⁴ ainsi que le manque de liaisons entre les entreprises et les centres de recherche académiques ou universitaires expliquent pourquoi l'essentiel des technologies utilisées par l'industrie russe est encore importé.

Troisième acteur majeur du SNI, l'État intervient désormais dans le financement de la R & D par l'intermédiaire de fondations publiques³⁵ qui ont parfois remplacé les financements directs, en introduisant la logique de projet et le principe de concurrence au sein des organismes publics. L'État finance encore, directement ou indirectement, plus de 60 % de la R & D en Russie. Les entreprises et les sources de financement internationales représentent une part croissante du total (plus de 30 % en 2000, cf. tableau 4a). La recherche militaire absorbe près de la moitié des financements publics (cf. tableau 4b). Certains programmes fédéraux orientent le soutien public à la R & D, comme par exemple la création de « parcs technologiques » et d'« incubateurs » pour les jeunes entreprises innovantes. Dans certains cas, l'initiative vient des autorités locales, des financements complémentaires étant obtenus de programmes européens ou de la Banque mondiale. Toutefois, ces initiatives n'aboutissent pas toujours à des résultats durables. La nécessaire mise en réseau des acteurs

33. La part des publications russes dans le total mondial est passée de 7,2 % en 1990 à 2,7 % en 1999 (OST, 2002).

34. En 1996, seuls 8,2 % des centres de recherche étaient intégrés à une entreprise (BOUSSYGUINE, 2005 : 66).

35. Pour une présentation de ces fondations, voir BOUSSYGUINE (2005 : 54-59).

de l'innovation autour de projets structurants n'est pas encore réalisée. L'insuffisance des liens entre l'université et les centres de recherche, comme entre la recherche fondamentale et la recherche appliquée, ou entre les instituts publics de recherche et les entreprises innovantes, reste caractéristique de la situation russe (Trofimova, 2000). La principale faiblesse organisationnelle du système national d'innovation réside donc dans la pauvreté des liaisons entre les acteurs du système, qui limite les possibilités d'action cohérente à long terme.

Tableau 4a. *Financement de la R & D en Russie (1995-2000)*

	Fonds propres	Budget de l'État	Fonds extra-budgétaires	Entreprises	Organisations à but non lucratif	Enseignement supérieur	Sources étrangères
1995	10,61 %	60,55 %	6,71 %	17,41 %	0,02 %	0,08 %	4,60 %
2000	9 %	53,69 %	6,50 %	18,70 %	0,04 %	0,10 %	12,00 %

Source : CSRS (2002).

Tableau 4b. *Structure des crédits budgétaires publics de R & D par objectif (en % du budget total de R & D, 2001)*

	Défense	Civil				
		Développement économique	Santé	Espace	Non orienté	Fonds généraux des universités
Russie	43,5	24,4	7,0	10,1	14,0	0,0
États-Unis	50,5	6,5	26,2	9,8	6,9	-
Japon	4,3	32,8	7,5	6,7	13,8	34,8
Allemagne	7,4	18,8	13,4	4,9	17,1	38,4
France	22,8	12,7	10,1	9,6	19,3	23,2

Source : OCDE (2004).

Les perspectives de développement du potentiel technologique

Le redémarrage de la croissance des dépenses de recherche et développement en Russie date de la deuxième moitié des années 1990. Son rythme annuel est plus de deux fois supérieur à celui de la moyenne de l'OCDE. Malgré cela, l'échelle des dépenses reste modeste au regard de celle des principaux pays industrialisés et même de la Chine, dont la dynamique des dépenses représente le double de celle de la Russie et qui a consacré cinq fois plus de ressources à ce secteur en 2002 (cf. tableau 5).

Les effectifs employés dans la R & D ont connu une forte réduction durant les années 1990. Les comparaisons internationales ne montrent pourtant pas de faiblesse quantitative de la Russie en la matière. Le nombre total de chercheurs pour 1000 emplois (7,5 en Russie) est désormais comparable à celui des principaux pays industrialisés, qui s'étage entre 5,4 au Royaume-Uni et 9,9 au

Japon (OCDE, 2004). Ce qui semble plus significatif est la structure des effectifs des chercheurs. Les données par âge montrent en effet que les effectifs ont surtout diminué dans les tranches d'âge les plus actives : la part des 30-49 ans est passée de 56 à 42 % du total entre 1994 et 2000, tandis que celle des plus de 60 ans passait de 9 à 21 % (CSRS, 2002). Le vieillissement de la population des chercheurs et la disparition d'une partie significative des cadres de recherche ne peuvent que limiter le potentiel de création scientifique et technique.

Tableau 5. Évolution des dépenses brutes de R & D, 1991-2002 (millions de \$)

	1991	1995	2000	2002	1995-2002 (% annuel moyen)
Russie	23 032	7 475	10 537	13 651	9,0 %
États-Unis	176 578	184 079	243 271	245 430	4,2 %
Japon	74 412	75 659	90 184	94 172	3,2 %
Allemagne	41 987	39 412	47 838	48 934	3,1 %
France	27 961	28 461	30 646	31 923	1,7 %
Chine	13 824	18 022	45 002	65 485	20,2 %

Source: calculs de l'auteur d'après OCDE (2004).

Tableau 6. Nombre de familles de brevets triadiques^o

	1991	1995	2000	1991-2002 (% annuel moyen)	% total mondial (en 2000)
Russie	37	62	76	7,9	0,2
États-Unis	10 217	12 312	14 985	4,3	34,3
Japon	8 895	9 428	11 757	3,1	26,9
Allemagne	3 676	4 815	5 777	5	13,2
France	1 783	1 905	2 127	2,0	4,9
Chine	12	19	93	22,9	0,2

Source: OCDE (2004).

^o: brevets déposés auprès de l'Office Européen des Brevets, de l'US Patent & Trademark Office et du Japanese Patent Office.

La mesure de l'activité d'innovation internationale conduite par les entreprises russes permet d'évaluer les résultats de la R & D (cf. tableau 6). Même si les brevets triadiques ne constituent pas un indicateur exhaustif de l'effort d'innovation fourni par les entreprises, ils mesurent l'effort réalisé en matière de protection internationale de l'innovation et, de ce fait, qualifient la portée des brevets déposés. Le fait que la Russie se situe désormais au-dessous du niveau de la Chine, à la fois en nombre absolu et en taux de croissance du nombre de ses brevets, relativise les évaluations optimistes qui pourraient être faites sur son potentiel de développement technologique. Au rythme actuel, il faudrait 154 ans à la Russie pour rattraper l'Allemagne pour le nombre de brevets déposés – contre 27 ans à la Chine.

Le niveau technologique de l'industrie russe est également mesuré par des études qualitatives. Selon une enquête conduite en 2003 auprès de plus de 700 experts portant sur le niveau technique de 258 technologies développées en Russie, onze correspondaient au niveau international, deux dépassaient ce niveau. Toutes les autres technologies étaient jugées dépassées par les technologies étrangères. Les deux seuls domaines d'excellence appartiennent à l'aérospatiale et au militaire. Dans ces conditions, c'est l'activité d'innovation elle-même qui doit être relativisée : selon Gokhberg (2003), 70 % des innovations produites par les entreprises russes concernent la maintenance ou la « modernisation limitée » des technologies existantes, pour la plupart obsolètes. Le fait que moins de 1 % du volume des exportations non militaires³⁶ soit constitué de produits de haute technologie donne la mesure du retard à rattraper.

Les conséquences de ces observations sur les politiques de développement technologique de la Russie sont trop nombreuses pour être étudiées dans le détail dans le cadre de ce chapitre. Pour finir, nous nous contenterons d'évoquer quatre questions centrales : la stratégie d'ensemble, l'organisation du système national d'innovation, les priorités sectorielles identifiées par le gouvernement et le rôle des investissements directs étrangers. Il existe désormais un consensus au sein des autorités russes sur la nécessité de mettre en œuvre une stratégie de développement en rupture avec les expériences passées, dans laquelle la stimulation de la production et l'acquisition de technologies joueraient un rôle central. Pour y parvenir, la consolidation institutionnelle et l'approfondissement des réformes structurelles doivent être poursuivis, dans un cadre concurrentiel marqué par la perspective de l'accession à l'OMC³⁷. Le redressement du système éducatif, de formation et de l'appareil de recherche, l'introduction dans le système financier d'institutions spécialisées dans le financement des programmes d'innovation, la gestion de l'ouverture à l'extérieur sont trois étapes nécessaires à la réalisation de cet objectif.

Du point de vue organisationnel, travaux académiques et rapports officiels³⁸ soulignent la nécessité d'une politique visant à relier les acteurs nationaux et internationaux, publics et privés, de l'enseignement, la recherche et l'innovation. La Russie fait partie du petit nombre de nations dont le potentiel scientifique et le niveau actuel de qualification de la main-d'œuvre sont de nature à permettre le développement d'industries de haute technologie concurrentielles sur le marché mondial.

Dans le domaine industriel, l'amélioration de la compétitivité des entreprises nationales figure au nombre des cinq chantiers prioritaires du gouvernement.

36. Estimation gouvernementale citée dans Bank of Finland Institute of Transition (2004b).

37. Natsionaln'nyi Investitsionnyi Soviet (2002), et VERCUEIL (2002b).

38. TROFIMOVA (2000), State Council of the Russian Federation (2001), Natsional'nyi Investitsionnyj Soviet (2002) et BOUSSYGUINE (2005).

Les secteurs cibles sont l'aviation, la défense, l'énergie nucléaire, les télécommunications, l'industrie pharmaceutique, les biotechnologies et le développement logiciel. Les constructions mécaniques et le secteur spatial sont également concernés par des programmes spécifiques³⁹. Pour réduire la polarisation géographique autour de Moscou qui caractérise l'espace économique russe et diversifier la structure de l'économie nationale, un programme fédéral de développement de « zones économiques spéciales » fonctionnant comme des technoparcs spécialisés a été lancé fin 2005⁴⁰.

En matière de stratégie d'ouverture, la stimulation des investissements directs étrangers peut être un moyen de revitaliser certains secteurs industriels. L'exemple du rôle joué par les entreprises étrangères dans la modernisation de la filière agro-alimentaire est instructif à cet égard (Menkhous *et al.*, 2004). Elle suppose cependant des volumes d'une autre échelle que celle des flux actuels d'IDE entrants en Russie et une diversification sectorielle qui n'est pas perceptible à ce stade (Vercueil, 2006).

CONCLUSION

Partant d'une analyse de l'interaction entre changement institutionnel, politiques publiques et technologie, nous avons proposé une relecture de la trajectoire économique récente de la Russie pour déboucher sur les perspectives de développement du potentiel technologique de son tissu productif. Bien que l'exemple de certains pays d'Europe centrale et orientale (Slovénie, Hongrie, Estonie, République tchèque et Slovaquie en particulier) tende à montrer qu'une insertion réussie du tissu industriel dans l'économie mondiale est possible pour un pays en transition, l'expérience accumulée en matière d'analyses empiriques et théoriques des trajectoires technologiques nationales suggère que certains retards initiaux sont difficilement rattrapables, même en plusieurs décennies⁴¹. On ne peut donc formuler à ce stade de pronostic ouvertement optimiste sur la capacité de la Russie à corriger sa trajectoire technologique, même si le changement de politique économique enregistré depuis six ans a produit quelques résultats positifs.

39. Le programme spatial 2006-2015, présenté par le gouvernement en août 2005, prévoit un financement de 10 à 11 milliards de dollars sur la période. Par ailleurs, le gouvernement a fixé comme objectif de porter à 15 % la part des constructions mécaniques dans les exportations d'ici 2010 (Bank of Finland Institute of Transition, 2004a, 2005b).

40. Les spécialités seraient l'électronique, les technologies nucléaires, les technologies de l'information, les nouveaux matériaux, les équipements domestiques, les composants automobiles et les produits pétroliers de haute technologie (Bank of Finland Institute of Transition, 2005c).

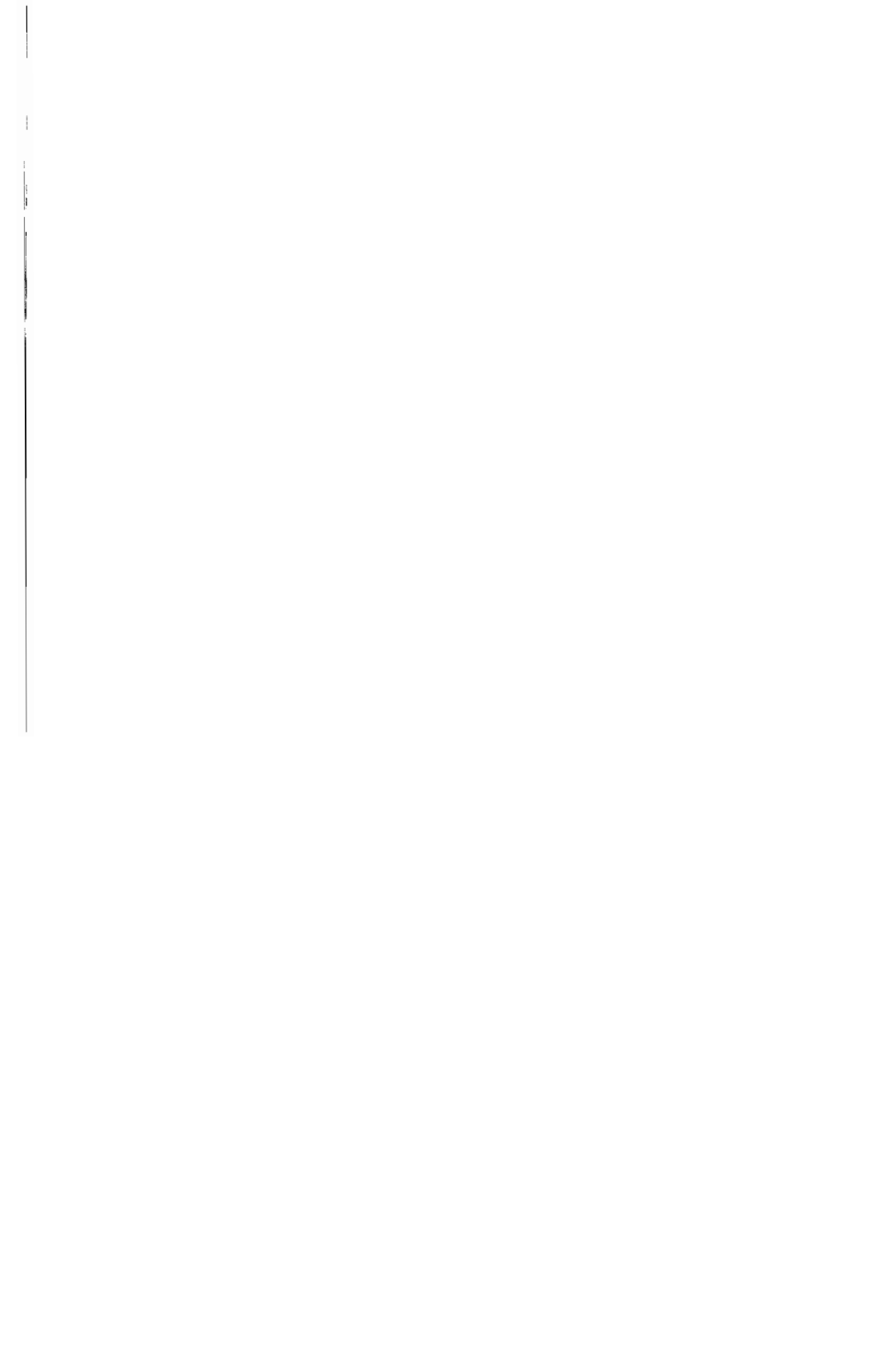
41. PAVEL & PAVITT (1998), NELSON (1998), et AMABLE & PETIT (2002).

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ALEXASHENKO S., « General Remarks on the Speed of Transformation in the Socialist Countries », *Review of Economics in Transition* (Bank of Finland Institute for Transition), n° 3, 1992, p. 23-47.
- AMABLE B., BARRE R. & BOYER R., *Les Systèmes d'innovation à l'ère de la globalisation*, Paris, Economica, 1997.
- AMABLE B. & PETIT P., « La diversité des systèmes sociaux d'innovation et de production dans les années 1990 », dans TOUFFUT J.-P. (dir.), *Institutions et Innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovation*, Paris, Albin Michel, 2002, p. 23-66.
- ASLUND A., *How Russia Became a Market Economy*, Washington, D.C., The Brookings Institution, 1995.
- , « Why has Russia's Economic Transformation Been So Arduous ? », *Conférence Annuelle de la Banque mondiale sur l'économie du développement*, Washington, D.C., 28-30 avril 1999, mimeo, 59 p.
- BANK OF FINLAND INSTITUTE OF TRANSITION (2004a), *Bofit Weekly*, n° 29, 16/07/2004.
- BANK OF FINLAND INSTITUTE OF TRANSITION (2004b), *Bofit Weekly*, n° 31, 30/07/2004.
- BANK OF FINLAND INSTITUTE OF TRANSITION (2005a), *Bofit Weekly*, n° 15, 15/04/2005.
- BANK OF FINLAND INSTITUTE OF TRANSITION (2005b), *Bofit Weekly*, n° 31, 05/08/2005.
- BANK OF FINLAND INSTITUTE OF TRANSITION (2005c), *Bofit Weekly*, n° 48, 02/12/2005.
- BOGOMOLOV O., *Socialisme et Compétitivité. Les pays de l'Est dans l'économie mondiale*, Paris, Presses de la FNSP, 1989.
- BOUSSYGUINE V., *La Science en Russie: la nouvelle organisation de la recherche*, Paris, L'Harmattan, 2005.
- BRABANT VAN J., « The Demise of the CMEA: the Agony of Inaction », *Osteuropa-Wirtschaft*, n° 36, 1991, p. 234-254.
- BRUNET R. ECKERT D. & KOLOSSOV V., *Atlas de la Russie et des pays proches*, Paris, Reclus/ La Documentation Française, 1995.
- BUIER W., « From Predation to Accumulation? The Second Transition Decade in Russia », *Economics of Transition*, vol. 8, n° 3, 2000, p. 603-622.
- CAMDESSUS M., « Supporting Transition in Central and Eastern Europe: An Assessment and Lessons from the IMF's Five Years Experience », *Second Annual Francisco Fernandez Ordonez Address*, Madrid, miméo, 21 décembre 1994.
- COMMISSARIAT GÉNÉRAL AU PLAN, *La Transition en Europe: économie privée et action publique*, Paris, La Documentation Française, 1993.
- CSRS, *Russian Science and Technologie at a Glance - Data Book*, Moscow, Center for Science Research and Statistics and State Statistics Comittee, 2002.
- DOSI G., PAVITT K. & SOETE L. (dir.), *The Economics of Technical Change and International Trade*, New-York, Harvester Wheatheaf, 1990.
- DUNLOP J. B., « Shifting Through the Rubble of the Yeltsin Years », *Jamestown Foundation Policy Paper*, 1999. Consultable sur le site <www.russia.jamestown.org>.
- ECONOMIC COMMISSION FOR EUROPE, *Economic Bulletin for Europe*, Geneva, United Nations, 1992.
- ERONEN J., « Have Soviet Industrial Complexes Become Competitive Clusters? Case: Forest Industry Complex », *VI ICCEESS World Congress*, Tampere (Finland), 29 July-3 August 2000.
- GOKHBERG L., *Nauchnyi Statistiki (Statistiques de la science)*, Moscou, TEIS.
- HEINRICH A., « Globalization of the Energy Sector in Russia: The Case of Gazprom », *VI ICCEESS World Congress*, Tampere (Finland), 29 July-3 August 2000.

- HOLZMAN F., *The Economics of Soviet Bloc Trade and Finance*, London, Westview Press, 1987.
- JORDAN A., *De la crise industrielle des années 1970 à celle de la Russie post-soviétique: ruptures et continuités*, Thèse de doctorat de sciences économiques, Grenoble, Université Pierre Mendès-France, 1999.
- KOLEVA P., RODET-KROICHVILI N. & VERCUEIL J. (dir.), *Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques*, Belfort, Presses de l'Université de Technologie de Belfort Montbéliard, 2006.
- KORNAI J., *The Socialist System: the Political Economy of Communism*, Princeton, Princeton University Press, 1992.
- KOZUL-WRIGHT R. & RAYMENT P., « The Institutional Hiatus in Economics in Transition and its Policy Implications », *Cambridge Journal of Economics*, vol. 21, n° 5, 1997, p. 641-661.
- KURUNERI-MILLET A. & ZLOTOWSKI Y., « Le droit dans l'économie russe: une présence ambivalente », *Revue Française de Géo-économie*, n° 13, 2000, p. 81-98.
- LAVIGNE M., *Le Comecon. Le programme du Comecon et l'intégration socialiste*, Paris, Cujas, 1973.
- LEHMBRUCH B., « Managing Uncertainty: Hierarchies, Market and Networks in the Russian Timber Industry », *BOFIT Discussion Papers*, n° 4, 1999.
- LOTSPEICH R., « Borders and Crime: Criminogenic Effects of Integrating Eastern and Western Europe », contribution au *VI ICCEESS World Congress*, Tampere (Finland), 29 July-3 August 2000.
- LUFT C., « La dissolution du CAEM... et après ? », *Économie et Prospective Internationale*, n° 46, 1991, p. 5-22.
- MENKHAUS D. J., YAKUNINA A. V. & HERZ P. J., « Food Retailing and Supply Chain Linkages in the Russian Federation », *Journal of East-West Business*, vol. 10, n° 3, 2004, p. 53-74.
- METCALFE S., « The Economic Foundations of Technologie Policy: Equilibrium and Evolutionary Perspectives », dans STONEMAN P. (dir.), *Handbook of the Economics of Innovation and Technological Change*, Oxford, Blackwell Publishers, 1995, p. 409-512.
- NELSON R., *The Sources of Economic Growth*, Cambridge, Harvard University Press, 1996.
- NELSON R., « The Co-Evolution of Technologie, Industrial Structure, and Supporting Institutions », dans DOSI G. et al., *The Economics of Technical Change and International Trade*, New-York, Harvester Wheatheaf, 1998, p. 319-335.
- NORTH D., *Institutions, Institutional Change and Economic Performance*, Cambridge, Cambridge University Press, 1990.
- NATSIONAL'NY INVESTITSIONNYJ SOVIET, *Narodnokhozjajstvennyje Poslestvija Prisoedinenija Rossii k VTO (Conséquences macroéconomiques de l'accession de la Russie à l'OMC)*, Moskva, Rossijskoj Akademii Nauk – NSI, 2002.
- OST, *Scientific Profile Activities in CEEC – A comparative Study Based on Scientific Publication Indicators and International Co-Publications*, Paris, Unesco-OST, 2002.
- OCDE, *Études économiques: la Fédération de Russie*, Paris, OCDE, 1995.
- , *Perspectives de la science, de la technologie et de l'industrie*, Paris, OCDE, 2000.
- , *Science, technologie et industrie. Perspective de l'OCDE*, Paris, OCDE, 2004.
- PAGE J.-P. & VERCUEIL J., *De la chute du mur à la nouvelle Europe. Économie politique d'une métamorphose*, Paris, L'Harmattan, 2004.
- PATEL P. & PAVITT K., « Uneven (and divergent) Technological Accumulation among Advanced Countries: Evidence and a Framework of Explanation », dans Dosi G.,

- TEECE D. J. & CHYTRY J. (dir.), *Technologie, Organization, and Competitiveness*, New York, Oxford University Press, 1998, p. 289-317.
- PLEINES H., « Rent-Seeking Networks in the Russian Economy. Result of Soviet Traditions or Flexible Adaptation? », VI ICCEESS World Congress, Tampere (Finland), 29 July-3 August 2000.
- PORTER M., *The Competitive Advantage of Nations*, New York, The Free Press, 1990.
- , « Building the Microeconomic Foundations of Prosperity: Findings from the Microeconomic Competitiveness Index », *The Global Competitiveness Report 2002*, New York, Oxford University Press, 2002, p. 23-45.
- RADOSEVIC S., « Patterns of Preservation, Restructuring, and Survival: Science and Technologie Policy in Russia in the Post-Soviet Era », *Research Policy*, vol. 32, n° 6, 2003, p. 1105-1124.
- RENVERSEZ F., « La transition inaboutie du système financier en Russie », *Diogenes*, n° 194, 2001, p. 133-145.
- ROSENFELDE S., « Russian Competitiveness: 'Rule of Men', Rent-Seeking, Predation and Structural Militarization », *RECEP Policy Paper*, September 2002.
- SAPIR J., *L'Économie mobilisée*, Paris, Agalma/La Découverte, 1990.
- , *Feu le système soviétique? Permanences politiques, mirages économiques, enjeux stratégiques*, Paris, La Découverte, 1992.
- , *Le Krach russe*, Paris, La Découverte, 1998.
- SHLEIFER A. & TREISMAN D., *Environnement économique et politique de transition vers l'économie de marché. La Russie*, Paris, OCDE, 1998.
- SOOS K., IVLEVA E. & LEVINA I., « The Russian Manufacturing Industry in the Mirror of its Exports to the European Union », *RECEP Research Paper*, 18 March 2002.
- STATE COUNCIL OF THE RUSSIAN FEDERATION, *Concept of Strategic Development of Russian for the Period Ending in 2010*, Moskva, ISEPN, 2001.
- TIRASPOLSKI A., « Pérestroïka et réforme du commerce extérieur en URSS », dans ANDREFF W. (dir.), *Réformes et échanges extérieurs dans les pays de l'Est*, Paris, L'Harmattan, 1990, p. 10-30.
- TREIVICH A., « Le monopolisme industriel », dans BRUNET R., ECKERT D. & KOLOSSOV V., *Atlas de la Russie et des pays proches*, Paris, Reclus/La Documentation Française, 1995, p. 56-59.
- TROFIMOVA I., « Tekhnologitcheskij i Trudovoj Resursy Konkurentosposobnosti Rossii: Sostojanije i Perspektivy (Ressources technologiques et de main-d'œuvre pour la compétitivité Russe: situation et perspectives) », *Voprosy Statistiki*, n° 9, 2000, p. 32-40.
- TOUFFUT J.-P. (dir.), *Institutions et Innovation. De la recherche aux systèmes sociaux d'innovation*, Paris, Albin Michel, 2002.
- VERCUEIL J., *Transition et ouverture de l'économie russe. Contribution à une économie institutionnelle du changement*, Thèse de Doctorat de l'Université Paris X – Nanterre, 2000.
- , *Transition et ouverture de l'économie russe. Pour une économie institutionnelle du changement*, Paris, L'Harmattan, 2002a.
- , « Vstuplenie Rossi v VTO: Vybor Strategii (L'accession de la Russie à l'OMC: le choix d'une stratégie) », *Problemy Prognozirovanija*, n° 5, 2002b, p. 75-93.
- , « L'ouverture aux IDE: cadres institutionnels, politiques et stratégies », dans KOLEVA P., RODET-KROICHVILI N. & VERCUEIL J. (dir.), *Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques*, 2006, p. 247-284.



Ekkehard ERNST

**LA PLACE DES INSTITUTIONS
DANS LA THÉORIE DE LA CROISSANCE
Croissance endogène, théorie de la Régulation et
complémentarités institutionnelles**

*«An economic transaction is a solved political problem.
Economics has gained the title of queen of the social sciences by
choosing solved political problems as its domain.»*

(LERNER, 1972 : 259)

Les économies développées sont caractérisées par une grande diversité quant à leur environnement institutionnel : le marché financier transforme l'épargne en investissement selon des structures variées, tandis que la détermination du salaire et l'ajustement quantitatif sur le marché du travail suit des mécanismes divers dans les différents pays. Une hétérogénéité des structures existe également sur le marché des produits, dans les systèmes éducatifs, ou encore, dans l'insertion d'une économie dans le commerce international. La question se pose alors de savoir si ces différentes institutions influencent la performance de ces économies et, par conséquent, si ces dernières doivent converger vers un même « modèle optimal » permettant aux entreprises nationales de préserver leur compétitivité sur des marchés de plus en plus globalisés. L'ouverture des marchés de capitaux locaux, et la montée du commerce international dans les vingt dernières années, ont plus particulièrement relancé la discussion sur la convergence vers un modèle unique.

Deux points de vue ont été avancés dans cette discussion¹. Premièrement, pour ceux qui considèrent qu'un seul modèle économique s'impose, les économies industrialisées se sont inscrites dans une course vers un modèle institutionnel unique dans laquelle seule cette convergence peut garantir

1. FREEMAN (2000).

l'augmentation continue et permanente du bien-être des pays concernés. Le flux des capitaux sur le marché international s'orienterait vers le pays qui dispose de la régulation la plus favorable à l'accueil des investisseurs financiers. La diminution de l'interférence de l'État et des acteurs collectifs sur le marché du travail augmenterait en outre les perspectives de la profitabilité des projets d'investissement, ce qui attirerait davantage l'épargne mondiale. Par ailleurs, la compétition internationale sur le marché des produits obligerait les différentes entreprises à adopter la technologie la plus efficace, en produisant aux coûts marginaux les plus bas possibles. Sous la pression de la compétition internationale les pays seraient donc forcés d'adopter la meilleure forme institutionnelle pour chaque sous-système social.

À cette première position s'oppose un argument tenant compte des avantages comparatifs issus des différentes configurations institutionnelles. En effet, la possibilité d'une spécialisation industrielle sur un marché de produits et de services mondialisé permet de souligner l'avantage de la diversité institutionnelle. Dans ce cas, les économies peuvent garder leur structure institutionnelle à condition de se spécialiser dans le secteur pour lequel elles détiennent des avantages comparatifs, les avantages comparatifs institutionnels. Des pays, disposant d'un système de formation professionnelle développé et d'une structure de salaires compressée, se spécialiseront, selon cette logique, dans des secteurs intenses en main-d'œuvre qualifiée avec des niveaux intermédiaires sur l'échelle de rémunération. En revanche, les pays, à structure salariale très dispersée, disposant de même d'un système universitaire très évolué, peuvent se concentrer sur des secteurs de haute technologie et sur des secteurs de service à faible rémunération. On se retrouverait donc face à des variétés du capitalisme qui, chacune, disposerait des avantages lui permettant une survie à long terme.

Partant de ces deux positions contradictoires, on peut se demander comment la théorie économique permet d'avancer des éléments de réponse pour déterminer dans quelle mesure, en l'absence systématique d'un jeu complet de marchés compétitifs, la notion de convergence vers un modèle unique peut prendre sens. La divergence économique observée peut-elle être considérée comme le résultat d'une mauvaise adaptation des pays, condamnés à suivre des trajectoires décroissantes? En outre, quelles peuvent être les raisons qui expliqueraient les divergences et différences institutionnelles des pays, ainsi que la persistance de la diversité des modèles de croissance, si l'hypothèse des variétés du capitalisme est adoptée? Finalement, quels sont les mécanismes sous-jacents des modèles du capitalisme en cours dans les économies contemporaines?

Ce sont ces questions qui ont motivé le travail présent, lequel essaie d'avancer quelques éléments de réponse en partant de la théorie de la croissance endogène. Il est en effet possible de démontrer que la multitude des modèles de

croissance endogène, développés dans les vingt dernières années, vise à saisir la multitude des trajectoires de croissance observées dans les pays développés. Les différents régimes de croissance correspondraient alors à des logiques différentes. Dès lors, c'est à leur environnement institutionnel que revient la tâche de sélectionner la trajectoire qui répond au mieux à la structure institutionnelle des différents marchés. Dans cette optique, ce sont bien les avantages comparatifs engendrés par le système institutionnel en place qui déterminent le régime de croissance opérant à l'intérieur d'un pays.

Le texte présent discutera d'abord les différents modèles de croissance endogène pour montrer leur structure interne et la logique des sources de croissance : à partir d'une taxinomie des différents mécanismes de croissance, on constate l'indétermination de ces modèles, qui ne peut être résolue qu'en analysant les relations incitatives au niveau de la firme. Ces dernières fournissent la clé de la sélection du mécanisme de croissance. Nous montrerons par la suite l'importance du système institutionnel dans l'encadrement de ces relations microéconomiques, avant de discuter des représentations des institutions dans la théorie économique. Nous discuterons l'importance des interactions entre institutions et changement institutionnel. Ces concepts servent alors à une analyse des trajectoires de croissance : nous serons en mesure de démontrer la diversité des trajectoires de croissance qui en résulte, ainsi que l'instabilité fondamentale qui peut en découler, si le système économie-institutions suit une dynamique cyclique.

LA THÉORIE DE LA CROISSANCE ENDOGÈNE

Origines

La littérature économique a manifesté un nouvel intérêt pour la question de la croissance et ses déterminants à partir des années 1990. Jusque-là, le modèle prédominant était celui de Solow (1956) sous diverses formes et modifications. Ce modèle n'était pourtant pas en mesure d'engendrer une croissance stable du revenu par tête à l'équilibre, une caractéristique limitant la compréhension des causes et des origines de l'essor économique à long terme. Malgré des efforts qui visaient l'intégration d'éléments supplémentaires dans l'analyse de la croissance, cette première branche de la théorie de la croissance – dite exogène – ne mettait pas au cœur de ses préoccupations une analyse détaillée du progrès technique et du processus d'innovation.

Ce n'est qu'à partir du milieu des années 1980 que Romer a relancé le débat économique sur cette question en développant un modèle précisant les conditions nécessaires pour garantir une croissance à long terme dite « croissance

endogène ». Ses travaux constituaient le premier d'une série de modèles dont l'objectif est de présenter des mécanismes alternatifs ou d'analyser et de vérifier les mécanismes existants. Il s'agissait alors d'identifier des mécanismes économiques garantissant un rendement marginal de capital positif à l'équilibre de long terme. Malgré les nombreuses critiques qui ont été adressées à ces modèles et à leurs conditions très spécifiques², ils semblent aujourd'hui constituer le cœur de l'analyse de la croissance, du moins concernant les mécanismes qui sont à l'origine de la croissance.

Sources de croissance

Il est possible d'avancer deux principes fondamentaux, au sein de la littérature existante, qui structurent les mécanismes à travers lesquels la croissance endogène peut émerger à l'équilibre: (i) une spécialisation des facteurs censée augmenter leur productivité (et, en particulier, la productivité du travail) et (ii) une augmentation de la qualité du facteur de production utilisé supposée améliorer la productivité. Le premier mécanisme passe alors à travers la division des facteurs de production³, le second prend deux formes: celle de l'innovation et celle de la formation et de l'investissement en capital humain. Il est alors possible d'avancer quatre types de croissance qui lient le levier de croissance (spécialisation *versus* amélioration) avec le facteur de production (capital *versus* travail) sur lequel s'applique ce dernier. Dès lors, nous pouvons représenter ces quatre configurations par la taxinomie suivante:

Tableau 1. Sources de croissance

	<i>Spécialisation</i>	<i>Amélioration</i>
<i>Capital</i>	Division du capital	Innovation
<i>Travail</i>	Division du travail	Éducation

Division du travail versus spécialisation du capital

Quant à la spécialisation des facteurs, deux approches peuvent être distinguées, chacune prenant comme point de départ un des facteurs de production.

Ainsi, Romer (1990) prend-il en considération une division des biens capitaux considérés comme appartenant à de multiples unités de production spécialisées. Chacun d'entre eux contribue à la production du bien final, et leur spécialisation leur permet d'obtenir des gains de productivité grâce à la

2. Voir McCALLUM (1997) pour une comparaison des différentes approches en matière d'analyse de la croissance.

3. Les tâches que chaque facteur de production doit accomplir peuvent être divisées dans des unités de plus en plus petites, avec des machines et ouvriers dédiés à ces tâches. De cette manière, la division des tâches induit la spécialisation des facteurs de production.

substituabilité imparfaite des différents biens intermédiaires. Chaque nouveau bien intermédiaire, c'est-à-dire chaque nouveau producteur, augmente le degré de la spécialisation de l'économie globale, améliorant ainsi la productivité de l'ensemble des producteurs. Afin que ce processus soit stable, chaque producteur d'un nouveau bien intermédiaire doit y trouver son compte. Ceci est assuré puisque la demande pour chaque nouveauté est positive, la production du bien final bénéficiant donc d'une spécialisation supplémentaire des biens intermédiaires existants. En outre, suite à la substituabilité entre biens de capitaux, la demande reste positive pour les spécialités existantes, ce qui incite alors les producteurs de ces biens à maintenir leur offre.

Le mécanisme complémentaire à la spécialisation des biens capitaux est celui de la division du travail qui passe par une spécialisation des employés de plus en plus importante. D'une part, les employés peuvent apprendre à effectuer leur tâche de mieux en mieux via un apprentissage sur le tas (« *Learning by Doing*⁴ ») ; d'autre part, de nouvelles tâches peuvent être créées et augmenter ainsi la spécialisation de chaque ouvrier⁵. Ragot (2000) modélise, quant à lui, une division des tâches à l'intérieur de l'entreprise (« fractalisation ») en unités toujours plus petites. Le degré de cette fractalisation dépend des décisions de la firme arbitrant entre l'augmentation de la productivité et le coût d'organisation de la production. Chaque ouvrier se retrouve alors avec une tâche de plus en plus spécialisée qui lui permet de maîtriser de mieux en mieux son exécution. À cette spécialisation s'oppose un processus d'organisation de l'hétérogénéité accrue de la firme, qui rend de plus en plus difficile la synchronisation des processus qui se déroulent dans l'entreprise. Il en découle un arbitrage entre un taux de croissance de la spécialisation et des coûts d'organisation, qui implique, dans ces modèles, un taux de croissance de l'économie stable à l'équilibre.

Qualité des facteurs de production

Contrairement à ces modèles axés sur l'approfondissement de la spécialisation, une autre approche analyse les processus qui améliorent la qualité des facteurs de production. Le premier type de modèle, dans cette voie, examine la question du capital humain. Lucas (1988) introduit dans son modèle deux options parmi lesquelles les ouvriers peuvent choisir : soit ils passent un certain temps dans le secteur productif, soit ils augmentent leur savoir et leurs connaissances dans un secteur éducatif. Ce dernier leur permet d'accroître leur productivité (sans changement de l'environnement de travail). En se basant sur un modèle multisectoriel, Lucas considère que le secteur éducatif est caractérisé par des rendements constants puisque la formation peut être

4. YANG & BORLAND (1991).

5. YOUNG (1928) a été parmi les premiers à développer l'idée initiale d'Adam Smith en insistant sur le lien entre la division du travail, l'introduction de nouveaux biens de capitaux et les rendements croissants.

considérée comme un bien public. Étant donné que les rendements marginaux des deux secteurs sont égaux à l'équilibre, la croissance ne s'essouffle alors jamais dans ce modèle.

En revanche, Aghion et Howitt (1992) examinent dans leur modèle de croissance dit « schumpétérien » l'avancement des biens intermédiaires et de la technologie : ce n'est plus le capital humain qui est au cœur de la croissance, mais l'amélioration du capital productif. En étendant la frontière technologique, les entreprises innovatrices augmentent leur productivité de travail. Une externalité apparaît alors puisqu'en introduisant une nouvelle qualité l'entrepreneur permet à l'ensemble des entreprises de produire plus efficacement. À l'équilibre, un arbitrage s'impose entre l'investissement en recherche et développement – destiné à l'introduction d'une nouvelle qualité – et la production permettant la réalisation des profits d'une telle innovation.

Nous observons alors que les quatre types de modèles de croissance endogène génèrent des rendements d'échelle croissants au niveau macroéconomique. Pour fonctionner, ces modèles supposent l'existence d'externalités (au niveau microéconomique) pour faire émerger des rendements positifs et constants de capital. Ce sont ces externalités qui permettent de maintenir les incitations pour les producteurs à approfondir la spécialisation des facteurs de production ou d'améliorer leur qualité. L'externalité pouvant s'articuler à différents niveaux dans la chaîne de production, plusieurs modèles de croissance endogène s'imposent, dont chacun dispose d'un mécanisme de croissance original.

L'indétermination des mécanismes de croissance et leur irréductibilité ne permettent donc pas *a priori* de connaître l'origine de la croissance observée à long terme. Plus encore, il est possible que la croissance dans un pays ne se fonde pas sur le même mécanisme que dans un autre ou alors que la source de croissance change au cours du temps dans un pays. D'autres facteurs doivent intervenir alors pour expliquer la sélection du mécanisme de croissance prévalant dans un pays. Selon nous, c'est l'environnement institutionnel qui est susceptible – *via* son impact sur les transactions économiques – de jouer ce rôle en facilitant certains mécanismes de croissance aux dépens des autres. La recherche qui a été conduite dans cette optique semble en effet indiquer que la spécialisation industrielle varie de manière significative avec l'environnement institutionnel⁶. La section suivante discutera alors plus en détail l'interaction des mécanismes microéconomiques qui peuvent expliquer une sélection du mode de croissance suivant les imperfections micro-économiques présentes.

6. BASSANINI & ERNST (2002); ERNST (2001).

L'incomplétude fondamentale des modèles de la croissance endogène

Les externalités identifiées comme source de croissance dans les modèles de croissance endogène permettent d'introduire dans la discussion l'environnement institutionnel comme facteur de détermination des trajectoires de croissance. Cela tient au moins à deux raisons : d'une part, la multiplicité des modèles de croissance endogène souligne en creux l'absence d'un modèle canonique susceptible de servir de base à l'ensemble des modèles existants (comme cela a été le cas pour le modèle de Solow). D'autre part, l'existence des externalités est la source d'une multiplicité d'équilibres à l'intérieur même de chaque modèle de croissance : dans la plupart de ces modèles, le taux de croissance à l'équilibre concurrentiel se distingue du taux de croissance optimal (optimum social qui aurait nécessité une intervention publique par exemple pour être atteint) ; sous certaines conditions, des trappes à pauvreté peuvent émerger, dans lesquelles les économies poursuivent des trajectoires de croissance sous-optimales en comparaison avec des équilibres concurrentiels alternatifs⁷. Ces mécanismes de croissance sous-jacents peuvent être liés à la microéconomie de la firme puisque c'est à ce niveau-là que les stratégies d'innovation et de croissance seront déterminées, avec des conséquences macroéconomiques importantes.

L'ensemble des actions que peut entreprendre la firme afin de motiver toutes les parties prenantes varie en fonction des arrangements institutionnels présents, intégrant les relations sociales à l'intérieur desquelles la firme doit prendre ses décisions⁸. Le choix technologique lui-même est déterminé en partie par les arrangements institutionnels permettant de surmonter certains problèmes incitatifs. Par exemple, des technologies nécessitant une forte implication des salariés dans leur adoption et leur mise en œuvre seront favorisées par un système de relations de travail marquées par une forte coopération entre les salariés. L'inclination à coopérer sera d'autant plus grande qu'il y aura des acteurs collectifs, extérieurs à la firme, les protégeant contre tout abus. De cette manière, l'épargne sera orientée vers de tels projets d'investissements, si l'environnement institutionnel soutient des relations de travail favorables à l'exploitation maximale des opportunités qu'offre cette technologie. En revanche, si de telles structures n'existent pas, les investisseurs se tourneront davantage vers les technologies à faibles exigences en matière de relations de travail. D'une certaine manière, les institutions fournissent des opportunités de coopération, d'accumulation d'actifs spécifiques et d'investissement individuel (tel que la formation professionnelle) qui n'existeraient pas autrement. À partir du moment où la firme ne pourra pas assurer son financement de manière autonome, elle sera obligée de recourir au marché financier afin de satisfaire

7. AZARIADIS (1996).

8. CHENTOUF & ERNST (2001) ; MILGROM & ROBERTS (1997).

ses besoins en la matière, remettant en cause son autonomie. Une technologie qui permet une réalisation immédiate, ou une évaluation facile par le marché, n'aura pas besoin de relations de contrôle complexes, puisque le marché pourra sanctionner toute activité de l'entrepreneur par un retrait quasi-instantané des fonds prêtés. En revanche, une technologie nécessitant un certain temps de réalisation, ou caractérisée par une opacité qui rend impossible toute évaluation directe de la qualité du projet, implique d'autres types de relations entre le financier et l'entrepreneur.

Il s'agira, pour nous, de comprendre les interdépendances pouvant émerger entre les relations à l'intérieur et celles à l'extérieur de la firme. La technologie étant influencée par les acteurs à l'intérieur de la firme, elle ne possède en rien un caractère objectif; au contraire, le système d'incitations retenu par le management déterminera en partie les caractéristiques qu'elle aura par rapport aux financeurs extérieurs. Mais il y a un élément supplémentaire qui sera réellement à l'origine de l'interdépendance des différentes sphères institutionnelles: la multiplicité des facteurs de production qui implique la complémentarité des facteurs d'*input* ou des outils d'incitation. En effet, dès lors que la production ne relève pas d'un seul et unique facteur de production, chaque facteur influence par conséquent la productivité marginale des autres facteurs. Par exemple, les relations de travail existantes auront une influence importante sur la possibilité qu'à l'entreprise de s'engager dans certaines relations financières.

Dans de telles conditions, la firme doit constamment arbitrer entre groupes d'intérêts extérieurs et intérieurs afin de rendre profitable sa stratégie d'investissement. La valeur de son projet de production dépendra en grande partie des types de relations dans lesquelles elle s'engage qui ne sont pas indépendantes les unes des autres. Puisque ces relations influencent simultanément cette valeur actualisée, les formes institutionnelles sur les différents marchés ne sont pas indépendantes mais interconnectées.

LA THÉORIE DE LA RÉGULATION ET LES COMPLÉMENTARITÉS INSTITUTIONNELLES

Des cinq formes institutionnelles à la complémentarité institutionnelle

En sciences économiques, plusieurs théories tentent de mettre en avant la diversité institutionnelle et de la croiser avec la question des performances économiques des différents pays. Certaines font référence à une logique de cohérence macroéconomique d'ensemble pour expliquer l'impact de l'environnement institutionnel sur les performances économiques. D'autres suivent plutôt la logique examinée auparavant en proposant une théorie de la firme basée sur l'accumulation endogène des ressources entrepreneuriales. Néanmoins, toutes les théories ou presque insistent sur l'importance des effets systémiques susceptibles de créer un lien entre *l'ensemble* de l'environnement institutionnel

et les performances de l'économie en question ; autrement dit, elles reposent sur l'existence d'une complémentarité entre les différentes dimensions de l'espace institutionnel analysé.

Une des théories les plus reconnues dans ce domaine est la théorie de la régulation (TR) qui trouve ses origines dans l'explication de la performance économique extraordinaire des pays de l'Europe de l'Ouest après la guerre et de leur ralentissement dans les années 1970⁹. Ce ralentissement a été un véritable catalyseur pour le développement de cette théorie ; il montrait la nature fragile de la croissance et du régime d'accumulation lui correspondant. La théorie de la régulation s'efforçait alors de montrer la nature endogène de l'émergence de la crise et du ralentissement de la croissance, contrairement au courant dominant, qui insistait beaucoup plus sur des chocs exogènes qui auraient été à l'origine de la crise.

L'abstraction à laquelle se livre la théorie de la Régulation consiste à structurer l'analyse du système marchand en plusieurs fonctions fondamentales et, par conséquent, à considérer plusieurs champs institutionnels pour en déduire des formes institutionnelles différentes : chaque marché serait ainsi structuré par différents mécanismes construisant les interactions entre les acteurs. À titre d'exemple, l'organisation du marché des produits peut résulter d'un jeu oligopolistique entre quelques firmes dominantes tandis que le marché du travail peut se voir encadré par des syndicats puissants qui négocient les salaires au niveau de chaque branche. Selon ce courant, il serait possible de dégager au moins cinq formes institutionnelles : (i) *le rapport salarial*, présenté comme la forme la plus fondamentale, assurant la production de la plus-value dans un système économique, (ii) *le système financier*, assurant la transformation de l'épargne en investissement productif, (iii) *les formes de concurrence*, déterminant la réalisation de la plus-value, (iv) *le système monétaire international*, garantissant les relations internationales et l'exploitation des avantages comparatifs de chaque pays, et (v) *les compromis institutionnalisés* (l'État), qui résolvent les conflits de distribution.

Chaque forme institutionnelle serait alors caractérisée par une organisation particulière de son champ qui détermine son fonctionnement : ce n'est qu'à partir du moment où le système des cinq formes institutionnelles trouve une cohérence d'ensemble que le régime d'accumulation qui en résulte sera stable. En revanche, à partir du moment où une de ces cinq formes évolue vers une configuration incohérente avec les autres, une crise émerge mettant en danger la stabilité de l'ensemble du système institutionnel ; cette crise peut entraîner une modification des autres formes institutionnelles. D'où l'analyse de la crise des années soixante-dix et la fin des « trente glorieuses », lue comme étant provoquée par un changement du rapport salarial qui conduit le régime d'accu-

9. Pour une présentation détaillée de la théorie de la régulation, voir BOYER (1990).

mulation en place – basé sur une production en masse des produits standardisés – vers un nouveau régime dont la caractérisation restait jusqu'au milieu des années 1990 très controversé, du moins pour les pays européens.

Outre la critique, dans certains cas, du traitement des différentes formes institutionnelles que prévoit la théorie de la régulation¹⁰, l'analyse du système économique par une construction taxinomique prédéfinie pose des problèmes plus fondamentaux. En effet, à partir du moment où le système évolue dans un sens qui n'est plus couvert par cette taxinomie initiale, la pertinence de cette grille de lecture et sa cohérence d'ensemble semblent mise en cause. Il apparaît ainsi que le système éducatif a été mis à l'écart, dans la version initiale de la formulation de la théorie de la régulation, et ne peut être intégré désormais qu'en abandonnant une taxinomie qui suit les fonctions économiques bien définies et exclusives car le système éducatif touche à plusieurs domaines – le marché du travail, l'État, le système financier. Son intégration dans la taxinomie existante fragiliserait sa pertinence. Se pose alors à la TR la question du choix de la stratégie de recherche permettant d'emblée d'intégrer – via une certaine flexibilité analytique – l'émergence de nouvelles formes institutionnelles : soit en acceptant une modification de la taxinomie initiale de manière *ad hoc*, soit en transcendant l'analyse taxinomique vers un appareil analytique plus abstrait.

Par ailleurs, l'approche taxinomique a tendance à minimiser le rôle des interactions à l'intérieur de chaque forme institutionnelle. La taxinomie introduit des frontières arbitraires dans l'analyse du système entre ce qui appartient à l'ensemble du système et ce qui fait partie seulement d'un sous-système (d'une forme institutionnelle particulière). Or, souvent les liens existent entre des éléments de différents sous-systèmes qui, eux, sont connectés à l'intérieur de la forme institutionnelle à laquelle ils appartiennent. Une telle délimitation *ad hoc* ne facilite alors pas l'analyse de la dynamique du système entier et rend plus difficile une analyse plus détaillée des mécanismes d'intermédiation à l'intérieur de chaque forme institutionnelle. À nouveau, il apparaît que l'abandon d'une taxinomie initiale en faveur d'une analyse plus abstraite pourrait résoudre en partie ces problèmes, même au prix d'une plus grande complexité analytique. Celle-ci aurait par ailleurs l'avantage d'une plus grande flexibilité permettant d'analyser avec plus de détails les mécanismes d'intermédiation qui existent *entre* les formes institutionnelles aussi bien qu'à l'intérieur de chaque forme institutionnelle.

L'approche des complémentarités institutionnelles vise alors une abstraction à un niveau plus élevé (la « double abstraction ») qui permet la réduction de l'analyse institutionnelle à des éléments plus fondamentaux, sans pour autant passer par une taxinomie des fonctions économiques. L'idée principale consiste

10. En particulier, la discussion du rôle de l'État a été l'objet de critiques récurrentes, voir HIRSCH (1995), et PALOMBARINI (1999).

à caractériser les différentes formes d'intermédiation de l'échange pour pouvoir distinguer ce qui relève de l'ordre de l'*intermédiation marchande* de ce qui appartient à l'*intermédiation institutionnelle*. Comme nous le verrons par la suite, cette *intermédiation institutionnelle* désigne toutes les formes de coordination qui structurent les interactions des agents économiques autrement que par un système de prix, tout en respectant un certain nombre de conditions préalables à leur existence et leur fonctionnement.

Cette distinction entre différentes formes d'intermédiation et d'échange interpersonnel permet alors de définir des éléments de base d'une analyse institutionnelle, qui sont indépendants de la fonction concrète qu'ils occupent dans le système de la reproduction économique¹¹. Une telle indépendance ouvre la possibilité à une analyse détaillée des mécanismes de leur interaction. Ainsi, il est possible de décortiquer les systèmes institutionnels dans leurs différents éléments, pour ensuite analyser les interactions pouvant exister entre ces éléments de manière séparée. Ce n'est qu'à partir du moment où l'analyse de certaines interactions est bien établie que la recherche peut remettre tous ces éléments ensemble pour donner un aperçu global du système socioéconomique en question.

La représentation des institutions

Cette « double abstraction » que propose la théorie des complémentarités institutionnelles pose d'abord la question des éléments fondamentaux qui en constituent la base. Nous développerons une approche institutionnelle considérant les institutions comme l'ensemble des interactions non-marchandes, ensemble caractérisé par une certaine stabilité dynamique et indépendant des décisions stratégiques individuelles. Il s'agit des mécanismes d'arbitrage entre les intérêts des individus qui ne font pas appel à un marché et un système de prix. Ce dernier – d'ailleurs une institution de plein droit – utilise le moyen de prix à l'intérieur d'un cadre lui-même bien défini par des règles et conventions pour équilibrer les intérêts différents. Dans notre conception, les institutions constituent alors des mécanismes alternatifs au marché et au système de prix, permettant de réguler les relations sociales, là où les marchés sont absents.

Dans leurs choix et décisions individuels, les agents économiques ne sont pas seulement influencés par leur contrainte budgétaire individuelle, mais également par des normes et comportements sociaux qui leur imposent des restrictions supplémentaires. Ces restrictions peuvent être incorporées de manière implicite dans leur comportement – elles sont alors internalisées par

11. L'analyse permet néanmoins de déterminer leur fonction dans le système économique en question mais cette fonction n'est plus à la base d'une taxinomie quelconque et peut librement se joindre à d'autres fonctions.

les agents –, ou alors suivre un mécanisme plus standard via des coûts externes subis en cas de comportement non-conforme. Dans les deux cas, on parlera de règles qui structurent les actions des agents individuels aussi bien que les types et directions des interactions sociales dans lesquelles les agents individuels sont engagés.

Dans la littérature institutionnelle, la règle fournit la pièce centrale de l'explication des fonctions d'une institution. La confusion fréquente entre « règles », « conventions » et « institutions » est d'autant plus regrettable que la différenciation des trois concepts permet de distinguer entre plusieurs mécanismes de construction sociale, importants pour comprendre l'impact économique des mécanismes d'intermédiation sociale non-marchands. Cette optique a d'ailleurs mis à l'écart une dimension importante de l'institution : il s'agit de sa légitimité qui explique son impact sur les interactions sociales, et représente un mécanisme de reproduction indispensable pour toute compréhension de crise institutionnelle. En effet, l'impact qu'une institution peut avoir sur l'espace social des interactions dépend de sa légitimité ; sa propre existence réside dans son acceptation par les agents individuels. Seule une institution légitime peut développer le pouvoir d'imposer les règles qui contraignent les actions individuelles ou de fournir les signaux nécessaires pour influencer les anticipations des acteurs. Néanmoins, la légitimité d'une institution n'émerge pas de manière automatique mais dépend des processus acceptés par les acteurs et donc d'une certaine éthique de discussion¹². Une telle éthique est régulièrement confrontée au problème de la régression à l'infini, la légitimité d'une institution reposant sur des processus d'interaction eux-mêmes sujets à leur propre problème de légitimité et ainsi de suite¹³. La détermination du processus politique et de la légitimité d'une institution peut provenir de sa performance socio-économique, selon les critères qui sont eux-mêmes issus d'un tel processus de détermination politique. Ici, il ne s'agit pas d'analyser la dynamique qu'un tel processus peut engendrer mais plutôt de mettre en avant l'importance de l'effet socioéconomique produit par l'institution comme étant une caractéristique fondamentale, et un élément clé, d'une définition d'une institution, en dehors et au-delà de toute dérivation fonctionnaliste. La performance socioéconomique, caractéristique d'une institution et fondement de sa légitimité, peut varier au cours du temps, mais elle reste fondamentale quant à la conception du rôle de l'institution dans la société.

Au-delà de cet aspect de performance, le terme d'institution doit également intégrer les aspects de sa construction sociale et de son mode d'intervention, deux aspects qui ne sont pas couverts par le concept de règle. Pour ce faire, les insti-

12. HABERMAS (1987).

13. MESURE (1999).

tutions doivent être considérées comme étant actives dans la dynamique sociale ainsi que sujettes à un processus politique qui peut changer leur orientation.

Une troisième dimension des institutions renvoie à leur rôle d'acteurs qui – en interagissant avec d'autres institutions-acteurs – produisent des régularités et des régulations qui encadrent les décisions des acteurs individuels. Ainsi, à titre d'exemple, l'institution d'une banque centrale peut opter pour une approche plus ou moins conservatrice en matière de politique monétaire.

Le mode d'intervention d'une institution ne se limite pourtant pas à délimiter certaines règles. Il est également affecté par la perception et l'anticipation des acteurs individuels quant à ses canaux de transmission. En particulier, la règle imposée par une institution peut susciter plus ou moins de réaction de détournement ; si les acteurs considèrent la non-conformité comme la règle implicite, la règle formelle ne pourra plus être considérée comme le résultat de l'activité institutionnelle. Il est donc important de noter que le mode d'intervention d'une institution passe par un équilibre d'anticipation et de croyance des acteurs¹⁴.

L'opposition entre l'institution comme *règle* et l'institution comme équilibre de *croyances* n'est qu'apparente. En effet, selon la première version, les institutions limitent le champ des stratégies à la disposition des acteurs économiques ; certains équilibres ou configurations stratégiques deviennent donc inaccessibles à l'interaction sociale. En revanche, selon la deuxième représentation des institutions, leur présence ou absence affecte la façon dont les acteurs économiques perçoivent le jeu et leur espace de stratégies ; elles structurent le champ des interactions entre les agents. Néanmoins, le rôle des institutions est similaire dans les deux approches puisqu'elles permettent la coordination sur certains équilibres qui ne seront pas atteints par le libre jeu des acteurs individuels : dans le premier cas, la réduction des options et des choix disponibles y contribue. Dans le deuxième cas, c'est la construction d'un modèle mental qui modifie la structure des gains anticipés par les agents¹⁵.

Par conséquent, la présence d'une institution affecte la façon dont les acteurs économiques perçoivent le jeu et leur espace de stratégies ; les institutions structurent alors le champ des interactions entre les agents. Leur rôle est donc similaire à celui des règles du jeu même si les acteurs n'en sont pas nécessairement conscients. Les institutions fournissent un signal permettant de coordonner les décisions individuelles via les anticipations des acteurs ; en absence d'un tel signal, l'incertitude quant à l'opportunité de poursuivre telle ou telle stratégie bloquerait les acteurs individuels dans des situations sous-optimales caractérisées par une protection maximale vis-à-vis de cette incertitude qui laisserait passer des opportunités.

14. AOKI (2001).

15. STEIN (1997).

Nous définirons une institution comme *un arrangement social légitime perçu comme stable qui structure activement les interactions entre agents et organisations; elle change sous l'influence d'une modification de sa légitimité.*

Complémentarités institutionnelles et coévolution

Une telle conception des institutions peut être mobilisée pour la compréhension d'un système institutionnel constitué par plusieurs relations non-marchandes. Intervient ici la notion de complémentarité institutionnelle qui vise à rendre intelligible une telle interdépendance et à développer des outils d'analyse pour considérer les effets des systèmes institutionnels sur la croissance économique.

Deux concepts connexes peuvent être considérés lorsque l'on analyse les complémentarités institutionnelles. D'une part, il s'agit d'identifier les effets systémiques – c'est-à-dire les effets provoqués par la coexistence de deux ou plusieurs institutions – sur la performance économique et de les comparer avec les effets individuels. *Une complémentarité institutionnelle existe lorsque le système des institutions engendre des résultats qui sont perçus comme plus désirables par la société que l'effet de chaque institution prise à elle seule*¹⁶. On parlera de complémentarité institutionnelle si la légitimité de l'ensemble de deux formes institutionnelles est plus importante que celle de chaque forme institutionnelle prise individuellement. Le critère de la légitimité et de la performance (ou du bien-être social) est d'ailleurs crucial pour distinguer la complémentarité institutionnelle d'une simple dissimilarité, qui existe sans aucun doute lorsque la structure institutionnelle varie d'une économie à l'autre. Ce n'est que dans la mesure où la dissimilarité implique une amélioration des performances qu'une complémentarité peut exister.

Deuxièmement, il est important d'étudier les conséquences dynamiques des arrangements institutionnels sur leur champ de viabilité et de reproduction. Ce deuxième sens implique la nécessité d'une compatibilité dynamique pour que l'existence d'un système institutionnel puisse se reproduire dans le temps. Nous désignerons ce phénomène par le terme de « coévolution ».

Cette compatibilité dynamique entre deux arrangements institutionnels renvoie à la question de la stabilité à long terme d'un système institutionnel multidimensionnel. Il s'agit d'analyser si les effets concernant les incitations et la coordination entre agents permettent aux différents liens institutionnels de se reproduire une fois la dynamique de l'économie, et de garantir une stabilité

16. La désirabilité d'un résultat est une fonction directe du mécanisme de légitimité d'une institution. Elle peut reposer sur un mécanisme de vote démocratique ou correspondre aux intérêts d'un groupe particulier bien défini qui seul dispose du pouvoir de changer cette institution (par exemple un syndicat dont la force et la légitimité résident dans l'adhésion de ses membres).

du système socio-économique. Comme l'impact d'une institution sur la performance économique dépend de sa légitimité qui détermine l'adhésion des agents à ses règles ou la croyance des agents à l'efficacité du signal envoyé par l'institution, la condition de reproduction institutionnelle sera déterminée de manière endogène par la performance institutionnelle elle-même. Une telle interaction entre la reproduction d'un arrangement institutionnel et la performance économique peut alors impliquer une trajectoire socioéconomique le long de laquelle les conditions de viabilité et la performance économique s'affectent mutuellement.

D'autre part, il importe d'analyser si certains systèmes institutionnels vont de pair avec une stabilité (au moins) locale du système socioéconomique. La question de la stabilité n'étant pas résolue par la performance économique à elle seule, certaines configurations institutionnelles peuvent s'avérer stables malgré l'existence d'autres configurations impliquant des résultats socialement plus désirables (effet de *lock-in*). En même temps, une configuration globalement optimale peut s'avérer instable, laissant comme seul équilibre de long-terme la configuration dominée selon le critère des objectifs sociaux¹⁷.

La relation étroite entre les différentes institutions et leur processus de légitimation (via les performances économiques) nous permet alors d'introduire la notion de la coévolution, afin de rendre compte de deux types de causalité dynamique allant dans les deux sens et affectant la stabilité locale d'une configuration institutionnelle. *Le processus de la co-évolution désigne l'interaction dynamique entre deux institutions via l'influence mutuelle sur leurs processus de légitimation.* On parle d'un équilibre stationnaire quand ce processus est stable (on est alors renvoyé aux complémentarités institutionnelles).

La coévolution relevant d'un processus de rétroaction entre l'espace des performances économiques et celui des institutions, une boucle émerge dans ce cas, transcendant la causalité initiale constituée par la complémentarité institutionnelle¹⁸. Les actions ou les décisions soutenues par les institutions contribuent elles-mêmes à renforcer le poids des institutions dans l'économie. Un processus cumulatif peut donc être déclenché.

Deux dimensions importantes sont alors à noter dans l'application du concept de la coévolution. D'une part, il convient d'analyser la temporalité des différents processus qui se déroulent dans l'économie; d'autre part, il faut prendre en considération le changement institutionnel sur lequel repose tout

17. LORDON (1994).

18. D'une certaine manière, des similarités avec une approche dialectique existent, voir BÖHRET & KONZENDORF (1996 : 217-238).

processus coévolutif. Le rôle irréductible des institutions dans la coordination des agents nécessite que la dynamique institutionnelle intervienne sur un temps plus long et à l'extérieur des calculs stratégiques des agents. Si les institutions évoluaient à la même vitesse que les autres variables économiques, leur rôle serait alors fragilisé puisque l'instabilité institutionnelle ne permettrait plus l'équilibre des anticipations. Par conséquent, dans la logique des institutions, il s'agit d'un horizon de temps différent de celui de la sphère économique. Tandis que la sphère économique évolue selon sa temporalité propre, la transformation de la sphère institutionnelle se produit à une vitesse beaucoup plus lente. Ainsi, la coordination des agents économiques devient possible même si elle peut disparaître subitement suite à des variations catastrophiques impliquées par le processus coévolutif¹⁹. Par ailleurs, la notion de la coévolution nécessite une discussion du changement institutionnel pour être intelligible. Nous avons insisté sur le fait qu'une institution n'est pas influencée par des considérations stratégiques, qu'un changement d'une décision individuelle ne pourra pas avoir un impact sur le rôle des institutions dans les interactions sociales. Dès lors, tout changement et toute modification de l'impact d'une institution sur la sphère économique nécessite que des décisions *collectives* se transforment. Pour comprendre le changement institutionnel, il est alors important de rendre compte de la dynamique des décisions collectives. Une modification des décisions d'un grand nombre d'acteurs peut alors provoquer un changement institutionnel majeur. L'engagement des acteurs reste donc important pour expliquer la viabilité et la reproduction du système institutionnel en cours.

Aussi, la coévolution repose-t-elle sur la dynamique simultanée des sphères institutionnelle et économique. En relation avec des complémentarités institutionnelles, des équilibres multiples peuvent émerger, dont la stabilité dépend d'un renforcement mutuel de la performance économique et de la légitimité institutionnelle. Dans les applications que nous présenterons dans la section suivante, nous montrerons qu'une telle stabilité peut être difficile à atteindre. Par ailleurs, les complémentarités institutionnelles peuvent empêcher l'émergence d'un équilibre économique différent malgré une performance sous-optimale.

APPLICATIONS : RÉGIMES DE CROISSANCE ET COÉVOLUTION

Le concept des complémentarités institutionnelles nous permet d'analyser des trajectoires de croissance et de comparer la performance observée des pays industrialisés. Dans un premier temps, nous analyserons l'impact des institutions sur les équilibres économiques, pour ensuite discuter la dynamique coévolutive qui peut en résulter. Dans un deuxième temps, nous

19. LORDON (1994 : 238-249).

montrons comment un tel processus de coévolution peut engendrer des cycles économiques de manière endogène.

*Système d'institutions et régimes de croissance*²⁰

Nous avons évoqué le rôle majeur que peuvent jouer les institutions dans l'explication des stratégies de croissance de l'entreprise : la spécialisation des firmes dans différentes industries dépend de manière cruciale de la présence de certaines institutions qui permettent de contourner des problèmes d'incitation, de coordination, et de coopération entre acteurs pouvant exister en cas d'asymétrie d'information.

Nous allons proposer un exemple de modélisation du lien entre différentes institutions (déterminant l'offre de capital humain et les modalités de financement), la spécialisation des firmes (ici dans le secteur innovateur) et le développement de l'activité économique. En effet, un des mécanismes, par lequel l'environnement institutionnel importe sur la stratégie de croissance de l'entreprise, concerne le capital humain et les incitations que peuvent avoir les employés à investir dans ce capital. L'offre de capital humain est susceptible d'être influencée par la structure des salaires qui affecterait ainsi la trajectoire de croissance. Une structure des salaires compressée diminue l'offre pour la partie supérieure des employés qualifiés, tandis qu'elle l'augmente pour la partie inférieure²¹. En même temps, la compression des salaires donne également des incitations aux employeurs d'investir dans le capital humain de leurs employés, suite à la différence entre productivité marginale et salaire qui émerge avec une telle compression salariale²². L'offre de capital humain peut être considérée comme endogène, et être fonction de l'environnement institutionnel du marché du travail, elle peut donc dépendre de la présence d'un syndicat négociant des salaires plus élevés pour des catégories moins qualifiées. Néanmoins, l'augmentation de l'offre de capital humain *via* une structure de salaires compressée n'interviendra pas de manière automatique. En effet, une augmentation de salaire pour les salariés peu qualifiés peut engendrer du chômage pour cette catégorie de salariés. C'est alors la perspective d'une trappe de chômage qui peut constituer l'incitation nécessaire pour les jeunes de continuer leur formation afin d'accéder à des emplois mieux qualifiés²³. Ainsi, le problème du chômage serait (partiellement) contourné, tandis que l'économie dans son ensemble en bénéficie avec un taux de croissance supérieur. Néanmoins, dans ce modèle,

20. Les détails du modèle discuté ont été élaborés dans ERNST (2001 : ch. 5).

21. Voir BASSANINI & ERNST (2002) pour une discussion détaillée de ces aspects.

22. À ce propos, il est alors important de noter qu'une telle compression salariale émerge régulièrement lorsque les négociations salariales sont menées par des syndicats et coordonnées au niveau de l'industrie ou de l'économie nationale, cf. FLANAGAN (1999).

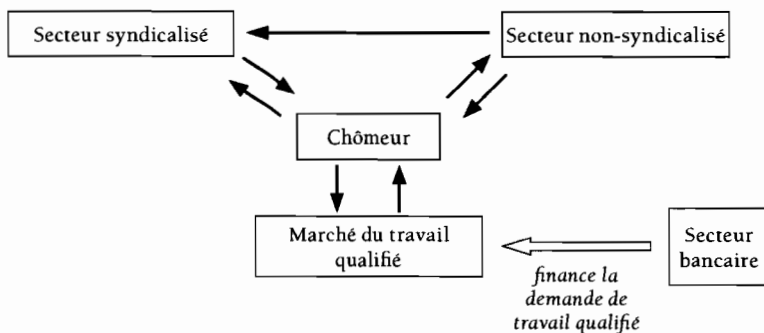
23. CAHUC & MICHEL (1996); AGELL (1999).

la stratégie de la formation ne peut aboutir qu'à condition que les salariés nouvellement formés puissent trouver un emploi dans le secteur « innovateur » (en opposition au secteur non-qualifié supposé produire des biens homogènes: voir graphique 1).

Mais l'investissement dans ce secteur d'innovation – nécessitant l'engagement du financier dans des projets plus risqués que sur le marché des biens homogènes – dépend d'un financement à long terme. Seul un financier, disposant de suffisamment de pouvoir de marché pour pouvoir sélectionner ses débiteurs, sera capable de s'assurer un rendement suffisamment élevé qui justifie l'exposition au risque plus importante. Le marché financier constitue alors un mécanisme d'auto-sélection en proposant un taux d'intérêt relatif au type d'investissement. Avec un financement pour les entreprises innovatrices qui est plus cher que celui du marché obligataire, seules les bonnes entreprises innovatrices accepteront de telles conditions de financement. Par ailleurs, le mécanisme d'auto-sélection est d'autant plus efficace que la différence des taux est importante: moins l'écart est grand, plus des entreprises peu performantes vont essayer d'obtenir un financement pour des projets d'innovation peu rentables. La structure du secteur financier déterminera la taille et le rendement du secteur innovateur et le taux de croissance de l'économie qui, lui, dépend du taux d'innovation, suivant les considérations que nous avons exposées dans la section 2.

Une situation émerge alors dans laquelle l'investissement dans le secteur d'innovation devient rentable, à condition qu'il y ait suffisamment de travail qualifié et de financement à long terme: les acteurs collectifs – les syndicats et les banques– fournissent, dans ce cas, les incitations nécessaires à la réalisation de tels investissements. L'existence d'un tel équilibre n'est pourtant pas garantie puisque c'est uniquement dans une situation où l'offre de capital humain correspond à la taille du secteur innovateur que les entreprises et les employés auront un rendement suffisamment important pour leur investissement (en capital physique et humain) pour pouvoir le justifier.

Graphique 1. Interactions entre différents segments du marché du travail



Un problème de coordination peut se manifester alors, rendant nécessaire la concordance entre l'offre du capital humain, indirectement déterminée par la présence des syndicats, et l'offre de financement à risque permettant de créer des entreprises innovatrices, garantie par un secteur financier suffisamment développé. En absence d'une de ces deux conditions, l'équilibre caractérisé par un secteur innovateur développé ne pourrait être atteint, avec des conséquences importantes pour le taux de croissance; seul l'équilibre à croissance faible et sans secteur innovateur sera à la portée des agents.

Par ailleurs, il est possible d'analyser la dynamique d'un tel système si l'on admet un changement endogène du secteur financier et de l'importance des syndicats. Une coévolution émerge alors entre l'espace institutionnel – déterminé par les performances économiques – et l'espace économique – déterminé par la présence d'acteurs institutionnels forts. Il est alors possible de démontrer la stabilité des deux équilibres que nous venons d'analyser.

Sur le marché du travail, une augmentation de la syndicalisation rend les ouvriers de plus en plus enclins à la grève et leur permet donc de demander des salaires de plus en plus élevés : ceci donne une incitation aux non-syndiqués de rejoindre le rang du syndicat, mais diminue en même temps la demande de travail dans le secteur du travail non-qualifié. L'équilibre entre ces deux forces opposées est déterminé par les autres variables institutionnelles et économiques. De l'autre côté, sur le marché financier, un secteur bancaire en croissance permet de financer de plus en plus de projets d'innovation. En même temps, la compétition accrue ne permet plus comme avant au taux d'intérêt de jouer son rôle de mécanisme d'auto-sélection. À offre de capital humain donnée, la croissance du secteur bancaire s'essouffle inévitablement.

Notons finalement que le problème de coordination, qui est à la base d'une telle multiplicité d'équilibre, provoque également un changement de régime si – pour des raisons exogènes – une des deux dimensions de l'espace institutionnel n'est plus en mesure de jouer son rôle incitatif : lorsque le secteur bancaire ne sélectionne plus de manière suffisante les bons projets d'innovation, le rendement décline rapidement, pénalisant ainsi l'investissement en capital humain que les non-qualifiés peuvent entreprendre. Symétriquement, un choc intervenant sur le marché du travail concernant la syndicalisation peut diminuer les incitations aux salariés non-qualifiés de suivre une formation, diminuant ainsi le rendement que les firmes innovatrices peuvent espérer, suite à un pool de travailleurs qualifiés trop faible. À nouveau, l'économie risque de se retrouver proche d'une situation de faible croissance.

Coévolution cyclique

Le modèle précédent se prête à une extension en introduisant une dynamique entre différentes institutions et en analysant ainsi plus en détail la coévolution entre secteur financier et institutions du marché du travail. Alors que dans l'application précédente un tel processus coévolutif permettait d'atteindre l'un ou l'autre des équilibres socioéconomiques, nous allons montrer ici qu'une telle stabilité n'est aucunement inhérente à la coévolution qui peut au contraire imposer au système socio-économique un processus cyclique.

Comme point de départ, nous pouvons nous concentrer sur l'histoire récente d'un certain nombre de pays industrialisés qui ont connu un changement considérable de leur environnement institutionnel. À titre d'exemple, Altvater, Hoffmann et Semmler (1982) nous invitent à considérer que le changement institutionnel en Allemagne était lié à une modification de l'ensemble des stratégies à disposition des acteurs collectifs, telles que les syndicats ou les organisations patronales. Ces stratégies ont permis à ces acteurs de réagir différemment à une modification de certaines caractéristiques de la performance économique (taux de croissance, volatilité et cycles conjoncturels). Cependant, ces changements de stratégie ne sont pas intervenus au cours d'un cycle conjoncturel, mais se manifestent plutôt lentement en réponse aux changements structurels des données économiques fondamentales. Ainsi, on peut représenter l'espace des performances macroéconomiques important pour la reproduction des institutions, comportant deux éléments: le taux de croissance et sa volatilité. Comme auparavant, nous nous concentrerons sur les négociations collectives et le secteur financier comme deux domaines particulièrement importants pour des considérations stratégiques des acteurs collectifs comme les syndicats et des banques.

Le syndicat détermine sa stratégie de négociation en fonction des préférences de ses membres. Un changement de la situation économique d'une partie d'entre eux peut alors impliquer une modification des objectifs poursuivis. Tant qu'une majorité des membres n'est pas concernée par des licenciements ou la stabilité d'emploi, le syndicat insistera sur une augmentation des salaires dans la période suivante. Cependant, aussitôt qu'un choc externe implique une augmentation sensible de l'insécurité d'emploi, la majorité peut changer et opter pour une politique plus prudente et/ou pour des moyens supplémentaires visant à augmenter la stabilité de l'emploi. Il peut même y avoir une période de diminution continue de la stabilité de l'emploi pendant laquelle la stratégie de maximisation de salaire semble toujours être optimale et sera poursuivie; dans ce cas, un revirement de stratégie syndicale peut intervenir soudainement, poussant le syndicat à intégrer des aspects de stabilité de l'emploi dans son processus de négociation salariale.

Une évolution similaire peut se produire au niveau des investisseurs financiers et des banques. Il peut être intéressant pour des investisseurs financiers d'investir directement sur le marché boursier, évitant ainsi des coûts considérables d'intermédiation associés aux opérations bancaires. Tant que la plupart des chocs dans une économie sont idiosyncrasiques pour la firme ou au niveau de la branche, ces investisseurs ne devront faire face – grâce à la diversification de leur portefeuille – qu'à un risque systémique faible et pourront tirer l'avantage entier de leur placement direct dans le marché boursier. Cependant, avec une ouverture économique accrue et/ou une interdépendance économique approfondie, ce risque systémique – *non diversifiable* – peut augmenter. Un acteur économique capable d'investir un montant considérable dans un actif à long terme peut dans ce cas fournir une assurance contre ce type de risque et donc contribuer à une élimination du risque collectif (Allen et Gale, 1997).

À partir de ces éléments, il est possible de proposer une interprétation du changement endogène institutionnel en le rapprochant à la modification de la décision stratégique d'un acteur institutionnel. Trois acteurs sont supposés disposer d'un espace de stratégies simples, à deux dimensions, chacun : les firmes, les syndicats et les investisseurs financiers. Les firmes ont accès à une technologie à long et court termes : la productivité de la technologie à long terme dépend de façon cruciale de la stabilité de l'emploi ; si la firme est obligée de licencier une partie de sa main-d'œuvre, cette technologie ne rapporte pas de profits. La technologie à court terme, de son côté, est plus flexible et permet une rotation facile de la main-d'œuvre.

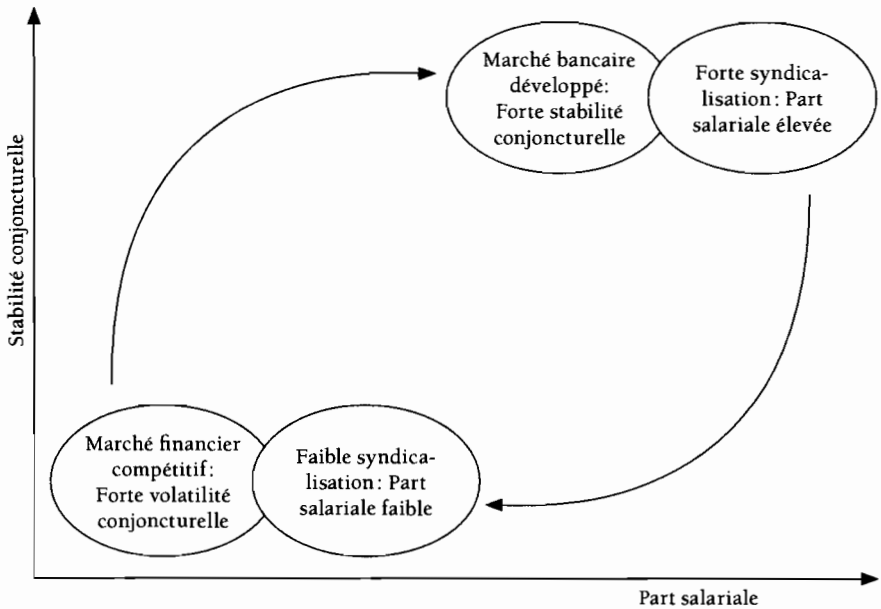
Deuxièmement, les syndicats ont la possibilité soit de négocier les salaires soit de se servir d'un instrument supplémentaire pour augmenter la stabilité de l'emploi : ce second élément pourrait par exemple renvoyer à une décision favorable pour la formation du capital humain qui contribue à réduire le risque idiosyncrasique au niveau de la firme. En optant pour cette deuxième stratégie, le syndicat peut contribuer à la stabilité de l'emploi, acceptant en même temps un salaire négocié plus faible. En optant pour la première stratégie, par contre, le syndicat ne mise que sur le gain à réaliser en période court sans pour autant prendre en considération l'impact sur l'emploi à long terme.

Finalement, les investisseurs financiers ont le choix d'investir directement sur le marché boursier ou de placer leurs capitaux dans une banque. Le premier choix leur donne le plein accès au flux des dividendes, tandis que dans le deuxième cas, ils doivent se partager les coûts d'intermédiation. Les deux stratégies ont des impacts différents sur la distribution du risque et la disponibilité d'information dans l'économie. En particulier, tandis que dans la première situation, l'entreprise sera obligée de quitter le marché lorsqu'un choc négatif affecte sa profitabilité de manière importante, dans la deuxième situation, les

banques interviendront pour restructurer l'entreprise, ce qui garantit son fonctionnement à long terme.

Il en résulte un jeu de coordination produisant des équilibres multiples (cf. graphique 2). Dans un tel système d'interactions stratégiques, exposé à la complémentarité stratégique, les firmes, les investisseurs financiers et les syndicats ont tous la possibilité de renforcer la stabilité de l'état stationnaire en sélectionnant une stratégie de long terme. Leurs différentes stratégies concernent plusieurs aspects du processus de production et de son financement de manière à ce qu'une complémentarité entre les trois stratégies de long terme soit possible. En revanche, la stratégie de long terme n'étant bénéfique qu'au cas où au moins un des autres joueurs sélectionnerait le même type de stratégie, cette complémentarité implique également des problèmes de coordination.

Graphique 2. Le cycle conjoncturel comme « impulseur » institutionnel



Cependant, l'analyse macroéconomique suggère que l'interdépendance entre des acteurs microéconomiques peut avoir un impact considérable sur la structure de risque de l'économie et par conséquent sur les choix stratégiques que les acteurs institutionnels (et *a fortiori* les firmes) entreprendront.

Par ailleurs, en retenant explicitement le caractère décentralisé d'une telle économie et en remarquant que les acteurs collectifs n'interviennent qu'au niveau de chaque pôle de production, on peut observer que leurs stratégies ne sont pas nécessairement coordonnées au niveau macroéconomique. Il est alors

possible de démontrer la faible stabilité des équilibres qui résultent du jeu de coordination. En particulier, le caractère de bien public d'une stabilisation de l'économie par une stratégie de long terme dont les bénéfices se répandent en partie sur l'ensemble de l'économie réduit fortement l'incitation à adopter cette stratégie si la volatilité macroéconomique n'est pas trop élevée. Dans le même sens, on peut analyser le problème de l'efficacité informationnelle lorsqu'une grande partie de l'information sur les entreprises n'est plus disponible publiquement suite à un financement exclusivement bancaire.

Deux situations sont alors possibles. D'une part, un équilibre mixte peut émerger avec la coexistence d'un fort secteur bancaire et d'un marché boursier bien développé, les équilibres en coin disparaissant en faveur de cet état stationnaire intermédiaire. D'autre part, un cycle stratégique peut s'imposer pour lequel aucun équilibre stationnaire n'est possible, et les acteurs continuent à changer de stratégies de manière à générer des fluctuations aussi bien stratégiques qu'économiques.

Le caractère de bien public d'une économie stabilisée provoquera donc un comportement cyclique de choix stratégiques entrepris par les banques et les syndicats. En cas de probabilité de survie élevée, la stratégie de long terme des syndicats n'est pas suffisamment bénéfique pour les ouvriers et les incitent à opter pour une stratégie de maximisation des salaires. À partir du moment où de plus en plus de syndicats opteront pour cette stratégie de court terme, les investisseurs financiers commenceront à leur tour à reconsidérer leur stratégie actuelle et préféreront éventuellement adopter une posture de plus court terme afin de se défaire de leurs coûts bancaires excessifs. Cette modification augmentera par la suite la volatilité et le risque systémique de l'économie contribuant ainsi à un nouveau retournement stratégique des syndicats. Nous pouvons donc parler d'un cycle institutionnel puisque les caractéristiques de l'environnement économique et institutionnel varient de manière cyclique au cours du temps.

CONCLUSION

La réflexion sur les modèles de croissance endogène nous a amenés à une caractérisation du fonctionnement des régimes de croissance, soulignant les équilibres multiples qui peuvent intervenir du fait des interactions entre institutions et sphère économique. Via le choix technologique de la firme, nous avons analysé l'impact de l'environnement institutionnel sur les caractéristiques du régime d'innovation et par conséquent sur le régime de croissance en vigueur dans une économie. Nous avons alors procédé à une discussion sur le rôle des institutions dans la dynamique économique pour montrer l'interdépendance qui existe entre la sphère institutionnelle et la sphère économique et introduire le concept de la coévolution.

Par la suite, nous avons utilisé ces considérations pour l'explication des équilibres multiples et l'instabilité des régimes de croissance. Notamment, nous avons montré comment l'interaction entre les institutions sur le marché financier et sur le marché du travail peuvent affecter l'accumulation du capital humain et la sélection technologique par les firmes. Différents équilibres peuvent alors émerger, correspondant à différents régimes de croissance. Par ailleurs, la stabilité de ces régimes n'est pas garantie puisque les arrangements institutionnels eux-mêmes peuvent contribuer à une perte de stabilité lorsque l'équilibre est atteint ; dans une telle situation des cycles institutionnels émergent et l'économie oscille entre les différents équilibres qui caractérisent la sphère économique.

Ainsi, nous avons pu expliquer la multitude de modèles de croissance endogène, qui a été notre point de départ, pour les intégrer dans une analyse socioéconomique plus vaste. Néanmoins – malgré une telle extension de l'analyse économique proprement dite et malgré une telle réinterprétation des modèles de croissance – nous n'avons pas pour l'instant dépassé le stade de la typologie des régimes de croissance que nous avons présenté dans le tableau 1. Les véritables sources de croissance – entendues comme le moteur qui permet un accroissement de la production des biens et services – ne sont pas à ce stade d'analyse expliquées. À moins de supposer l'insatiabilité des besoins et de l'utilité individuelle, rien ne garantit dans les modèles de croissance endogène que la nouvelle variété de biens ou de services introduite générerait suffisamment de profit pour être rentable. Une telle hypothèse nécessiterait elle-même une analyse plus détaillée pour être pleinement justifiée.

Enfin, au-delà d'une analyse de ses fondements technologiques, il importerait d'analyser plus en détail le fondement *moral* des sociétés capitalistes, pour comprendre l'impact de l'environnement institutionnel sur la formation des préférences. Le (ou les) moteur(s) de la croissance doivent donc pouvoir être trouvés dans les relations sociales d'une société moderne, qui expliqueraient l'accroissement illimité des demandes exprimées, dont la satisfaction est assurée via une croissance des moyens de production. Ce serait alors dans l'interface entre la formation de la demande et la création de la base technologique que les institutions trouveraient leur rôle primordial pour expliquer les variétés du capitalisme.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGELL J., « On the Benefits from Rigid Labour Markets: Norms, Market Failures, and Social Insurance », *Economic Journal*, vol. 109, n° 453, février 1999, p. F143-F164.
- AGHION P. & HOWITT P., « A Model of Growth through Creative Destruction », *Econometrica*, vol. 60, n° 1, mars 1992, p. 323-351.
- ALLEN F. & GALE D., « Financial Markets, Intermediaries, and Intertemporal Smoothing », *Journal of Political Economy*, vol. 105, n° 3, avril 1997, p. 523-546.

- ALTVATER E., HOFFMANN J. & SEMMLER W., *Vom Wirtschaftswunder zur Wirtschaftskrise*, Berlin, Olle & Wolter, 1982.
- AOKI M., *Toward a Comparative Institutional Analysis*, Cambridge, MA, MIT-Press, 2001.
- AZARIADIS C., « The Economics of Poverty Traps, Part One: Complete Markets », *Journal of Economic Growth*, vol. 1, n° 4, décembre 1996, p. 449-486.
- BASSANINI A. & ERNST E., « Labour Market Regulation, Industrial Relations and Technological Regimes: a Tale of Comparative Advantage », *Industrial and Corporate Change*, vol. 11, n° 3, juillet 2002, p. 391-426.
- BOYER R., *La théorie de la Régulation. Une analyse critique*, Paris, La Découverte, 1990.
- BOHRET C. & KONZENDORF G., *Ko-Evolution von Gesellschaft und Funktionalem Staat*, Opladen/Wiesbaden, Westdeutscher Verlag, 1996.
- CACHUC P. & MICHEL P., « Minimum Wages, Unemployment and Growth », *European Economic Review*, vol. 40, n° 7, août 1996, p. 1463-1482.
- CHENTOUF L. & ERNST E., *Work Organization and Incentives*, CEPREMAP, mimeo, 2001.
- ERNST E., *Complémentarités institutionnelles et croissance économique à long terme*, Thèse de doctorat, Paris, EHESS, 2001.
- FLANAGAN R. J., « Macroeconomic Performance and Collective Bargaining: An International Perspective », *Journal of Economic Literature*, vol. 37, n° 3, septembre 1999, p. 1150-1175.
- FREEMAN R. B., « Single-Peaked v. Diversified Capitalism: The Relation Between Economic Institutions and Outcomes », *NBER Working Paper*, n° 7556, février 2000.
- HABERMAS J., *Théorie de l'agir communicationnel*, Paris, Fayard, 1987.
- HIRSCH J., *Der nationale Wettbewerbsstaat. Staat, Demokratie und Politik im globalen Kapitalismus*, Berlin, Édition ID-Archiv, 1995.
- LERNER A., « The Economics and Politics of Consumer Sovereignty », *American Economic Review*, vol. 62, n° 1-2, 1972, p. 258-266.
- LORDON F., « Modéliser les fluctuations, le changement structurel et les crises », *Revue d'Économie Politique*, vol. 104, n° 2-3, mars-juin 1994, p. 219-258.
- LUCAS R., « On the Mechanics of Economic Development », *Journal of Monetary Economics*, Vol. 22, n° 1, juillet 1988, p. 3-42.
- MCCALLUM B.T., « Neoclassical vs. Endogenous Growth Analysis: An Overview », *NBER Working Paper*, n° 5844, mai 1997.
- MESURE S., « Rationalisme et Faillibilisme », dans RENAULT A. (dir.), *Les philosophies politiques contemporaines*, Paris, Calmann-Lévy, 1999, p. 149-184.
- MILGROM P. & ROBERTS J., *Économie, organisation et management*, Paris, De Boeck, 1997.
- PALOMBARINI S., *Compromis sociaux et logique politique: la crise italienne*, Paris, CNRS Éditions, 1999.
- RAGOT X., *Growth by Division of Labour*, CEPREMAP, Couverture Orange, n° 2000/04, 2000.
- ROMER P., « Endogenous Technological Change », *Journal of Political Economy*, vol. 98, n° 5, part II, octobre 1990, p. 71-102.
- SOLOW R.M., « A Contribution to the Theory of Economic Growth », *Quarterly Journal of Economics*, vol. 70, n° 1, février 1956, p. 65-94.
- STEIN J., « How Institutions learn: A Socio-Cognitive Perspective », *Journal of Economic Issues*, vol. 31, n° 3, septembre 1997, p. 729-740.
- YANG X. & BORLAND J., « A Microeconomic Mechanism for Economic Growth », *Journal of Political Economy*, vol. 99, n° 3, juin 1991, p. 460-482.
- YOUNG A., « Increasing Returns and Economic Progress », *Economic Journal*, vol. 38, n° 152, décembre 1928, p. 527-542.

Deuxième partie

**Politique économique,
changement institutionnel et
transformations sociales**

Raoul LUCAS, Karin RADOJCIC, Françoise RIVIÈRE

COLONISATION, DÉCOLONISATION ET ÉTAT ÉDUCATEUR : L'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR À LA RÉUNION

« Le présent [écrivait Durkheim, à propos de l'enseignement secondaire] est formé d'innombrables éléments... La seule manière de les distinguer, de les dissocier, d'introduire par la suite un peu de clarté dans cette confusion, c'est de rechercher dans l'histoire comment ils sont venus progressivement se surajouter les uns aux autres, se combiner et s'organiser¹. »

En s'inspirant de la méthode préconisée et pratiquée par Durkheim pour l'enseignement secondaire, nous voudrions ici nous intéresser à l'implantation et au développement de l'enseignement universitaire à l'île de la Réunion². Nous nous proposons donc sur une longue période, du début du XIX^e siècle à la fin du XX^e siècle, de comprendre à quels besoins sa construction a répondu, selon quelles logiques et quelles modalités il s'est développé. Notre hypothèse est qu'il existe un système d'interactions complexes se déployant sur plusieurs scènes et combinant plusieurs niveaux, qui va agir sur la construction de l'enseignement universitaire à la Réunion.

Pour répondre à cette hypothèse, trois périodes et moments clés ont été retenus. La première période se rapporte au contexte colonial avec les débats et controverses autour de la création d'une École de Droit sous la Restauration et la Monarchie de Juillet d'une part, et sous la Troisième République, d'autre part. La seconde période débute lors de la transformation de la colonie en département français avec la loi du 19 mars 1946 et ses retentissements sur

1. DURKHEIM (1938: 20).

2. Pour une première approche de l'histoire de la Réunion, se reporter à SCHERER (1994).

la question universitaire. Notre dernière période correspond à la création, en 1982, d'un établissement universitaire de plein exercice qui s'inscrit dans le contexte de la décentralisation impulsée par le gouvernement Mauroy.

S'intéresser à l'enseignement supérieur, c'est d'abord prendre en compte toute la complexité de la situation sociohistorique – colonie de peuplement, colonie servile, colonie sans esclave après 1848, département français en 1946, aujourd'hui région européenne ultra-périphérique³. Mais on ne saurait également dissocier dans une telle étude le supérieur des autres cycles d'enseignement, son évolution étant corrélative des transformations de l'ensemble du système éducatif, elles-mêmes liées aux transformations de la société. Enfin, on ne saurait isoler cette étude de l'histoire des universités en France dont on considère les grandes lignes connues dans le cadre limité de ce chapitre⁴. Celui-ci comprendra trois parties et privilégiera une approche sociohistorique. Sur le plan méthodologique nous combinerons plusieurs sources: le recours aux archives, dont de nombreuses inédites; des interviews de quelques protagonistes de l'histoire de l'enseignement supérieur et de ses transformations; et enfin, des données fournies par notre étude intitulée: *L'Enseignement Supérieur dans les Départements d'Outre-Mer: bilan, spécificités et devenir*⁵.

SOCIÉTÉ COLONIALE, ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR ET ÉCOLES DE DROIT

Espace insulaire, marqué par l'étroitesse de son territoire – 2 512 km² – et son isolement, la Réunion, anciennement Île Bourbon, a une histoire intimement liée au fait colonial⁶. Possession française depuis 1663, colonie de peuplement, la Réunion est une création directe de la colonisation dont le processus va toutefois s'éloigner du modèle classique. Sur une terre vierge sont amenés des populations libres et des contingents d'esclaves dont l'importance va croître avec le développement des cultures spéculatives – café puis sucre – imposées par la métropole. En 1735, la population blanche est de 1 716 personnes et l'île compte alors 6 573 esclaves; deux décennies plus tard, ces populations seront respectivement de 5 237 et 21 047⁷. Mais de toutes les colonies françaises, les esclaves introduits à la Réunion constituent une des populations les moins

3. L'existence des régions ultrapériphériques européennes (RUP) – Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion pour la France, Canaries pour l'Espagne, Madère et Açores pour le Portugal – est reconnue par l'article 299-2 du traité instituant la Communauté européenne, signé à Rome le 25 mars 1957.

4. Sur cette question, voir notamment: VERGER (1986) et MUSSELIN (2001).

5. Cf. LUCAS *et al.* (2005); LUCAS & RADOJCIC (2006).

6. Au cours de son histoire, l'Île Bourbon a changé de nom à plusieurs reprises pour prendre définitivement celui de la Réunion en 1848. Dans ce chapitre, nous n'utiliserons indifféremment que deux de ces appellations: Bourbon/la Réunion.

7. LUCAS & SERVIABLE (1986).

homogènes – Malgaches, Comoriens, Africains, de l'ouest et de l'est, Indiens, Malais, etc.⁸.

Une hétérogénéité dont les autorités n'ont jamais fait mystère des bénéfices qu'elles pouvaient en tirer. La situation sociale de la majorité de la population blanche est un autre élément qui contribue à singulariser la situation réunionnaise. Amorcée dès le XVIII^e siècle, la paupérisation des blancs ne va cesser d'empirer tout au long du XIX^e siècle. À la base de la hiérarchie sociale, la grande majorité de la population blanche de la colonie vit dans des conditions de misère extrême. Une situation qui, par son ampleur et ses conséquences, est totalement inédite et sans doute sans équivalent dans toute l'histoire coloniale⁹.

En 1836, les deux tiers de la population blanche sont des indigents « enserrés dans l'isolement et la misère donnant l'exemple affolant de "civilisés", non seulement inaptes à coloniser une île mais ensauvagés, ramenés presque pareils au stade animal¹⁰ ». C'est dans cette société, marquée par les rapports classiques liant métropole et colonie – finalités économiques, pacte colonial, rapports de dépendance –, mais aussi travaillée par des logiques inédites, que l'école s'implante à la Restauration avec le retour de la colonie à la France après le Traité de Paris en 1815. Sans vouloir reprendre pas à pas ce mouvement, que nous avons développé par ailleurs, il nous faut néanmoins rappeler, tant ils seront éclairants pour notre analyse, les principaux éléments du violent débat opposant pouvoir central et société coloniale sur les formes scolaires à mettre en œuvre¹¹.

Pour les autorités centrales, il convient de développer une école exclusivement élémentaire, avec comme objectifs de socialiser et d'intégrer initialement les seules populations affranchies; avant de l'étendre finalement aux blancs pauvres. Pour la société coloniale, c'est un tout autre choix qu'il convient d'effectuer: elle exige la création d'un établissement secondaire de plein exercice qui dispenserait une culture d'excellence. Pour les notables de la colonie, l'élite coloniale doit être formée localement et non en Europe. Une thèse à laquelle s'est toujours opposé le pouvoir central redoutant de voir se développer, avec un tel dispositif, les ferments d'un processus pouvant déboucher sur l'autonomie des colonies.

Mais, pour la société coloniale, le recours à des établissements secondaires métropolitains pour la formation de son élite est à exclure, car il ferait courir le danger de « francisation » qui porterait fatalement atteinte à l'ordre colonial. Qualifiée de *casus belli*, la création du Collège royal est arrachée au pouvoir central. Pièce maîtresse de la structure de la domination propre à la société coloniale, le Collège royal ouvre ses portes en 1818. Cet établissement, qui

8. Cf. DE LA BARRE DE NANTEUIL (1862). Le 20 décembre 1848, l'esclavage est aboli à la Réunion.

L'île comptait alors 100 000 habitants dont 60 % d'esclaves.

9. SCHERER, *op. cit.*

10. GERBEAU (1987).

11. Sur les questions de l'École et de son histoire, se reporter à LUCAS (2005, 2006).

jouit d'un encadrement de qualité – à son ouverture, les professeurs recrutés viennent de la prestigieuse École normale supérieure –, dispense un enseignement d'excellence sous le contrôle vigilant de la société coloniale. Ce système d'excellence, partie intégrante de l'université, avec des professeurs dont les nominations sont liées statutairement aux études menées et aux diplômes obtenus, va fonctionner comme une véritable force d'impulsion pour le développement d'une demande d'enseignement supérieur dans la colonie.

Schématiquement on peut distinguer deux périodes. La première, qui dure une vingtaine d'années, a lieu sous la Restauration et la Monarchie de Juillet avec comme champ d'intérêt des études juridiques. Il y a d'abord l'opportunité offerte par l'installation, en 1817, dans la colonie, d'un avocat, docteur en droit, Maître Lesueur. Sollicité par des parents, l'avocat met à la disposition de jeunes gens issus du Collège royal sa bibliothèque, puis leur dispense assez rapidement des cours de droit. Ainsi comme le relate H. Negrel: « la science du droit, pour ainsi dire inconnue à Bourbon fait son apparition ¹². »

Toutefois, dans cet intérêt pour les études juridiques on peut surtout déceler l'effet combiné d'autres facteurs liés à la conjoncture sociopolitique et socio-économique de la colonie. Dans une société qui fonctionne et prospère grâce à l'exclusion, les franges inférieures de la bourgeoisie, incapables d'envoyer leur progéniture poursuivre, après leur scolarité au Collège royal, des études en France, voient dans l'organisation d'études juridiques dans la colonie l'espoir de sauvegarder pour les leurs une situation sociale, en les dotant d'un capital culturel. Des carrières juridiques peuvent dès lors offrir l'accès à des formes d'activité publique compatibles avec le rang social qu'aspire à tenir la bourgeoisie dans la société servile.

Dans ce projet, tant intellectuel que politique, Maître Lesueur va jouer un rôle majeur car après avoir accueilli puis enseigné le droit à quelques jeunes gens hors de tout cadre formel, il ouvre en 1825 une école de jurisprudence que les gouverneurs De Freycinet (1821-1826), Duval d'Ailly (1830-1832) et Cuvelier (1832-1836) vont chercher à doter d'un statut en conformité avec les lois et textes régissant l'université française. Ces démarches viennent relayer auprès du pouvoir central la très large mobilisation impliquant localement les assemblées, les délégués et les notables ¹³. Sans suivre pas à pas ces tentatives institutionnelles, notons qu'elles prendront différentes formes – École de jurisprudence (1825-1827), École de Droit (1832-1833), École spéciale de Droit (1835-1836) – mais échoueront toutes, le pouvoir central refusant en définitive la création dans la colonie d'un établissement d'enseignement supérieur.

Pour le pouvoir central c'est en France, en effet, que l'élite coloniale doit être formée afin d'y puiser « les principes propres à [la] rattacher à la loi et à

12. NEGREL (1963).

13. *Ibid.*

la mère patrie¹⁴ ». *A contrario* pour la société coloniale, « l'heure est désormais propice à ces efforts d'une jeunesse intelligente voyant enfin la possibilité de s'assurer d'une instruction complète et d'honorables carrières sans être obligée de s'expatrier pour de longues années en imposant à leurs familles de douloureux sacrifices¹⁵ ».

Ce sont plusieurs dizaines d'étudiants qui seront accueillis malgré un fonctionnement difficile, soumis aux autorisations provisoires des autorités. Ils sont 26 en 1826, 56 en 1832, et 50 en 1835, les effectifs du Collège royal étant alors de 112 en 1826 et de 125 en 1832. En 1835, année de réouverture de l'École de Droit, ses effectifs sont de 50, dans une colonie qui compte 104 265 habitants dont 70 000 esclaves. Au sortir de l'École de Droit, les étudiants bénéficient d'une préférence au recrutement « dans tous les concours où le gouvernement local avait le choix des sujets à nommer aux divers emplois d'ordre judiciaire et administratif¹⁶ ».

En fait, dans les débats autour de l'École de Droit, on retrouve, on le voit, un argumentaire qui avait déjà été développé lors de la création du Collège royal. Toutefois les enjeux ne sont pas les mêmes. L'École de Droit ne mobilisant en définitive que les franges inférieures de la bourgeoisie, elle connaîtra un autre sort que le Collège royal et fermera ses portes en 1836.

Vers la fin du XIX^e siècle, la question de l'enseignement supérieur resurgit dans l'actualité coloniale. Données nationales et locales rendent compte de cette nouvelle donne. Il y a d'abord le contexte politique, marqué en France par l'arrivée au pouvoir des républicains qui se lancent alors dans une politique d'expansion coloniale. Elle connaît un rythme particulièrement intense sous les gouvernements de Jules Ferry : « Des entreprises sont alors conduites simultanément sur tous les points où la France avait d'anciens droits ou de vieilles ambitions¹⁷. » Diffuser la civilisation est la raison avancée pour justifier l'expansion coloniale avec l'assimilation comme principe.

Pour Roger Bastide, ce choix de l'assimilation comme principe structurant illustre ce qu'il appelle « le préjugé culturel » très répandu chez les Français :

Nous croyons que notre civilisation et sa culture sont supérieures aux autres civilisations et aux autres cultures. Nous sommes toujours des missionnaires, nous voulons toujours, précisément d'ailleurs parce que nous aimons les autres peuples, apporter à tous ces peuples notre civilisation, les franciser, les assimiler¹⁸.

14. BERNARDY DE SIGOYER (1873).

15. *Ibid.*

16. *Ibid.*

17. BOUCHE (1991 : 51 sq.).

18. BASTIDE (1970 : 25).

Présente sur tous les territoires du domaine colonial français, cette politique d'assimilation connaîtra cependant des rythmes différents¹⁹. Toutefois c'est dans « les quatre vieilles colonies » – Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion –, qualifiées de « laboratoires », que la politique d'assimilation sera la plus intense²⁰. Mais, à la Réunion, l'assimilation est également une démarche interne à la société coloniale. Elle structure les débats sur la réforme coloniale. Pour les partisans locaux de l'assimilation, seules les institutions métropolitaines transplantées dans la colonie et « la protection de la mère patrie » permettraient la transformation de la société coloniale²¹. Une thèse farouchement combattue par les autonomistes car « contraire à la nature même des choses²² ». Pour ces derniers, l'avenir de la colonie passe par une large autonomie.

Le rétablissement du suffrage universel consacre le triomphe des partisans de l'assimilation dont le leader est le député François de Mahy. À Paris, il rejoint à l'Assemblée nationale les rangs de la Gauche républicaine et occupe, entre 1882 et 1888, des responsabilités ministérielles. La nouvelle majorité entend donc faire de l'assimilation complète de la colonie aux départements métropolitains son grand chantier au travers de la recherche d'alliances entre les forces coloniales et métropolitaines. La petite et moyenne bourgeoisie réunionnaise attend de l'assimilation politique de pouvoir régler en droit son appartenance à la société civile française, ce qui, par ricochet, réglerait sa position dans la société coloniale.

La mise en œuvre, par les républicains, d'une politique faisant de l'école l'instrument privilégié de l'intégration politique et sociale est l'autre élément important de cette période. Les républicains sont si convaincus de l'excellence de « leur » école qu'il ne fait aucun doute pour eux que sa transformation dans les colonies sera profitable à leurs populations. Jules Ferry dans son *Discours sur l'égalité de l'éducation* a jeté les bases de cette idéologie scolaire²³. À la Réunion, une nouvelle organisation scolaire se met donc en place ; elle est contemporaine de toute une série de mesures prises aux Antilles mais également en Algérie²⁴. Dans la colonie, ces mesures, ainsi que nous l'avons démontré par ailleurs, ne profiteront qu'au lycée et concerneront par effet d'impulsion l'enseignement supérieur, qui connaîtra à échelon national de profonds bouleversements.

La fin du XIX^e siècle représente en effet, avec la politique suivie par les républicains, « un temps fort de l'histoire de l'enseignement supérieur en France [...] »

19. BOUCHE (1991).

20. *Ibid.*

21. *Le Moniteur de la Réunion*, le 11 novembre 1870.

22. Ces autonomistes sont regroupés autour du journal *La Malle*.

23. LEGRAND (1961).

24. Cf. pour l'Algérie, COLONNA (1975), et pour la Guadeloupe, ABOU (1988).

au point qu'on peut parler, comme le note Victor Karady, de la naissance d'un nouveau système²⁵ ». L'enseignement supérieur français va donc bénéficier d'efforts budgétaires exceptionnels avec le renouvellement du parc immobilier existant, la création d'universités nouvelles et l'apparition de nouveaux postes budgétaires, dont celui des bourses aux étudiants. Créées pour les candidats à la licence des facultés académiques en 1877, les bourses seront ensuite étendues à d'autres grades et d'autres disciplines. Ainsi, 1877 consacre, pour A. Prost, « l'année de naissance de l'étudiant », dont le nombre ne cessera de croître.

La colonie va tirer profit de ce mouvement²⁶. Un système de bourses est développé pour permettre aux bacheliers de poursuivre leurs études dans les facultés métropolitaines. Entre 1900 et 1922, l'île compte 148 étudiants boursiers dans les grandes écoles et facultés métropolitaines, dont 29 en médecine, 21 à l'École coloniale, 24 dans des facultés de droit, et 22 dans l'enseignement supérieur proprement dit²⁷.

Mais en 1923, dans son rapport de mission, l'inspecteur général Tixier dénonce le système de bourses mis en place, qu'il estime coûteux et totalement préjudiciable aux intérêts de la colonie. Le rapport établit que le taux de réussite des boursiers est faible (4 étudiants sur 10 échouent). Il montre ensuite que le taux de retour des diplômés est dérisoire. Sur une cohorte de 86 boursiers ayant terminé avec succès leurs études, seuls 10 sont retournés à la Réunion dont, précise-t-il, « deux fonctionnaires, professeurs au lycée, qui sont moins liés au pays que ceux qui y sont revenus avec d'autres professions²⁸ ». De plus, poursuit l'inspecteur général :

Dans ce pays essentiellement agricole qui ne vit que des produits de son sol on ne trouve qu'un seul ingénieur des industries agricoles revenu au pays qui aurait tant besoin de techniciens pour améliorer les rendements en sucre de la canne²⁹.

Évaluant à près de 650 000 francs la somme annuelle que les boursiers coûtent à la colonie, le rapport note « qu'elle paye cher pour les quelques unités qui reviennent lui rendre les services qu'elle pouvait attendre des connaissances qu'ils ont acquises³⁰ ». Pour l'inspecteur général Tixier, la conclusion est sans appel :

Au lieu de continuer, comme par le passé, à dépenser de grosses sommes, à donner à des jeunes gens les moyens d'abandonner une petite patrie pour n'augmenter que de façon bien minime la puissance productrice de la

25. KARADY (1986).

26. PROST (1968).

27. Archives départementales de la Réunion (ADR) 4111 – 61.1.132. Rapport de mission de l'inspecteur Gérard Tixier, 27 avril 1923.

28. *Ibid.*

29. *Ibid.*

30. *Ibid.*

métropole et d'autres colonies, il serait peut-être intéressant de viser moins haut et de tâcher de rénover l'industrie locale qui se meurt³¹.

C'est dans ce contexte que les autorités locales – l'administration coloniale et les élus locaux – demandent la création d'une École de Droit à la Réunion à l'instar de celle créée en Martinique en 1883. Pour les autorités coloniales, « l'ancienneté et le succès de l'enseignement secondaire à la Réunion » légitiment pleinement une telle création³². De plus, reprenant un argumentaire déjà présent dans le rapport Tixier, les autorités montrent qu'une telle création « coûtera bien moins cher au budget local que l'entretien devenu très coûteux de boursiers par des facultés de Droit de métropole³³ ». Cette École de Droit permettra également de « former sur place les officiers ministériels, clerks d'avoués, clerks de notaires, avoués, notaires, juges de paix nécessaires aux besoins de la colonie³⁴ ».

Soutenue par le Comité supérieur consultatif de l'instruction publique aux colonies, la demande débouche sur la création de l'École de Droit par décret présidentiel du 11 février 1926³⁵. Cette école est pensée comme une première étape dans le développement de l'enseignement supérieur à la Réunion, qui devrait être suivie par « la création d'institutions scientifiques et techniques³⁶ ». La Réunion ne disposant pas d'une inspection académique, l'École de Droit est rattachée au service judiciaire, placée sous la surveillance du procureur général, le président de la cour d'appel remplissant les fonctions de doyen. On y dispense les cours de capacité et les certificats des deux premières années de licence. C'est dans une faculté métropolitaine que les étudiants de troisième année de licence doivent achever leur cursus. Plusieurs certificats « spéciaux » sont proposés dans les secteurs du « notariat, du greffe et des autres officiers ministériels³⁷ ». À son ouverture, à Saint-Denis, l'École compte 17 étudiants, 10 en licence, dont 2 étudiantes, et 7 en capacité³⁸. En 1930, il y a 37 étudiants inscrits en licence, 19 en capacité en Droit et 3 pour les certificats spéciaux, mais 22 de ces étudiants viennent de Madagascar. En 1938, l'École comptait 23 étudiants inscrits en première année de licence sur un effectif global de 62. À la fin de la seconde guerre mondiale, 75 étudiants sont inscrits à l'École de Droit³⁹.

Durant toute la période coloniale, l'École de Droit est donc le seul enseignement du cycle supérieur dispensé localement. Cet enseignement revêtait à l'époque une forme embryonnaire. Plusieurs éléments peuvent aider

31. *Ibid.*

32. ADR 122 W 376.

33. *Ibid.*

34. *Ibid.*

35. Cf. Bulletin officiel de la Réunion (1926).

36. ADR 122 W 376.

37. *Ibid.*

38. *Ibid.*

39. *Ibid.*

à comprendre une telle situation. Le droit tout d'abord ne requiert pas d'investissements lourds. Il offre donc le minimum pour les clientèles sociales mobilisées et particulièrement les franges inférieures de la bourgeoisie engagées dans un processus de formation et de reproduction de positions dominantes. Comparé aux autres enseignements du supérieur, le droit ne nécessite pas de dispositions particulières ni un niveau élevé d'excellence scolaire pour laquelle les facultés métropolitaines restent la voie royale. L'offre d'enseignement en droit vise donc localement une clientèle à qui est garanti un accès pratique aux diverses professions juridiques. De plus, indépendamment de tout usage professionnel, le droit représente également une espèce de compétence générique qui peut trouver des sources de revalorisation appréciables dans la presse ou surtout dans l'action politique. « Faire son droit localement », c'est donc, sans de lourds investissements – intellectuels, financiers, matériels –, s'assurer, pour les uns, un titre ou confirmer un statut social acquis, et, pour d'autres, espérer une certaine mobilité sociale.

LE TOURNANT DE LA DÉPARTEMENTALISATION

Pour comprendre les retentissements de la départementalisation dans le domaine de l'école, il nous faut brièvement rappeler l'essence même de ce projet. C'est la loi du 19 mars 1946 qui transforme, à l'instar de la Martinique, de la Guadeloupe et de la Guyane, la Réunion en département français. Elle consacre le principe d'assimilation né de la rencontre d'un mouvement interne à la société créole, qui remonte loin dans le temps, et de l'universalisme français⁴⁰.

Pour Aimé Césaire, rapporteur du projet de loi, la départementalisation est « un formidable raccourci historique ». Elle doit permettre de « mettre fin au régime colonial, au régime des décrets, aux lois d'exception, à la discrimination, à la misère des budgets étriés⁴¹ ». Il s'agit d'exporter outre-mer des institutions qui soient aussi fidèles que possible à celle de la métropole et ce, même si les textes proclamant l'assimilation juridique contiennent leurs propres limites. Quand la Réunion accède au statut de département, sa situation est calamiteuse. L'île compte 225 000 habitants, dont 50 % de moins de 20 ans. Le taux de natalité est de plus de 40 pour mille celui de mortalité est supérieur à 22 pour mille. La population réunionnaise est minée à 95 % par l'alcoolisme et par une sous-alimentation chronique⁴². Sur le plan de l'éducation la situation est chaotique.

L'enseignement primaire est à la dérive et l'enseignement technique est anecdotique. L'enseignement secondaire, qui est le seul à mobiliser les élites coloniales, est un véritable enseignement de caste. Il est dispensé

40. Cf. *supra*.

41. JACQUEMART (1983).

42. BERTILE (1987).

complètement dans un seul établissement, le lycée Leconte de Lisle. C'est au lycée Leconte de Lisle que les jeunes gens et jeunes filles qui fréquentent les trois autres établissements secondaires de l'île – deux privés et un public – doivent venir terminer leur cursus secondaire. En juillet 1945, le lycée Leconte de Lisle comptait 498 élèves dans le secondaire : 83 se sont présentés à la première partie du baccalauréat et 33 ont été reçus. Quant au supérieur, on l'a vu, il est limité aux études de droit et l'école dépend du service judiciaire⁴³.

Cet héritage, combiné aux attermolements politiques du pouvoir central outre-mer – eux-mêmes avivés par l'instabilité gouvernementale de la IV^e République –, va retentir considérablement sur les transformations du système éducatif et donc de l'enseignement supérieur. On peut distinguer systématiquement, là aussi, deux périodes. La première couvre toute la décennie 1950. Il s'agit alors de mettre en place infrastructures et équipements de base, et de s'attaquer à la situation sanitaire. Sur le plan de l'éducation, avec la transformation de la colonie en département français, un vice-rectorat est créé succédant au squelettique Service de l'instruction publique. Ayant à sa direction un inspecteur d'académie, le vice-rectorat est rattaché à l'académie d'Aix-Marseille. Sur le plan scolaire, l'effort de l'État va porter essentiellement sur l'enseignement primaire dont l'enjeu est fondamental tant les besoins sont colossaux et le poids de cet enseignement dans le dispositif de socialisation majeur⁴⁴.

Dans le rapport présentant le IV^e plan, les auteurs, tirant le bilan des précédents, notent que, si les progrès dans les domaines économique et social sont incontestables, « l'élévation du niveau de vie des populations s'est trouvée freinée par l'accroissement démographique rapide [...] de sorte que [il y a] un déséquilibre entre les besoins croissants créés par la progression démographique et les possibilités d'augmentation du revenu global⁴⁵ ».

Dans le domaine scolaire, les auteurs du IV^e Plan notent que « l'enseignement élémentaire et complémentaire [ont] requis les plus gros investissements [...] [et qu'] un goulot d'étranglement apparaît dans l'enseignement du second degré⁴⁶ ». Si en 1948 les établissements secondaires publics accueillait 857 élèves, dix ans plus tard, les effectifs s'élèvent à 1954. Cette augmentation, bien que réelle, reste toutefois totalement dérisoire rapportée à l'ensemble de la population scolaire. Seuls 1 ou 2 élèves des cours complémentaires peuvent donc espérer, sur concours, accéder en seconde au lycée. Dans la décennie qui suit la mise en place de la départementalisation, le secondaire reste verrouillé à la Réunion, dans l'incapacité de dégager une clientèle accrue vers le supérieur. Numériquement stagnant, l'enseignement supérieur reste institutionnellement et pédagogiquement inchangé, modelé par les mêmes logiques que sous la colonie.

43. LUCAS (2005).

44. *Ibid.*

45. Commissariat au Plan (1962).

46. *Ibid.*

À la fin des années 1950, c'est son existence même qui est menacée. Les autorités centrales envisagent, en cohérence avec « l'impérieuse politique d'émigration » des originaires de DOM où, pour la Réunion, Madagascar est la destination majeure, de supprimer l'École de Droit et d'orienter les étudiants réunionnais vers l'université Charles de Gaulle à Tananarive. Le « patriotisme » et l'indépendance des élus réunionnais et surtout de Madagascar auront raison de ce projet⁴⁷.

C'est dans la décennie qui va suivre que différentes mesures vont être déployées. Une deuxième période s'ouvre où l'on assiste, tant sur le plan quantitatif que qualitatif, à un effort de développement important. Ces mesures tirent donc vers le haut l'ensemble du système éducatif. Le réseau des cours complémentaires, qui deviennent collèges d'enseignement général, combiné à l'effort de développement maintenu dans le primaire, réclame la multiplication du personnel enseignant et l'élévation de son niveau de formation. C'est ainsi que les autorités locales organisent à l'École normale, au début de la décennie 1960, à l'insu du pouvoir central, des enseignements de propédeutique en lettres et en sciences. Dans le même temps, un nouveau lycée est ouvert dans le sud de l'île (1964)⁴⁸.

Ces transformations décisives de l'offre d'enseignement secondaire affectent par translation le Supérieur. Sa forme coloniale est désormais caduque. En 1963, un Institut de droit et des sciences économiques est créé à Saint-Denis, dépendant de la faculté d'Aix⁴⁹. Dans l'année qui suit, pour régulariser le fonctionnement quasi-clandestin des propédeutiques organisées à l'École normale, à destination des professeurs de collège, sont créés un Centre d'enseignement supérieur en sciences et un Centre lettres, tous deux également rattachés aux facultés d'Aix. En 1964, une direction est créée, chargée de coordonner les différents centres et d'assurer leur liaison avec les facultés de rattachement. Elle sera confiée à Gérard Conac, juriste à la faculté d'Aix⁵⁰.

Impulsée par les autorités locales, la transformation de l'enseignement supérieur, avec une configuration institutionnelle qui prolonge celle mise en place dans le domaine scolaire avec l'académie d'Aix-Marseille au début de la départementalisation, répond également à de nouvelles orientations et exigences. C'est ainsi que pour les experts en charge du V^e Plan, il s'agit désormais « de ralentir considérablement les départs prématurés d'étudiants d'Outre-Mer en métropole car ils présentent des inconvénients sérieux⁵¹ ».

47. Les élus réunionnais multiplient alors les adresses aux autorités gouvernementales relayées par la presse locale.

48. LUCAS (2005).

49. CONAC (1984).

50. *Ibid.*

51. Commissariat au Plan (1966: 533-545).

Le premier inconvénient relevé est celui du « dépaysement social et pédagogique⁵² ». Pour les autorités, ce double dépaysement est préjudiciable au bon déroulement des études. Un constat qui n'est pas sans rappeler celui émis en des termes quasiment identiques quarante ans plus tôt par l'inspecteur général Tixier. Le second inconvénient porte sur « la rupture avec le milieu d'origine » qui, estiment les autorités, « se situant trop tôt risque d'être durable ou définitive⁵³ ». Là également, il est difficile de ne pas faire le parallèle avec le rapport de l'inspecteur général Tixier. Le dernier argument est inédit et en rapport avec la situation de l'enseignement supérieur en France à l'orée du V^e Plan. Il s'agit pour les autorités de ne pas contribuer « à l'argumentation de l'encombrement des écoles et facultés métropolitaines⁵⁴ ».

Pour toutes ces raisons, les autorités préconisent le suivi local d'un premier cycle universitaire, après lequel seulement il est préférable d'envisager et d'encourager le départ des étudiants réunionnais vers la métropole. C'est donc dans ce contexte local et national que prend forme la nouvelle offre d'enseignement dans le supérieur à la Réunion. Elle s'accompagne, avec les nouveaux centres mis en place, d'un élargissement des prestations offertes. On assiste également au développement des actions de formation pour des publics professionnels : pour ceux de l'entreprise avec le Centre de gestion des entreprises, et pour ceux des collectivités locales avec le Centre de formation administrative⁵⁵.

Ces transformations devaient en principe être accompagnées d'un plan d'équipement nécessaire tant au niveau de l'immobilier – les locaux sont précaires et dispersés – que des infrastructures matérielles – laboratoires, bibliothèques, collections. Ainsi, sont notamment envisagées, au cours du V^e Plan, la création d'un Institut universitaire de technologie (IUT) préparant aux carrières sanitaires et sociales, la construction d'un établissement scientifique universitaire pour 250 étudiants et la construction d'une bibliothèque universitaire susceptible d'accueillir plus d'un millier d'étudiants. Mais, pour les experts, l'une des priorités doit être la construction d'une résidence universitaire d'une capacité d'accueil de 500 places : la situation des familles, les difficultés de déplacement sur ce territoire étroit, montagneux et mal desservi par les transports en commun, la rendent en effet indispensable⁵⁶.

Un programme dont le directeur des établissements supérieurs, Gérard Conac, se félicite dans son allocution de rentrée du 28 novembre 1966 en concluant que « ce que beaucoup souhaitaient sans oser l'espérer est en train de s'accomplir. La vocation universitaire de la Réunion s'affirme et s'inscrit dans les

52. *Ibid.*

53. *Ibid.*

54. *Ibid.*

55. CONAC (1984).

56. Commissariat au Plan (1966).

faits⁵⁷ ». En 1964, 359 étudiants fréquentent les établissements d'enseignement supérieur à la Réunion dont 263 en droit et en sciences économiques, 36 en sciences et 60 en lettres. En 1969, ces chiffres sont respectivement de 634, 275, 227 et 132. Cette même année, les effectifs de l'enseignement public et privé s'élèvent à 137 518 dont 3 209 dans le secondaire, 625 candidats se sont présentés à un baccalauréat général et 322 furent reçus⁵⁸.

En 1970, une nouvelle étape institutionnelle est franchie avec la création du Centre universitaire de la Réunion dans le sillage de la loi sur l'orientation de l'enseignement supérieur votée à l'Assemblée nationale le 10 octobre 1968 (loi Faure)⁵⁹. Trois Unités d'enseignement et de recherche (UER) sont donc créées (droit-économie, lettres et sciences). À l'UER, le Centre universitaire continue cependant de préférer le terme de « faculté ». La délivrance des titres et diplômes se fait donc à la Réunion sous double sceau. Deux ans après sa création, le Centre universitaire compte 1 053 étudiants dont 581 en droit et sciences économiques, 137 en sciences et 335 en lettres⁶⁰. Une progression réelle, bien que lente, mais qui masque surtout de vraies difficultés.

C'est ainsi qu'une étude, réalisée en 1971, montre que les étudiants inscrits en droit et en sciences économiques sont dans une très large majorité originaires de Saint-Denis. Une inégalité géographique qui se double d'une seconde, car ce sont surtout les fonctionnaires métropolitains en poste à Saint-Denis qui tirent profit des études dispensées en droit et en sciences économiques⁶¹. Quant aux créations préconisées par le V^e Plan, si certaines – bibliothèques, cité universitaire, faculté des sciences – sont mises en œuvre, les travaux lancés sont rapidement suspendus et le resteront tout au long de la décennie 1970. Quant à l'IUT, il ne verra pas le jour. Tout au long de la décennie qui suit sa création, le Centre universitaire se heurte donc à de nombreuses difficultés.

Il y a, à la Réunion comme ailleurs, des difficultés amenées par les changements provoqués par la loi Edgar Faure, contraignant désormais les établissements universitaires à surmonter les logiques facultaires pour s'engager dans une gestion plus collective. Mais on peut également noter que trente ans d'exercice départemental n'ont pas amené d'impulsion nouvelle pour le système universitaire qui aurait permis de rompre avec la situation antérieure. Ce Centre universitaire sans projet véritable, avec un pilotage faible et un manque criant de personnel, de crédits et de locaux, tente péniblement de subsister. Le Centre universitaire peine à accueillir et à offrir aux jeunes Réunionnais, qui tirent désormais bénéfice de l'ouverture de l'enseignement secondaire, une qualification dont de nombreux acteurs socioéconomiques, politiques et institutionnels

57. *La Voix des Mascareignes*, 8 décembre 1966.

58. Insee (1970).

59. MUSSELIN (2001).

60. Insee (1972).

61. Centre d'enseignement supérieur (1971).

s'accordent à répéter qu'elle est indispensable pour que la Réunion s'adapte aux différentes transformations économiques et sociales.

DÉCENTRALISATION ET CRÉATION D'UNE UNIVERSITÉ DE PLEIN EXERCICE

L'année 1982 marque un tournant décisif dans l'évolution de l'enseignement supérieur à la Réunion. Le centre universitaire disparaît pour donner naissance à un établissement autonome : l'université de la Réunion. Cette naissance s'inscrit dans un contexte nouveau, marqué par les lois de décentralisation et les mutations du système universitaire français. C'est ainsi que l'on assiste au niveau national à un changement majeur dans les politiques éducatives. On fait désormais appel au « local » et à « la mobilisation des acteurs ». La territorialisation des politiques éducatives est en marche. Elle fait largement appel à la notion de projet. Des modes de régulation plus complexes apparaissent avec l'implication des élus locaux, rendus plus puissants avec la décentralisation.

Si la décentralisation, comme le notent Daniel Filatre et Michel Grosseti, n'accorde pas aux villes ou aux départements le droit de créer des établissements universitaires elle leur donne [néanmoins] des moyens financiers plus importants. [...] Les collectivités locales semblent plus facilement prêtes que par le passé à prendre des initiatives et se mettent d'ailleurs très vite à déborder largement les compétences que la loi prévoit pour elles⁶².

Ces données se retrouvent à la Réunion où elles se combinent aux caractéristiques du système éducatif qui entame la troisième phase de sa mutation. C'est ainsi qu'en 1984 la Réunion est dotée d'un rectorat. En 1988, la Région se dote d'un schéma prévisionnel de formation. L'année suivante l'académie élabore un schéma concerté des formations post-baccalauréat. Entre 1986 et 2000, 39 écoles, 20 collèges et 20 lycées sont ainsi créés dans l'académie et des classes préparatoires aux grandes écoles sont ouvertes : mathématiques en 1990, Haute école de commerce (HEC) en 1993, et lettres en 1995.

Le nombre de bacheliers augmente. La possibilité d'arriver au baccalauréat est ainsi passée de 18 % d'une génération en 1985 à 50 % en 1995⁶³. Cette croissance des effectifs se répercute sur le nombre de diplômés. Par effet d'impulsion, le mouvement retentit sur les effectifs étudiants et le développement de l'université. À partir de 1982, l'université connaît une croissance rapide des effectifs étudiants. Elle compte 2000 étudiants en 1981, 5400 en 1991, 6400 l'année qui suit. Soit une progression de plus de 300 % en 11 ans⁶⁴.

Mais si les effectifs des étudiants s'envolent, les moyens mis en œuvre pour les accueillir sont très loin de suivre. On peut y voir là bien naturellement

62. GROSSETI & LOSEGO (2003 : 30).

63. LUCAS (2005).

64. LUCAS *et al.* (2005).

les tensions classiques amenées par le grossissement de toute population scolaire qu'il convient d'accueillir. Notons cependant que cette expansion était prévisible et surtout que cette situation, rapportée aux difficultés rencontrées antérieurement et à la durée de l'enseignement supérieur dans l'île, offre une tout autre lecture.

La situation universitaire est si alarmante que le Conseil économique et social (CESR) décide de s'en saisir. Dans son rapport intitulé *Université de la Réunion: les discours et la méthode*, il dresse un véritable réquisitoire. C'est ainsi qu'après avoir rappelé que la construction du campus universitaire – avec neuf grandes opérations – était inscrite comme priorité par le Contrat de plan État-Région (CPER)⁶⁵ pour la période 1989-1993, pour un budget total de 137 millions de francs répartis à 50 % à la charge des collectivités locales, le CESR note que « deux ans après cet engagement formel et solennel pris par l'État aucun bâtiment n'est sorti de terre, aucun chantier n'a démarré⁶⁶ ». Cherchant à comprendre cette lenteur, le CESR accuse l'État « qui a mis plus d'un an à notifier le montant de l'autorisation de programme – 500 000 francs – nécessaire à l'étude préalable ». De plus, poursuit le CESR :

Il a également fallu plus d'un an pour que les responsables parisiens admettent de ne pas appliquer strictement des normes qui ne tiennent pas compte de la nature du sol ou des conditions climatiques différentes de celles qui prévalent en Métropole et par conséquent acceptent les surcoûts évalués par mètre carré construit⁶⁷.

Pour le CESR tout se passe donc comme si « les actions ne suivaient pas un plan logique et ordonné, comme si elles étaient indépendantes les unes des autres et comme si elles pouvaient, au gré des possibilités financières et autres opportunités, être mises en route dans n'importe quel ordre⁶⁸ ». Rappelant la place de la Réunion dans l'Océan indien, seule « région européenne francophone de cette zone », le CESR conclut :

Plus que toute autre région de France [l'île] doit être dotée d'une université de qualité offrant à ses bacheliers et aux salariés déjà engagés dans la vie active la possibilité de mener des études supérieures et d'accéder à des diplômes universitaires⁶⁹.

Pour le CESR, « la Réunion qui a déjà tant de retard dans tant de domaines ne doit pas en accumuler d'autres qui porteraient gravement préjudice à son

65. Les régions d'outre-mer ont été créées en même temps que l'ensemble des régions françaises en 1982, par la loi de décentralisation qui est entrée en vigueur lors des premières élections régionales en 1986. Elles sont donc de fait des régions monodépartementales, ce qui n'est le cas d'aucune des régions hexagonales.

66. Conseil économique et social de la Réunion (1991 : 12-32).

67. *Ibid.*

68. *Ibid.*

69. *Ibid.*

développement et à son équilibre social⁷⁰ ». Dans les années qui suivent, cette charge est en partie entendue grâce à l'implication croissante des collectivités locales dans le développement de l'université.

C'est dans ce contexte que se développe, à l'initiative des maires de deux principales communes du Sud de l'île – Le Tampon et Saint-Pierre –, la création d'antennes universitaires avec la délocalisation des premiers cycles pour le Tampon et l'ouverture d'un IUT à Saint-Pierre (1994).

À partir de 1996, l'université de la Réunion continue de connaître une croissance de ses effectifs, certes moins rapide que sur la période précédente, de l'ordre de + 3,6 % par an, alors qu'à titre comparatif l'Université des Antilles et de la Guyane (UAG), tout comme la majeure partie des universités métropolitaines, connaissent une décroissance de leurs effectifs⁷¹. Au final entre 1975 et 2001, toutes les filières connaissent une croissance de leurs effectifs. Les taux annuels moyens de variation (TAMV) des filières économie, lettres et sciences sont respectivement de 23,4 %, 15,3 % et 17,1 %. Les effectifs de la filière droit augmentent de 1,5 % en moyenne sur la période, avec une diminution entre 1985 et 1993. La part des effectifs de droit dans les effectifs globaux diminue. Le Droit représentait un peu plus de 50 % des effectifs en 1975 contre 10,4 % en 2000.

C'est la filière lettres qui représente la part la plus importante des étudiants avec 43,8 % des effectifs. Le rôle joué par la filière sciences de l'éducation, dans la propension des effectifs de la faculté des lettres et sciences humaines, doit être souligné : ouverte il y a tout juste dix ans, cette filière bénéficie d'une très forte attractivité car elle est considérée comme un passage obligé pour les concours aux métiers de l'enseignement dans une académie où le nombre de postes offerts au recrutement reste très élevé. Cette attractivité est renforcée par les modalités d'accès aux enseignements en sciences de l'éducation. N'existant qu'à partir du second cycle, ils attirent également, par la validation des acquis, d'importants contingents d'enseignants, de travailleurs sociaux, de formateurs d'adultes souhaitant capitaliser leurs expériences professionnelles ou poursuivre des études universitaires.

Quant au poids des cycles respectifs, il n'a pas évolué de manière identique à la Réunion comparativement aux Antilles-Guyane et à la France métropolitaine. Cette dernière connaît, sur la période 1985-2001, une relative stabilité des parts relatives dans les effectifs globaux. La part du premier cycle universitaire est en légère décroissance. Inversement, apparaît une légère tendance à la croissance des seconds cycles. *A contrario*, à l'université de la Réunion, les premiers cycles

70. *Ibid.*

71. L'ensemble des chiffres ainsi que les indications de tendance donnés dans cette section provient de LUCAS *et al.* (2005).

sont prépondérants et le poids des troisièmes cycles négligeable. Au cours de la période, tout particulièrement à partir de la décennie 1990, ces derniers vont être amenés à progresser très rapidement. Ainsi, les deuxièmes cycles dans un premier temps, puis les troisièmes cycles, vont se développer. Pour la Réunion, leur part en 2001 était de 30 % en ce qui concerne les deuxièmes cycles et de 5,8 % pour les troisièmes cycles. L'université de la Réunion, contrairement aux Antilles et à la Guyane ou à la France métropolitaine, connaît une croissance continue des effectifs des trois cycles universitaires (cf. tableau 1).

Le développement de l'enseignement universitaire à la Réunion permet enfin une réelle démocratisation de l'accès à l'enseignement supérieur. Mais, dans le même temps, alors que les effectifs augmentent fortement, les mouvements de mobilité des étudiants désirant poursuivre des études supérieures en métropole ne cessent pas. Au contraire, ces mouvements s'amplifient. Il y a donc bien une part plus grande de la population qui a accès à l'enseignement supérieur, population qui n'aurait pas suivi un enseignement supérieur, dans un grand nombre de cas, s'il avait fallu partir en France métropolitaine.

Tableau 1. *Comparaison de la structure sociale de l'ensemble de la population et des étudiants*

En %	Population, par profession et catégorie socioprofessionnelle (PCS)					Étudiants inscrits, par PCS des parents en 1999		
	France	Guad.	Guyane	Mart.	Réunion	U. Antilles-G	U. Réunion	France
Agriculteurs	1	1	3	1	1	3	3	2
Artisans commerçants chef d'entreprise	3	4	7	3	2	5	6	7
Cadre PIS*	5	2	6	3	2	8	15	33
Prof interm.	10	7	15	7	6	28	25	21
Employés	13	16	28	16	14	9	7	6
Ouvriers	12	10	19	11	11	6	10	11
Retraités	18	11	9	13	6	8	8	5
Autre, sans activité	37	49	14	46	57	13	20	5
Indéterminé	0	0	0	0	0	20	6	10
Total	100	100	100	100	100	100	100	100

Sources : Recensement général de la population (RGP), 1999; calculs propres d'après l'Annuaire statistique de la France; Extraction de la Base centrale de pilotage (BCP) du ministère de l'Éducation.

* PIS = Professions intermédiaires supérieures.

Comme l'indique le tableau ci-dessus, l'analyse de la répartition des étudiants domiens selon la profession et catégorie socioprofessionnelle (PCS) de leurs parents peut être rapprochée de la répartition des PCS dans les DOM et en France. La PCS « artisans, commerçants, chefs d'entreprise » est moins présente dans les universités ultramarines. Les étudiants dont les parents sont sans activité représentent, en 2003-2004, une part importante des effectifs à la Réunion (24 %) et aux Antilles-Guyane (16 %). Mais il convient sur ce

dernier point de tenir compte de la répartition particulière de la population par PCS dans les DOM où la catégorie « sans activité » représentait en 1999, lors du recensement général de la population (RGP), environ la moitié de la population des DOM, contre un peu plus d'un tiers en métropole.

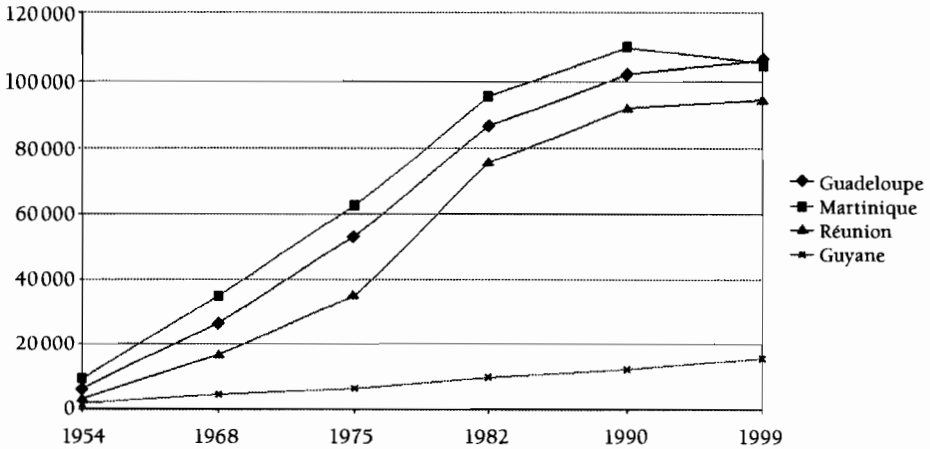
Le pourcentage des étudiants dont les parents sont cadres (7,9 % des étudiants de l'UAG et 15,3 % de ceux de l'université de la Réunion en 1999-2000) y est plus faible qu'en métropole (32,7 %). On note toutefois une proportion nettement plus importante d'enfants issus de la catégorie « cadres et professions intellectuelles supérieures » à l'université de la Réunion si on la compare avec l'UAG, alors que la proportion dans la population des quatre DOM est sensiblement la même. Les enfants de cadres et professions intellectuelles supérieures, mais aussi de professions intermédiaires, fréquentent de façon plus importante en 1999 l'université de la Réunion (par rapport aux enfants des autres PCS), mais continuent de partir massivement en France hexagonale, un phénomène également présent à l'université des Antilles et de la Guyane. À l'inverse, les enfants issus de parents sans profession, PCS particulièrement importante par rapport au reste de la France, s'inscrivent moins à l'université et partent également moins en métropole. On peut cependant penser que pour cette dernière catégorie, ainsi que pour celle d'employés, les enfants poursuivaient beaucoup moins d'études supérieures lorsque l'université locale n'était pas aussi développée.

Il reste que, malgré le développement de l'enseignement supérieur dans l'île, les Réunionnais sont nombreux à choisir la France hexagonale. On peut dès lors légitimement se demander pourquoi la mobilité (temporaire) ou la migration (en vue de s'établir⁷²) serait plus spécifique dans le cas des DOM par rapport aux autres régions françaises. Il est certain que partir travailler ou faire des études dans un autre département français quand on habite en France hexagonale n'a rien à voir, en termes de distance, avec un départ d'un DOM. Mais les spécificités ne s'arrêtent pas à cela. Nous retiendrons trois éléments qui rendent ces expériences en rien comparables aux mobilités qui pourront être observées entre les départements français. Tout d'abord, le phénomène est massif : l'émigration des originaires des DOM vers la métropole a longtemps été importante, même si elle tend à ralentir actuellement (voir graphique). Deuxièmement, la migration et la mobilité ont été encadrées et organisées, ce qui ne se retrouve pas dans les départements de l'hexagone. Enfin, elles constituent une vraie alternative d'insertion malgré les difficultés socioculturelles rencontrées en métropole. En effet, la mobilité et la migration sont de réelles alternatives à une insertion professionnelle souvent malaisée localement, d'autant plus que la Réunion est la région européenne qui connaît

72. Sur la différence entre ces deux notions et les différentes catégories de mobilité (contrainte, non contrainte, stratégique), se référer à RADOJCIC (2004).

le taux de chômage le plus élevé. Même si les conditions d'une migration sont souvent difficiles, les Réunionnais, devant l'ampleur du chômage local, peuvent tirer un réel avantage d'un parcours en mobilité ou d'une migration en métropole. Cette dimension n'existe jamais de manière aussi forte pour les autres départements français.

Graphique 1. Évolution des personnes nées dans les DOM recensées en métropole



Source: Construction propre d'après les chiffres des RGP de l'Insee dans RADOJIC (2004).

Finalement, la mobilité des étudiants ne s'explique donc qu'en partie par une offre de formation plus restreinte dans le département d'origine (mobilité contrainte). D'après nos enquêtes, pour les étudiants inscrits en diplôme d'études universitaires générales (DEUG) à la Réunion par exemple, la poursuite des études hors du département d'origine est d'abord motivée par le désir de faciliter leur insertion professionnelle, puis par celui de poursuivre des études au sein d'une université plus cotée. D'ailleurs, moins de 30 % des étudiants partent poursuivre leurs études universitaires dans une spécialité n'existant pas à la Réunion ou dans un autre type d'établissement (école de commerce, d'ingénieur, etc.), parcours que l'on peut qualifier de mobilité stratégique.

Enfin, il existe également une « non-mobilité contrainte » importante : il s'agit d'étudiants qui préfèrent arrêter leurs études plutôt que de les poursuivre en métropole ou même sur un autre site de l'université, et ceci pas uniquement pour des raisons financières. Des considérations personnelles, familiales ou culturelles doivent alors également être prises en compte.

CONCLUSION : LES DÉFIS ACTUELS DE L'UNIVERSITÉ RÉUNIONNAISE

En définitive, comme le montrent de nombreux travaux⁷³, à la Réunion, mais aussi aux Antilles-Guyane, le développement du système éducatif renvoie à des temps sociohistoriques propres à ces territoires. Ce développement s'opère dans un cadre sociopolitique commun – l'esclavage, la société coloniale post-esclavagiste, la départementalisation, la décentralisation – travaillé par des tensions et des contradictions. Ceci a conduit à un développement et des mutations qui ont du mal à dissoudre les logiques héritées de la colonisation ou à transformer celles héritées du centralisme parisien. Cette situation, qu'il faut donc bien intégrer pour comprendre ce qui caractérise l'enseignement supérieur à la Réunion, pèse sur l'université. Mais la mutation de l'université de la Réunion n'est pas terminée. Elle continue aujourd'hui encore, même si elle doit réagir à différentes tensions qui modèlent son devenir : le chemin emprunté par l'université laisse entrevoir quatre défis majeurs.

Tout d'abord, le modèle facultaire retenu à la création de l'université pose un redoutable défi à l'organisation de l'établissement. En 1990, pour le conseiller d'établissement, l'université n'était qu'une « fédération de féodalités », avec tous les problèmes de cohabitation qui en découlaient⁷⁴. À contre-courant des réformes entreprises en France, le choix des dénominations comme « facultés » et « doyens » pour désigner à la Réunion les Unités de formation et de recherche (UFR) et leur directeur sont hautement symboliques du mode de gouvernement de l'institution et de la capacité à faire des choix au nom de la collectivité tout entière. C'est dans ce contexte qu'il faut comprendre le choix du mode de management retenu avec une présidence « tournante » entre les différentes facultés – mode remis en cause en 2002.

Les relations entre pôles universitaires d'une part, aménagement et développement du territoire d'autre part, constituent le deuxième défi. L'investissement des élus du sud de la Réunion dans des politiques localisées de l'enseignement supérieur, tant à Saint-Pierre qu'au Tampon, tranche avec les conduites des représentants de l'État et ceux de l'université. L'ouverture de sites universitaires dans le sud de l'île constitue toutefois un net renforcement du bassin de recrutement des étudiants.

De plus, l'université de la Réunion devrait accueillir dans les prochaines années un nombre d'étudiants toujours plus important, conséquence à la fois d'une situation démographique atypique dans l'ensemble français et de la démocratisation récente de son système de formation initiale. Une situation qui pose à l'université un redoutable défi dans une île où, selon une étude

73. Cf. pour la Réunion, voir LUCAS (1997, 2005, 2006) ; pour la Guadeloupe, se référer à ABOU (1988), pour la Martinique, LUCRÈCE (1981).

74. Archives privées et entretiens avec Carayol, Président de l'université de la Réunion 1987-1992.

récente de l'Insee, la population pourrait progresser de 30 % (hypothèse à forte immigration) à 55 % (hypothèse à très forte immigration) au cours des vingt prochaines années. Cette situation démographique a également des conséquences sur la demande d'emploi, alors même que, du fait des contraintes spécifiques auxquelles est confrontée l'économie insulaire, le nombre de secteurs potentiellement créateurs d'emplois est relativement limité à la Réunion⁷⁵. L'université ne peut ignorer ce contexte spécifique. Elle devra également prendre en considération les mutations sectorielles et répondre aux besoins en matière de formation.

Enfin, le quatrième défi est de taille. L'université devra construire, autour d'orientations stratégiques, ce qui la singularise dans l'ensemble français, et ceci en intégrant son positionnement géographique et en développant les échanges avec les universités du bassin indioocéanique. Cette démarche, qui nécessite des arbitrages et le choix de filières prioritaires, n'est pas un exercice aisé au moment où l'université doit élaborer de nouvelles règles de gouvernement entre ses différentes composantes, et ce, dans un contexte budgétaire de plus en plus contraint.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ABOU A., *L'école dans la Guadeloupe coloniale*, Paris, Éditions Caribéennes, 1988.
- ACTES, *Quelle Université pour la Réunion ?*, Assises de l'Université, Saint-Denis, la Réunion, 3-4 juin, 1986.
- ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE LA RÉUNION, cote ADR 4111 – 61.1.132. *Rapport de mission de l'Inspecteur Gérard Tixier*, 27 avril 1923.
- ARCHIVES DÉPARTEMENTALES DE LA RÉUNION, cote ADR 122 W 376.
- BASTIDE R., *Le prochain et le lointain*, Paris, Cayas, 1970.
- BELORGEY G. & BERTRAND G., *Les DOM-TOM*, Paris, La Découverte, 1994.
- BERNARDY DE SIGOYER C., *Discours d'audience de rentrée*, Saint-Denis, Lahuppe, 1873.
- BERTILE W., *La Réunion: atlas thématique et régional*, Saint-Denis, Éditions Arts graphiques modernes, 1987.
- BERTILE W. (dir.), *La nouvelle Réunion*, Saint-Denis, Département de la Réunion, 1996.
- BOUCHE D., *Histoire de la colonisation française*, tome 2, Paris, Fayard, 1991.
- CADET F., « Une vision prospective de l'Université de la Réunion », *Conflits actuels. Revue d'étude politique*, n° 10, Paris, p. 76-89.
- CAHIER DU CENTRE UNIVERSITAIRE, *État des Recherches et travaux*, n° 1, Saint-Denis, La Réunion, 1971.
- CENTRE D'ENSEIGNEMENT SUPÉRIEUR, *Rapport d'enquête sur les étudiants de Droit et de Sciences économiques*, Saint-Denis, CES, 1971.
- CONSEIL ÉCONOMIQUE ET SOCIAL DE LA RÉUNION, *Université de la Réunion: les discours et la méthode*, Saint-Denis, Région Réunion, 1991.
- , *Éléments de réflexion sur le schéma de services collectifs de l'enseignement supérieur et de la recherche à la Réunion*, Saint-Denis, Région Réunion, 1999.

75. Cf. RIVIÈRE (2005).

- CHANE-KUNE S., *La Réunion n'est plus une île*, Paris, L'Harmattan, 1996.
- CHAUDENSON R. (dir.), *Encyclopédie de la Réunion*, 8 volumes, Saint-Denis, La Réunion, Livres-Réunion, 1980.
- CHERUBINI B., *Les ancrages urbains et sociaux de l'espace universitaire à la Réunion*, Paris, L'Harmattan, 2000.
- CONSEIL NATIONAL D'ÉVALUATION, *L'Université de la Réunion Rapport d'évaluation*, Saint-Denis, CNE, 1989.
- CONSEIL NATIONAL D'ÉVALUATION, *L'Université de la Réunion Rapport d'évaluation*, Saint-Denis, CNE, 2002.
- COLONNA F., *Instituteurs Algériens 1883 – 1939*, Paris, PFNSP, 1975.
- COMMISSARIAT AU PLAN, *IV^e Plan de développement économique et social*, Paris, La Documentation Française, 1962.
- , *Rapport général de la Commission centrale des départements d'Outre-Mer*, Paris, La Documentation Française, 1966.
- CONAC G., « Les Origines de l'Enseignement Supérieur à la Réunion », *Bulletin de l'Académie de la Réunion*, n° 28, 1984, p. 97-126.
- CAHIERS DE NOTRE HISTOIRE, *L'Université de la Réunion d'hier vers demain*, n° 14, Saint-Denis, La Réunion, 1989.
- DE LA BARRE DE NANTEUIL, *Législation de l'Île de la Réunion*, 5 volumes, Paris, Donnand, 1862.
- DEVILLE R. & GEORGES N., *Les départements d'outre-mer. L'autre décolonisation*, Paris, Gallimard, 1996.
- DOUENCE J.-C. (dir.), *Questions sur l'administration des DOM. Décentraliser outre-mer ?*, Paris, Economica, 1989.
- DURKHEIM É., *L'évolution pédagogique en France*, Paris, Alcan, 1938.
- FIoux P., *L'École à la Réunion entre les deux guerres*, Paris, Karthala, 1999.
- GERBEAU H. « Approches historiques du fait créole à la Réunion », *Îles tropicales*, CRET-Bordeaux II, 1987, p. 125-156.
- GODARD H., *Les Outre-mers*, Paris, La Documentation française, 1998.
- GROSSETI G. & LOSEGO P. (dir.), *La territorialisation de l'enseignement supérieur et de la recherche*, Paris, L'Harmattan, 2003.
- INSEE, *Annuaire Statistiques de la Réunion*, Paris, Imprimerie Nationale, 1970.
- , *Annuaire Statistique*, Paris, Imprimerie Nationale, 1972.
- , *Annuaire statistique de la France*, Imprimerie Nationale, 2003.
- JACQUEMART S., *La question départementale. Outre-Mer*, Paris, Presses universitaires de France, 1983.
- KARADY V., « Les universités de la Troisième République », dans VERGER J., *op. cit.*, p. 261- 370.
- LARBAUT C. & PARRAIN C., « L'enseignement supérieur en pleine expansion », *L'économie de la Réunion* n° 65, 1993, p. 5-8.
- LEGRAND L., *L'influence du positivisme dans l'œuvre scolaire de Jules Ferry*, Paris, Rivière, 1961.
- LE GUEN M., *Histoire de l'Île de la Réunion*, Paris, L'Harmattan, 1979.
- LUCAS R. (dir.), *Sociétés plurielles dans l'Océan Indien. Enjeux culturels et scientifiques*, Paris, Karthala, 2003.
- LUCAS R., « La scolarisation à la Réunion... Un cas d'école », dans SIMOUSSA A. (dir.), *L'École à la Réunion, approches plurielles*, Paris, Karthala, 2005.
- , *Bourbon à l'École*, Saint-Denis de la Réunion, Océan-Éditions, 2^e édition revue et enrichie, 2006.

- LUCAS R. & RADOJCIC K., *L'enseignement supérieur dans les régions ultrapériphériques (Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion)*, Paris, Karthala, 2006.
- LUCAS R., RADOJCIC K., RIVIÈRE F. & VERNIÈRES M., *Étude sur l'enseignement supérieur dans les Départements d'Outre-Mer: bilan spécificités et devenir. Rapport final*, Paris, Ministère de l'enseignement supérieur et de la recherche, 2005.
- LUCAS R. & SERVIABLE M., *Les Gouverneurs de la Réunion, ancienne Île Bourbon*, Saint-Denis de la Réunion, Le Cri, 1986.
- LUCRÈCE A., *Civilisés et énergumènes. De l'enseignement aux Antilles*, Paris, Éditions caribéennes/L'Harmattan, 1981.
- MAESTRI E., (dir.), 1999, *La Réunion, Département, Regards sur la Réunion contemporaine*, Paris, L'Harmattan.
- MAHY F., « Profession de foi de François de MAHY », *Le Moniteur de la Réunion*, 11 novembre 1870, Archives départementales de la Réunion, côte ADR IPER/7.
- MARIE C. V., « Les populations des DOM-TOM résidant en France métropolitaine », *Insee Résultats*, n° 24, 1993.
- MARTINEZ P., *Géopolitique de l'Île de la Réunion*, 2 volumes, Saint-Denis, La Réunion, Océan Éditions.
- MATHIEU J.-L., *Histoire des DOM-TOM*, Paris, Presses universitaires de France, 1993.
- MEYER J. et al., *Histoire de la France coloniale*, Paris, Armand Colin, 1992.
- MUSSELIN C., *La longue marche des universités françaises*, Paris, Presses universitaires de France, 2001.
- NEGREL H., « Les origines de l'enseignement du Droit à la Réunion », *Bulletin de l'Académie de la Réunion*, n° 2, 1963, p. 152 – 171.
- PROST A., *Histoire de l'enseignement en France, 1800-1967*, Paris, Armand Colin, 1968.
- RIVIÈRE F., « L'économie réunionnaise se heurte au manque de débouchés », *L'économie de la Réunion*, n° 86, 1996, p. 11-13.
- , « L'économie réunionnaise à l'heure de la mondialisation: une économie atypique », dans MEDEA L., LABACHE L. & VERGÈS F. (dir.), *Identité et société réunionnaise, nouvelles perspectives, nouvelles approches*, Paris, Karthala, 2005.
- SCHERER A., *La Réunion*, Paris, Presses universitaires de France, 1994.
- SI MOUSSA A. (dir.), *L'école à la Réunion, Approches plurielles*, Paris, Karthala, 2005.
- TEULIÈRES A., *L'Outre-Mer français, hier, aujourd'hui, demain*, Paris, Berger-Levrault, 1970.
- VERGER J. (dir.), *Histoire des universités en France*, Toulouse, Privat, 1986.
- VERGÈS P., *D'une Île au monde*, Paris, L'Harmattan, 1993.
- VIÉ J.- E., *Faut-il abandonner les DOM?*, Paris, Economica, 1978.
- ZILLER J., *Les DOM-TOM*, Paris, Librairie générale de droit et de jurisprudence, 1991.

RÉGIMES MONÉTAIRES, RAPPORTS DE POUVOIR ET MÉTAMORPHOSES DU CAPITALISME EN IRAN, 1989-2006

Quels sont les moteurs des transformations du capitalisme dans les économies dites en développement ? C'est autour de cette interrogation, sous-jacente au présent ouvrage, que se structure cette contribution, en privilégiant une hypothèse principale : en effet, il me semble qu'au sein de ces économies la monnaie est *l'une* des institutions essentielles, au fondement des mutations du capitalisme. D'une part, ce sont les usages spécifiques de la monnaie par les détenteurs des pouvoirs qui surdéterminent les modes de développement différenciés de ce système. C'est pourquoi, d'autre part, selon la nature et le degré des modifications que les détenteurs des pouvoirs leur impriment, les diverses composantes de l'ordre monétaire² impulsent, dans leur interaction, le passage vers de nouveaux modèles de développement du capitalisme. Vecteur des transitions du capitalisme entre des logiques et des trajectoires de développement distinctes, la monnaie est, simultanément, le réceptacle des contradictions et des séparations sociales qui s'y attachent. Car, dans le rapport des groupes hégémoniques à la monnaie – qui condense et recouvre les relations de pouvoir, en d'autres termes les luttes d'influence et les conflits d'intérêt internes à ces derniers, mais aussi les compromis politiques qui les unissent –, celle-ci se donne, corrélativement, comme l'opérateur des différenciations économiques et sociales qui parcourent les totalités capitalistes. Il en est ainsi puisque les principes selon lesquels les détenteurs des pouvoirs orientent l'ordre monétaire

1. Je tiens à exprimer ma gratitude à Pepita Ould-Ahmed pour ses conseils à la fois critiques et constructifs qui ont permis d'améliorer la version préliminaire de cette contribution.
2. Autrement dit, la monnaie de référence imposée par les groupes dominants (la norme monétaire), les bénéficiaires du pouvoir d'émission (ou encore les instances dotées du droit de monnayage), les modalités d'octroi du crédit (sélectivité ou indifférenciation de l'offre de crédit consentie aux diverses catégories sociales), les règles d'émission monétaire (le niveau des taux d'intérêt débiteur et créditeur) et, partant, la nature du régime monétaire (régime de débiteurs ou de créanciers), et, enfin, les conditions d'exercice et d'imposition de la contrainte de règlement des dettes (universalité ou incomplétude de la contrainte de paiement pour les diverses classes de débiteurs).

vers leurs intérêts sont aussi ceux qui engendrent les conditions d'exclusion de l'immense majorité du corps social de tout pouvoir monétaire.

L'expérience monétaire récente de l'Iran constitue un terrain de réflexion fécond pour étayer les propositions précédentes. Depuis la fin des années 1980, ce pays a été le théâtre de bouleversements politiques, institutionnels, économiques et sociaux sans précédent, au sein desquels la monnaie a joué un rôle décisif à la fois comme catalyseur de l'expansion du capitalisme et foyer des tensions qui en résultent. Dans ce procès, la centralité de la monnaie a été accentuée par l'avancée d'un système de pouvoir de nature patrimoniale³ qui contraint les détenteurs du pouvoir politique au respect de deux impératifs intimement liés. En premier lieu, si, dans cette structure de pouvoir, le souverain possède un droit de possession absolu sur l'ensemble des ressources politiques, administratives, juridiques et économiques, il n'en subit pas moins une contrainte incontournable : celle de privilégier, sur le mode du clientélisme et donc à travers des concessions multiples, diverses classes de « favoris » (qui se transforment ainsi, à leur tour, en instances de pouvoir), dans le dessein d'obtenir, en contrepartie, le soutien de celles-ci et, ce faisant, asseoir son autorité politique sur l'ensemble du corps social. Or le règne de ce type de pouvoir attise inmanquablement les comportements d'appropriation des groupes « protégés », entre autres autour de la monnaie. D'où, comme le révèle l'histoire monétaire contemporaine de l'Iran, les efforts permanents de ces groupes tendus vers l'accaparement du droit d'émission et du monopole d'accès au crédit public, ou encore leurs tentatives incessantes centrées sur la subordination de la norme monétaire et des règles d'émission à leurs seuls intérêts. Ce rapport des favoris à la monnaie, axé sur le primat de la capture, est, potentiellement, lourd de crises monétaires radicales : leur mainmise sur le crédit public étant susceptible de propulser le reste de la société vers des pénuries aiguës de liquidité et, par ce truchement, vers l'émission de monnaies de substitution. En second lieu, toutefois, du fait même de la multiplicité des organes de puissance nés du procès ininterrompu de partage/prélèvement des droits et des ressources véhiculé par le patrimonialisme, cette forme de pouvoir secrète *des forces de rappel endogènes* qui freinent l'émergence de dynamiques monétaires centrifuges, à l'origine de crises qualitatives de la monnaie officielle. Effectivement, tout se passe comme si, en Iran, en dépit des conflits d'intérêt et de pouvoir qui les déchirent, les forces captatrices mobilisées autour de la monnaie se devaient de discipliner leurs comportements prédateurs, en donnant corps à un bloc relativement homogène, autour de contraintes et de

3. Sur la signification de ce système de pouvoir, cf. WEBER (1986 et 1995). Par ailleurs, la dimension patrimoniale du système de pouvoir en Iran a été percée à jour par BASHIRIYEH (1982 et 2002), TURNER (1984), ASHRAF (1990), VAKILI-ZAD (1992) et KAZEMI (1996).

principes monétaires (implicites ou explicites) et extra-monétaires (des relations de dons/contre-dons impliquant d'autres sources de pouvoir et de richesse que la monnaie) qui se donnent comme des référents indépassables, parce que commandant directement leurs intérêts respectifs et, partant, leur survie en tant que groupe social hégémonique.

Ce texte déploie ce fil d'Ariane en deux temps, en plaçant l'accent sur la médiation du régime monétaire dans les métamorphoses du capitalisme iranien depuis le début des années 1990. La première partie se concentre sur les comportements monétaires des groupes dominants durant les années 1990 : il s'agit d'une nouvelle phase dans l'histoire politique de l'Iran, qui s'affirme par une redistribution des droits et des prérogatives et, pour cette raison, par l'exacerbation des conflits d'appropriation sur le marché du pouvoir. On s'attachera, d'une part, à identifier les enchaînements qui ont précipité l'affaiblissement relatif du capital marchand et commercial depuis la fin des années 1980. On s'efforcera, d'autre part, d'appréhender la logique et les modalités selon lesquelles, entre 1989 et 1999, s'est forgé un compromis interne aux dominants autour d'un régime de débiteurs qui scelle l'ascension du capital industriel.

La deuxième partie explore les raisons pour lesquelles s'opère, à partir de 2000, une inflexion du régime monétaire au profit des grands créanciers. On y étudiera les motifs qui ont conduit ces derniers à organiser, pour la première fois dans l'histoire de l'Iran post-révolutionnaire, le partage du droit d'émission au sein du système monétaire et financier officiel, en y bâtissant des banques privées inféodées aux grands groupes industriels et financiers. Sur un tel socle, on tentera de déchiffrer le procès de polarisation politique dont le pouvoir monétaire et financier de ces groupes a été à la fois le combustible et l'enjeu. En particulier, on mettra au jour les maillons à travers lesquels, durant la première moitié des années 2000, les crises économiques et sociales enfantées par la conduite prédatrice d'une partie des groupes financiers, au sein du système financier informel, se sont imbriquées, pour entraîner le succès des forces politiques conservatrices aux élections présidentielles de juin 2005.

**AU FONDEMENT DE L'ESSOR DU CAPITAL INDUSTRIEL DANS LES ANNÉES 1990 :
LA FORMATION D'UN NOUVEAU « BLOC AU POUVOIR » AUTOUR D'UN RÉGIME DE DÉBITEURS**

Cette partie scrute, tout d'abord, les facteurs essentiels au principe du déclin progressif, mais inexorable, à partir de la fin des années 1980, du capital commercial au sein de l'économie iranienne. Elle se propose, ensuite, de démêler les intérêts qui sous-tendent le sacre, pendant la décennie 1990, d'un compromis interne aux groupes dominants autour d'un régime de débiteurs tout entier voué à la promotion du capital industriel.

Le déclin relatif du capital marchand au tournant de 1988-1989

Tout au long des années 1980, l'économie iranienne est dominée par l'emprise du capital commercial qui bénéficie de soutiens massifs au sein de la faction « conservatrice » du régime politique. Les représentants de cette composante du capital sont les grands marchands du Bazar et les nouveaux groupes économiques nés après la révolution de 1979 – notamment les Fondations « religieuses » qui constituent, de fait, des groupes d'intérêt para-publics, impliqués dans les sphères commerciale, financière et industrielle (cf. *infra*)⁴. Le pouvoir économique de ces groupes s'explique principalement par le contexte régional de cette période, marqué par la conjonction de l'embargo occidental imposé à l'Iran et de la guerre opposant, à partir de septembre 1980, celui-ci à l'Irak. Ce contexte induit, sur les marchés officiels, des pénuries sans précédent à l'origine des rentes d'intermédiation colossales prélevées par le capital marchand⁵. Car ce sont les pénuries de biens (de consommation et de production), de devises (l'essentiel des devises issues des exportations de pétrole étant orienté vers les dépenses d'armement) et de liquidité (la mainmise des groupes dominants sur le crédit bancaire privant l'immense majorité du corps social de tout accès au numéraire) qui stimulent l'expansion des marchés parallèles où prospèrent les diverses catégories de spéculateurs, au premier rang desquels les grands groupes commerciaux, qui réalisent des profits exorbitants. Ils émanent, d'un côté, de l'action spéculative de ces derniers sur les différentiels de prix et de change entre les marchés officiels et parallèles de biens et de devises⁶. Ils proviennent, d'un autre côté, des activités financières des manieurs d'argent de tous genres, qui échafaudent des organismes monétaires et financiers informels, s'emparent, avec la bénédiction du régime politique, d'une partie du crédit public (auprès du système bancaire, nationalisé depuis 1979), et pratiquent un véritable régime d'usure qui organise la spoliation pure et simple de la majorité des agents économiques rejetée hors du système monétaire et financier officiel⁷.

4. Ces Fondations, initialement bâties à des fins caritatives, se convertirent très rapidement en de grandes puissances économiques mues avant tout par le désir de pouvoir et d'enrichissement. Les modalités de cette conversion ont été dénouées, entre autres, par MALONEY (2000) et SAEIDI (2002 et 2004).

5. L'évolution du capital commercial en Iran, depuis 1979, a été étudiée par KECHAVARZIAN (2005).

6. Les soutiens politiques des grands marchands leur assurent, entre autres, un accès privilégié aux devises au taux de change officiel. Or dans un pays où, durant la décennie 1980, prévaut un système de changes multiples qui surévalue la monnaie nationale (le rial) sur le marché officiel des devises et la déprécie sur les marchés parallèles, l'octroi, à ces derniers, de devises au taux officiel traduit tout simplement un « privilège » dispensé, en leur faveur, par le pouvoir politique.

7. La genèse de ce régime d'usure, en Iran post-révolutionnaire, est analysée dans MOTAMED-NEJAD (2007).

Deux séries d'événements majeurs interrompent la poursuite de ces cycles de valorisation de l'argent privilégiés par le capital commercial. En premier lieu, surgissent la fin officielle de la guerre (en août 1988) et, un peu plus tard, la libéralisation progressive du commerce extérieur. Elles provoquent le reflux des pénuries de marchandises. Ce qui dépouille les grands marchands et les grands groupes commerciaux d'une partie importante des circuits de valorisation spéculative de l'argent (notamment les marchés parallèles de biens) qui avaient fait leur fortune. Au surplus, l'urgence de la reconstruction des infrastructures, qui se profile au lendemain même de la guerre, dessine de nouveaux champs d'investissement et de profit (industriels), qui entament un peu plus la position jusqu'alors prépondérante du capital commercial au sein du capitalisme iranien.

En second lieu, survient, en juin 1989, la disparition de l'ayatollah Khomeyni. Elle altère la nature du système de pouvoir en l'inscrivant sous le signe de la consolidation du patrimonialisme⁸. Il en résulte une redistribution des droits et des pouvoirs parmi les différentes composantes du régime politique, qui entérine l'affaiblissement des « conservateurs » et l'émergence d'une nouvelle équipe dirigeante conduite par Hashemi-Rafsanjani, élu en août 1989 à la Présidence de la République (et réélu en 1993 pour un deuxième mandat présidentiel qui expire en 1997). Celui-ci clôt, de fait, les débats idéologiques et doctrinaux internes au régime, centrés sur le statut de la religion au sein de l'État et de la société. Il s'ensuit un déplacement de ces débats vers les problèmes économiques. Ils se focalisent sur la question du choix d'un nouveau modèle de développement économique « compatible » avec les « intérêts du système ». Une question qui soulève, à son tour, celle des réformes économiques nécessaires à la reconquête de la confiance d'une société épuisée par une décennie de répression politique et de guerre et exsangue par la récurrence et l'intensité des crises économiques des années 1980⁹.

8. Cf. MOTAMED-NEJAD, *op. cit.*

9. C'est pour endiguer cette crise qu'est mis en œuvre, en janvier 1990, un programme de stabilisation macroéconomique, directement inspiré des recommandations de la Banque mondiale et du Fonds monétaire international : un programme qui entendait, du moins officiellement, domestiquer, outre les tensions inflationnistes, l'envolée des déficits publics nés de la permanence des dépenses d'armement durant les années 1980 et de l'érosion des recettes en devises (consécutives à la baisse des prix du pétrole dans la deuxième moitié de cette décennie), mais qui finit, très rapidement, par se briser sur les conséquences inflationnistes du régime de débiteurs institué au même moment (cf. *infra*). Les fondements et les effets de la politique de stabilisation de 1990 ont été examinés par AMUZEGAR (1993), EHSANI (1994), BEHDAD (1995 et 2000), KARSHENAS & PESARAN (1995), RAHNEMA & BEHDAD (1995), HAKIMIAN & KARSHNAS (2000), PESARAN (2000) et ALIZADEH (2003).

L'avènement d'un régime de débiteurs: les enjeux d'un compromis

Sur le terrain des « réformes », le nouveau Président se heurte, d'emblée, à une contradiction *a priori* sans moyen terme. D'une part, il se doit de promouvoir la relance des investissements productifs et, par là, la « reconstruction » du tissu industriel grandement affecté par les effets cumulés de huit années de guerre et d'embargo occidental sur les exportations de biens à destination de l'Iran : un objectif que le Président Hashemi-Rafsandjani a érigé en pivot de son action politique, en sorte que les groupes politiques affiliés à celui-ci se dénommeront, à partir de cette période, les « reconstruteurs ». D'autre part, cette stratégie économique présuppose l'existence d'importantes sources de financement dont le gouvernement est précisément dépourvu. Il en est ainsi car, en premier lieu, cette période étant celle de la redistribution des droits et des actifs économiques à l'avantage d'une oligarchie politique et administrative en quête de conversion de son capital politique, ou bureaucratique, en capital économique, les pouvoirs publics ne peuvent nullement parier sur des recettes substantielles issues des privatisations en cours¹⁰ – lesquelles sont, en réalité, l'occasion d'un important procès de pillage des actifs étatiques de la part des favoris, parmi lesquels cette oligarchie. En second lieu, les autorités ne peuvent pas non plus escompter une augmentation quelconque des recettes fiscales, induite par la hausse (aléatoire) de l'impôt sur le capital et les revenus des grands groupes économiques ou des grandes fortunes individuelles, ceux-ci refusant déjà, depuis le début de la révolution, de régler leurs « impôts courants ». Enfin, compte tenu de la situation financière singulièrement critique des salariés, le gouvernement ne peut davantage envisager une émission obligataire lui permettant de drainer, en échange, l'épargne de ces derniers. En résumé, au tournant des années 1990, le gouvernement iranien est confronté à une crise de financement qui se donne, certes, comme *rampante*, mais n'en demeure pas moins *structurelle*, parce qu'enracinée dans l'incapacité de l'État (soumis à des déficits considérables) et des salariés (privés de toute épargne substantielle) – mais aussi dans le refus des groupes dominants – à contribuer à la formation d'un capital financier public indispensable à la relance des activités productives.

Dès lors, le financement monétaire des dépenses de reconstruction apparaît comme la principale issue à la contradiction mise en relief ci-dessus. Pour les autorités politiques et monétaires, il s'ensuit une question capitale : *celle des modalités de ce procès de monétisation*. Et c'est sur point que le gouvernement promet, de concert avec l'institution monétaire et les groupes dominants, une alliance autour d'un nouveau dispositif monétaire fondé sur trois axes

10. Ces privatisations furent amorcées dès 1989, date de la réouverture concomitante des marchés financiers qui avaient cessé de fonctionner à partir de 1979.

essentiels: le maintien du système de changes multiples hérité des années 1980; l'octroi de crédits publics considérables aux groupes industriels jugés « prioritaires »; l'édification, durant les années 1990, d'un régime monétaire assis sur des taux d'intérêt débiteurs négatifs en termes réels et donc particulièrement favorables à ces emprunteurs privilégiés.

À partir des années 1990, l'ordre monétaire né de ces inflexions est l'un des piliers essentiels du nouveau « bloc au pouvoir¹¹ » (Poulantzas, 1968) qui supplante l'ancienne coalition regroupant, pendant les années 1980, en dépit de leurs différends idéologiques et doctrinaux, les factions « radicale » et « conservatrice » du régime politique. Car c'est en procédant à des concessions sélectives, dispensées par l'intermédiaire de ce nouvel ordre monétaire, que la faction du régime dirigée par Hashemi-Rafsandjani (celle des « reconstituteurs »), désormais hégémonique au sein du pouvoir politique, parvient à garantir les intérêts différenciés des groupes économiques et sociaux devenus dominants durant cette période d'après-guerre, en jetant, par là, les bases d'un compromis politique relatif, interne aux détenteurs des pouvoirs. En premier lieu, cette faction accorde le quasi monopole du crédit public, à des taux d'intérêt le plus souvent négatifs en termes réels, aux grands conglomérats insérés aux Fondations « religieuses », ainsi qu'aux grands groupes industriels (en particulier dans les secteurs de l'énergie et de l'automobile), dont les dirigeants, le plus souvent issus de l'administration, forment les piliers d'une nouvelle classe désormais économiquement prépondérante: la bourgeoisie d'État.

En second lieu, c'est par le biais de l'émission monétaire qu'elle tente de répondre aux revendications salariales de la couche supérieure de la classe moyenne, laquelle s'élargit d'autant plus rapidement que s'opèrent, de concert, le développement du système éducatif et l'essor des administrations (lesquelles absorbent, sur le marché du travail, une fraction importante des vagues ininterrompues de jeunes diplômés). Enfin, en dépit de l'affaiblissement relatif de la faction « conservatrice » du régime et de ses clientèles, en particulier les grands marchands, le nouveau gouvernement s'emploie à sauvegarder une partie de leurs privilèges antérieurs, notamment au travers de son action sur le système de change, dans le but d'assurer un compromis politique relatif soudant les diverses strates du régime politique et leurs clientèles respectives.

Il importe à présent de discerner en quoi l'ordre monétaire des années 1990 protège les intérêts multiples et différentiels de ses principaux artisans: le gouvernement, l'institution monétaire et les grands groupes industriels. Pour le gouvernement, tout d'abord, les trois coordonnées de ce nouvel ordre

11. Je remercie Frédéric Lordon qui a attiré mon attention sur l'importance de l'œuvre de Nicos Poulantzas pour l'analyse des rapports de pouvoir en Iran post-révolutionnaire.

monétaire, mentionnées plus haut, avaient l'avantage, on vient de l'expliquer, de satisfaire aux revendications de ses différentes clientèles et de garantir, en contrepartie, la pérennité de leur soutien politique. Ainsi, le maintien des changes multiples, après l'intermède de l'unification officielle (en mars 1993) des taux de change – qui, en réalité, ne se matérialisera jamais et sera abandonnée en 1995 –, permettait de préserver, du moins partiellement, les intérêts du capital commercial qui assistait, on l'a vu, à l'effritement, après la fin de la guerre, d'une partie de ses sources de profit. Quant à l'augmentation des crédits étatiques accordés aux groupes industriels privilégiés, elle favorisait d'autant plus leurs intérêts qu'elle s'inscrivait dans le cadre d'un régime de débiteurs (graphique 1), à l'origine d'un puissant effet de levier (entre le taux de profit et le taux d'intérêt débiteur réel) à leur bénéfice. De cette « concession » monétaire, ces groupes industriels se révéleront, on le constatera ci-dessous, « reconnaissants » envers les détenteurs des pouvoirs politique et administratif.

Pour la banque centrale, ensuite, le régime de débiteurs offrait l'avantage de dévaloriser, en termes réels, les dettes étatiques qu'elle se devait de monétiser. Par ailleurs, eu égard à la totalisation de la contrainte de règlement de ces dettes sur l'institution monétaire, le maintien du système de changes multiples permettait à celle-ci d'en régler une partie, hors de tout recours à l'émission monétaire. C'est que, à l'image des années 1980, le système de changes multiples ainsi entériné surévaluait la monnaie nationale (le rial) sur le marché officiel des devises. À l'opposé, sur les marchés parallèles de devises, le rial se trouvait très largement déprécié¹², en raison de la diminution des réserves de change due à l'envolée des importations et à l'augmentation de la dette extérieure consécutive aux emprunts à court terme contractés, au début des années 1990, par l'Iran auprès des gouvernements occidentaux et japonais. Aussi la banque centrale dirigeait-elle une partie des recettes en dollar¹³ du gouvernement, issues des exportations de pétrole, vers ces marchés parallèles de devises et drainait, en échange, des sommes en rial qui se faisaient d'autant plus importantes que la dépréciation de la monnaie nationale y était plus prononcée.

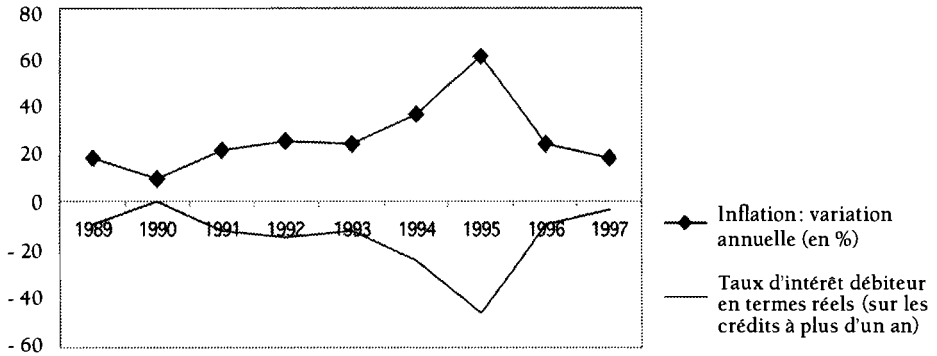
Deux conclusions jaillissent de ces précisions. D'un côté, durant cette phase, *le régime de débiteurs et le système de changes multiples incarnent, respectivement, les opérateurs de la dévalorisation et du financement d'une partie des dettes de l'État* – la majeure fraction de ces dettes étant toujours réglée par émission monétaire. D'un autre côté, la banque centrale convertissant une partie des recettes en devises de l'État en rial pour financer une part de ses propres engagements, on peut donc dire qu' en Iran, durant les années 1990, la monnaie

12. Sur la politique de change en Iran depuis la fin des années 1980, on peut se référer à BEHDAD (1988), PESARAN (1992) et FARZIN (1995).

13. Qui constitue, en Iran, du moins jusqu'en 2006, la devise clé, car c'est en dollar que sont libellées et payées les exportations de pétrole de ce pays.

nationale est, au moins partiellement, gagée sur la rente pétrolière. En conséquence, les différentes strates du capitalisme iranien, qui bénéficient, à des degrés divers et en fonction de leur position respective au sein de la hiérarchie du pouvoir, des avances de cette institution, sont, peu ou prou, tributaires de la répartition de cette rente pétrolière. Ces connexions permettent d'affirmer que le capitalisme iranien est un capitalisme rentier, parce que dépendant, en dernière instance, de la permanence de la rente pétrolière, contrôlée et redistribuée par l'État aux groupes économiques dominants.

Graphique 1. L'évolution du régime de débiteurs: 1989-1997 (en %)



Sources: FMI (1999-2006) et Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran (1992-2006).

Il importe, enfin, d'aborder les effets du régime de débiteurs et l'incidence du crédit public sur les firmes industrielles. À cet égard, il faut insister d'emblée sur le *primat d'un double dualisme au sein de l'industrie*. Il y a, d'une part, la *segmentation entre les groupes industriels privilégiés et ceux dépossédés de tout soutien politique et donc de tout avantage monétaire*. Il y a, d'autre part, les *différenciations, internes aux groupes favorisés, entre les grandes Fondations religieuses et les grands groupes industriels autonomes à l'égard de celles-ci*. S'agissant, d'abord, des Fondations, qui constituent, on l'a vu, les principaux maîtres des activités commerciales durant les années 1980, elles diversifient, à la fin de la guerre (août 1988), une grande partie de leurs opérations, pour les orienter vers le secteur industriel, en particulier en s'emparant, dans l'opacité la plus totale, lors des privatisations inaugurées en 1989, d'une fraction importante des entreprises publiques (cf. *supra*). De fait, leurs liens intimes avec les diverses branches du pouvoir politique les dotent d'un pouvoir économique quasi illimité. Dans la sphère réelle, outre les avantages déjà signalés, elles bénéficient, en amont, d'un accès privilégié aux réseaux de distribution d'intrants et, en aval, de débouchés quasi garantis dus à leur pouvoir de monopole sur de nombreux marchés. Dans

le domaine monétaire, elles jouissent d'un accès permanent à la monnaie d'État, à des taux d'intérêt débiteurs d'autant plus favorables que prévaut précisément un régime de crédit qui leur offre un avantage inestimable : la dévalorisation de leurs dettes monétaires en termes réels. Dans le domaine fiscal, enfin, elles échappent à toute contrainte de paiement de leurs impôts, comme l'attestent les efforts réitérés, mais sans effet, des gouvernements « réformistes » de Khatami (entre 1997 et 2005). En somme, ces entités privilégient des opérations économiques où valorisation productive et valorisation spéculative de l'argent s'entrelacent selon l'enchaînement suivant : endettement auprès du système bancaire à des taux d'intérêt débiteurs négatifs en termes réels (graphique 1), extorsion des actifs étatiques *via* la privatisation patrimoniale des entreprises publiques (donc *via* leur appropriation), usurpation des profits industriels des firmes ainsi placées sous leur contrôle, réinvestissement d'une partie de ces profits, ainsi que des sommes empruntées au secteur bancaire, dans des circuits spéculatifs, et, par là, accumulation du capital, lequel est alors dirigé, pour l'essentiel, vers des sociétés-écran, entre autres, dans le dessein d'échapper à tout contrôle fiscal.

Quant aux grands groupes industriels distincts de ces Fondations, ensuite, ils partagent avec elles de nombreux attributs et privilèges. Ils ont pu, à l'instar de celles-ci, mettre à profit le procès de privatisation pour s'emparer de nombreuses entreprises publiques. Ils possèdent également un pouvoir de monopole sur les marchés du crédit et des biens, *ce qui leur confère, en amont, une quasi garantie de financement, qui se greffe, en aval, sur une quasi garantie d'écoulement de leurs produits*. Mais un point fondamental les dissocie des grandes Fondations. Bénéficiant d'un ancrage *relativement* moins ferme au sein des diverses factions du régime politique, leur pouvoir d'influence et de marchandage sur ces groupes politiques est, du même coup, *relativement* moindre. Aussi, tandis que les grandes Fondations accèdent, le plus souvent *sans contrepartie aucune*, aux droits économiques, monétaires et financiers récapitulés ci-dessus, *ces groupes industriels se doivent-ils, en échange des concessions acquises, de solder, en les monétisant, leurs « dettes » envers les détenteurs des pouvoirs politique et administratif*¹⁴. L'exemple de la grande firme automobile Iran-Khodro est singulièrement révélateur de cette contrainte de remboursement des « dettes » consubstantielle au procès clientéliste d'accès aux divers types d'avantages économiques, monétaires et financiers cédés par ces derniers. Si elle possède un accès privilégié au crédit étatique ainsi qu'un monopole de fait sur le marché domestique de l'automobile, qui lui assurent un chiffre d'affaires colossal, elle se doit, en retour, de « contribuer » à une partie

14. La dynamique de corruption sous-jacente à ce procès a été démolée par VAFAI (2005). Sur cette question, voir aussi RAIS-DANA (1998).

des « dépenses de fonctionnement » des institutions politiques et des administrations. C'est pourquoi, pour préserver sa rentabilité, *cette firme socialise le coût de ses concessions économiques, effectuées sur le marché du pouvoir, en le répercutant directement sur ses prix de vente*¹⁵.

Au terme de cette partie, l'État se donne, à partir de la fin des années 1980, comme le principal moteur de l'essor du capitalisme industriel en Iran. Il est ainsi parce que, tout au long des années 1990, les pivots du capital industriel prospèrent avant tout à la faveur des droits monétaires (en particulier via l'accès sélectif au crédit public, dans le cadre d'un régime de débiteurs), des droits de propriété étatiques et du monopole des marchés octroyés, à leur avantage, par les détenteurs des pouvoirs politique et administratif. C'est ce lien de dépendance du capital privé à l'égard de l'État qui connaîtra, on l'observera ci-dessous, une mutation profonde à partir des années 2000.

TRANSITION VERS UN RÉGIME DE CRÉANCIERS, ASCENSION DU CAPITAL BANCAIRE ET REMONTÉE DE LA QUESTION MONÉTAIRE ET FINANCIÈRE AU SEIN DU CORPS POLITIQUE : 2000-2006

Cette partie aborde les causes et les conséquences du changement de régime monétaire intervenu au début des années 2000. Elle expose, dans un premier temps, les principaux facteurs à la source de l'infléchissement de la règle d'émission monétaire, en explicitant les enjeux du nouveau compromis interne au « bloc au pouvoir », né autour des intérêts des créanciers. Elle tente, ensuite, de déchiffrer le procès selon lequel les incidences sociales du nouveau régime de créanciers ont été instrumentalisées par une partie de la classe politique dirigeante pour aboutir au triomphe de nouvelles forces politiques, conservatrices, lors des élections présidentielles de juin 2005.

Les intérêts sous-jacents au retournement du régime monétaire

Au tournant des années 2000, l'évolution du rapport de forces interne aux détenteurs des pouvoirs entraîne la consolidation des pouvoirs administratif et économique à l'égard du pouvoir politique. D'où l'ascension de deux séries d'acteurs qui joueront un rôle primordial dans le couronnement d'un régime de créanciers : d'une part, les administrations parmi lesquelles l'institution monétaire, de l'autre, une fraction des grands groupes économiques. En premier lieu, il y a les effets des métamorphoses lentes, mais irrévocables, qui ont gagné, à partir du début des années 1990, une grande partie des administrations, dans

15. C'est pour cette raison que le prix de vente de ses automobiles en Iran atteint le double de leur coût effectif (ASSADI, 2003 : 28).

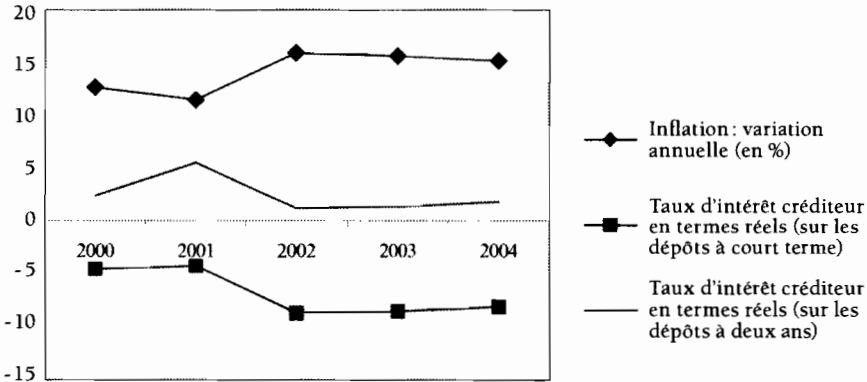
le sens d'une autonomie accrue vis-à-vis du pouvoir politique. Elle s'affirme par un pouvoir d'influence et de pression au travers duquel une nouvelle élite bureaucratique parvient à imposer aux autorités politiques, entre autres, ses options relatives au contenu des réformes économiques, ainsi qu'en matière de gestion de la politique économique ¹⁶.

La banque centrale est l'un des champs de déploiement des différends, voire des conflits, opposant désormais une partie des détenteurs du pouvoir administratif au pouvoir politique. Dès la fin des années 1990, l'alourdissement de la dette de l'État à l'égard de la banque centrale conduit les cadres dirigeants de cette institution à exiger le règlement du stock de la dette publique accumulé jusque-là, mais aussi la fin de la monétisation des déficits futurs de l'État. Pour rendre une telle inflexion encore plus irréversible, les dirigeants de l'institution monétaire réclament, de surcroît, la hausse des taux d'intérêt, en sorte que, face à l'augmentation du service de la dette qui en résulte, l'exécutif soit contraint, « de lui-même », de tourner la page de la monétisation. Cette décision oblige le gouvernement « réformiste », aux commandes de l'exécutif depuis le printemps 1997, à prospecter de nouveaux mécanismes de financement, non monétaires, des déficits étatiques. Ce sont ces enchaînements qui expliquent, en grande partie, le ralliement du pouvoir exécutif aux exigences de la banque centrale, accélérant alors le passage vers un régime de créanciers qui remet en cause les intérêts des débiteurs privilégiés. Par ailleurs, à partir de 2000, le gouvernement déclenche le procès d'unification des changes multiples qui se concrétise en 2002 : une décision qui finit par dissoudre les intérêts des composantes inférieures du capital marchand et usuraire (en particulier les changeurs), qui rejoignent, entre autres pour cette raison, les rangs des adversaires politiques du gouvernement de Khatami. Dans le même élan, est institué, en 2000, un « Fonds de réserves en devises » (placé sous la tutelle de la banque centrale) vers lequel est désormais orientée la totalité des recettes provenant des exportations de pétrole. Initialement, cette mesure était vouée à disjoindre l'émission monétaire des réserves en devises de l'État. Elle a, pourtant, donné corps à un résultat opposé. D'un côté, le contenu de ce fonds devient l'enjeu de conflits d'appropriation, souvent âpres, entre les groupes dominants qui mobilisent (pour le contrôle de ce fonds) leur pouvoir d'influence et de marchandage sur les différents segments du régime politique. D'un autre côté, par contraste avec ses engagements initiaux, le gouvernement institue, sous la pression de ces groupes précisément, la répartition officielle d'une partie de ce Fonds entre les « secteurs économiques ». Ainsi, le rapport du pouvoir exécutif et de

16. Sur ce point, on peut consulter l'ouvrage collectif dirigé par AHMADI (2003), dans lequel les gouverneurs successifs de l'institution monétaire tentent d'élucider les principaux facteurs à l'origine du renforcement du pouvoir de pression relatif dont ils ont pu bénéficier à partir des années 1990.

ces groupes d'intérêt au nouveau Fonds de réserves atteste qu'en Iran, durant les années 2000, les activités des diverses branches du capital demeurent, du moins partiellement, *indexées sur la rente pétrolière*.

Graphique 2. *Sélectivité du régime de créanciers en faveur des strates privilégiées du corps social : le taux d'intérêt créditeur (annuel) entre 2000 et 2004 (en %)*



Sources: FMI (1999-2006) et Bulletins de la Banque centrale de la République islamique d'Iran (1992-2006).

En second lieu, aux côtés de la banque centrale, les grands groupes industriels sont les principaux artisans du régime de créanciers. À l'orée des années 2000, ces groupes, qui ont largement mis à profit le régime de débiteurs et leur situation de monopole sur les marchés de biens, ont déjà réalisé des gains monétaires faramineux. De leur point de vue, le crépuscule de la phase d'accumulation primitive du capital, née dans le contexte de l'après-guerre, est proche. Il implique, en conséquence, la recherche de nouveaux foyers de valorisation de l'argent. Sans signifier la fin du primat du capital industriel, cet impératif traduit la nécessité d'une diversification des activités de ces groupes industriels vers de nouveaux secteurs où ils puissent réinvestir, en le valorisant, leur capital monétaire et financier préalablement accumulé. Il s'ensuit un dilemme que ces grands groupes industriels sont rapidement parvenus à surmonter : comment, en effet, accéder, dans un même mouvement, aux avantages que, potentiellement, ce capital accumulé pourrait leur offrir *en tant que créanciers*, tout en continuant à bénéficier, *comme emprunteurs*, d'un accès privilégié au crédit pour la poursuite de leurs investissements industriels ? La matérialisation du deuxième terme de ce dilemme devenait d'autant plus délicate que les pouvoirs publics ont fini par relever les taux d'intérêt réels. Aussi les grands groupes industriels ont-ils choisi de bâtir leurs propres organismes financiers qui comprennent, entre autres, des sociétés d'assurance et d'importantes banques privées, dont la création fut autorisée, à partir de 2000,

pour la première fois dans l'histoire de l'Iran post-révolutionnaire (cf. *infra*). D'une part, *en tant qu'emprunteurs*, ces groupes s'efforcent de perpétuer leur accès au crédit public (donc auprès des banques étatiques) à des taux bonifiés. Mais lorsque cela leur devient impossible (en raison notamment du refus ou de l'incapacité des banques publiques à satisfaire à cette demande), *ils internalisent le financement de leurs activités productives, en s'endettant auprès de leurs propres établissements bancaires*¹⁷, à des conditions, bien entendu, plus avantageuses que celles qui régissent le marché officiel du crédit. D'autre part, et surtout, à travers ces banques, les grands groupes industriels agissent *en tant que prêteurs* (de l'État), mais aussi en tant que spéculateurs, réalisant alors des gains financiers considérables qui compensent amplement le coût de leur endettement au sein des circuits monétaires et bancaires internalisés dans leurs conglomérats respectifs. À ce stade, il suffit d'insister sur trois sources de rendements financiers exploitées, à l'actif de leur bilan, par ces banques. Tout d'abord, elles souscrivent aux obligations émises par le gouvernement, contribuent ainsi au financement d'une fraction de la dette publique et bénéficient, en échange, de rentes financières très importantes distribuées par l'État. Ensuite, elles ont obtenu l'accès aux marchés financiers (un accès qui exige, en Iran, une multitude d'« autorisations » délivrées par les autorités politiques et administratives), où les cours de leurs actifs financiers connaissent une progression impressionnante, entre 2000 et 2005, à l'origine d'une véritable bulle financière : une bulle qui a fini par éclater à la suite de la panique ayant saisi les investisseurs financiers, au lendemain des élections présidentielles de juin 2005. Enfin, à la faveur de l'ouverture du compte de capital, les grandes banques privées exercent un arbitrage quasi instantané entre l'évolution des marchés financiers de la région du Golfe Persique et celui de Téhéran, en déclenchant des sorties massives de capitaux – en particulier vers la place financière de Dubaï – lorsqu'elles anticipent l'effondrement imminent des cours des titres domestiques. Ces trois champs de valorisation de l'argent n'épuisent nullement l'ensemble des sources d'enrichissement de ces banques¹⁸.

17. Ces banques sont, de fait, édifiées par une constellation d'entreprises et de sociétés diverses, dotées de statuts juridiques variés, au sein de laquelle, cependant, les grands groupes industriels sont très largement majoritaires.

18. Les rendements qui émanent de ces trois scènes de valorisation de l'argent ne sont nullement contrebalancés, au passif de ces banques, par la rémunération des dépôts qu'elles aimantent. Car, comme l'illustre le graphique 2, ces banques bénéficient de la sélectivité des taux d'intérêt créditeurs en termes réels. Certes, elles se doivent de rétribuer les dépôts à « moyen terme » (à deux ans) à des taux réels positifs. Mais une partie de ces dépôts au moins appartient aux grands groupes industriels et financiers où elles sont implantées : ici, les sommes déboursées au titre du paiement des intérêts ne traduisant rien d'autre qu'un recyclage des liquidités des banques dans des circuits internes au holding dont elles font partie. Quant aux déposants les moins aisés, pour eux, tout se passe comme si l'ancien régime de débiteurs ne s'était jamais éteint : leurs dépôts (à court terme) étant dévalorisés par le niveau des taux d'intérêt créditeurs, négatifs en termes

Les crises de la finance informelle comme catalyseurs des conflits internes au pouvoir politique : les incidences du régime de créanciers

En effet, par-delà les prêts consentis à l'État et les opérations financières de nature spéculative, il est un autre domaine de valorisation de l'argent privilégié par les grandes banques privées. Afin d'identifier la logique et les mécanismes qui en font la trame, il convient de revenir, en amont, aux grands groupes industriels et financiers, dont l'un des exemples les plus représentatifs est la grande firme automobile Iran-Khodro, examinée à la fin de la première partie. Elle a fondé, en 2000-2001, la banque Parsian¹⁹, l'une des principales banques privées iraniennes, omniprésente dans toutes les opérations bancaires et financières exposées plus haut. Au surplus, cette firme industrielle a érigé une société financière (la « Société de Leasing Parsian ») destinée aux catégories sociales défavorisées, en particulier les strates inférieures de la classe moyenne, privées d'accès au crédit bancaire. C'est donc pour pallier les effets du comportement sélectif du système monétaire et bancaire officiel (y compris de la banque Parsian elle-même) en matière d'offre de crédit, qui obèrent la capacité de consommation de l'immense majorité de la population et compromettent ainsi la vente de ses propres produits, que la firme Iran-Khodro a établi cette société de « Leasing ». Mais le point important est que, durant les années 2000, le taux d'intérêt débiteur suivant lequel cette entreprise a financé les achats d'automobile a atteint, en moyenne, plus de 20 % en termes réels. Plus généralement, depuis le début des années 2000, la plupart des grandes firmes industrielles iraniennes recourent à cette pratique financière, qui se situe aux confins de la spoliation des emprunteurs, à la fois pour s'affranchir, *en tant que producteurs*, de la crise de débouchés qui menace, potentiellement, l'écoulement de leurs biens (compte tenu de l'érosion du pouvoir d'achat moyen des agents économiques, amplifiée par le non-paiement chronique des salaires depuis la fin des années 1990), et pour mettre à profit, *en tant que prêteurs*, les avantages du régime prévalent de créanciers. Pour ces raisons, cette nouvelle phase est aussi celle où les grands groupes industriels, et leurs émanations financières, font l'objet d'une contestation sociale de plus en plus vive.

Elle entre en résonance avec les mouvements de protestation qui visent, corrélativement, la finance informelle. Car si les sociétés de crédit du système monétaire et financier officiel, spécialisées dans le prêt aux couches sociales modestes (comme la « Société de Leasing Parsian »), se « limitent » à la *capture*

réels, ils offrent, de fait, bien plus de capital à la banque (et, plus largement, aux couches sociales favorisées) qu'ils n'en reçoivent, en contrepartie. En ce sens, le nouveau régime de créanciers est l'opérateur d'un transfert massif de revenus et de richesses de la part des fractions les plus modestes de la société vers les couches sociales les plus aisées.

19. Tout en édifant une grande société d'assurance : la « Société d'assurance Parsian ».

d'une fraction des revenus futurs de ces dernières (prélevée à travers des taux d'intérêt exorbitants lors du remboursement de leurs dettes), d'autres entités financières, incorporées à la finance informelle, leur proposent du crédit à court terme à des taux d'intérêt débiteurs singulièrement élevés, qui s'apparentent à des taux usuraires, tout en se livrant à la *confiscation de leur capital préalablement formé*, via le pillage de leurs dépôts d'épargne. Il en est ainsi puisque les groupes sociaux exclus du système monétaire et financier officiel se reportent avant tout vers le système financier informel institué, dès le début de la révolution de 1979, par une partie du capital marchand (et usuraire), dans le dessein de pallier les pénuries de liquidité que le système officiel leur inflige. Dénommées « caisses de bienfaisance », les sociétés financières informelles, affiliées jusqu'au début des années 2000 à la seule faction « conservatrice » du régime politique, ont procédé, au passif de leur bilan, au détournement récurrent des dépôts des groupes sociaux les plus pauvres. Ce procès d'extorsion des dépôts a atteint son paroxysme entre 2002 et 2005, dans les villes de Téhéran et de Yazde (située dans le centre du pays), et surtout à Ispahan où plus de 270 000 personnes²⁰ ont été dépouillées de leurs dépôts, hors de toute contrainte juridique et administrative, par des organismes financiers informels – des dépôts estimés, pour la seule ville d'Ispahan, à, au moins, 5 200 milliards de rials : soit près de 600 millions de dollars au taux de change reliant, actuellement, la monnaie iranienne (le rial) au dollar²¹. Si les manifestations consécutives à ces crises financières successives n'ont débouché sur aucune action concrète²² apte à compenser leurs pertes, elles ont provoqué, en revanche, l'arrestation de nombreux manifestants, contribuant, de ce fait, à la rétraction de l'assise politique du gouvernement « réformiste » parmi la population.

Dès le début des années 2000, les répercussions sociales des crises déclenchées au sein de la finance informelle ont fini par gagner le corps politique. Dans cette *remontée du monétaire et du financier au sein du politique*, une nouvelle faction du pouvoir politique a exercé une médiation cruciale. Cette faction, dénommée « les bâtisseurs », peut être qualifiée de « néo-conservatrice », car issue de la composante « conservatrice » du régime et, cependant, en dissidence à l'égard du « conformisme » de celle-ci. Elle est, plus largement, en rupture à l'égard de la quasi totalité de l'oligarchie politique dirigeante, en place depuis 1979, qu'elle soupçonne d'être mue par le désir de pouvoir et d'enrichissement et contaminée par la corruption. Les dirigeants de cette nouvelle faction politique, relativement jeunes (âgés entre quarante et cinquante ans), sont, pour

20. Ce chiffre est avancé par le site de l'un des plus grands organismes de la finance informelle en Iran, Ghavamine : <www.ghavamin.com>.

21. Sur cette estimation, voir également les informations disponibles sur le site de Ghavamine : <www.ghavamin.com>.

22. De la part notamment des responsables de l'institution monétaire ou du gouvernement.

l'essentiel, d'anciens militaires, issus de l'armée régulière et, surtout, de l'armée (parallèle) des pasdarans (les « gardiens de la révolution »).

Deux séries de facteurs sont à l'origine de l'élargissement de leur base politique et sociale. En premier lieu, leur discours, axé sur la dénonciation (jamais explicite) de la responsabilité politique des anciens gouvernements, successivement dirigés par les « reconstructeurs²³ » et les « réformistes²⁴ », dans la permanence des crises économiques et sociales, trouve un écho certain parmi les franges les plus défavorisées de la population. En second lieu, ils ont réussi à déployer des pratiques financières qui se situent à la lisière d'opérations de charité : des comportements financiers, formellement, à finalité sociale, qui ont, simultanément, raffermi leur pouvoir d'influence à la fois politique et économique. Pour ce faire, tandis que jusqu'à la fin des années 1990 la finance informelle est dominée par des groupements de marchands traditionnels, proches des conservateurs, *cette nouvelle faction politique est parvenue à y établir de véritables contre-institutions monétaires et financières, engendrant ainsi une scission de fait au sein du système monétaire et financier informel entre deux types²⁵ de « caisses de bienfaisance »*. Le premier, celui des marchands-banquiers traditionnels, est, on l'a vu, guidé, à l'actif, par un mode de financement axé sur l'usure, et, au passif, par l'inscription des déposants les plus fragiles sous l'empire de l'expropriation. Le second, à l'inverse, privilégie, à des fins symboliques et politiques évidentes, des conduites financières qui se donnent, au premier abord, comme animées par les mobiles de l'entraide et de la philanthropie. L'exemple de l'« Organisation de crédit Ghavamine », l'une des plus grandes sociétés financières de cette nature et très proche des nouveaux conservateurs, est symptomatique du rapport de ces derniers à la monnaie et à la finance : un rapport à vocation, officiellement, sociale et, en réalité, de nature quasi exclusivement politique. Elle a été échafaudée en 2000, en tant que « caisse de bienfaisance de Naja²⁶ », avant d'accéder, en février 2004, au rang

23. Jugés « responsables », du fait des politiques économiques qu'ils ont mis en mouvement, du déclenchement et de l'imbrication, entre 1989 et 1997, des crises économiques, financières et sociales chroniques qui scandent la vie d'une grande partie de la population iranienne.

24. Considérés comme « coupables » de l'aggravation, entre 1997 et 2005, des crises économiques et sociales héritées de la période précédente.

25. Sur ce dualisme récent, interne à la finance informelle en Iran, on s'inspire de l'un des quotidiens économiques les plus importants publiés à Téhéran : *Donyayé Eghtessade* (*Le monde de l'économie*), 12 mars 2005, n° 695, p. 21. Cette partition, endogène au système financier informel, a été également disséquée dans un article récent paru dans le mensuel appartenant au même groupe de presse que *Donyayé Eghtessade* : Ghafar-Zadeh, « Les protecteurs économiques : une nouvelle classe dans le champ politique », *Donyayé Eghtessade* (*mensuel*), mars 2005, n° 8, p. 7 (en persan). Cette question est, par ailleurs, au centre de la contribution de HASSANI (2005).

26. Le sigle Naja est celui des forces de sécurité iraniennes chargées du maintien de l'ordre, en particulier dans les zones urbaines.

d'une « institution de crédit », officiellement reconnue par la banque centrale²⁷. Possédant, de nos jours, plus de 450 succursales à travers l'Iran, cette institution financière s'est singularisée lors des crises de la finance informelle abordées ci-dessus, dans la ville d'Ispahan notamment, en procédant au remboursement d'une partie importante des dépôts des citoyens de cette ville, accaparés par des « marchands traditionnels²⁸ ». Cette démarche a, en retour, nourri la confiance d'une grande partie de la population des villes du centre de l'Iran envers cette société financière et ses fondateurs : à savoir les franges « radicales » des forces de sécurité (Naja), affiliées aux nouvelles forces politiques conservatrices. Si bien que des agents économiques de plus en plus nombreux déposent une part croissante de leurs avoirs auprès de cet organisme financier, tout en manifestant un appui politique grandissant envers la faction néo-conservatrice du régime, en échange du « soutien » financier et « social » de celle-ci. Par ailleurs, cet établissement financier étant directement issu des forces de sécurité, des dizaines de milliers de militaires (ou d'anciens militaires, reconvertis dans des activités civiles) ont opté pour le transfert de leurs salaires vers celui-ci, ce qui lui confère un pouvoir économique et politique considérable.

En résumé, à la source de l'influence politique ascendante des nouveaux conservateurs se trouvent, d'une part, leur discours critique afférent à la situation économique, monétaire et financière désastreuse léguée par les pouvoirs exécutifs précédents, d'autre part, leurs pratiques économiques et financières à visée à la fois sociale et politique. Leur succès aux élections municipales de 2003, à la faveur desquelles Mahmoud Ahmadi-Nejad s'est emparé de la mairie de Téhéran, n'en était que le signe précurseur. Et leur triomphe éclatant pendant les élections présidentielles de juin 2005, qui scelle l'accession de celui-ci à la Présidence de la République, ne fait que confirmer cette tendance. Loin d'exprimer le ralliement de la société iranienne aux conceptions idéologiques et politiques de cette nouvelle faction du régime, ce tournant politique traduit avant tout la mobilisation d'une grande partie du corps social qui refuse, entre autres dans le domaine monétaire et financier, de légitimer la poursuite d'un modèle de développement qui l'évince du système monétaire, bancaire et financier officiel, la soumet à des crises monétaires chroniques et la projette vers des crises financières et sociales inaltérables, consécutives à l'usurpation de ses dépôts, au profit d'une oligarchie politique et économique restreinte.

Pour clore cette partie, deux enseignements surgissent des développements précédents. Ils renvoient aux liens unissant, durant les années 2000, la monnaie officielle, le capital privé et le capital étatique. D'un côté, on a montré en quoi,

27. Sur toutes ces informations, cf. le site de Ghavamine : <www.ghavamin.com>.

28. *Donyayé Eghtessade*, *op. cit.*, 12 mars 2005, n° 695, p. 21.

à l'instar de la décennie 1990, la monnaie émise et le capital privé, constitué sur la base de cette émission, restent arrimés à la rente pétrolière. D'un autre côté, toutefois, à rebours des années 1990, émerge un nouveau rapport de détermination entre capital public et capital privé. Car si, autrefois, c'est le procès de redistribution/morcellement/appropriation du capital étatique (notamment lors des privatisations des années 1990, doublées des crédits publics distribués sous l'égide d'un régime de débiteurs) qui commandait la formation du capital privé, en l'installant sous l'emprise de l'État, depuis le sacre du régime de créanciers, cet enchaînement se lézarde, puisqu'on a vu, à son tour, l'État s'endetter auprès des grands groupes industriels et financiers : désormais, parce que doté d'un pouvoir monétaire et financier inédit, le capital privé (dont le capital industriel et bancaire intégré à ces groupes) façonne, partiellement, les conditions régissant le financement et la reproduction du capital étatique (en particulier le capital financier public).

CONCLUSION

Trois séries de conclusions s'imposent au terme de cette contribution. En premier lieu, on a privilégié une grille de lecture fondée sur les liens associant monnaie, rapports de pouvoir et mécanismes de valorisation du capital, afin de mettre au jour deux modèles distincts de développement du capitalisme en Iran depuis la fin des années 1980. À cet effet, on a tenté de montrer en quoi les transformations du régime monétaire ont enfanté, au cours des deux périodes dissociées par ce texte, une recomposition de la hiérarchie interne aux différentes strates du capital. De ce point de vue, si les années 1980 s'affirment par le primat d'un régime d'usure correspondant aux intérêts du capital marchand, les deux phases suivantes d'expansion du capitalisme iranien donnent à voir les effets structurants des changements de ce régime monétaire sur la redistribution des positions dominantes parmi les diverses composantes du capital. Ainsi, la première étape, qui englobe les années 1990, se spécifie par la prééminence d'un régime de débiteurs qui a largement favorisé l'éclosion et la suprématie du capital industriel. La deuxième période, qui débute au tournant des années 2000 (et se poursuit de nos jours), se caractérise par la prépondérance d'un régime de créanciers dont on a dévoilé le rôle dans l'essor du capital bancaire et financier, une progression qui n'efface pas pour autant la position toujours hégémonique du capital industriel.

En second lieu, en dépit de leurs spécificités irréductibles, ces deux phases de généralisation du capitalisme ont en commun deux séries de permanences qui portent témoignage de la centralité de la monnaie. Tout d'abord, celle-ci se révèle comme une forme de médiation essentielle dans les relations internes aux différentes composantes du capital (commercial, industriel et financier).

D'une part, c'est par son entremise que s'établit, on l'a vu, la dépendance de ces diverses formes de capital vis-à-vis de la rente pétrolière. D'autre part, la monnaie est le lien au travers duquel s'articulent capital étatique et capital privé. On a montré que, dans la première étape, c'est, entre autres, par le biais du crédit public et du régime de débiteurs – qui favorisent, de concert, l'endettement des fractions privilégiées du capital industriel privé et public – que le capital étatique imposait sa domination sur le capital privé. À rebours, dans la deuxième période, c'est le capital privé qui, du fait de l'avènement d'un régime de créanciers à l'origine de l'avancée de son pouvoir monétaire, parvient à financer le capital étatique, donc à mettre l'État en dette, et, ce faisant, à asseoir son autonomie croissante à son égard. Ensuite, on a tenté d'élucider l'influence ordonnatrice de la monnaie comme enjeu de pouvoir et, partant, comme opérateur des conflits et des compromis internes aux groupes dominants. C'est ainsi qu'on a vu, d'un côté, se déchaîner, autour de la monnaie et des crises financières des années 2000 dont elle était le réceptacle, les combats, toujours latents, entre les diverses factions politiques (notamment les « reconSTRUCTEURS », les « réFORMISTES », les « conservateurs » et les « nouveaux conservateurs »), qui se sont dispersées aux côtés d'intérêts monétaires, financiers et sociaux distincts, voire antinomiques. D'un autre côté, parallèlement à ces luttes de pouvoir et d'appropriation, on a mis en lumière le statut majeur de la monnaie comme objet et vecteur des compromis internes aux dominants – des compromis bâtis autour des deux régimes monétaires examinés dans ce texte.

Enfin, si la monnaie désigne le médium fondamental de la cohésion des groupes dominants, elle incarne, corrélativement, l'un des moteurs essentiels des différenciations et des clivages qui traversent la société. L'expérience de l'Iran atteste que ces « séparations monétaires » sont instituées et organisées par les détenteurs des pouvoirs : il s'ensuit un divorce, sinon un abîme, entre les groupes favorisés, dotés d'un droit d'accès privilégié au système monétaire et financier formel, et l'immense majorité de la société repoussée vers les rivages du système informel. On a également relevé que ce dualisme s'accompagnait d'autres divisions internes à chacun de ces systèmes monétaires et financiers. Mais l'histoire monétaire récente de l'Iran démontre, simultanément, que le mode, un temps dominant, de séparation et de partition de la société autour de la monnaie n'est jamais acquis, et donc figé, une fois pour toutes : toujours de nouveaux usages (économiques, sociaux et symboliques) de la monnaie, qui sont en dernier ressort des usages politiques, peuvent jaillir des corps politique et/ou social. Comme l'illustre le tournant politique de 2005 en Iran, ces nouveaux usages de la monnaie peuvent infléchir les représentations d'une partie des sociétaires et, ce faisant, les rapports de forces politiques et les relations de pouvoir tissées autour de la monnaie, pour altérer, finalement, l'organisation

et la régulation de celle-ci et remettre en question, du moins partiellement, les intérêts politiques et économiques établis qui s'y attachent.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AHMADI B., *Économie politique de la République islamique*, (en persan), Téhéran, Éditions Gameh No, 2003.
- ALIZADEH P. (dir.), *The Economy of Iran: Dilemmas of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 2000.
- ALIZADEH P., « Iran's Quandary: Economic Reforms and the "Structural Trap" », *The Brown Journal of World Affairs*, vol. 9, n° 2, winter/spring 2003, p. 267-281.
- AMUZEGAR J., *Iran's Economy under the Islamic Republic*, Londres, New York, I. B. Tauris, 1993.
- ASHRAF A., « Theocracy and Charisma: New Men of Power in Iran », *International Journal of Politics, Culture and Society*, vol. 4, n° 1, 1990, p. 113-152.
- ASSADI D., « Théorie d'une économie rentière », (en persan), *Aftabe*, n° 24, mars 2003, p. 28-37.
- BASHIRIYEH H., *The State and Revolution in Iran*, Londres, St Martin's Press, 1982.
- , *Les obstacles au développement politique de l'Iran*, (en persan), Téhéran, Éditions Gameh No, 2002.
- BEHDAD S., « Foreign Exchange Gap: Structural Constraints, and the Political Economy of Exchange Rate Determination in Iran », *International Journal of Middle East Studies*, vol. 20, n° 1, janvier 1988, p. 1-21.
- , « The Post-Revolutionary Economic Crisis », dans RAHNEMA S. & BEHDAD S. (dir.), *Iran after the Revolution. Crisis of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 1995, p. 97-128.
- , « From Populism to Economic Liberalism: The Iranian Predicament », dans ALIZADEH P. (dir.), *The Economy of Iran: Dilemmas of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 2000, p. 100-145.
- EHSANI K., « "Tilt but Don't Spill": Iran's Development and Reconstruction Dilemma », *Middle East Report*, n° 191, novembre-décembre 1994, p. 16-21.
- FARZIN Y. H., « Foreign Exchange Reform in Iran: Badly Designed, Badly Managed », *World Development*, vol. 23, n° 6, 1995, p. 987-1001.
- FMI, *Islamic Republic of Iran*, Washington D.C., Staff Report, 1999-2006.
- HAKIMIAN H. & KARSHNAS M., « Dilemmas and Prospects for Economic Reform and Reconstruction in Iran », dans ALIZADEH P. (dir.), *The Economy of Iran: Dilemmas of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 2000, p. 29-62.
- HASSANI F., « Les méfaits sociaux des caisses de bienfaisance: légaliser le marché informel de la monnaie », (en persan), *Tchéchme Andazeh Iran*, n° 35, janvier-février 2005, p. 134-139.
- KARSHENAS M. & PESARAN M. H., « Economic Reform and the Reconstruction of the Iranian Economy », *Middle East Journal*, vol. 49, n° 1, hiver 1995, p. 89-111.
- KAZEMI F., « Civil Society and Iranian Politics », dans NORTON A.R. (dir.), *Civil Society in the Middle East*, tome 2, Leiden, E. J. Brill, 1996, p. 119-152.
- KEHAVARZIAN A., « Le Bazar de Téhéran: permanence ou rupture ? », (en persan), *Goftégou*, n° 41, février 2005, p. 11-47.
- MALONEY S., « Agents or Obstacles. Parastatal Foundations and Challenges for Iranian Development », dans ALIZADEH P. (dir.), *The Economy of Iran: Dilemmas of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 2000, p. 145-176.

- MOTAMED-NEJAD R., « La monnaie est politique. Ordre monétaire et pouvoir en Iran, 1979-2005 », dans LORDON F. (dir.), *Conflits et pouvoirs dans les institutions du capitalisme contemporain*, Paris, Presses de Sciences Po, 2007.
- PESARAN M. H., « The Iranian Foreign Exchange Policy and the Black Market for Dollars », *International Journal of Middle East Studies*, vol. 24, n° 1, février 1992, p. 101-125.
- , « Economic Trends and Macroeconomic Policies in Post-revolutionary Iran », dans ALIZADEH P. (dir.), *The Economy of Iran: Dilemmas of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 2000, p. 63-100.
- POULANTZAS N., *Pouvoir politique et classes sociales*, Paris, François Maspéro, « Textes à l'appui », 1968.
- RAHNEMA S. & BEHDAD S. (dir.), *Iran after the Revolution. Crisis of an Islamic State*, Londres, I.B. Tauris, 1995.
- RAÏS-DANA F., « Les intérêts économiques des factions », (en persan), *Farhanghé Tosséeh*, n° 35-36, juin 1998, p. 2-8.
- SAEIDI A. A., « Dislocation of the State and the Emergence of Factional Politics in Post-Revolutionary Iran », *Political Geography*, vol. 21, n° 4, mai 2002, p. 525-546.
- , « The Accountability of Para-governmental Organizations (bonyads): The Case of Iranian Foundations », *Iranian Studies*, vol. 37, n° 3, septembre 2004, p. 479-498.
- TURNER B. S., « Capitalism and Feudalism: Iran », dans TURNER B. S., *Capitalism and Class in the Middle East. Theories of Social Change and Economic Development*, Londres, Heinemann Educational Books, 1984, p. 153-189.
- VAFAI H., « La corruption financière dans les contrats publics », (en persan), *Ettelaateh Siassi Eghtessadi*, n° 213-214, 2005, p. 164-173.
- VAKILI-ZAD C., « Continuity and Change: The Structure of Power in Iran », dans BINA C. & ZANGENEH H. (dir.), *Modern Capitalism and Islamic Ideology in Iran*, New York, St Martin's Press, 1992, p. 13-48.
- WEBER M., *Sociologie du droit*, Paris, Presses Universitaires de France, « Recherches politiques », 1986.
- , *Économie et société (1: Les catégories de la sociologie; 2: L'organisation et les puissances de la société dans leur rapport avec l'économie)*, Paris, Pocket, « Agora », 1995.

DOLLARISATION ET BANQUE CENTRALE EN ÉQUATEUR¹

La dollarisation officielle désigne le régime monétaire d'une économie, autre que les États-Unis, dans lequel le dollar américain constitue la monnaie reconnue légalement par les autorités. Il convient de distinguer la dollarisation officielle de la dollarisation officieuse ou *de facto*, situation qui caractérise de nombreuses économies émergentes et en développement où le dollar américain est utilisé de manière spontanée par les agents économiques sans pour autant avoir cours légal. Historiquement, le Panama constitue la première économie officiellement dollarisée (1904). Par la suite, la dollarisation a été l'apanage uniquement de micro-territoires, souvent de type insulaire, plus ou moins rattachés politiquement aux États-Unis. L'Équateur (13 millions d'habitants) a été la première économie de taille relativement importante à renoncer à sa monnaie nationale – le sucre – pour prononcer la dollarisation intégrale de son économie, en 2000. Très rapidement, le Salvador et le Guatemala emboîtèrent le pas à l'Équateur – en conservant toutefois leurs monnaies nationales.

Au-delà de la simple nouveauté, l'intérêt suscité par l'expérience de dollarisation équatorienne réside dans les interrogations qu'elle entraîne tant sur le plan institutionnel qu'en matière de politique économique et de théorie monétaire. Pour étudier cette question, nous décrirons tout d'abord, dans la section 1, comment et pourquoi la dollarisation officielle et intégrale s'est imposée comme une solution à la crise bancaire, financière et politique de grande ampleur qu'a connue l'Équateur à la fin des années 1990.

La section 2 a une dimension plus analytique. Elle part du constat suivant : le principal changement lié à la dollarisation en Équateur est la disparition de la monnaie nationale et des prérogatives traditionnelles de *Central Banking*. Nous focaliserons donc notre attention initiale sur la Banque centrale de l'Équateur.

1. Ce texte a été rédigé en mars 2005 au département de science économique, Université Laurentienne (Ontario). Ce travail reprend certaines conclusions de la première partie du rapport de recherche post-doctorale effectuée en Équateur en 2004, et financée par l'Institut pour la recherche de la Caisse des dépôts et consignations.

Quelle évolution institutionnelle implique la dollarisation ? Quelles sont les nouvelles responsabilités de la banque centrale ? Quelles sont ses marges de manœuvre en matière de régulation monétaire ? À travers cette dernière interrogation, c'est en réalité la question de la relation entre la banque centrale et les banques commerciales équatoriennes qui est posée. Une attention particulière sera accordée au comportement d'offre de crédit par les banques et au niveau élevé des taux d'intérêt. Plus généralement, il s'agira d'étudier dans quelle mesure la dollarisation a eu un impact négatif sur la dynamique et la structure du crédit domestique.

La section 3 souligne l'insécurité financière résiduelle de la dollarisation et s'interroge sur les modalités de refinancement et de prêt en dernier ressort. Elle met en lumière les mécanismes qui ont été échafaudés en vue de compenser l'absence de prêteur en dernier ressort domestique et évalue leur efficacité en termes de stabilité du système financier.

JUSTIFICATIONS DU PASSAGE À LA DOLLARISATION

Consensus autour de la crédibilité et de la bonne gouvernance

La dollarisation officielle et intégrale trouve des justifications à la fois à l'extérieur et à l'intérieur de l'Équateur. Concernant les facteurs externes, il convient de prendre toute la mesure du contexte idéologique qui a influencé la mise en œuvre des nouvelles stratégies monétaires et de change adoptées par les économies émergentes au cours des années 1990. Cette décennie a en effet été marquée par un double consensus, sur les plans politique et théorique. Le premier consensus – le fameux « Consensus de Washington », décrit dès 1989 par Williamson – s'appuie sur les prescriptions relatives aux politiques économiques et à la « bonne gouvernance » des économies en développement, défendues par les institutions financières internationales, le Trésor américain et les milieux financiers². Fondé sur la mise en application de réformes d'inspiration libérale, le « Consensus de Washington » ne préconisait cependant pas la dollarisation. Il constitue néanmoins un facteur déterminant dans l'apparition de solutions radicales telles que la caisse d'émission (*Currency Board*) argentine en 1991 ou le passage à la dollarisation en Équateur, dans la mesure où ces solutions répondent parfaitement aux impératifs du Consensus de Washington : les régimes de caisse d'émission ou de dollarisation, en affaiblissant le rôle de la banque centrale, empêcheraient cette institution de se mettre au service du gouvernement (renflouement des caisses de l'État, refinancement laxiste des banques publiques, soutien d'entreprises publiques insolvables) et renforceraient les politiques de « bonne gouvernance monétaire », c'est-à-dire

2. Voir GRAZ (2004 : 53).

des politiques restrictives et anti-inflationnistes. En outre, l'adoption partielle (Argentine) ou intégrale (Équateur) de la principale monnaie internationale (le dollar américain) permettrait d'accélérer la dynamique d'insertion internationale des économies latino-américaines.

Le second consensus, lié au premier, est de nature plus théorique. Les solutions de type caisse d'émission ou dollarisation ont connu une popularité croissante dans les cercles académiques au cours de la décennie précédente. Beaucoup d'économistes les considéraient alors comme des solutions radicales pour juguler l'instabilité monétaire et financière de certaines économies émergentes. Cette tendance faisait écho au débat sur les solutions dites en coin qui agitaient la communauté scientifique, selon lequel seuls les régimes de change extrêmes (ultra-fixité ou ultra-flexibilité) étaient viables dans les économies émergentes. C'est ainsi que la caisse d'émission, régime monétaire hérité de l'ère coloniale et reposant, d'une part, sur un ancrage nominal rigide à une devise de référence et, d'autre part, sur une couverture intégrale de la base monétaire par des réserves de change, a-t-il refait surface en Argentine, Estonie, Lituanie, Bulgarie et Bosnie-Herzégovine, entre 1991 et 1997. Mais les résultats décevants de la caisse d'émission en termes de crédibilité ont alors amené les partisans des solutions en coin à proposer un régime monétaire encore plus radical et « irréversible » : la dollarisation officielle et intégrale. Après avoir éliminé la gestion active du taux de change et la définition des conditions monétaires domestiques avec le *Currency Board*, la nouvelle solution miracle consistait à éliminer purement et simplement la monnaie nationale et à lui substituer une xénomonnaie (monnaie étrangère). La dollarisation de l'Équateur, au cours de l'année 2000, c'est-à-dire au moment même où la crise argentine débutait, s'inscrit pleinement dans cette logique de fuite en avant vers la recherche de la crédibilité ultime.

La crise

Les principales justifications du passage à la dollarisation demeurent néanmoins propres à l'Équateur. L'adoption d'un régime de dollarisation a été la réponse donnée par les autorités équatoriennes à une crise économique et politique sans précédent. Sur le plan économique, le pays a dû affronter la récession, les faillites bancaires et l'amorçage de l'hyperinflation. L'intensification de la crise en 1998 trouve son origine dans l'impact de deux chocs exogènes (le phénomène climatique *El niño* et la sévère chute du prix du pétrole brut, qui représentait 45 % des exportations). Le marasme économique ambiant a alourdi les déficits publics³. Le niveau de la dette externe rapportée au PIB a doublé entre 1996 et 2000, passant de 76,1 % à 154,1 %, ce qui conduira l'Équateur

3. Entre 1995 et 1999, le ratio déficit public/PIB passe de 1,6 à 7,2 %.

à suspendre unilatéralement le paiement du service de sa dette au cours de l'année 2000. Les fuites de capitaux entraînent une chute de la monnaie nationale. Entre janvier 1998 et janvier 2000, le cours du sucre est ainsi passé d'un taux d'environ 5 000 sucres par dollar au taux de conversion officiel de 25 000 sucres⁴ – retenu pour le passage à la dollarisation. À cela s'ajoute la profonde crise bancaire qui s'enclenche dès 1998.

Les principales causes de la crise bancaire sont l'accroissement du volume des créances douteuses et l'approfondissement de ce que les Équatoriens appellent la « relation incestueuse » entre les banques et les groupes financiers familiaux aux commandes des principales entreprises du pays. Les mesures prises dans la précipitation par le gouvernement pour tenter de préserver le système bancaire (taxe de 1 % appliquée sur toutes les transactions financières à partir de janvier 1999, fermeture provisoire des banques en mars 1999, gel de 50 % des soldes de tous les dépôts pour une durée d'un an à partir de mars 1999) ont accentué la crise, au contraire.

Malgré la garantie des intérêts des déposants privés, suite à la création de l'Agence de garantie des dépôts (AGD), ces mesures ont eu pour effet d'inciter les déposants à se détourner des banques, provoquant une baisse considérable des encaisses bancaires. 16 des 43 banques durent déposer leurs bilans, obligeant le gouvernement à assumer les pleines garanties légales sur les dépôts bancaires, et donc à accroître les déficits publics à des niveaux records. Toujours pour préserver le système bancaire, la banque centrale a fortement accru l'émission de liquidité sur le marché. La base monétaire doubla en quelques mois, ce qui fit craindre une hyperinflation et favorisa la fuite de capitaux et l'effondrement du sucre.

La libéralisation financière des années 1990 a été un facteur déterminant dans l'emballement de la crise bancaire⁵. Elle a tout d'abord favorisé la mobilité du capital. Dans le contexte mouvementé de la crise, le résultat a été la fuite des capitaux et l'évasion fiscale vers les banques *off-shore*. Cette sortie de capitaux est estimée à 15 points de PIB pour l'année 1999. Sur un plan plus structurel, la libéralisation financière a favorisé, au milieu des années 1990, le boom des crédits liés et concentrés à destination des « groupes financiers⁶ » détenus par les élites économiques et politiques du pays qui détenaient à la fois les banques

4. ARES (2001 : 9).

5. En particulier l'application de la Loi générale des institutions financières (LGISF) de 1994. Pour un développement de cette problématique, voir MONTALVO (2001), PAUKER (2002) et PAEZ (2003).

6. Pour une présentation de ces « groupes financiers » détenus par trois cents familles et du renforcement de leur pouvoir à travers la dollarisation, voir CASTELLI (2006).

et les grandes entreprises du pays. Contrairement aux attentes, la libéralisation financière a renforcé cette proximité en facilitant la mobilisation de l'épargne équatorienne au profit de ces grands groupes financiers familiaux. Par la suite, le plan de sauvetage du système bancaire par l'État en 1998-1999 a largement été motivé par la volonté de sauvegarder les intérêts de ces élites qui se sont empressées de placer leurs capitaux à l'étranger. La crise a ainsi profité aux banquiers et aux débiteurs les plus importants, au détriment des épargnants et des couches de la population les plus pauvres.

La solution: la dollarisation et la levée de l'aléa moral

En dépit des débats engagés quelques mois auparavant, l'annonce de la dollarisation faite par le Président Jamil Mahuad, le 9 janvier 2000, fut une surprise. Quelques semaines plus tard, il est renversé par un coup d'état militaire. Ce dernier a largement été soutenu par la population touchée par la crise, en particulier, les diverses composantes indigènes qui ont contribué à la rénovation du paysage politique depuis la fin des années 1990. Son successeur provisoire, le vice-président Gustavo Noboa, maintient le projet plutôt impopulaire. Le 29 février 2000, le Congrès votait la Loi Fondamentale pour la Transformation Économique⁷ – communément appelée loi *Trolleybus* – contenant les dispositions du passage à la dollarisation.

Après une période de transition, le dollar remplaçait intégralement le sucre, le 13 septembre 2000. Pendant ce temps, les États-Unis, le FMI⁸, la Banque mondiale et la BID avalisaient le projet. La décision de dollarisation n'en reste pas moins une décision unilatérale de l'Équateur. Le passage à la dollarisation a certes été une réforme radicale sur le plan économique et financier. Mais c'est sur le plan politique que le caractère radical de la dollarisation est le plus important. Plus que la suppression de la monnaie nationale, elle signifie la fin de l'intervention de la banque centrale pour le compte du gouvernement ou des groupes du pouvoir économique. En effet, la dollarisation signifie l'impossibilité pour la banque centrale de manipuler la monnaie... pour répondre aux difficultés de quel qu'agent que ce soit. Dans le cas de l'Équateur, il ne s'agit pas

7. Cette loi prévoyait une dizaine de réformes juridiques et économiques, dont les principales concernaient le changement du régime monétaire et cambiaire, la restructuration des dettes des personnes physiques et morales, les mécanismes de contrôle des institutions financières, la dette publique, le renforcement de l'investissement privé dans les secteurs du pétrole, de l'électricité et des télécommunications, le code du travail (TERAN, 2001).

8. « La dollarisation n'est pas, je dois l'avouer, le type de politique que nous aurions recommandé à ce stade pour l'Équateur. Mais, dans ce type de situation, nous ne sommes pas idéologiques ou strictement attachés à ce que nous proposons. Ce pays a décidé cela. Désormais, notre rôle consistera à faire tout ce que nous pouvons pour les aider dans cette voie », Michel Camdessus, 17 janvier 2000, cité par HANKE (2003 : 136).

d'une décision anodine, compte tenu des actions passées de la Banque centrale de l'Équateur en matière de création monétaire. Déjà en 1982, celle-ci avait été utilisée pour éponger la dette des plus grandes entreprises du pays, estimée à 1 200 millions de dollars US. Le dernier épisode en date fut le sauvetage des banques lors de la crise de 1998-1999. Ainsi la dollarisation semble-t-elle *a priori* destinée à mettre fin à un modèle de société oligarchique qui avait atteint ses limites⁹. Elle n'a cependant pas abouti à l'émergence d'une nouvelle élite. Bien au contraire, elle a permis aux élites existantes de préserver leurs intérêts. Si la rationalité économique de l'adoption du régime de dollarisation paraît difficile à cerner, c'est parce qu'il faut comprendre cette décision à la fois comme une faillite des élites équatoriennes et un procédé visant à reproduire le pouvoir de ces élites dans une nouvelle configuration. Comme le soulignent Fayolle et Marconi, la dollarisation constitue « l'ultime possibilité de remise en ordre d'une société dans laquelle il devenait impossible de parvenir à un consensus pour assurer la viabilité du modèle traditionnel, si bien qu'un changement radical s'imposait¹⁰ ». Mais, dans le même temps, ce changement radical a permis aux groupes d'intérêt et de pouvoir de conserver leur rang dans la société équatorienne.

Stabilisation monétaire et pétrodollars

Le principal mérite de la dollarisation a été de réduire de manière remarquable l'inflation (voir tableau 1). Avec la chute de l'inflation et l'élimination du risque de change, la confiance monétaire est revenue et on a constaté un retour de l'épargne : pendant les premiers mois de l'année 2000, les dépôts dans les comptes courants ont augmenté de 488 millions de dollars, tandis que les dépôts dans les comptes à terme se sont accrus de 402 millions de dollars (Ares, 2001). L'Équateur a pu renouer avec la croissance, après la grave récession de 1999 (-6,3 % du PIB). L'année 2004 demeure exceptionnelle, avec une croissance du PIB de 6,5 %. Ce très fort rebond s'explique largement par l'envolée des prix du pétrole et l'entrée en production d'un second oléoduc de pétrole lourd (OCP) entre l'Amazonie et l'océan au dernier trimestre 2003. Cette croissance est donc pour l'essentiel concentrée sur le secteur pétrolier, dont le PIB a progressé de plus de 35 %, alors que la croissance du secteur non pétrolier était limitée à seulement 2,5 %.

9. « L'histoire de ces vingt dernières années et celle de la République [d'Équateur] nous révèle un phénomène récurrent : on a utilisé la banque centrale pour couvrir par l'inflation ou la dévaluation les problèmes de quelques-uns. [...] Certains groupes étatiques, du monde de l'entreprise, de la banque ou de la politique savaient qu'ils pouvaient obliger en définitive la banque centrale à résoudre leurs problèmes particuliers sur le compte de la communauté », LUCIO-PAREDES (2000 : 74).

10. FAYOLLE & MARCONI (2001 : 2).

Ce contexte macroéconomique favorable a permis au gouvernement de mener à bien sa politique budgétaire restrictive, définie avec le FMI et appuyée par la Loi de stabilisation budgétaire qui fixe le cadre d'utilisation des recettes pétrolières visant à ramener la dette publique à 40 % du PIB en 2007. L'excédent budgétaire s'établissait ainsi à 1,8 % du PIB en 2003 – soit un excédent primaire égal à 5,1 % du PIB – et le secteur public non financier parvenait à un excédent de 2,7 % du PIB en 2004. Ces indicateurs ont favorisé l'abaissement de la prime de risque (600 pdb début mars 2005) et le relèvement de la notation de l'Équateur par l'agence Standard & Poors. L'Équateur a donc pu en 2005 assurer son retour sur les marchés internationaux depuis le défaut de 1999-2000, avec une émission de 750 millions de dollars. Compte tenu des autres modes de financement externe (BID, Banque mondiale, CAF) et de l'accumulation de 500 millions de pétrodollars dans le Fonds de stabilisation pétrolière (FEIREP), l'Équateur est parvenu à couvrir en 2005 ses besoins pour 2006¹¹.

Cette amélioration ne doit cependant pas occulter l'extrême dépendance de l'économie équatorienne au pétrole (20 % du PIB, 50 % des recettes d'exportation et plus de 25 % des recettes budgétaires). Cette spécialisation pourrait devenir un handicap sérieux à moyen terme. Par ailleurs, l'inertie d'une inflation, certes ralentie, mais qui a subsisté à un niveau trop élevé pendant plusieurs années pour une économie dollarisée, a tout de même entraîné une appréciation du taux de change réel de plus de 50 % sur la période 2000-2005. La perte de compétitivité a creusé les comptes externes (triplement du déficit commercial qui a atteint plus de 4 % du PIB en 2002, avant un retour à l'équilibre en 2004 grâce aux recettes d'exportation de pétrole). Elle a également favorisé un exode de plus du quart de la population active équatorienne vers l'Europe et les États-Unis depuis 2000. L'économie informelle représente plus de 35 % du PIB, et plus de la moitié de la population vit en dessous du seuil de pauvreté.

Tableau 1. *Équateur – Indicateurs*

	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Croissance du PIB (%)	4,1	2,1	-6,3	2,8	5,1	3,4	2,7	6,5	3,5 p*	3,2 p
Taux annuel d'inflation IPC (%)	30,7	36,1	61,1	91,0	24,6	9,5	6,1	1,9	3,0	3,1 p
Dette extérieure publique / PIB (%)	-	-	-	71,1	54,1	46,9	42,3	36,5	nc	nc
Index salaires réels	116,6	109,6	105,7	76,0	105,3	102,9	101,0	103,1	nc	nc-
Taux de chômage (% de la population active)	9,3	11,8	15,1	10,3	8,7	11,1	11,3	11,4	11,8	10,6

Source: Banque centrale de l'Équateur.

*p.: prévision

11. DREE (2005).

L'INSÉCURITÉ MACROÉCONOMIQUE :
UNE DYNAMIQUE DU CRÉDIT ET DES TAUX D'INTÉRÊT DÉFAVORABLES

Contrairement aux prévisions, la dollarisation n'a pas apporté sur le long terme un contexte serein de taux d'intérêt. Ces derniers se maintiennent à un niveau élevé, ce qui pénalise à terme le secteur productif. Avant de dresser les grandes lignes de la dynamique du crédit et des taux d'intérêt en Équateur depuis la dollarisation, nous soulignerons le rôle néfaste joué par la multiplicité des institutions de régulation du système bancaire. Nous présenterons ensuite les différentes explications données au niveau élevé des taux d'intérêt, puis nous aborderons les solutions envisagées pour mettre fin à cette situation préoccupante.

Institutions du secteur bancaire

Trois institutions du secteur bancaire cohabitent difficilement en Équateur : la banque centrale, la Superintendance des banques (SBS) et l'Agence de garantie des dépôts (AGD). Les prérogatives attribuées aux deux premières tendent à se recouper, ce qui ne facilite pas la cohabitation qui a été toujours été conflictuelle entre ces deux institutions.

La banque centrale

Avec le passage à la dollarisation officielle et intégrale, l'institution banque centrale devrait ressembler à une coquille vide, et la logique voudrait qu'elle disparaisse. Au Panama, par exemple, il n'y a pas de banque centrale. Il n'en est pas de même en Équateur. Celle-ci a été préservée, même si son effectif a été réduit de 80 % et l'ensemble de ses missions redéfini.

En 2000, sa principale mission a été de retirer le sucre de la circulation et de le remplacer par le dollar américain. Un des points les plus surprenants est que la banque centrale demeure encore un institut d'émission. Elle émet, en effet, de la monnaie divisionnaire (pièces de 1, 2, 5, 10, 25 et 50 *centavos* qui circulent parallèlement aux pièces et billets émis par la Réserve fédérale). L'émission de cette monnaie divisionnaire s'établit selon les principes du *Currency Board* (couverture intégrale de l'émission par des réserves en dollar US). Cette mission est évidemment contraire à la logique de la dollarisation intégrale. Officiellement, l'émission de monnaie divisionnaire a été préservée pour des raisons pratiques : elle permet d'assurer l'approvisionnement de la circulation monétaire et d'éliminer les coûts d'acheminement des pièces depuis les États-Unis. Mais on peut y voir également la volonté de l'Équateur de préserver un attribut de sa souveraineté monétaire. Ce hiatus entre la recherche de crédibilité à l'aide d'une

xénomonnaie et le maintien de signes monétaires domestiques est à l'origine d'un casse-tête institutionnel toujours non résolu à ce jour. Les pièces mises en circulation ne précisent pas, en effet, la dénomination de l'unité de compte. Il ne peut pas s'agir de « cents » de dollar américain, puisqu'elles sont émises par la Banque centrale de l'Équateur et comprennent des référents équatoriens (mention « *Republica del Ecuador* », symboles et personnalités équatoriennes). Il ne s'agit pas non plus de centimes de sucre, puisque la monnaie nationale a été remplacée par le dollar américain. Cette ambiguïté est d'autant plus criante que la Constitution du pays stipule, encore aujourd'hui, que la monnaie nationale est le sucre.

Cette question, apparemment anodine, mérite que l'on s'y arrête quelques instants. Elle renvoie, en effet, à la délicate question de la légitimité monétaire¹². Il ne faudrait pas croire que le passage à la dollarisation officielle et intégrale permet de dépasser la crise de légitimité de la monnaie domestique. La « mauvaise » monnaie (le sucre), devenue illégitime, a certes été remplacée par une « bonne » monnaie. Mais cette nouvelle « bonne » monnaie est avant tout une xénomonnaie émise par un pays étranger. Se pose alors la question de la légitimité de ce nouvel instrument qui recèle en lui une dimension symbolique et identitaire d'une autre « communauté imaginaire¹³ ». Le dollar américain est-il une monnaie légitime pour les Équatoriens ? La population équatorienne peut-elle s'identifier aux symboles qui s'affichent sur les pièces et billets américains ?

Les autorités équatoriennes ont parfaitement compris les défis posés par le changement de la monnaie « légale ». C'est pourquoi une vaste campagne d'information et de communication a été lancée pour familiariser les Équatoriens à la nouvelle monnaie. Le passage à la dollarisation a également été facilité par la dollarisation *de facto*, surtout après le gel des dépôts bancaires en mars 1999. Les nombreux débats autour de la signification de la dollarisation, largement animés par certains groupes de pression (lobbies de la côte de la région de Guayaquil, la plus prospère et la plus favorable à la dollarisation) ont préparé les Équatoriens au changement de monnaie. Le processus a néanmoins rencontré des craintes et des résistances. Certains partis politiques ont initialement fait campagne contre la dollarisation en insistant sur la perte de souveraineté. Les populations indigènes, dont le poids politique s'est accru ces dernières années, ont marqué leur désapprobation avant de s'allier à Lucio Gutierrez, devenu Président de la République en 2002¹⁴. L'opposition d'importants

12. Les analyses courantes de la dollarisation ne traitent généralement pas cette question. Seuls certains travaux qui accordent une place à la dimension « institutionnaliste » de la monnaie l'abordent. Voir en particulier COHEN (2004), MINDA (2004), PONSOT (2002) et THÉRET (2003).

13. Cohen (2004).

14. Ce dernier a maintenu la dollarisation, ce qui explique son surnom : le « traître » (« *el traidor* »). L'échec de sa politique l'a obligé à démissionner. L'élection présidentielle de

dirigeants de l'église catholique a eu une influence certaine dans les régions rurales. L'annonce de la dollarisation a provoqué des manifestations spectaculaires et des refus de convertir les sucres en dollars, en particulier à Quito. Les opposants expliquaient que l'on tuait pour la deuxième fois le Maréchal Antonio José de Sucre, héros de l'indépendance qui avait donné son nom à la monnaie. Le changement d'unité de compte a perturbé les populations les moins éduquées. Dans certaines régions, l'affichage des prix en sucres a persisté. L'analphabétisme n'a pas favorisé l'extension du dollar : contrairement aux billets en sucres qui étaient de couleurs et de tailles différentes selon la dénomination, les billets en dollars sont tous verts et de taille similaire, si bien qu'il est difficile de les différencier. À cela, s'ajoutent les contrefaçons, phénomène dont il est difficile de mesurer l'ampleur. Les pièces posent moins de difficulté. Elles sont émises par la Banque centrale de l'Équateur et contiennent des symboles équatoriens¹⁵.

La Banque centrale de l'Équateur continue par ailleurs d'assurer la compensation interbancaire, de gérer les opérations externes du gouvernement, et assume même une mission prudentielle en gérant les réserves obligatoires des institutions financières qui figurent au passif de son bilan. Elle a également recentré ses activités sur l'analyse statistique et macroéconomique, et remplit une mission culturelle de premier plan avec, en particulier, la gestion des plus importants musées du pays. En définitive, la disparition de la fonction de prêteur en dernier ressort est la principale conséquence du passage à la dollarisation. Or, cette fonction est primordiale car elle permet de maintenir la stabilité du système financier et de limiter les risques de crise bancaire. Habituellement, une banque centrale utilise en effet son pouvoir de création monétaire pour injecter de la liquidité sur le marché monétaire et ainsi porter assistance aux banques temporairement en déficit de liquidité. Dans ce nouveau contexte, si elle souhaite alimenter les banques équatoriennes en liquidité, elle doit utiliser ses propres réserves en dollars ou emprunter des dollars à l'extérieur.

La Superintendance des Banques (Superintendencia de Bancos y Seguros – SBS)

Les bases de cet organisme public, créé en 1927, ont été redéfinies lors de la réforme financière de 1994. Il s'agit d'un organisme technique et autonome, composé d'un Comité Bancaire (« *Junta Bancaria* ») de cinq membres, qui constitue

novembre 2006 ne devrait pas remettre en question la dollarisation. Le nouveau président Correa, pourtant opposé à la dollarisation ces dernières années, préfère pour l'instant maintenir le *statu quo*.

15. Il est à noter que la pièce d'un dollar américain, peu utilisée aux États-Unis, cultive une certaine ambiguïté : elle représente une femme indigène et son enfant, ce qui explique en partie sa popularité.

l'organe décisionnaire de cette administration. La Superintendance est chargée de s'assurer du bon fonctionnement et du contrôle de l'organisation, de la dissolution et de la liquidation des institutions financières et des compagnies d'assurance. Elle est le principal fournisseur de statistiques sur le secteur bancaire, même si la Banque centrale de l'Équateur étend ses activités dans ce domaine.

L'Agence de garantie des dépôts (AGD)

L'AGD a été créée en décembre 1998 par le gouvernement afin de préserver les dépôts privés à 100 %¹⁶. L'institution a assumé avec plus ou moins de succès le contrôle de la vingtaine de banques en situation critique en vue de les réhabiliter, de les fusionner, ou de les liquider¹⁷. La restructuration du secteur bancaire public, qui représentait 18,6 % du total des actifs en 2002, prend du retard par rapport au calendrier avancé au FMI : la vente de la dernière banque publique (*Banco del Pacifico*) est sans cesse repoussée et la liquidation de huit banques qui restent encore sous la tutelle de l'AGD n'est toujours pas réalisée. Après avoir été financée par des fonds publics, l'AGD reçoit désormais une cotisation annuelle des banques, équivalente à 6,5 pour mille de la valeur de leurs actifs.

Consolidation du système bancaire, taux d'intérêt dissuasifs et restriction du crédit aux entreprises

La crise bancaire de 1998 à 1999 a sévèrement épuré le système bancaire. En décembre 2005, seulement 23 banques subsistent¹⁸ – dont 22 sont des établissements privés – contre 43 en 1998. Il a fallu néanmoins attendre les années 2001, 2002 et 2003 pour constater un réel redressement de l'ensemble des indicateurs du secteur bancaire. La rentabilité des banques s'est considérablement améliorée ; le taux de rentabilité moyen s'établissait à 9,5 % en 2005, après avoir atteint un niveau record de 14,9 % en 2001.

Cette consolidation du système bancaire ne doit cependant pas masquer les faiblesses du marché du crédit équatorien. Le processus de certification des banques équatoriennes, entré en vigueur en 2002, classe toujours deux banques étrangères aux premiers rangs des banques performantes (Citibank et Lloyds Bank avec AAA, en septembre 2005). Pichincha, la plus grande banque du pays, n'est classée que huitième.

16. Depuis mars 2001, la garantie des dépôts a été ramenée à 50 % pour les opérations supérieures à 8 000 dollars.
17. L'AGD organise notamment des enchères publiques des biens mobiliers et immobiliers des banques en liquidation, afin de rembourser les épargnants lésés et l'État, premier créancier des banques.
18. Les banques, classées dans l'ordre décroissant de leurs actifs, étaient, en décembre 2005 : Pichincha, Guayaquil, Produbanco, Pacifico (publique), appelées les « quatre grandes », car elles regroupent à elles seules 59 % des actifs bancaires.

Sur un plan plus macroéconomique, le principal facteur d'inquiétude réside dans le *niveau dissuasif des taux d'intérêt* (cf. tableau 2), ce qui constitue un frein majeur à l'investissement. L'annonce de la dollarisation en janvier 2000 a stoppé les anticipations de dévaluation et entraîné dans son sillage une baisse des taux d'intérêt¹⁹. Le tableau 2 donne une vision sommaire de l'évolution sur la période 2000-2006. Le principal constat est la baisse des taux d'intérêt nominaux, mais l'augmentation des taux d'intérêt réels, qui demeurent élevés.

Tableau 2. *Taux d'intérêt et inflation*

	Taux débiteur de référence*	Taux créditeur de référence**	Taux annuel d'inflation
Mars 2000	15,57	9,72	80,9
Mars 2001	15,67	7,56	58,8
Mars 2002	14,01	5,12	15,3
Mars 2003	12,78	5,54	9,2
Mars 2004	12,68	4,92	3,9
Mars 2005	9,47	3,51	1,5
Mars 2006	8,62	4,02	2,8

Source: Banque centrale de l'Équateur.

*Taux d'intérêt nominal moyen des crédits à 84-91 jours accordés par les banques privées aux entreprises du secteur privé.

**Taux d'intérêt nominal moyen des dépôts à terme (84-91 jours) dans les banques privées.

À cela s'ajoute l'*inégalité de traitement* qui existe entre, d'une part, les grandes entreprises et, d'autre part, les petites et moyennes entreprises. Le taux d'intérêt débiteur de référence, c'est-à-dire le taux d'intérêt nominal moyen des crédits à 84-91 jours accordés par les banques privées aux entreprises du secteur privé, ne concerne en effet que les entreprises qui ont un chiffre d'affaires supérieur à cinq millions de dollars, c'est-à-dire seulement 700 entreprises. Les autres entreprises empruntent à un taux supérieur de cinq à six points en moyenne. Cet effet de sélection ne cesse de s'accroître avec le temps. Si l'on prend en compte les taux créditeurs, on aboutit à un *spread* élevé: plus de 5 % aujourd'hui pour les grandes entreprises. La marge financière auprès des autres entreprises est encore plus élevée: entre 12 % et 20 %.

Autre facteur d'inquiétude, la *faiblesse et le caractère déséquilibré du crédit*. En avril 2006, le volume du crédit interne s'établissait à 6 070 millions de dollars et le volume du crédit au secteur privé à 8 857 millions de dollars, tandis que les dépôts à vue et à terme s'élevaient à 9 206 millions de dollars. Les micro-entreprises urbaines et rurales sont les plus touchées par ce phénomène de rationnement ou de restriction du crédit. On en décompte 1,3 million dans

19. Entre la première et la troisième semaine de janvier 2000, le taux d'intérêt débiteur moyen passe de 90 % à 43 %, le taux interbancaire de 153 % à 26 %.

le pays. Leur activité ne représente que 10 à 15 % du PIB, mais elles génèrent 2,5 millions d'emplois, et 42 % de la population vit indirectement grâce à ce secteur. Or, 70 % d'entre elles n'ont pas accès au crédit traditionnel. Elles sont alors tentées de se tourner vers des créanciers informels (les « *chulqueros* ») qui pratiquent des taux prohibitifs compris entre 120 et 150 %. Si les banques semblent délaisser le crédit aux entreprises, il n'en est pas de même pour le crédit à la consommation, en particulier en ce qui concerne le financement des achats d'automobiles. La *vigueur du crédit à la consommation* ne masque cependant pas une tendance majeure qui caractérise les banques équatoriennes depuis la dollarisation : le maintien de *positions structurelles de surliquidité*. La « réserve autonome de liquidité » (« *autoseguro* ») du système bancaire, c'est-à-dire les réserves excédentaires de liquidité spontanément accumulées par les banques, s'établissait à 3 192 millions de dollars en décembre 2005, soit une valeur correspondant au tiers du total de leurs actifs. À cela s'ajoute un autre trait marquant du comportement des banques : le développement rapide du *placement de leurs liquidités à l'étranger*. Les opérations réalisées par les succursales *off-shore* prennent ainsi une place de plus en plus importante dans l'activité des principales banques²⁰. Banco del Pichincha dispose ainsi de succursales en Colombie et au Pérou, pays voisins, mais aussi à Miami et Nassau (Bahamas). Banco del Pacifico dispose également de filiales *off-shore* à Miami et au Panama. Produbanco est présente aux Îles Caïman. En résumé, tout se passe comme si les banques équatoriennes abandonnaient progressivement le financement de l'activité productive par le crédit bancaire pour se consacrer à des activités plus lucratives et délocalisées.

Explications courantes

Plusieurs explications sont avancées pour justifier le niveau élevé des taux d'intérêt et la frilosité des banques à l'égard des entreprises. Selon l'Association des banques privées, il y a deux facteurs essentiels qui justifient des taux d'intérêt et une marge si élevés : le *risque-pays* ; et, les *impôts, contributions et autres taxes* auxquels les banques sont soumises. L'AGD réfute ces arguments et considère que la première cause est à trouver dans les coûts *opérationnels et de personnel trop élevés*. Selon elle, une plus grande spécialisation des banques aurait l'avantage de diminuer ces coûts.

Une autre explication renvoie au *caractère oligopolistique du marché bancaire équatorien* : les « quatre grandes » concentrent pratiquement les deux tiers des actifs (Pichincha 27 %, Guayaquil 15 %, Pacifico 11 %, Produbanco 11 %, en mai 2004).

20. En 2003, les dépôts réalisés à l'étranger par les banques équatoriennes ont augmenté de 36,2 %. Les banques les plus actives dans ce domaine étaient Pichincha, Bolivariano, Banco de Guayaquil et Pacifico.

Selon une étude de la CAF, sur l'ensemble des Amériques, seuls le Salvador, le Pérou et le Mexique ont des marchés bancaires plus concentrés²¹. Cette concentration attribuerait un *pouvoir de marché* aux grandes banques²². Celui-ci expliquerait la résistance des taux d'intérêt à la baisse et la sélectivité défavorable aux petites et moyennes entreprises. Sur ce dernier point, il est vrai que l'épure liée à la crise bancaire n'a pas complètement épuisé ce que les Équatoriens qualifient de « relation incestueuse » entre les plus grandes entreprises et les principales banques du pays : ces dernières restent encore majoritairement contrôlées par des groupes financiers²³ contrôlés par les principales familles d'Équateur, si bien que la pratique des « crédits-liés », de nature préférentielle, est toujours d'actualité. Enfin, on invoque les insuffisances du système judiciaire équatorien, qui serait défavorable aux créanciers, pour expliquer l'apathie de la dynamique du crédit.

Autre explication : l'inélasticité de l'offre de liquidité

À toutes ces explications, il convient d'ajouter un argument de nature plus théorique et directement imputable à la dollarisation : *l'inélasticité de l'offre de liquidité ultime par la banque centrale*. Selon cette hypothèse, l'absence de refinancement accommodant et de prêt en dernier ressort aurait *nécessairement* pour corollaire une faible dynamique du crédit et un niveau élevé des taux d'intérêt. Deux types d'explication peuvent être avancés pour expliquer ce phénomène, selon que l'on s'appuie sur la conception traditionnelle de l'offre de liquidité par la banque centrale ou sur la conception post-keynésienne « horizontaliste » relative à cette question.

Si on adhère à la conception traditionnelle de l'offre de liquidité par la banque centrale, le raisonnement est le suivant. Les anticipations des banques relatives à leur position de liquidité jouent un rôle déterminant dans leur offre de crédit. L'impossibilité pour la banque centrale de « créer » de la liquidité ultime constitue un signal fort lancé à destination des banques. On retrouve ici la question de la levée de l'aléa moral. Pour maintenir leur position de liquidité, celles-ci doivent rationner leur offre de crédit. Le gel de la fourniture de liquidité par la banque centrale invite les banques à refuser l'octroi de crédit, et/ou à accumuler des réserves de liquidité, en vue de répondre à la demande de crédit. Selon cette perspective, l'inélasticité de l'offre de liquidité par la banque centrale a un impact négatif sur le comportement d'offre de crédit des banques.

21. Voir BRITO (2003c).

22. Voir MANDELMAN (2006).

23. Ainsi Banco de Guayaquil est-il en réalité un groupe financier comprenant la banque du même nom, les filiales de Rio Guayas, Guayaquil Bank and Trust, Fideicomis BG et Multivalores BG. Autour de Produbanco s'est constitué le groupe financier Produccion avec les filiales Produfondos et Produvalores.

Si on adhère à la conception post-keynésienne « horizontaliste » de l'offre de liquidité par la banque centrale, la dollarisation constitue un « régime monétaire contre-nature ²⁴ ». Elle signifie, en effet, que l'institut d'émission n'est pas « accommodant » dans son offre de liquidité ultime, ou, dit en d'autres termes, que le principe d'endogénéité des réserves est contrarié ²⁵. Contrairement à la conception traditionnelle, ici, les banques satisfont toute demande de crédit remplissant les critères de sélectivité et de solvabilité. L'absence d'accommodation de la banque centrale dans son offre de refinancement est génératrice de hauts taux d'intérêt. Cette élévation du taux d'intérêt a alors une répercussion défavorable sur la demande de crédit.

Quelle que soit l'approche adoptée, on aboutit à la même conclusion : la dollarisation, en aliénant les prérogatives traditionnelles de *Central Banking*, crée un contexte défavorable pour l'expansion du crédit domestique. La condition pour contrecarrer ces tendances déflationnistes inhérentes à la dollarisation est l'entrée régulière et massive de devises ²⁶. Pour l'instant, l'Équateur bénéficie d'une conjoncture favorable, avec le niveau élevé du cours du pétrole, qui permet d'engranger une quantité importante de pétrodollars et de circonscrire l'insécurité macroéconomique. Mais cela durera-t-il et empêchera-t-il la montée inexorable des taux d'intérêt réels ?

Tentatives de réponse

Compte tenu de la dollarisation, la banque centrale n'a pas le pouvoir d'engager une politique de baisse des taux d'intérêt. Pour dissuader les banques de pratiquer des taux d'intérêt trop élevés, celle-ci calcule, depuis août 2000, un *taux d'intérêt plafond* (« *tasa máxima convencional* ») qui ne peut être dépassé. Dans sa forme la plus simple, ce taux correspond à 1,5 fois le taux d'intérêt débiteur de référence. La portée de cet instrument demeure cependant très modeste.

Un autre facteur favorable à la dynamique du crédit aux petites et moyennes entreprises à des taux d'intérêt bas serait à trouver dans une *augmentation de l'implantation des banques étrangères* ²⁷. Depuis les vagues de libéralisation financière impulsées par le Consensus de Washington, les banques étrangères contrôlent plus de la moitié de l'activité bancaire des économies

24. PONSOT (2002).

25. Pour une présentation des thèses « horizontalistes » sur la banque centrale, voir LAVOIE (2004), et ROCHON & ROSSI (2005).

26. Voir DAVIDSON (2002) et PONSOT (2003).

27. Selon cette approche, une plus forte pénétration des banques étrangères permet une consolidation des systèmes bancaires locaux et un renforcement de l'efficacité des institutions financières jusque-là protégées (LEVY-YEYATI & MICCO, 2003).

latinoaméricaines²⁸. Mais sur cette question, l'Équateur fait figure d'exception (avec le Brésil) : depuis la dollarisation, aucune banque étrangère ne s'est implantée en Équateur, malgré le souhait des autorités de voir entrer des investisseurs étrangers (en particulier espagnols). La Citibank et la Lloyds sont toujours présentes, mais la néerlandaise ABN-Amro a quitté le pays, en février 2001, en scellant toutefois une alliance avec le Banco del Pichincha²⁹.

Il existe cependant des raisons de douter de l'impact positif que pourrait avoir un renforcement de la libéralisation financière et de l'implantation des banques étrangères en Équateur. En effet, la conséquence indirecte de ce processus dans les économies latinoaméricaines les plus concernées a été la diminution de la rentabilité des banques domestiques. Ces dernières ont réagi en réduisant les crédits de court terme – ce qui a restreint l'accès au crédit des petites entreprises –, et en augmentant la part des crédits à moyen terme accordés à des emprunteurs plus risqués. Loin d'éliminer la fragilité du système bancaire domestique et les situations oligopolistiques, l'implantation de banques étrangères a renforcé ces deux phénomènes³⁰.

Une proposition récurrente pour revigorer la dynamique du crédit serait la mise en place d'un vaste programme de microcrédits destinés aux petites entreprises. Pour cela, le gouvernement encourage les initiatives des institutions de microcrédit qui prennent la forme de fondations, coopératives et ONG. Le marché du microcrédit équatorien représente un potentiel de 500 millions à 1 milliard de dollars (soit entre 2,5 % et 5 % du PIB) et suscite donc l'intérêt des institutions étrangères. Une autre impulsion provient directement du gouvernement qui s'est engagé à plusieurs reprises à instaurer des mécanismes de *microcrédits à taux préférentiels*. Le problème est de trouver les ressources nécessaires à la constitution de ce qui pourrait prendre la forme d'un Fonds national de microcrédit³¹ (FMN) et d'éviter les désillusions³². Pour alimenter ce fonds, il paraît difficile de mobiliser l'épargne domestique, relativement faible, et orientée vers d'autres types de placements. Une solution plus intéressante

28. Fonds monétaire international (2000 : 152).

29. ABN-Amro a acquis 5 % du capital du Banco del Pichincha, lui a transféré ses actifs et passifs en Équateur ainsi qu'une ligne de crédit de 50 millions de dollars pour le commerce extérieur. Cette image a renforcé l'image du Pichincha comme une des principales banques du pays, et a mis un terme à son déficit de crédibilité.

30. Pour une présentation détaillée de cette problématique, voir CLARKE *et al.* (2000) et DEMIRGÜÇ-KUNT & DETRAGIACHE (1998), et GNOS & ROCHON (2005).

31. BURBANO & FREIRE (2003 : 37).

32. Dernier exemple en date : en mars 2004, l'espoir suscité par la promesse de microcrédits à l'agriculture, à travers le *Banco Nacional del Fomento*, a laissé la place au désenchantement, en raison des garanties exigées (en particulier l'obligation d'être propriétaire d'un véhicule). Certains observateurs soulignent le danger de politisation de la question du microcrédit qui pourrait faire des microentreprises « la proie facile d'un gouvernement populiste » (BRITO, 2003a : 31).

consisterait à mobiliser les transferts de capitaux provenant des Équatoriens installés à l'étranger. Ces fonds (« *remesas* ») constituent en effet la deuxième source d'entrées de capitaux dans le pays, après le pétrole.

L'INSÉCURITÉ FINANCIÈRE :

COMMENT COMPENSER L'ABSENCE DE PRÊTEUR EN DERNIER RESSORT ?

Un des rôles d'une banque centrale est de contribuer à la stabilité du système financier en assumant la fonction de prêteur en dernier ressort. À travers cette fonction, elle porte assistance au secteur bancaire lorsque celui-ci est confronté à un problème de liquidité. Dans le cas contraire, la banque centrale prendrait le risque de mettre en péril la pérennité du système de paiements. Avec la dollarisation, cette fonction essentielle est annihilée : la banque centrale n'est plus en mesure de créer de la liquidité, ce qui accroît la portée du risque systémique et fait peser une menace sur le système bancaire. Afin d'atténuer l'insécurité financière qui découle de cette absence de prêteur en dernier ressort, les autorités équatoriennes ont imaginé des mécanismes de substitution. Il s'agit, d'une part, des « lignes de défense » domestiques (« *líneas de defensa* »), sous la responsabilité de la banque centrale et de l'AGD, et, d'autre part, d'une recherche de modalités de prêts en dernier ressort externes. Ces mécanismes s'avérant insuffisants, un renforcement de la réglementation prudentielle est nécessaire.

« Lignes de défense » domestiques

Le Fonds d'assurance des dépôts (« *Seguro de Depositos* »)

Le premier dispositif visant à sécuriser le système de paiements est le Fonds d'assurance des dépôts (« *Seguro de Depositos* »), géré par l'AGD. Ce système de garantie des dépôts privés, financé par les cotisations annuelles des banques (6,5 pour mille de la valeur de leurs actifs), a permis de constituer un fonds de 150 millions de dollars, ce qui correspond à 1 à 3 % de la valeur des dépôts bancaires. Le montant est faible mais demeure suffisant pour provoquer la grogne des banques qui estiment que cette cotisation grève leur rentabilité financière³³.

Le Fonds de liquidité (« *Fondo de liquidez* »)

L'objectif du Fonds de liquidité, créé en septembre 2000, est de résoudre les problèmes temporaires de liquidité, en accordant des crédits de court terme à taux dissuasifs à des institutions financières qui rencontrent des difficultés de liquidité mais qui demeurent néanmoins solvables³⁴. On distingue deux types d'opérations : les crédits octroyés lors d'un déficit de liquidité à l'issue de la

33. Voir CAPUTTI (2004).

34. Voir Banco Central del Ecuador (2002a : 32-33), et PENAHERERA (2003).

compensation interbancaire (prêts de 24 heures, accordés au maximum soixante fois à une même institution au cours d'une année) ; les crédits d'assistance de liquidité à plus long terme (prêts à 60 jours maximum, renouvelables une fois seulement). Le taux appliqué est en moyenne supérieur de quatre points au taux débiteur de référence. Pour l'instant, la majeure partie des interventions est destinée à couvrir les déficits de liquidité qui naissent lors de la compensation interbancaire³⁵. Le Fonds de liquidité ne peut allouer plus de 30 % de ses ressources à une institution financière (plus de 50 % à deux institutions financières).

Deux sources alimentent le Fonds de liquidité : un apport préalable du gouvernement (70 millions de dollars), réalisé en 2000 et les réserves obligatoires des institutions financières privées (70 millions de dollars en novembre 2005). L'organe de décision du Fonds de liquidité est le Directoire, composé d'un membre de la banque centrale, d'un membre de la Superintendance des banques, du Vice-ministre de l'Économie, d'un représentant des banques commerciales et d'un représentant des sociétés financières.

Cette marge de manœuvre de la banque centrale sur la liquidité des banques est contestée par les avocats de la dollarisation qui y voient le maintien du problème de l'aléa moral ayant causé tant de dégâts lors de la crise de 1998-1999. Au-delà de cette critique, il reste que l'efficacité de ce dispositif demeure *quantitativement* limitée, ce qui le rendrait sans doute insuffisant en cas de crise systémique. Les ressources ne dépassent pas 140 millions de dollars et le processus de décision est trop lourd pour envisager une action dans une situation d'urgence. En particulier, des conflits d'intérêt sont susceptibles d'apparaître au moment de la répartition des crédits entre les institutions à besoin de liquidité.

La gestion active du taux de réserves obligatoires

Initialement, la mise en place d'un taux de réserves obligatoires imposé légalement aux banques était censée remplir un rôle uniquement prudentiel. Mais cette disposition peut constituer un instrument de régulation de la liquidité. Une solution envisagée par la Banque centrale de l'Équateur consisterait à augmenter progressivement le taux de réserves obligatoires (par exemple de 2 points tous les mois) jusqu'à atteindre un niveau relativement élevé (10 %, voire plus). Celle-ci disposerait alors de marges de manœuvre élargies, en ayant la capacité d'abaisser le taux légal pour améliorer la liquidité des institutions financières.

Néanmoins, comme le remarque elle-même la banque centrale, ce système visant à instaurer de hautes exigences de liquidité présente l'inconvénient de grever la rentabilité des institutions financières et risque d'entraîner une forme de « résistance » de leur part³⁶.

35. Fin 2002, on dénombrait 99 opérations concernant 9 institutions financières, pour un montant moyen de 2,6 millions de dollars à un taux moyen de 18,72 %.

36. Banco Central del Ecuador (2002a : 34).

Le recyclage optimal de la liquidité

Autre solution : gérer de manière optimale les situations de pénurie de liquidité. La constitution de systèmes de compensation interbancaire efficaces s'inscrit dans cette perspective. La réforme du Système de paiements interbancaires (SPI), administré par la banque centrale, a été imaginée en grande partie pour « améliorer le contrôle des risques systémiques et prévenir une situation de potentielle rupture du système de paiements³⁷ ».

Une autre option inspirée par les modèles d'efficience financière consisterait à renforcer l'efficience du système de recyclage de la liquidité. Un moyen de parvenir à ce résultat est d'encourager les innovations financières qui permettent aux banques d'économiser leurs réserves. Les activités de gestion de passif, par exemple, conduisent à la diminution de la part des « liquidités oisives » détenues en dépôt dans les banques et assurent une accélération de la vitesse de circulation de la liquidité. Il convient cependant de garder à l'esprit qu'il s'agit là d'un procédé factice qui n'améliore en rien la liquidité globale du système bancaire. Si on ajoute à cela que les innovations financières s'inscrivent nécessairement dans un processus de libéralisation financière, porteur d'instabilité financière et générateur de crises bancaires³⁸, on en vient à émettre des réserves quant à cette solution.

Externalisation de la fonction de prêteur en dernier ressort

Un autre mode de solution à l'absence de prêteur en dernier ressort domestique consiste à trouver une structure ou un agent extérieur capable d'assurer cette fonction.

L'internationalisation des banques

L'internationalisation du système bancaire est une condition de réussite de la dollarisation, car elle assure un soutien financier externe, à défaut de soutien interne. En cas de tension sur la liquidité, les banques équatoriennes ouvertes au capital étranger pourraient se tourner vers l'extérieur pour obtenir des dollars³⁹. Cette forme d'externalisation de la fonction de prêteur en dernier ressort est largement développée au Panama et dans la plupart des économies sous *Currency Board*⁴⁰. Malheureusement, on l'a vu précédemment, les conditions ne semblent

37. Banco Central del Ecuador (2002a: 19). Pour plus de détails, voir Banco Central del Ecuador (2002b).

38. Pour une mise en lumière de la relation entre libéralisation financière et crises bancaires dans les économies émergentes, voir MIOTTI & PLIHON (2001).

39. Voir NARANJO (2004: 289-293).

40. On retrouve alors la configuration ancienne des colonies britanniques sous *Currency Boards*, dans la première moitié du XX^e siècle : les banques locales ne pâtissaient pas de

pas réunies en Équateur pour s'orienter dans cette voie. Plusieurs raisons contribuent aux réticences des banques étrangères à s'implanter en Équateur : les incertitudes macroéconomiques et politiques, le cadre juridique insuffisant, ainsi que le caractère oligopolistique du secteur bancaire, soumis à l'inertie des pratiques récentes marquées par un manque de transparence et une connivence étroite avec les élites économiques et politiques du pays⁴¹.

Le FLAR, prêteur en dernier ressort régional ?

La dollarisation a incité la Banque centrale de l'Équateur à dessiner les contours d'une « nouvelle architecture financière » pour le pays⁴². Parmi ses préoccupations, il y a la recherche d'un prêteur en dernier ressort international. L'institution accorde peu d'importance à l'éventuel recours à des lignes de crédit contingentes pré-négociées avec un consortium de banques privées internationales. L'Argentine s'était engagée dans cette voie, en 1996, en signant un accord permettant à la banque centrale de bénéficier d'une ligne de crédit plafonnée à 6,1 milliards de dollars. Selon les auteurs du rapport, l'expérience argentine montre que ces lignes de crédit tendent à disparaître lors de la perte de crédibilité :

Le gros problème avec ce type de dispositif, est que lorsqu'il y a une crise de confiance significative qui implique une élévation du risque-pays, les banques internationales rencontrent de sérieuses difficultés à s'exposer davantage sur le pays concerné, en raison des contraintes prudentielles auxquelles elles sont soumises⁴³.

Un organisme régional semble particulièrement disposé à assumer la fonction de prêteur en dernier ressort régional : le Fonds latinoaméricain de réserves (FLAR). Les réflexions récentes menées au sein de cette institution régionale, mettent l'accent sur la nécessité de plus en plus urgente d'un prêteur en dernier ressort international, ou à défaut régional, en raison du rétrécissement du champ d'action des prêteurs en dernier ressort domestiques, lié au développement croissant de la dollarisation officieuse (Pérou, Bolivie ou Guatemala) ou officielle (Équateur, El Salvador, Panama)⁴⁴. Moyennant quelques adaptations, les modalités de financement de court terme offertes par le FLAR, telles que les crédits de liquidité et les crédits contingents, offrent une solution séduisante pour combler cette carence. Il convient néanmoins de noter que les ressources du FLAR, à l'instar de celles du FMI, sont limitées. Contrairement à une banque centrale qui joue le rôle de prêteur en dernier ressort, le FLAR n'a pas le pouvoir de création de liquidité illimitée.

l'absence de prêteur en dernier ressort domestique, dans la mesure où elles étaient des filiales des banques de la City. La Banque d'Angleterre assumait le rôle de prêteur en dernier ressort pour l'ensemble de l'empire colonial. Voir PONSOT (2003).

41. Voir TERAN (2001).

42. Voir en particulier le consistant document intitulé : « Un projet de plan stratégique de long terme pour le développement de l'Équateur » (Banco Central del Ecuador, 2002a).

43. Banco Central del Ecuador (2002a : 37-38).

44. Voir MELÉNDEZ & MORA (2001).

Le nécessaire renforcement de la supervision bancaire

Au-delà de la recherche d'un prêteur en dernier ressort externe, un régime de dollarisation doit disposer d'un système de supervision bancaire et financière plus solide encore que celui qui prévaut dans un système de *Central Banking*. À défaut de pouvoir *agir* en cas de crise, il convient d'être davantage en mesure de *prévenir* les crises. La principale faiblesse du système de supervision bancaire et financière en Équateur réside dans l'inadaptation de la Superintendance des banques aux nouvelles exigences posées par la dollarisation. On peut reprocher à cette institution de ne pas avoir suffisamment développé d'instruments de contrôle et d'indicateurs d'alerte qui lui permettraient d'intervenir avec promptitude. Les raisons de cette incapacité de la Superintendance à adapter sa structure et ses moyens d'action sont multiples. La plus couramment avancée insiste sur les pressions exercées par les groupes financiers équatoriens qui n'auraient pas intérêt à ce type de réformes. Plus généralement, on notera le manque de coordination et les conflits d'intérêt récurrents entre la Superintendance et la banque centrale⁴⁵. Une fusion entre les deux institutions permettrait d'éliminer ce handicap et donc de renforcer l'efficacité de la régulation et de la supervision⁴⁶.

CONCLUSION

Les dispositions imaginées par les autorités équatoriennes ne sauraient être aussi efficaces que les opérations classiques de refinancement et de prêt en dernier ressort. La capacité d'injection de liquidité fait l'objet d'un rationnement : les montants accumulés en prévision des mauvais jours sont limités et les lignes de crédits accordées par les institutions financières sont plafonnées. Outre le risque de fournir des ressources en quantités insuffisantes, ces dispositifs présentent l'inconvénient d'être extrêmement coûteux. Compte tenu de ces difficultés, il apparaît évident qu'un système bancaire d'une économie officiellement dollarisée n'est pas viable sans relations privilégiées avec le système bancaire du pays émetteur ou sans un accès aisé aux euromarchés. C'est là tout l'enjeu de l'abolition des prérogatives de *Central Banking* dans une économie ouverte dollarisée. La dollarisation ne saurait constituer une union monétaire, au sens classique du terme. Si union monétaire il y a, il s'agit d'une union monétaire « asymétrique ». Le *pouvoir monétaire* n'est pas partagé. Il reste entre les mains du pays émetteur de la xénomonnaie. Au-delà de la question du *Central Banking*, c'est donc *l'économie politique de la dollarisation* qui mérite d'être dévoilée. Les points suivants ouvrent quelques pistes à explorer.

45. OLEAS (2003 : 38).

46. Le problème est qu'une telle centralisation risque de se heurter à des résistances (NARANJO, 2004 : 294).

Appréhendée à un niveau très général, *l'économie politique de la dollarisation* pose la question de la *redéfinition des espaces monétaires* et du rôle des pays émetteurs des xénomonnaies. Dans cette optique, la dollarisation ne peut être détachée de deux dynamiques en cours : la remise en cause du statut hégémonique du dollar et l'accélération de l'intégration régionale des Amériques (l'hémisphère occidental). Le projet américain, émis en mars 2004, et visant à faire de la Banque centrale de l'Équateur une antenne (« *oficina* ») de la Réserve Fédérale afin de « faciliter la distribution du dollar [...] et maintenir la liquidité de la région andine ⁴⁷ », est révélateur de cette double dynamique. Le projet est apparu au moment où l'euro était au plus haut sur le marché des changes et suscitait un intérêt croissant de la part des économies latinoaméricaines, au détriment du dollar. Il est apparu également au moment où s'engageaient les négociations du Traité de libre commerce (TLC) – projet d'accord commercial bilatéral entre les États-Unis et l'Équateur –, et où s'accéléraient les négociations commerciales avec les autres économies de la région.

Appréhendée au niveau des économies qui font le choix de remplacer la monnaie nationale par une monnaie étrangère, la dollarisation pose la question de la *souveraineté monétaire*. Cette appréhension de la *souveraineté monétaire*, à travers le thème de la dollarisation, oppose deux approches fondamentalement opposées. La première considère qu'il est temps d'abandonner l'idée de *souveraineté monétaire* – « concept qui a trop souvent été utilisé pour excuser les mauvaises performances que les banques centrales ont imposées à leurs concitoyens ⁴⁸ » – et de la remplacer par le concept de *souveraineté du consommateur* ⁴⁹. On aboutit alors à l'idée selon laquelle ce sont les préférences des agents économiques qui doivent définir le cadre monétaire et non un pouvoir centralisé. Cette vision est conforme aux préceptes hayékiens : la monnaie est un simple intermédiaire des échanges ; les agents doivent pouvoir choisir librement les instruments monétaires qui leur sont offerts par le marché ; la dollarisation répond à la préférence des agents pour une xénomonnaie de qualité et s'inscrit dans le contexte général de mondialisation et de privatisation qui exclut toute forme de souveraineté monétaire ⁵⁰.

47. *El Universo* (2004). Selon l'article, un des avantages de la réalisation du projet serait une économie sur le coût de l'acheminement des billets verts dans la région. Un projet similaire d'*oficina* est prévu à Bagdad.

48. SCHULER (2000 : 6).

49. Le concept de *souveraineté du consommateur* a été développé initialement par l'économiste sud-africain HUTT (1940).

50. « Les symboles économiques traditionnels de souveraineté seront bientôt des dinosaures. Partout dans le monde, les compagnies aériennes, de téléphone, les banques, et les autres institutions, autrefois des forteresses représentatives des nations, sont en voie de privatisation et placées sous le contrôle du marché. [...] Il est temps pour les politiques de réduire le spectre des souverainetés monétaires en traitant les monnaies comme ce qu'elles sont : de simples intermédiaires des échanges » (FARRELL & LUND, 2000 : 56-57).

La seconde approche rejette cette conception de la monnaie comme un simple intermédiaire des échanges et invite à examiner plus en détail la *souveraineté* et la *légitimité*⁵¹ monétaires. Les difficultés éprouvées par les économies émergentes pour mener à bien des politiques monétaires et de change conformes à leurs besoins ne doivent pas les inciter à préconiser de manière systématique leur annihilation au nom de l'impératif de crédibilité. Selon cette approche, la monnaie a une dimension *sociopolitique* et *institutionnelle*⁵² : la dollarisation apparaît alors comme un symptôme de crise. Si l'on s'arrête sur la dimension *spatiale* de la monnaie, la dollarisation signifie la juxtaposition d'un espace monétaire unique et de plusieurs espaces sociaux de production distincts. À la différence de l'union monétaire, la *souveraineté monétaire* n'est pas partagée. Les orientations monétaires sont définies par l'émetteur de la xénomonnaie. La dollarisation officielle et intégrale n'est donc une solution envisageable que pour un nombre restreint de situations :

- Soit à titre « définitif », pour une économie de taille réduite, très fortement intégrée à l'économie émettrice de la xénomonnaie, et/ou présentant une flexibilité suffisante de son marché du travail. Jusqu'en 2000 – c'est-à-dire avant la dollarisation officielle de l'Équateur –, c'était le cas de la plupart des économies officiellement dollarisées. Il convient d'ajouter qu'une dollarisation négociée avec le pays émetteur est préférable à la dollarisation « unilatérale ». L'intégration commerciale, monétaire et financière de l'Équateur aux États-Unis est trop faible pour assurer le succès de la dollarisation à long terme. Les Équatoriens comprennent que leur sort dépend uniquement du montant de pétrodollars accumulés à l'exportation et se souviennent que la chute du prix du baril avait été à l'origine de la crise qui a conduit à la dollarisation. Or, avec cette dernière, les marges de manœuvre sur les taux de change et d'intérêt et la politique budgétaire sont encore plus réduites. Avec le temps, l'impopularité de la dollarisation n'a pas disparu. Elle est de plus en plus associée à la montée du chômage et de la pauvreté. La légitimité de la dollarisation est remise en question et les projets de dé-dollarisation émergent⁵³ ;

- Soit à titre « définitif », pour une économie spécialisée dans les activités financières internationales. C'est le cas du Panama, des îles Anglo-Normandes, du Liechtenstein, de Monaco... ;

- Soit à titre « provisoire », pour des économies soumises au chaos monétaire et financier après un conflit, une séparation d'un ensemble politique déterminé, et pour lesquelles n'émerge pas encore un statut politique précis – Kosovo, Érythrée ;

51. Cette problématique apparue dans l'ouvrage *La monnaie souveraine* (AGLIETTA & ORLÉAN, 1998) connaît depuis sa parution de multiples développements.

52. Voir COHEN (2004), HELLEINER (1999), PONSOT (2002) et THÉRET (1998, 2003).

53. Voir en particulier ACOSTA (2004) et JAMESON (2003).

• Soit à titre « transitoire », pour des économies destinées à intégrer prochainement une union monétaire ; les débats actuels sur l'« euroisation » des nouveaux membres de l'UE avant leur adhésion à l'UEM s'inscrivent dans cette perspective. Il existe néanmoins un obstacle à l'« euroisation » de ces pays – et *a fortiori* pour la Bulgarie, et la Roumanie, nouveaux membres de l'UE à partir de 2007. Seuls ceux qui auront suivi le processus d'intégration classique et respecté les critères d'adhésion pourront à terme adopter l'euro. C'est pourquoi la Commission européenne s'est jusque-là opposée à toute forme d'« euroisation » précipitée. Ces pays devront renforcer leur convergence et attendre plusieurs années avant d'utiliser l'euro comme monnaie officielle... contrairement au Monténégro et au Kosovo où l'euro circule depuis le 1^{er} janvier 2002.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- ACOSTA A., « Dolarización o desdolarización, esa no es toda la cuestión », *Revista Iconos* (FLACSO, Quito), n° 19, mars 2004, p. 54-65.
- AGLIETTA M. & ORLÉAN, A. (dir.), *La monnaie souveraine*, Paris, Odile Jacob, 1998.
- ARES M., « La dollarisation de l'Équateur, un an plus tard », *Note du GRIC, document de travail 01-12*, décembre 2001.
- ASTORGA A., BAQUERO M. & FREIRE M.B., « Propuesta de salvaguardias cambiarias », *Apuntes de Economía* (Banco Central del Ecuador), *document de travail n° 35*, octobre 2003.
- BANCO CENTRAL DEL ECUADOR, *Nueva arquitectura financiera (una propuesta de plan estratégico de largo plazo para el Ecuador)*, Banco Central del Ecuador, Quito, 2002a.
- , *Reformas al sistema de pagos: sistema de pagos interbancario*, mimeo, Quito, juillet 2002b.
- , « Diálogo nacional y la nueva arquitectura financiera y microfinanzas », *Apuntes de Economía* (Banco Central del Ecuador), *document de travail n° 37*, novembre 2003.
- BRITO V., « Microcréditos: el peligro de un subsidio disfrazado », *Gestión*, n° 104, 2003a, p. 28-323.
- , « AGD, ineficiencia, impunidad y olvido », *Gestión*, n° 106, 2003b, p. 12-20.
- , « Las tasas son sólo la punta del iceberg », *Gestión*, n° 113, 2003c, p. 16-25.
- BURBANO S. & FREIRE M. B., « Determinantes del spread y de las tasas de interés en el mercado bancario doméstico », *Notas Técnicas* (Banco Central del Ecuador), *document de travail n° 73*, novembre 2003.
- CAPUTTI A., « Asegura la estabilidad financiera la presencia de un seguro de depósitos? », *Communication à la Banque centrale de l'Équateur: « 77 años de compromiso con la estabilidad, la integración y el desarrollo socioeconómico y cultural de la República »*, Quito, 2-3 septembre 2004.
- CASTELLI B., « Les deux injonctions paradoxales de la dollarisation en Équateur: de l'abandon de la souveraineté monétaire au renforcement du pouvoir financier », *Journée d'études Espaces monétaires et souveraineté dans les Amériques*, Grenoble, 28-29 mai 2006.
- CLARKE G., CULL R., D'AMATO L. & MOLINARI A., « On the Kindness of Strangers? The Impact of Foreign Entry on Domestic Banks in Argentina », dans CLAESSENS S. & JANSEN M. (dir.), *The Internationalization of Financial Services: Issues and Lessons for Developing Countries*, Boston, Kluwer Academic Press, 2000, p. 331-354.

- COHEN B.J., *The Future of Money*, Princeton, Princeton University Press, 2004.
- DAVIDSON P., « Dolarización, las funciones de un Banco Central y la economía ecuatoriana », *Cuestiones Económicas* (Banco Central del Ecuador), *document de travail*, vol. 18, n° 3, 2002.
- DEMIRGUC-KUNT A. & DETRAGIACHE E., *Financial Liberalization and Financial Fragility*, *World Bank Policy Research Working Paper n° 1917*, Washington, 1998.
- DREE, « Le secteur bancaire en Équateur », *Fiche de synthèse* (DREE, Mission économique Quito), juillet 2002.
- , « Situation économique et financière de l'Équateur », *Fiche de synthèse* (DREE, Mission économique Quito), mars 2005.
- EL UNIVERSO, « Ecuador en plan de tener una oficina de la Fed », 16 février 2004.
- FARREL D. & LUND S., « The End of Monetary Sovereignty », *The McKinsey Quarterly*, n° 4, 2000, p. 56-67.
- FAYOLLE J. & MARCONI S., « Y a-t-il une vie après la dollarisation ? Réflexions sur l'expérience du régime de dollarisation en Équateur », *Informations et Commentaires* n° 117, octobre-décembre 2001, p. 5-13.
- FONDO LATINOAMERICANO DE RESERVAS, *Boletín Trimestrial – Informe macroeconómico de países : Ecuador*, Fondo Latinoamericano de Reservas, Bogotá, septembre 2003.
- FMI, « International Capital Markets Developments, Prospects, and Key Policy Issues », *World Economic and Financial Surveys*, Washington, septembre 2000.
- GNOS C. & ROCHON L.-P., « The Washington Consensus and Multinational Banking in Latin America Banks in Latin America », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 27, n° 2, 2005, p. 315-332.
- GRAZ J.-C., *La gouvernance de la mondialisation*, Paris, La Découverte, 2004.
- HANKE S. H., « Money and the Rule of Law in Ecuador », *The Journal of Policy Reform*, vol. 6, n° 3, 2003, p. 131-145.
- HELLEINER E., « Denationalising Money? Economic Liberalism and the "National Question" in Currency Affairs », dans GILBERT E. & HELLEINER E. (dir.), *Nation States and Money*, Londres, Routledge, 1999, p. 139-158.
- HUTT W.H., « The Concept of Consumers' Sovereignty », *Economic Journal*, vol. 50, n° 197, 1940, p. 66-77.
- JAMESON K.P., « Is it Possible to De-Dollarize? The Case of Ecuador », *International Journal of Political Economy*, vol. 33, n° 1, 2003, p. 42-60.
- LAVOIE M., « Lessons from Asset-Based Financial Systems with Zero-reserve Requirements », dans FONTANA G. & REALFONZO R. (dir.), *Monetary Theory of Production: Tradition and Perspectives*, Londres, Palgrave Macmillan, 2005, p. 257-268.
- LEVY-YEYATI E. & MICCO A., « Concentration and Foreign Penetration in Latin American Banking Sectors: Impact on Competition and Risk », *Business School Working Paper Paper n° 5*, Universidad Torcuato di Tella, 2003.
- LUCIO-PAREDES P., *El libro de la dolarización*, Quito, Lucio-Paredes, 2000.
- MANDELMAN F. S., « Business Cycles and Monetary Regimes in Emerging Economies », *Federal Reserve Bank of Atlanta Working Paper*, n° 2006-17, Atlanta, 2006.
- MELENDEZ D. & MORA H., « Sistema de Préstamos al FLAR de los Bancos centrales Miembros », *Documento de Trabajo* n° 01/03, Fondo Latinoamericano de Reserva, Bogotá, 2001.
- MINDA A., « La dollarisation intégrale : une option de dernier ressort pour l'Amérique latine ? », 1^{res} Journées du Développement du GRES, Université Montesquieu-Bordeaux IV, 16-17 septembre 2004.

- MIOTTI L. & PLIHON D., « Libéralisation financière, spéculation et crises bancaires », *Économie Internationale*, n° 85, 2001, p. 3-36.
- MONTALVO J.O., « Del libertinaje financiero a la pérdida del signo monetario: una visión macroeconómica », dans MARCONI S. (dir.), *Macroeconomía y economía política en dolarización*, Quito, Abya-Yala / UPS-ILDIS-UASB, 2001, p. 61-81.
- NARANJO M., *Del patrón oro a la dolarización en el Ecuador*, CPPUCE, Quito, 2004.
- OLEAS J., « Los avatares de un banco central en un país dolarizado », *Gestión*, n° 109, 2003, p. 38-39.
- PAEZ P., « Financial Liberalization, Crisis and National Currency Destruction in Ecuador », dans VAN DER HAEGEN P. & VIÑALS J. (dir.), *Regional Integration in Europe and Latin America: Monetary and Financial Aspects*, Aldershot, Ashgate Publishing, 2003, p. 447-500.
- PAUKER R. P., « La crisis bancaria en el Ecuador », *mimeo*, Quito, Instituto Latinoamericano de Investigaciones Sociales, 2002.
- PENAHERRERA E., « Fondo de Liquidez », *Revista del Banco Central del Ecuador*, n° 3, 2003, p. 4-5.
- , *Le Currency Board ou la négation de la banque centrale: une perspective historique du régime de caisse d'émission*, Thèse de doctorat, Université de Bourgogne, 2002.
- PONSOT J.-F., « The Obsession of Credibility: A Historical Perspective on Full Dollarization and Currency Boards », *International Journal of Political Economy*, vol. 33, n° 1, 2003, p. 83-99.
- ROCHON L.-P. & ROSSI S., « Central Banking in the Monetary Circuit », dans LAVOIE M. & SECCARECCIA M. (dir.), *Central Banking in the Modern World: Alternative Perspectives*, Cheltenham, Edward Elgar, 2005, p. 144-163.
- SCHULER K., « What Use is Monetary Sovereignty? », *mimeo*, <www.dollarization.org>, août 2000.
- TERAN J.F., *Dolarización de cristal*, Quito, Red Saprín Ecuador, 2001.
- THÉRET B., « Les dimensions sociopolitiques de la monnaie », *Revue du Marché Commun et de l'Union Économique*, n° 422; reproduit dans *Problèmes Économiques*, n° 2597, 1998, p. 26-30.
- THÉRET B., « La dollarisation: polysémie et enflure d'une notion », *Critique Internationale*, n° 19, 2003, p. 62-83.

Kako NUBUKPO

LA CONDUITE DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE EN SITUATION D'INCERTITUDE : LE CAS DE L'UNION ÉCONOMIQUE ET MONÉTAIRE OUEST AFRICAINE (UEMOA)

La croissance et le développement de l'Afrique subsaharienne (ASS) constituent une véritable arlésienne : ils sont évoqués dans tous les discours, mais ils tardent à apparaître dans la réalité. Dans le cas spécifique de l'Union économique et monétaire ouest africaine (UEMOA), regroupement de huit États¹ ayant notamment en commun l'usage du franc de la Communauté financière africaine (CFA) et la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO), la crise ivoirienne a fait perdre tout espoir de retour rapide de la croissance économique. Cependant, cette crise que connaît le plus grand pays de l'Union (40 % du produit intérieur brut [PIB] de l'UEMOA) ne saurait faire oublier les déterminants réels de l'absence durable de croissance et de développement au sein de la zone UEMOA. Jamais une union économique et monétaire n'aura connu un suivi aussi strict de politiques dites de désinflation compétitive, d'inspiration monétariste. En effet, dans l'UEMOA, l'objectif de la politique monétaire conduite par la BCEAO est d'assurer la stabilité des prix, dans le souci de préserver la valeur interne et externe de la monnaie. Depuis 1989, la politique monétaire se fonde sur un recours accru aux mécanismes de marché, consacrant l'option d'une régulation indirecte de la liquidité bancaire. Un rôle primordial est ainsi accordé au taux d'intérêt qui devient l'instrument privilégié de la politique monétaire, en particulier depuis l'abandon de l'encadrement du crédit intervenu en janvier 1994.

Le présent article a pour objectif de mettre en évidence les principaux déterminants de la faible efficacité de la politique monétaire conduite par la BCEAO depuis la libéralisation économique et financière de 1989, dans un contexte d'incertitudes exogène et endogène, et d'examiner les voies potentielles de son amélioration. Suite à la présentation du dispositif de gestion monétaire

1. L'UEMOA est composée de huit pays : Bénin, Burkina, Côte d'Ivoire, Guinée-Bissau, Mali, Niger, Sénégal, Togo.

de l'UEMOA (première partie), la faible efficacité de la politique monétaire est illustrée à travers la présentation des résultats d'une étude d'impact des mouvements des taux directeurs de la BCEAO sur la croissance et l'inflation depuis la libéralisation (deuxième partie). À partir de la mise en évidence des modalités de gestion des incertitudes auxquelles la zone est confrontée, l'article analyse les déterminants de la faible efficacité de la politique monétaire de l'UEMOA (troisième partie) et propose des voies d'amélioration (quatrième partie).

CONTEXTE THÉORIQUE D'EXERCICE DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE ET PRINCIPALES CARACTÉRISTIQUES DU DISPOSITIF DE GESTION MONÉTAIRE DE L'UEMOA

Le contexte théorique d'exercice de la politique monétaire : le renouveau de la macroéconomie orthodoxe

L'enrichissement de l'analyse microéconomique, du point de vue de la remise en cause de la conception instrumentale de la rationalité de l'agent économique, de la vision univoque du marché, et de la perception simpliste de l'équilibre, a coïncidé avec le constat d'une insatisfaction croissante des économistes par rapport aux modèles macroéconomiques hérités de l'après-guerre. Ce mouvement provient, d'une part, de la remise en cause de la courbe de Phillips², symbole des politiques monétaires expansionnistes dans un contexte de stagflation et, d'autre part, de la fin du système de l'étalon-or qui marque l'abandon du régime de taux de changes fixes hérité de Bretton-Woods. Les conséquences pratiques des mutations de l'environnement international sont le retour au premier plan de l'analyse des comportements des acteurs et institutions (individus, marchés, États) et l'éclatement des champs de recherche vers des configurations mixtes, marquées à la fois par le conflit et la coopération entre les acteurs économiques, dans un univers jusque-là cristallisé autour du débat « libéralisme versus planification ».

Les années 1980 voient ainsi fleurir des modèles macroéconomiques, héritiers du courant monétariste, ayant pour caractéristiques principales, d'une part, de rechercher les fondements microéconomiques de la macroéconomie et, d'autre part, d'adopter de manière systématique l'hypothèse d'anticipations rationnelles³ dans l'analyse du comportement des agents économiques.

2. La courbe de Phillips rend compte de l'arbitrage existant entre inflation et chômage : elle suggère qu'il est possible d'obtenir un supplément de croissance économique devant se traduire par une baisse du chômage, par le biais d'une politique monétaire expansionniste. La hausse du taux d'inflation, conséquence de la politique monétaire expansionniste, serait le prix à payer pour obtenir la croissance. Un tel enchaînement des mécanismes a été remis en cause par Phelps et Friedman qui démontrèrent, grâce à l'introduction des anticipations dites adaptatives dans les modèles keynésiens, l'absence d'arbitrage à long terme entre inflation et chômage.
3. L'hypothèse d'anticipations rationnelles se base sur l'idée selon laquelle les agents économiques ne peuvent pas se tromper de manière systématique lorsqu'ils effectuent des

Les développements récents de la théorie monétaire

Partant du principe qu'une politique fondée sur des règles de conduite est plus crédible et efficace qu'une politique discrétionnaire⁴, il est apparu dans la littérature économique un courant académique cherchant à identifier les règles opérationnelles de politique monétaire, susceptibles de limiter au maximum, voire d'éliminer le recours à la « discrétion ». La crédibilité de la politique monétaire s'apprécie, d'une part, par rapport à la capacité de la banque centrale à respecter les règles de conduite qu'elle s'est fixées et qu'elle a préalablement annoncées et, d'autre part, au regard de l'efficacité de ces règles, compte tenu des objectifs arrêtés.

Selon cette littérature, la politique monétaire serait ainsi plus efficace lorsque les marchés et les agents économiques peuvent aisément anticiper ses orientations sur la base d'objectifs clairement affichés par les autorités et de l'appréciation de la relation entre les objectifs arrêtés et les mesures adoptées.

Dans ce contexte, la crédibilité joue un rôle-clé en indiquant, notamment au secteur financier, que les décisions annoncées par les banques centrales sont irrévocables; ce qui favorise en retour une plus grande discipline dans la conception et la mise en œuvre de leur politique. La crédibilité de la politique monétaire peut être recherchée principalement à deux niveaux: les règles de politique monétaire et l'indépendance de la banque centrale. Les règles de politique monétaire peuvent être définies comme des guides contenant des recommandations pour la conduite de cette politique. L'adoption des règles constitue un gage d'efficacité de la politique monétaire dans la mesure où elles sont clairement annoncées et effectivement mises en œuvre. Cette nouvelle architecture de la politique monétaire a notamment pour objectif de réduire l'incertitude concernant les orientations futures de ces politiques tout en renforçant la crédibilité et la responsabilité de la banque centrale. Sur le plan empirique, les banques centrales ont en effet retenu deux leçons essentielles de l'expérience de ces vingt dernières années: une politique discrétionnaire a forcément un biais inflationniste; il faut assigner à la politique monétaire un objectif précis: la stabilité des prix, en particulier les prix à la consommation.

prévisions. Ceci est dû au fait que les agents sont rationnels, disposent de la faculté d'apprendre, de tirer des enseignements de leurs expériences et peuvent donc anticiper correctement les événements, compte tenu de l'information dont ils disposent. Issue de l'enrichissement de l'hypothèse d'anticipations adaptatives (Cagan, Friedman, Phelps), l'hypothèse d'anticipations rationnelles est à la base de la « critique de Lucas » et des développements de la Nouvelle école classique (NEC). À cette hypothèse, la NEC ajoute celles de marchés toujours en équilibre et de prix parfaitement flexibles.

4. KYDLAND & PRESCOTT (1977); BARRO & GORDON (1983).

Les canaux de transmission de la politique monétaire: du canal du taux d'intérêt au canal du crédit

Outre les deux canaux traditionnels de transmission de la politique monétaire (canal du taux d'intérêt et celui du taux de change), la littérature économique récente distingue, depuis quelques années, le canal du crédit: l'existence de ce dernier suggère que la politique monétaire agit sur la demande agrégée non seulement par ses effets sur le taux d'intérêt, mais aussi par son action directe sur l'offre de crédit bancaire⁵. En effet, dans sa version stricte, l'augmentation de l'offre de monnaie accroît les dépôts collectés par les institutions financières (c'est-à-dire leur passif): celles-ci ont alors l'opportunité de développer leur offre de crédit (c'est-à-dire leur actif). Dans sa version large, une baisse des taux d'intérêt accroît l'offre de crédits aux agents non financiers via l'augmentation de la richesse nette des emprunteurs potentiels (qui constitue autant de garanties pour le prêteur en cas de défaillance de l'emprunteur) et de leur solvabilité⁶. De même, dans les situations de forte asymétrie informationnelle, les banques peuvent avoir tendance à rationner l'offre de crédit, qui devient ainsi le côté court du marché. Le canal du crédit est alors d'autant plus important que les entreprises sont fortement dépendantes du crédit bancaire pour leurs investissements⁷.

Le dispositif de gestion monétaire de l'UEMOA

L'objectif principal de la politique monétaire conduite par la BCEAO est la préservation de la valeur interne et externe de la monnaie. Cette politique a connu, depuis la réforme de 1975, une modification en octobre 1989, puis un renforcement en octobre 1993.

Le nouveau dispositif de gestion monétaire de l'UEMOA se fonde sur un recours accru aux mécanismes de marché, privilégiant ainsi les méthodes de régulation indirecte de la liquidité.

La politique monétaire de la BCEAO repose principalement sur: l'utilisation de taux d'intérêt directeurs propres à l'Institut d'émission; un marché monétaire rénové; et, enfin, une libéralisation des conditions de banque. En appui à ces instruments, il a été institué un système de réserves obligatoires, destiné à modifier le comportement du système bancaire, et à agir sur le coût du crédit. Suite aux décisions prises au mois de juillet 1996, dans le cadre de l'approfondissement du marché monétaire, le dispositif de gestion monétaire de la BCEAO comprend trois volets essentiels: le marché monétaire par voie

5. BERNANKE & GERTLER (1995), et MISHKIN (1996).

6. KASHYAP, STEIN & WILCOX (1993).

7. STIGLITZ & WEISS (1981).

d'appel d'offres, utilisant le guichet d'appel d'offres avec le système d'adjudications (injection ou reprise de liquidités) et le marché interbancaire ; les procédures permanentes de refinancement, notamment celles de la pension et du réescompte, mises en œuvre à l'initiative des établissements de crédit ; enfin, le système des réserves obligatoires, comprenant trois champs d'intervention, à savoir, le champ d'application des réserves, l'assiette de calcul et le coefficient des réserves obligatoires. Plus généralement, les innovations portent sur le remaniement de la grille des taux directeurs de la BCEAO, avec l'instauration d'un taux de prise en pension, dont l'évolution est adaptée à celle du taux du marché monétaire, qu'il influence et pour lequel il peut servir de signal.

Le marché monétaire a également subi de profonds changements, dans le but de constituer un instrument privilégié de gestion des trésoreries bancaires et des interventions de l'Institut d'émission. La banque centrale y participe désormais comme intervenant. Le volume et la nature de ses interventions sont déterminés en fonction des orientations qu'elle se propose d'impulser au marché et au comportement des banques, au regard de ses objectifs en matière de politique de la monnaie et du crédit, et de la situation conjoncturelle de liquidité. Quant à la libéralisation des conditions de banque, elle se traduit notamment par des taux débiteurs applicables aux crédits à la clientèle, libres et fixés d'accord parties, sous réserve qu'ils ne dépassent pas, tous frais compris, le taux légal de l'usure, défini comme le double du taux d'escompte de la BCEAO.

Il convient également de souligner que l'expérience de l'intégration monétaire dans l'UMOA/UEMOA⁸ est atypique, dans la mesure où l'instauration d'une monnaie commune en mai 1962 a précédé la mise en place des conditions économiques de sa pérennité, en particulier l'effectivité de règles édictées en matière de convergence et de bonne gestion macroéconomiques. La coopération monétaire existant avec la France est illustrée par l'existence du mécanisme dit du « compte d'opérations », qui contribue à garantir une parité fixe entre le franc CFA et l'euro. Dans ce cadre, la recherche de la stabilité des prix est présentée comme un objectif susceptible d'assurer la soutenabilité à long terme du taux de change et la compétitivité des économies de l'UEMOA. Par ailleurs, fortement dépendantes des chocs d'offre exogènes (aléas climatiques, variations

8. Le traité instituant l'Union monétaire ouest africaine (UMOA) date de mai 1962, alors que celui instituant l'UEMOA ne date que de janvier 1994. Contrairement aux idées reçues, le traité de l'UEMOA n'a pas remplacé celui de l'UMOA. Les deux traités coexistent et celui de l'UMOA sert encore de base juridique aux aspects purement monétaires. Cependant, dans le présent chapitre, nous avons choisi de ne mentionner que l'UEMOA pour faciliter la lecture, le recours au traité de l'UEMOA nous permettant d'évoquer à la fois les aspects réels et les aspects monétaires et financiers. De plus, il est prévu à terme une unification des deux traités.

erratiques des cours des matières premières, etc.), cette zone a dû faire face à des fluctuations diverses asymétriques auxquelles la politique monétaire commune a eu à répondre. À cet égard, Guillaumont et Jeanneney (2002) ont analysé les facteurs pouvant favoriser l'occurrence dans l'UEMOA de chocs asymétriques, notamment la forte spécialisation agricole déterminée par la géographie. En effet, les économies sahéliennes sont relativement proches les unes des autres, mais se distinguent des économies des pays « côtiers ». Seules deux économies, le Sénégal et la Côte d'Ivoire, se distinguent par leur niveau d'industrialisation.

L'IMPACT DES TAUX DIRECTEURS DE LA BCEAO SUR L'INFLATION ET LA CROISSANCE DANS LES PAYS DE L'UEMOA

Dans une étude précédente, nous nous sommes attachés à décrire et à évaluer l'impact des mouvements des taux directeurs de la BCEAO sur la croissance et l'inflation entre 1989 et 1999 dans les pays de l'UEMOA⁹. Un modèle a été spécifié, dont les principaux résultats sont présentés et discutés selon la procédure ci-après : dans un premier temps, une approche en termes de modèle à correction d'erreur a permis d'identifier les effets de court et long termes de la modification des taux directeurs sur chaque économie. Dans un second temps, l'utilisation d'un modèle vectoriel autorégressif (VAR) a permis de mesurer les délais de réaction des économies de l'Union, suite à une modification des taux directeurs de la BCEAO.

Principaux résultats du modèle à correction d'erreur

Les estimations économétriques effectuées à partir d'un modèle à correction d'erreur permettent d'aboutir aux résultats suivants. En ce qui concerne l'inflation, l'impact d'une variation du taux du marché monétaire est significatif aussi bien à court qu'à long terme et présente le signe négatif attendu dans l'Union prise globalement. En revanche, le taux de prise en pension exerce un impact significatif contraire au signe attendu, aussi bien à court qu'à long terme, dans l'Union et dans les différents pays, sauf au Bénin et au Niger. En effet, dans ces deux pays, une augmentation du taux de prise en pension engendre, à long terme, une diminution significative mais faible de l'inflation, conformément à l'effet théorique attendu.

L'estimation de l'équation de croissance, ensuite, révèle l'existence d'un impact significatif mais relativement faible, à court et long termes, des modifications des taux d'intérêt de la BCEAO. En effet, à court terme, une relation

9. Les résultats de cette étude ont été validés par les autorités monétaires de la zone et publiés dans le *Rapport annuel* de la BCEAO (2002 : 20-21) ; NUBUKPO (2002).

significative et négative existe entre la variation du taux du marché monétaire et le taux de croissance du PIB dans l'Union et dans l'ensemble des pays, à l'exception du Niger. À long terme, c'est le taux de prise en pension qui exerce un effet significatif dans le sens attendu sur la croissance économique, à la fois dans l'Union prise globalement et dans les pays pris individuellement, à l'exception de la Côte d'Ivoire. Dans ce dernier pays, c'est l'impact du taux du marché monétaire qui reste significatif à long terme sur la croissance.

Quant aux effets sur l'inflation et la croissance des taux d'intérêt directeurs de la BCEAO, ils semblent être indissociables les uns des autres. En effet, l'omission du taux de prise en pension dans les équations fait perdre toute significativité statistique au taux du marché monétaire. Ce constat suggère l'existence d'une forte complémentarité entre les deux taux d'intérêt directeurs.

Enfin, il convient de noter, tant pour l'équation d'inflation que pour celle de croissance, que les coefficients de correction d'erreur sont différents d'un pays à l'autre. Ces divergences dans les forces de rappel traduisent une hétérogénéité entre les économies, du point de vue de leur capacité à retrouver leur niveau d'équilibre de long terme, en réponse à une décision de politique monétaire.

Résultats du modèle VAR

Afin de déterminer les délais, la persistance et l'ampleur de l'impact des variations des taux d'intérêt directeurs, une estimation à l'aide d'un modèle VAR a été effectuée. Les principaux résultats peuvent être résumés. D'une part, une hausse des taux directeurs de la BCEAO se traduit par un effet négatif sur le PIB, effet dont l'ampleur maximale se situe à la fin du premier trimestre de l'année de référence. Le PIB remonte ensuite pendant quatre ans (16 trimestres), puis dépasse sa tendance de long terme avant de se stabiliser à son niveau initial au bout de six ans et demi (26 trimestres). L'effet du taux du marché monétaire et celui de prise en pension se conjuguent et suivent la même trajectoire durant toute la durée de l'impact.

D'autre part, la réponse de l'inflation au même choc monétaire est tout aussi marquée. En effet, les deux taux directeurs exercent des influences identiques, provoquant l'effet dépressif attendu sur les prix. L'impact du taux du marché monétaire s'avère plus important à court terme que celui du taux de pension. Les deux effets ont une ampleur maximale dès la fin du premier trimestre, puis ils remontent et dépassent leur tendance de long terme au bout d'un an et demi; ils amorcent ensuite leur retour au niveau initial de l'inflation, mouvement qui s'estompe au bout de cinq ans (20 trimestres).

Premiers enseignements de l'étude

Il convient de noter qu'une amélioration de la connaissance des mécanismes de transmission de la politique monétaire au secteur réel, dans le cadre de l'UEMOA, s'avère indispensable. Elle est conditionnée par un certain nombre de facteurs que met en évidence l'étude. En effet, ses résultats plaident pour :

- La nécessité d'évaluer l'impact de la structure financière des économies de l'Union sur leurs réponses aux chocs monétaires, ceci dans le souci d'aboutir à terme à une homogénéité et une convergence des réponses des différentes économies aux décisions de politique monétaire ;
- Une utilisation active du taux du marché monétaire comme instrument de régulation à court terme de la liquidité au sein de l'Union ;
- La nécessité d'envisager des leviers complémentaires de politique monétaire, susceptibles d'accroître l'efficacité du réglage de l'activité économique effectué à travers l'utilisation des taux directeurs ;
- La poursuite de l'approfondissement du marché financier, devant se traduire par l'essor des placements financiers des ménages, condition d'une meilleure efficacité des mécanismes de transmission de la politique monétaire au sein de l'UEMOA.

Une bonne appréhension de ces recommandations nécessite que soient mieux précisés le contexte et les défis de la politique monétaire dans l'UEMOA.

LES DÉFIS DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE AU SEIN DE L'UEMOA : LA GESTION DES INCERTITUDES

L'objectif de cette partie est d'identifier les principaux paradoxes de la politique monétaire conduite par la BCEAO, et de montrer qu'ils proviennent d'une application décontextualisée de l'orthodoxie monétaire dans un environnement soumis à l'influence de nombreuses incertitudes. La prise en compte de ces dernières conduit à interroger la pertinence des choix opérés par les autorités monétaires de l'UEMOA.

Stabilité des prix et croissance économique dans l'UEMOA : Existe-t-il un arbitrage ?

Dans le souci d'appréhender les déterminants de la faible efficacité de la politique monétaire de la BCEAO, il convient d'examiner dans quelle mesure cette politique est compatible avec les besoins d'une croissance soutenue des économies de l'UEMOA, compte tenu de l'arbitrage réel ou supposé existant entre stabilité des prix et croissance économique.

La cible d'inflation de la BCEAO

Pour la théorie économique dominante, la recherche de la stabilité des prix est une condition nécessaire à l'obtention d'une croissance saine et soutenue à long terme. En effet, pour selon cette approche, une inflation élevée est un facteur d'incertitude majeur qui engendre des erreurs d'anticipations, crée des distorsions de politique, et perturbe les comportements des marchés. À cet égard, elle rend plus difficile la prise de décisions judicieuses en matière de consommation, d'épargne et d'investissement. Certaines études empiriques, relatives à l'impact de la politique monétaire sur la pauvreté¹⁰, vont dans le même sens en montrant qu'à long terme, une politique prudente ayant pour objectif une croissance non-inflationniste est fortement corrélée à une réduction sensible de la pauvreté. Ainsi, les politiques monétaires, fondées sur la recherche d'une faible inflation, seraient les plus aptes à engendrer une amélioration des conditions de vie des pauvres.

Dans le cas de l'UEMOA, la coopération monétaire existant avec la France, qui contribue à garantir le maintien d'une parité fixe entre le franc CFA et l'euro, a des implications pour la politique monétaire de l'UEMOA. Elle contraint les autorités monétaires de l'UEMOA, du point de vue de leur autonomie, dans la conduite de leur politique monétaire, dans un contexte de libre circulation des capitaux entre les deux zones CFA et euro (triangle des incompatibilités de Mundell). En effet, dans un régime de changes fixes, l'inflation contribue, du fait de la perte de compétitivité qu'elle engendre, à la détérioration progressive des comptes extérieurs et à la surévaluation du taux de change, fragilisant ainsi la parité entre les monnaies. De fait, la cible d'inflation de 2 % retenue par la BCEAO, identique à celle de la Banque centrale européenne (BCE), semble impérative au regard des contraintes qu'induit l'existence d'un taux de change fixe entre les deux zones. Cependant, une telle cible d'inflation peut sembler exagérément restrictive pour des économies qui ont besoin de 7 % de croissance du PIB pour atteindre les Objectifs du millénaire pour le développement (OMD), notamment la réduction de moitié de la pauvreté à l'horizon 2015.

Politique monétaire et croissance

Les banques centrales de pays en développement ne peuvent se contenter d'assurer uniquement la maîtrise de l'inflation. Elles doivent également avoir comme préoccupation, la croissance et le développement économiques. Dans la littérature empirique, la poursuite simultanée de ces deux objectifs a nourri le débat relatif à l'existence de la courbe de Phillips, c'est-à-dire de la nécessité d'effectuer un arbitrage entre l'inflation et la croissance économique. Une étude de la Banque mondiale menée en 1996¹¹ sur l'évolution de l'inflation et de la

10. ROMER & ROMER (1999).

11. Citée par GOUX (1998).

croissance dans 127 pays, de 1960 à 1992, a mis en évidence l'existence d'un lien étroit entre la hausse de l'inflation et la baisse de la croissance économique. De manière plus précise, cette étude montre que les pays qui ont le taux de croissance le plus élevé sont dans une situation d'inflation comprise entre 0 et 5 %. Un tel résultat est corroboré par des études empiriques effectuées dans les économies développées et en développement¹² qui ont montré que si l'existence de l'arbitrage entre inflation et croissance économique était avérée à court terme, à long terme, les variables fondamentales de l'économie ont tendance à retourner à leur niveau initial, avec un taux d'inflation plus élevé qu'auparavant.

Cette relative inefficacité à long terme des politiques monétaires expansionnistes est censée justifier la prudence des banques centrales, notamment la BCEAO, à viser directement la relance de l'activité économique. Cependant, d'autres études empiriques, menées notamment dans les économies en transition¹³, montrent l'impact macroéconomique récessif des politiques monétaires restrictives. En particulier, Ould-Ahmed (1999) illustre ce constat à partir de l'analyse des deux vagues de politiques monétaires restrictives en Russie de 1993 à 1999. En outre, des modèles néostructuralistes¹⁴ insistent sur les effets pervers liés à l'adoption de politiques monétaires restrictives dans les économies en développement.

Dans l'UEMOA, les études empiriques relatives aux déterminants de la croissance, préalables à la discussion sur les politiques monétaires idoines¹⁵, ont généralement mis en évidence à court terme, outre les facteurs climatiques, le rôle majeur joué par l'investissement réel et l'évolution des termes de l'échange. À long terme, le capital humain, le taux d'investissement et la croissance des exportations sont les variables qui influent significativement sur la croissance par tête dans les pays de l'UEMOA. L'investissement est donc le principal moteur de court et de long termes de la croissance des économies de l'Union. Ses principaux déterminants sont : la stabilité du cadre macroéconomique, la qualité de l'environnement juridique, judiciaire et fiscal, les perspectives de profit réel des entreprises, l'efficacité de l'intermédiation financière, l'assainissement des finances publiques, et, enfin, la qualité de la dépense publique.

On ne peut cependant pas passer sous silence le rôle crucial du crédit à l'économie comme moteur de l'investissement. À cet égard, le système bancaire de l'UEMOA, du fait de sa politique exagérément restrictive en matière d'octroi de crédits, dans un contexte où le déficit budgétaire des États est interdit par des critères de convergence plus restrictifs que ceux de la zone euro, porte

12. MANKIW (2001).

13. CALVO & CORICELLI (1993), CORICELLI (1998), et OULD-AHMED (1999).

14. VAN WIJNBERGEN (1983a et 1983b).

15. MAMADOU (1998a), TËNOU (1999), et NUBUKPO (2002).

assurément une part de responsabilité dans la faible performance de la zone en matière de croissance économique.

Cependant, la politique monétaire conduite par la BCEAO ne peut être tenue pour seule responsable de la faible croissance prévalant au sein de l'UEMOA. Les spécificités de la zone, à savoir, la forte dépendance des économies vis-à-vis des chocs exogènes, l'impossibilité de conduire des politiques budgétaires actives dans un contexte d'ajustement structurel, et des insuffisances avérées au niveau de la gouvernance au sein des États, contribuent sans doute à priver l'Union d'atteindre son potentiel de croissance. Néanmoins, par une politique monétaire à tendance pro-cyclique et excessivement monétariste, la BCEAO porte sa part de responsabilité dans la faible performance enregistrée par les économies de l'UEMOA en termes de croissance économique.

Ainsi, l'indispensable effort d'amélioration des conditions de fonctionnement du secteur réel des économies de l'UEMOA ne saurait exonérer la BCEAO de la réflexion sur, à la fois la cible d'inflation qu'elle vise (2 %) et surtout les mécanismes de transmission des impulsions monétaires dans la zone.

Difficultés de fonctionnement du dispositif de gestion monétaire de la BCEAO et inefficacité d'une politique de relance monétaire

Difficultés de fonctionnement du dispositif de gestion monétaire

Suite aux décisions prises au mois de juillet 1996, dans le cadre de l'approfondissement du marché monétaire, le dispositif de gestion monétaire de la BCEAO comprend, on l'a vu, trois volets essentiels: le marché monétaire par voie d'appel d'offres et le marché interbancaire; les procédures permanentes de refinancement; et, enfin le système des réserves obligatoires. Cependant, la mise en œuvre de ce dispositif de gestion monétaire fait apparaître un certain nombre de difficultés:

- La persistance de liquidités bancaires excédentaires malgré la titrisation des concours consolidés;
- L'existence de circuits exceptionnels de refinancement nuisibles à l'efficacité de la politique monétaire;
- La prévalence d'une hiérarchie peu opérationnelle entre les guichets de la pension et des appels d'offres, illustrée notamment par un écart peu significatif entre le taux du marché monétaire (taux moyen mensuel) et le taux de pension (0,05 au mois de mai 1998), ce qui n'incite pas les banques à effectuer des opérations sur le marché monétaire;
- L'étroitesse du marché interbancaire et du marché des titres de l'Union.

Ces difficultés ont un impact non négligeable sur l'optimisation des modalités d'atteinte des objectifs de la politique monétaire.

Incertitudes et inefficacité d'une politique de détente monétaire dans l'UEMOA : surliquidité bancaire et sous-financement des activités économiques

Dans un environnement marqué par de nombreuses incertitudes et asymétries informationnelles, une politique monétaire fondée sur la manipulation des taux d'intérêt directs de la banque centrale perd l'essentiel de son efficacité. En effet, l'existence d'un rationnement endogène du crédit au sein de l'UEMOA (coexistence de plus de 400 milliards de FCFA de réserves excédentaires des banques primaires et de nombreuses demandes de crédit non satisfaites) conduit à l'inefficacité d'une politique de baisse des taux directs pour relancer la croissance, et pose la question de l'opportunité de la libéralisation financière au sein de cette zone. Après avoir rappelé le modèle théorique de référence relatif au rationnement endogène du crédit, une discussion concernant les conséquences sur l'efficacité de la politique monétaire au sein de l'UEMOA sera menée.

Le modèle de rationnement du crédit

Dans le modèle théorique de référence, celui du rationnement endogène du crédit de Stiglitz et Weiss (1981), l'existence concomitante d'une surliquidité bancaire et d'un rationnement du crédit trouve une explication rationnelle. Les deux auteurs supposent que les prêteurs et emprunteurs se situent dans un cadre d'asymétrie d'information *ex ante* : les emprunteurs connaissent le rendement espéré et le risque de leur projet, alors que les banques ne connaissent que le rendement moyen espéré du projet. Tous les investissements ont la même taille et les coûts de faillite ne sont pas pris en compte. Les taux d'intérêt ne servent pas de variable d'ajustement car ils influencent la nature des transactions par un effet d'antisélection¹⁶ et un effet anti-incitatif. L'effet d'antisélection se traduit par le fait que si le taux d'intérêt augmente au-delà d'un certain niveau, seuls les emprunteurs les plus risqués se présentent sur le marché. L'effet anti-incitatif signifie que, si le taux d'intérêt augmente, un emprunteur ayant le choix entre deux projets de risques différents entreprendra le plus risqué, dans la mesure où le rendement espéré est une fonction croissante du risque. Du fait du niveau élevé du taux d'intérêt, il est amené à prendre des risques excessifs pour augmenter le gain tiré de l'emprunt afin d'honorer le remboursement.

En raison de ces deux effets, au-delà d'un certain niveau de taux d'intérêt, toute augmentation de celui-ci entraîne une diminution du profit espéré de la banque, car le risque moyen de l'emprunteur s'élève. Cette relation entre le

16. Le terme « antisélection » ou « sélection adverse » désigne une situation « d'information cachée », d'inobservabilité d'une caractéristique inaltérable d'un bien échangé. Par exemple, lorsque les acheteurs observent imparfaitement la qualité des biens qu'ils désirent acquérir, les vendeurs ont intérêt à surestimer la qualité de leurs produits afin de les vendre au prix le plus élevé possible. Les acheteurs ne peuvent donc ni avoir confiance dans les déclarations des vendeurs, ni déduire qu'un prix élevé garantisse une bonne qualité.

taux d'intérêt et le profit espéré de la banque s'explique par la différence entre l'objectif de cette dernière et celui de l'emprunteur. La banque souhaite que l'emprunteur respecte sa promesse de remboursement alors que celui-ci cherche à maximiser le rendement de son projet. De ce fait, la banque cherche à identifier les emprunteurs qui ne respecteront pas leur promesse de remboursement. Pour cela, elle met en place un mécanisme de filtrage basé sur le taux d'intérêt : dans un contexte d'asymétrie d'information, plus une entreprise est disposée à payer un taux d'intérêt élevé, plus sa probabilité de défaut est grande.

L'originalité du modèle de Stiglitz et Weiss tient au fait que l'existence d'asymétrie de l'information peut engendrer une impossibilité de transactions, quand bien même chacun des co-contractants voudrait échanger. En effet, pour se prémunir contre le risque de défaut, la banque augmente le taux débiteur. Cependant, à un taux débiteur élevé, seuls restent sur le marché les demandeurs de crédit faisant partie des « hauts risques », car les « bons » emprunteurs quittent le marché, jugeant la prime de risque trop élevée. Sachant cela, la banque sera réticente à fournir des crédits à cette population composée essentiellement de « hauts risques » et va donc rationner son offre de crédit. Ce rationnement endogène du crédit traduit l'inefficacité du mécanisme de prix (ici, le taux d'intérêt débiteur) à servir de régulateur du marché en présence d'asymétries informationnelles. C'est la quantité (le volume de crédit octroyé) qui sert de variable d'ajustement du marché bancaire.

Stiglitz et Weiss définissent une deuxième sorte de rationnement, le « *red lining* ». Ils supposent qu'il est possible d'identifier le risque des emprunteurs. Dans ce cas, des groupes entiers d'emprunteurs sont écartés du marché du crédit et ne peuvent obtenir de prêt, quel que soit le niveau des taux d'intérêt. Les emprunteurs concernés par le « *red lining* » sont de deux sortes : certains sont trop risqués et d'autres sont écartés car la banque n'a pu évaluer leur degré de risque. Ces deux types d'emprunteurs correspondent aux clients rationnés sur le marché du crédit dans la pratique.

L'intérêt de ces travaux pour les politiques économiques conduites par l'UEMOA et la BCEAO

La prise en compte de l'impact des asymétries informationnelles sur le fonctionnement des marchés conduit à relativiser les vertus supposées de ces derniers. En effet, il ne suffit pas de libéraliser l'économie, de rendre les marchés plus fluides ou les prix plus flexibles pour rétablir la croissance. Un tel constat dépasse le cadre strict des travaux sur l'asymétrie d'information et englobe plus largement, la « nouvelle microéconomie ». Il interpelle à quatre titres l'UEMOA et la BCEAO, notamment en rapport avec le processus de libéralisation financière en cours depuis une dizaine d'années.

Du point de vue du processus de la libéralisation financière, d'abord, il paraît important de se prémunir contre les nombreux effets pervers qui peuvent survenir si le rythme est trop rapide, en raison notamment des inconvénients liés aux asymétries informationnelles¹⁷.

En ce qui concerne l'efficacité de la transmission des impulsions monétaires, avec la mise en évidence théorique du canal du crédit, un facteur explicatif potentiel de la persistance d'une surliquidité bancaire au sein de l'UEMOA est ainsi fourni. En effet, si les banques primaires perçoivent une grande partie des demandeurs de prêts comme étant de « hauts risques », elles refuseront d'octroyer les prêts, même si la banque centrale procède à un assouplissement de sa politique monétaire, ce qui permet de comprendre la persistance d'encaisses oisives dans le secteur bancaire. Par ailleurs, la forte asymétrie informationnelle qui caractérise les marchés des pays en développement, du fait notamment de la faiblesse de l'information statistique et du caractère semi-formel de ces économies, amène à réfléchir aux modes idoines d'incitation des agents à révéler l'information dont ils disposent et à adopter des comportements socialement optimaux. De même, il apparaît utile d'engager une réflexion sur les formes d'organisation et de gestion des marchés adaptées au contexte sociopolitique et institutionnel de l'UEMOA.

Du point de vue de la structure du secteur bancaire au sein de l'UEMOA, le caractère fortement oligopolistique de ce dernier constitue un facteur de viscosité des taux d'intérêt débiteurs des banques¹⁸. Les banques de l'UEMOA n'ont pas réellement besoin de la BCEAO pour se refinancer dans la mesure où elles sont surliquides. De fait, elles ne sont pas obligées de suivre les signaux de détente monétaires émis par la BCEAO lorsque cette dernière baisse ses taux directeurs. En outre, un système d'entraide explicite (par le marché interbancaire de l'UEMOA) et de collusion tacite (d'où l'expression « cartel des banques françaises » répandue dans le jargon des financiers de l'UEMOA) s'est instauré entre les établissements bancaires qui sont pour l'essentiel des filiales de grands groupes bancaires européens et dont l'objectif principal est la maximisation du profit à court terme. Ceci les conduit à privilégier l'octroi de crédit aux entreprises d'État nouvellement privatisées, ou en voie de l'être, à la rentabilité avérée, et à réduire dans leur portefeuille la part des activités de financement de long terme. On ne peut que regretter le faible nombre de banques à capitaux sous-régionales opérant dans l'UEMOA, qui pourraient œuvrer dans le sens d'un véritable partenariat pour le développement de la zone, ainsi que la faillite des banques dites de « développement », emportées par une mauvaise gouvernance chronique.

17. STIGLITZ (2002).

18. DIOF (1998).

S'agissant du comportement des acteurs sur les marchés, la prise en compte des asymétries d'information entre les acteurs et de leurs conséquences sur le fonctionnement des marchés met en évidence l'importance d'études microéconomiques relatives à la structure du marché du crédit, à la taille optimale des banques, au taux de dégradation de leur portefeuille, aux déterminants du comportement des acteurs du secteur bancaire de l'UEMOA. À cet effet, l'apport de la microéconométrie est important, dans le souci de donner un contenu opérationnel aux études effectuées, afin qu'elles puissent servir d'aide à la décision en matière de réglementation et de surveillance bancaires. À cet égard, l'effort de mise en place de bases de données microéconomiques engagé par la BCEAO mérite plus que jamais d'être poursuivi.

VOIES DE RECHERCHE D'UNE EFFICACITÉ ACCRUE DE LA POLITIQUE MONÉTAIRE DE L'UEMOA

Il importe d'initier des voies d'amélioration de l'efficacité de la politique monétaire conduite par la BCEAO, d'une part, en termes d'amélioration du dispositif de gestion monétaire et, d'autre part, en rapport avec l'atteinte de l'objectif d'inflation à un coût minimal pour la croissance.

L'amélioration du dispositif de gestion monétaire de la BCEAO

Les réflexions en cours, relatives à une performance accrue dans l'utilisation des instruments de gestion monétaire, ont conduit la Direction du crédit¹⁹, à suggérer les voies d'amélioration suivantes :

- D'une part, la ponction des liquidités excédentaires des banques, notamment par le biais d'une offre publique d'échange (OPE) de titres, accompagnée d'un relèvement du coefficient des réserves obligatoires en vue de neutraliser les liquidités résiduelles ;
- D'autre part, l'établissement d'une cohérence dans les procédures d'intervention, qui se traduirait par exemple par l'instauration d'une procédure permanente d'*open-market* exclusivement sur les effets publics (bons du trésor), la mise en place de guichets permanents de refinancement (pension, réescompte) nécessitant une meilleure hiérarchisation de leurs taux d'intérêt directeurs et une meilleure adéquation de la durée de leurs interventions avec celle de la procédure par voie d'appel d'offres.

Ces propositions auront d'autant plus de chances d'être pertinentes qu'elles prendront en compte un certain nombre d'éléments. Tout d'abord, le caractère rationnel des agents du système bancaire de l'Union. En effet, la proposition

19. BCEAO (2002).

d'effectuer une OPE nécessite que soient prises certaines précautions, dans la mesure où les agents n'ont aucun intérêt avéré à échanger les titres qu'ils détiennent contre les nouveaux bons du trésor, du moins tant que les coûts de transaction et la prime de risque liés à l'échange demeurent supérieurs à 2 % (rémunération additionnelle liée à la détention des nouveaux titres, proposée par la Direction du crédit).

De plus, l'intérêt à échanger les titres serait d'autant plus faible que les agents auraient connaissance de l'optique dans laquelle la banque centrale réalise la transaction, à savoir, l'assèchement de la surliquidité bancaire au sein de l'Union, ce qui aurait pour conséquence probable la hausse future du coût de refinancement des agents.

Enfin, la coexistence légale envisagée par la Direction du crédit, des anciens et des nouveaux titres, contribue à réduire les avantages attendus de l'OPE envisagée.

Des dispositions légales contraignantes doivent être prises pour réduire les forts risques que les agents du système bancaire et financier de l'Union, se situant dans une logique d'optimisation intertemporelle, ne répondent pas de manière favorable à l'OPE initiée par la banque centrale. Par ailleurs, pour couvrir les frais de gestion liés à l'OPE, la banque centrale pourrait être incitée à augmenter ses taux d'intérêt directeurs ; une telle attitude, dictée par des considérations strictement gestionnaires, pourrait avoir des conséquences récessionnistes, même faibles, sur l'activité économique de l'Union.

Une évaluation réaliste des contraintes pour un meilleur ciblage des objectifs et une conduite efficace de la politique monétaire

Réformer un secteur bancaire fortement oligopolistique

Des contraintes internes prévalant dans l'UMOA, en particulier l'atonie de la demande de refinancement du système bancaire de l'Union auprès de la BCEAO (1,2 % des crédits bancaires au 30 juin 2001, contre 20,1 % en décembre 1993) et la forte concentration du secteur bancaire, contribuent sans doute à réduire l'efficacité de la politique monétaire.

Certaines initiatives pourraient permettre de restaurer, au moins en partie, une telle efficacité. Il s'agit en particulier des mesures visant :

- L'augmentation du nombre d'établissements bancaires et financiers au sein de l'Union, dans le souci de lutter contre le caractère oligopolistique du système bancaire actuel ;
- Le développement de relais informationnels puissants et efficaces, relatifs aux conditions de banque au sein de l'Union, en particulier, en direction des

populations jeunes, plus réactives, et des populations analphabètes, moins au fait des réglementations bancaires ;

- Le renforcement de la surveillance et des sanctions à l'égard des mesures anti-concurrentielles telles que le dumping, l'abus de position dominante se soldant par le prélèvement de marges exorbitantes sur certaines opérations de banque, la discrimination des clients et la subvention croisée des opérations bancaires ;
- La formalisation autant que possible, notamment par l'instauration de titres ou d'autres supports, des transactions (prêts ou emprunts) se déroulant sur le marché interbancaire de l'Union.

Par ailleurs, dans le souci d'accroître les sources alternatives de financement dans l'UEMOA et redonner ainsi aux taux d'intérêt leur qualité de signaux de rareté relative des fonds prêtables, il conviendrait de poursuivre l'approfondissement du marché financier, devant se traduire par l'essor des placements financiers des ménages. De même, il paraît indispensable de procéder à une évaluation précise de l'impact de la structure financière des économies de l'Union sur leurs réponses aux chocs monétaires, ceci dans le souci d'aboutir à terme à une homogénéité et une convergence des réponses des différentes économies aux décisions de politique monétaire, conditions d'une meilleure efficacité de la transmission de la politique monétaire au sein de l'UMOA.

Enfin, certaines spécificités de la zone UEMOA, à savoir, une forte vulnérabilité des économies vis-à-vis de chocs exogènes, conduisent à rendre indispensable l'évaluation de l'impact des chocs exogènes sur la stabilité des prix dans l'Union : en particulier, quel est le degré de maîtrise effective de la politique monétaire sur l'inflation dans un tel contexte, et de manière plus générale, quelle cible d'inflation est-il raisonnable de viser (et éventuellement avec quelle fourchette de variation) ?

Combattre une inflation d'origine non monétaire et réduire des réserves de change excessives

Si de toute évidence, il serait plus conforme aux usages en vigueur au plan international, pour la BCEAO, de s'en tenir à un objectif d'inflation sous-jacente (exclusion de l'énergie et des produits alimentaires de l'indice des prix à la consommation), il n'en demeure pas moins préoccupant qu'aucune réponse structurelle ne puisse être donnée à la partie non monétaire de l'inflation, en dehors de l'espoir de maîtrise par la zone euro, zone ancre du franc CFA, de son taux d'inflation. Dans le souci de réussir sa mission, qui consiste à préserver la valeur interne et externe de la monnaie commune, le franc CFA, la BCEAO devrait tenir compte de tous les déterminants de l'inflation dans les économies de l'Union et mener une réflexion sur le caractère adaptés des instruments dont

elle dispose. Il est également impératif pour elle de développer une réflexion prospective, relative à l'évolution de ses missions, dans un contexte général de libéralisation économique et financière. En effet, les principaux déterminants de l'inflation au sein de l'UMOA, mis en évidence par diverses études empiriques, sont l'inflation importée, l'inflation d'origine monétaire, l'inflation issue de chocs d'offre et l'inflation par les coûts²⁰.

De ces quatre déterminants de l'inflation, seul celui relatif à la monnaie est du ressort direct de l'action de la banque centrale. En effet, grâce à l'utilisation adéquate de ses principaux instruments (taux d'intervention) et au ciblage fin de son objectif intermédiaire (le crédit intérieur), la BCEAO peut contrôler la partie monétaire de l'inflation. Cependant, elle peut également inciter les pouvoirs publics à lutter contre l'inflation par les coûts, grâce à une politique de blocage des prix et de concertation entre les partenaires sociaux, indispensables pour freiner la spirale prix-salaires.

De même, conviendrait-il de réduire la progression des prélèvements obligatoires qui se répercute ensuite sur les prix des produits, dans un contexte où le budget des États souffre désormais de l'arrêt de l'appui financier de la BCEAO. En effet, depuis 2003 et la suppression de l'article 16 des statuts de la BCEAO, cette dernière n'assure plus le financement monétaire du déficit budgétaire (à hauteur de 20 % des recettes fiscales de l'année précédente), mais conseille aux États d'émettre des titres sur le marché financier de l'UEMOA pour répondre à leurs besoins de financement. Il paraît pour le moins curieux qu'une banque centrale de pays en développement parmi les plus pauvres du monde s'interdise de remplir sa principale fonction de Banque des États. Ceci est d'autant plus surprenant que la BCEAO détient auprès du Trésor français plus de 3000 milliards de FCFA de réserves de change, ce qui constitue plus de 110 % de taux de couverture de l'émission monétaire. Il convient de noter que les conventions du compte d'opération qui lient la BCEAO et le Trésor français n'exigent qu'un taux de couverture de l'émission monétaire de 20 %. Il résulte de cette situation que la BCEAO se prive volontairement de moyens financiers conséquents potentiellement utiles à la croissance au sein de l'UEMOA, et privilégie la détention de réserves de changes excessives dont l'intérêt le plus visible est l'amélioration de sa trésorerie du fait de la rémunération de ces dépôts. Certains économistes²¹ ont utilisé la théorie de la bureaucratie pour tenter d'expliquer la rationalité d'un tel comportement des autorités monétaires de l'UEMOA.

La réponse de la banque centrale à l'inflation issue des chocs d'offre semble plus complexe. Il est néanmoins clair que c'est par le biais de politiques

20. DOE & DIALLO (1997).

21. N'GUESSAN (1996).

d'accroissement et de stabilisation de l'offre agricole qu'une telle inflation pourrait être maîtrisée. La question qui se pose est donc la suivante : de quelles manières la BCEAO pourrait-elle contribuer à l'accroissement et à la stabilité de l'offre agricole au sein de l'UEMOA ? Les réponses sont nombreuses et complémentaires.

En premier lieu, il importe d'assurer aux petits producteurs des sources de financement de leurs activités, notamment l'approvisionnement en intrants et la hausse des capacités de stockage des récoltes. L'accès au microcrédit est donc crucial et des initiatives prises par la BCEAO, avec la création d'une mission relative au développement du microcrédit et d'une Banque régionale de solidarité (BRS) vont dans le sens du desserrement des contraintes financières auxquelles sont soumis les intervenants des filières agricoles, en particulier les petits producteurs.

En second lieu, il est impératif de mettre sur pied un réseau de transport performant et de transmission rapide de l'information au sein de l'Union, capable d'uniformiser dans un délai court l'offre agricole dans toute l'Union et, partant, assurer une certaine convergence des prix des produits agricoles au sein de l'espace UEMOA. À cet effet, à côté du rôle indispensable des États, la coopération entre la banque centrale et les institutions sous-régionales filles de la BCEAO telles que la Banque ouest africaine de développement (BOAD) et la Commission de l'UEMOA, ou d'institutions régionales comme la Banque africaine de développement (BAD), devrait être notablement renforcée, dans le souci de mener des actions conjointes de développement.

CONCLUSION

La politique monétaire de l'UEMOA conduite par la BCEAO souffre de deux principales faiblesses, nuisibles à son efficacité : d'une part, un déficit de réflexion endogène sur le rôle et les missions d'une banque centrale d'économies en développement parmi les plus pauvres, faiblement monétarisées et bancarisées, caractérisées par la prédominance d'un secteur rural et d'un secteur informel urbain importants ; d'autre part, l'inadéquation entre les déterminants réels de son principal objectif, à savoir la stabilité des prix, et les moyens effectifs dont elle dispose pour l'atteindre, notamment les instruments de gestion monétaire dans un environnement fortement contraint et incertain. Ces contraintes et incertitudes sont physiques (aléas climatiques), organisationnelles (structure oligopolistique du marché du crédit) et institutionnelles (nature du régime de change avec la zone euro).

Les autorités monétaires de l'UEMOA tentent de ce fait de conduire une politique de lutte contre une inflation d'origine non monétaire avec des outils adaptés à des économies fortement monétarisées. De même, le processus de libéralisation

croissante du secteur bancaire de l'UEMOA dans un contexte de surliquidité bancaire contribue à affaiblir l'efficacité de la politique monétaire. Enfin, cette politique qui se veut résolument monétariste, dans un environnement qui ne s'y prête guère, devient de plus en plus procyclique et accumule des effets pervers nuisibles au retour de la croissance au sein de la zone UEMOA.

En tout état de cause, les questions ci-après, qui permettent de mesurer l'ampleur de la tâche à fournir afin de contrôler de manière efficace les variables fondamentales des économies de l'Union qui sont du ressort de la politique monétaire, devraient faire l'objet de discussions et de recherches approfondies : quel exercice efficace de la politique monétaire dans un contexte de prédominance de chocs exogènes ? Quels sont les mécanismes de transmission des chocs exogènes au secteur monétaire et financier de l'UEMOA ? Quelles mesures idoines adopter pour réduire le caractère « hors-banque » du secteur bancaire de l'Union ? Comment accroître l'efficacité de la politique monétaire dans un contexte de rationnement endogène du crédit ? Comment accroître la convergence des cycles économiques dans l'Union, cruciale pour une efficacité accrue de la politique monétaire ? Quelle est la pertinence des objectifs intermédiaires actuels de la politique monétaire de l'UEMOA, dans un contexte d'instabilité de la demande de monnaie issue notamment de la déréglementation financière internationale ? Enfin, quelle est la marge effective de manipulation des taux d'intérêt directeurs pour la BCEAO, dans un contexte de taux de change fixe avec l'euro et de liberté accrue de circulation des capitaux au plan international ?

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- BARRO R. & GORDON D., « Rules, Discretion, and Reputation in a Model of Monetary Policy », *Journal of Monetary Economics*, vol. 12, n° 1, juillet 1983, p. 101-121.
- BCEAO, *Évaluation de la mise en œuvre du dispositif de gestion monétaire de la Banque Centrale des États de l'Afrique de l'Ouest et réflexions pour un renforcement de son efficacité*, mimeo, BCEAO, Direction du crédit, Dakar, février 2002.
- BCEAO, *Rapport Annuel*, Dakar, Imprimerie de la BCEAO, 2002.
- BERNANKE B. & GERTLER M., « Inside the Black Box: the Credit Channel of Monetary Policy Transmission », *Journal of Economic Perspectives*, vol. 9, n° 4, automne 1995, p. 27-48.
- CALVO G. A. & CORICELLI F., « Output Collapse in Eastern Europe: The Role of Credit », *IMF Staff Papers*, vol. 40, n° 1, mars 1993, p. 32-52.
- CORICELLI F., *Macroeconomic Policies and the Development of Markets in Transition Economies*, Budapest, Central European University Press, 1998.
- DIOP P. L., « L'impact des taux directeurs de la BCEAO sur les taux débiteurs des banques », *Notes d'Information et Statistiques*, BCEAO, n° 483-484, juillet-août-septembre 1998.
- DOE L. & DIALLO M. L., « Déterminants empiriques de l'inflation dans les pays de l'UEMOA », *Notes d'Information et Statistiques*, BCEAO, n° 476, décembre 1997.
- GOUX J. F., *Inflation, désinflation, déflation*, Paris, Dunod, 1998.

- GUILLAUMONT-JEANNENEY S., « Bilan de l'intégration monétaire dans l'UMOA », *Communication au symposium du quarantième anniversaire de la BCEAO*, Dakar, 13 et 14 mai 2002.
- KASHYAP A., STEIN J. & WILCOX D., « Monetary Policy and Credit Conditions: Evidence from the Composition of External Finance », *American Economic Review*, vol. 83, n° 1, mars 1993, p. 83-93.
- KYDLAND F. & PRESCOTT E., « Rules rather than Discretion: the Inconsistency of Optimal Plans », *Journal of Political Economy*, vol. 85, n° 3, juin 1977, p. 173-203.
- MANKIW G., « The Inexorable and Mysterious Tradeoff between Inflation and Unemployment », *The Economic Journal*, vol. 111, n° 471, mai 2001, p. C45-C61.
- MISHKIN F., « Les canaux de transmission monétaire: leçons pour la politique monétaire », *Bulletin de la Banque de France*, n° 27, mars 1996, p. 91-105.
- N'GUESSAN T., *Gouvernance et politique monétaire: à qui profitent les banques centrales de la Zone Franc ?*, Paris, L'Harmattan, 1996.
- NUBUKPO K., « L'impact de la variation des taux d'intérêt directeurs de la BCEAO sur l'inflation et la croissance dans l'UMOA », *Notes d'Information et Statistiques*, Série « Études et Recherches », n° 526, BCEAO, Dakar, juin 2002, 32 p. (disponible à l'adresse électronique <<http://www.bceao.int/internet/bcweb.nsf/files/er30.pdf>>).
- OULD-AHMED P., « Politiques monétaires, comportements bancaires et crises de financement en Russie: les vicissitudes des années 90 », *Revue d'Études Comparatives Est-Ouest*, vol. 30, n° 2-3, juin-septembre 1999, p. 89-121.
- ROMER C. & ROMER D. (1999), « Monetary Policy and the Well-Being of the Poor », *Economic Review*, Vol. 84, n° 1, 1999.
- SAMBA MAMADOU O., « Modèle intégré de Projection macro-économétrique et de simulation pour les États membres de l'UEMOA (« PROMES »): cadre théorique », *Document d'Étude et de Recherche*, n° 98/05, BCEAO, Direction de la recherche et de la statistique, août 1998a.
- , « Modèle Intégré de Projection macro-économétrique et de simulation pour les États membres de l'UEMOA (« PROMES »): estimation et application à la Côte d'Ivoire », *Document d'Étude et de Recherche*, n° 98/06, BCEAO, Direction de la recherche et de la statistique, août 1998b.
- STIGLITZ J. & WEISS A., « Credit Rationing in Markets with Imperfect Information », *American Economic Review*, vol.71, n° 3, juin 1981, p. 393-410.
- STIGLITZ J., *La grande désillusion*, Paris, Éditions Fayard, Paris, 2002.
- TENOU K., « Les déterminants de la croissance à long terme dans les pays de l'UEMOA », *Notes d'Information et Statistiques*, BCEAO, n° 493, juin 1999.
- VAN WIJNBERGEN S., « Credit Policy, Inflation and Growth in a Financially Repressed Economy », *Journal of Development Economics*, vol. 13, n° 1-2, août 1983a, p. 45-65.
- , « Interest Rate Management in LDCs », *Journal of Monetary Economics*, vol. 12, n° 3, septembre 1983b, p. 433-452.

ANNEXES

Tableau 1. Équations d'équilibre de court et de long terme de l'inflation

	UMOA	BÉNIN	BURKINA	CÔTE D'IVOIRE	MALI	NIGER	SÉNÉGAL	TOGO
Coefficients de court terme								
D(log(IPM))	0,13 (2,45)*		0,15 (4,14)					
D(IPS)	0,02 (4,46)				0,015 (3,60)		0,013 (3,07)	0,027 (4,67)
D(IM)	-0,008 (-2,16)	-0,009 (-2,35)		-0,009 (-2,49)	-0,006 (-1,85)		-0,01 (-5,08)	-0,02 (-4,71)
Coefficients de long terme								
Log(IPC(-1))	-0,06 (-2,03)	-0,97 (-10,28)	-0,08 (-1,71)	-0,10 (-2,25)	-0,11 (-1,71)	-0,38 (-4,63)	-0,67 (-8,70)	-0,18 (-2,86)
Log(PIBR(-1))							0,406 (5,50)	0,12 (2,16)
Log(IPM(-1))	0,13 (1,95)	0,56 (5,82)		0,07 (1,90)		0,0008 (4,29)		0,07 (1,86)
IM(-1)	-0,018 (-3,66)	-0,02 (-5,04)	-0,01 (-2,42)	-0,023 (-4,83)	-0,02 (-3,96)		-0,017 (-3,31)	-0,031 (-4,71)
IPS(-1)	0,014 (2,57)	-0,02 (-3,32)		0,027 (7,36)	0,014 (2,90)	-0,016 (-3,57)	0,014 (2,18)	0,025 (2,89)
BN92					-0,019 (-2,38)	-0,01 (-2,38)		
BN94	0,05 (6,91)	0,10 (5,82)	0,02 (1,89)	0,056 (3,64)	0,029 (1,73)	0,077 (4,80)	0,104 (6,38)	0,05 (4,96)
BN95							0,05 (4,16)	
BN99								0,043 (3,35)
C	0,30 (1,94)	1,93 (5,62)	0,39 (1,70)		0,57 (1,78)	1,67 (4,51)		
AR(2)	-0,51 (-2,82)	-0,62 (-3,72)	-0,51 (-4,20)	-0,69 (-4,70)	-0,74 (-5,62)	-0,48 (-3,52)		-0,79 (-5,63)
R ² Ajusté	0,78	0,83	0,61	0,73	0,68	0,57	0,84	0,83
F	15,23	21,75	9,62	13,15	10,69	11,90	24,78	20,33
DW	2,6	2,14	2,34	2,09	2,17	2,02	2,02	2,04

* Valeur du « t » de Student empirique.

Tableau 2. Équations d'équilibre de court et de long terme de la croissance

	UMOA	BÉNIN	BURKINA	CÔTE D'IVOIRE	MALI	NIGER	SÉNÉGAL	TOGO
Coefficients de court terme								
D(IM)	-0,002 (-3,74)*	-0,0006 (-1,88)	-0,0007 (-1,87)	-0,002 (-2,00)	-0,003 (-2,64)		-0,001 (-2,13)	-0,003 (-2,32)
D(log(INVTOTR))	0,037 (2,31)		0,104 (9,75)	0,03 (3,40)	0,05 (2,39)	0,03 (1,87)	0,08 (4,90)	0,077 (9,44)
Coefficients de long terme								
Log(PIBR(-1))	-0,025 (-1,72)	-0,016 (-1,33)	-0,001 (-1,60)	-0,109 (-6,07)	-0,137 (-3,63)	-0,11 (-2,87)	-0,09 (-4,39)	-0,21 (-3,63)
IM(-1)				-0,001 (-1,84)				
IPS(-1)	-0,003 (-7,16)	-0,001 (-1,93)	-0,0008 (-1,93)		-0,005 (-4,65)	-0,002 (-2,60)	-0,003 (-7,77)	-0,007 (-4,60)
Log(INVTOTR(-1))			0,02 (2,94)	0,01 (3,15)	0,055 (2,39)	0,001 (2,20)		0,022 (2,81)
BN91			0,009 (3,87)					0,02 (2,75)
BN92					0,023	-0,017 (-1,93)		
BN98	-0,006 (-2,84)			0,007 (3,75)				
BN99							0,02 (8,9)	
C	0,22 (1,97)			0,72 (6,24)	0,56 (3,93)	0,57 (2,79)	0,61 (4,55)	1,00 (3,71)
AR(1)		0,39 (3,56)				0,26 (2,42)	-0,40 (-2,65)	0,43 (2,52)
AR(4)			-0,39 (-2,32)		-0,61 (-3,29)			
R ² ajusté**	0,79	0,63	0,88	0,82	0,59	0,59	0,74	0,85
F	26,91	10,73	41,85	28,47	9,00	10,76	20,35	35,74
DW	2,03	1,88	1,86	1,86	1,98	2,013	2,19	1,86

* Valeur du « t » de Student empirique.

** Dans le cas des équations sans constante, le R² ajusté n'a plus de sens, seuls comptent en effet, les statistiques de Fisher et de Student. Cependant, par souci d'uniformité dans la présentation des équations par pays au sein des tableaux de résultat, il a paru judicieux de laisser cette statistique dans toutes les équations du tableau, ce qui justifie une telle présence dans le cas de certains pays (Côte d'Ivoire, Sénégal, Togo, en ce qui concerne l'équation d'inflation et, Bénin, Burkina, pour l'équation de croissance, cf. *infra*).

ESTIMATIONS SUR DONNÉES TRIMESTRIELLES RÉSULTATS D'UN MODÈLE À CORRECTION D'ERREUR

Tableau 3. UMOA – Test de racine unitaire (ADF)

	UMOA : Test de Racine Unitaire (ADF) sur les variables										
	En Niveau					En Différence					
	Valeur		nombre de retards	Avec		Valeur		nombre de retards	Avec		Conclusion
	empirique	théorique		constante	trend	empirique	théorique		constante	trend	
IPC	1,78	-1,94	1	NON	NON	-3,09	-2,61	1	NON	NON	I(1)
INVTOTR	-2,90	-3,51	5	OUI	OUI	-3,52	-2,92	1	NON	NON	I(1)
IPS	-1,13	-1,94	4	NON	NON	-6,37	-2,61	1	NON	NON	I(1)
PIBR	-2,03	-3,51	5	OUI	OUI	-3,24	-3,18	3	OUI	OUI	I(1)*
IPM	-2,19	-3,51	5	OUI	OUI	-1,79	-1,61	4	NON	NON	I(1)
IM	-1,20	-2,61	2	NON	NON	-4,08	-2,61	1	NON	NON	I(1)

Tableau 4. UMOA : Inflation – Test de stationnarité des résidus de la relation de long terme

	Valeur empirique (ADF)	Valeur théorique (1 %)	Nombre de retards	Constante	Trend	Conclusion
UMOA	-3,67	-2,61	1	NON	NON	I(0)
BÉNIN	-5,04	-2,62	1	NON	NON	I(0)
BURKINA	-3,91	-2,61	4	NON	NON	I(0)
CÔTE D'IVOIRE	-3,18	-2,61	1	NON	NON	I(0)
MALI	-4,32	-2,61	1	NON	NON	I(0)
NIGER	-3,55	-2,61	1	NON	NON	I(0)
SÉNÉGAL	-4,40	-2,61	2	NON	NON	I(0)
TOGO	-3,79	-2,61	1	NON	NON	I(0)

Tableau 5. UMOA : Croissance – Test de stationnarité des résidus de la relation de long terme

	Valeur empirique (ADF)	Valeur théorique (1 %)	Nombre de retards	Constante	Trend	Conclusion
UEMOA	-4,21	-2,62	1	NON	NON	I(0)
BÉNIN	-3,35	-2,61	1	NON	NON	I(0)
BURKINA	-3,80	-2,61	1	NON	NON	I(0)
CÔTE D'IVOIRE	-3,49	-2,62	3	NON	NON	I(0)
MALI	-3,54	-2,62	3	NON	NON	I(0)
NIGER	-2,86	-2,61	2	NON	NON	I(0)
SÉNÉGAL	-6,07	-2,62	3	NON	NON	I(0)
TOGO	-3,00	-2,62	3	NON	NON	I(0)

* Test de PHILLIPS-PERRON.

Many CAMARA

POLITIQUE ÉCONOMIQUE ET CONTRAINTES FINANCIÈRES AU MALI (1990-2005)

La théorie économique néoclassique prône la libéralisation des échanges. En se fondant sur la loi des avantages comparatifs, le libre-échange en matière de commerce international serait la voie royale qui mènerait à la prospérité générale et à l'égalisation des niveaux de développement, mouvement qui tirerait ainsi vers le haut les pays se trouvant aux stades inférieurs de croissance économique et d'épanouissement humain. Depuis plus de trente ans, le Mali applique sans discontinuer cette politique dans le but proclamé de réaliser son vieux rêve de « rattrapage ». À telle enseigne qu'il a acquis, auprès des institutions, agences et organismes internationaux, la solide réputation d'une longue expérience réussie et, par-là d'un modèle de référence.

La réflexion que l'on se propose de mener dans ce chapitre vise précisément à analyser et à comparer les effets attendus et ceux, concrètement observés, des politiques économiques menées au Mali à partir de 1982. Il s'agira de montrer en particulier qu'il existe un écart important entre la théorie et la réalité vécue par les Maliens. En effet, au lieu de voir favorisées la création de richesses au profit du pays et l'amélioration des conditions de vie de sa population, le Mali se trouve pris : dans une concurrence internationale déloyale qui sape les revenus et l'épargne intérieure ; dans le carcan d'une dette extérieure qui ruine ses ressources financières et hypothèque son avenir ; bref, dans un marasme financier chronique qui lui interdit tout investissement pertinent et significatif pour son décollage économique. Après avoir rappelé, dans une première section, la politique de développement mise en place au Mali depuis 1982, on procédera, dans une seconde section, à un examen de ses effets financiers, économiques et sociaux. Pour des questions de disponibilité des données statistiques, le propos portera plus précisément sur la période comprise entre 1990 et 2005 (soit une quinzaine d'années). Il importe également de souligner la disparité des informations chiffrées dont la qualité d'élaboration varie en fonction des intérêts, des

besoins et des priorités des différents acteurs intervenant au Mali en matière de développement. Ayant été, deux décennies durant, un des principaux concepteurs, gestionnaires et évaluateurs des programmes d'appui des bailleurs de fonds et des politiques publiques, l'auteur de ce chapitre s'est efforcé de combler cette lacune en s'appuyant sur sa connaissance du terrain.

UNE POLITIQUE DE DÉVELOPPEMENT AXÉE SUR LA SPÉCIALISATION DANS L'EXPORTATION DE PRODUITS PRIMAIRES ET LA LIBÉRALISATION ÉCONOMIQUE ET FINANCIÈRE

Vers la fin des années 1960, le Mali abandonne progressivement sa stratégie initiale de développement caractérisée par la rupture avec le système de « l'économie de traite coloniale ». Imposée par les puissances coloniales européennes, celle-ci était basée sur la spécialisation dans la production et l'exportation vers la métropole de produits de base non valorisés et bon marché (principe de la « préférence impériale ») ; l'importation de tous les produits manufacturés dont les pays colonisés avaient besoin ; l'exclusivité des échanges avec la métropole pour les produits hors commerce traditionnel avec les États voisins (en vertu du « pacte colonial ») ; le monopole de la formation de la main-d'œuvre qualifiée par le pays colonisateur.

Dans les années 1960 et 1970, plusieurs auteurs (notamment Emmanuel, Gunder-Franck et Amin¹) ont montré le caractère nocif et bloquant de ce système :

- Extraversion de la dynamique de la croissance qui tient à l'évolution de la demande extérieure et non d'un marché intérieur ;
- Impossibilité de tirer profit du principe des avantages comparatifs ;
- Dépendance du financement des investissements aux intérêts du capital étranger (public et privé) dont les impératifs de rentabilité le détournent de l'industrie locale ;
- Insuffisance chronique de l'épargne locale ;
- Échange inégal de la valeur du travail et détérioration constante des termes de l'échange factoriel au détriment des paysans de l'économie colonisée.

À son accession à l'indépendance en 1960, le pays avait d'abord opté pour une politique de diversification de l'économie nationale et d'industrialisation basée sur un modèle d'accumulation interne à partir de la mobilisation du surplus agricole avec, comme moyens essentiels mis en œuvre, des mesures protectionnistes appropriées et une planification centrale. Employée plus ou moins correctement au Mali jusque vers la fin des années 1980, la planification centrale consistait en la centralisation de tous les fonds publics d'origine locale ou extérieure sur un seul compte, le budget d'investissement, qui couvrait tous

1. Voir AMIN, FAIRE & MALKIN (1965).

les investissements de l'administration et le financement de la dette publique. Les entreprises publiques n'avaient pas le droit de recourir à l'autofinancement. Elles étaient tenues de verser l'intégralité de leurs bénéfices bruts (amortissements compris) sur des comptes spéciaux gérés par le budget d'équipement qui, à son tour, redistribuait ces fonds selon les priorités du plan. La cohérence des objectifs (production finale, exportation et consommation) et des moyens (investissement, importation, et production intermédiaire) définis en termes physiques était assurée par la projection du tableau des relations interbranches.

Mais, depuis le début des années 1980, le Mali s'est, au contraire, orienté vers une ouverture au commerce international et une spécialisation dans l'exportation de produits primaires (surtout le coton et l'or, mais aussi le bétail) et un modèle de financement du développement axé sur l'accumulation des recettes d'exportation et des ressources provenant de l'endettement extérieur².

Cependant, dès 1982, le pays fut frappé par la crise de la dette extérieure, liée principalement au ralentissement de l'activité économique mondiale entre 1979 et 1981. Les États-Unis d'Amérique ont adopté alors une politique de taux d'intérêt très élevés pour briser l'inflation. Les places financières européennes suivirent la tendance et les taux internationaux des crédits atteignirent des niveaux plus de trois fois supérieurs à ceux des années 1970, multipliant d'autant les encours des dettes contractées jusque-là. Aussi, le gouvernement malien s'engagea-t-il dans une politique d'ajustement structurel et dans une intensification du processus de déréglementation de son économie. Ce programme d'ajustement structurel, préconisé par le Fonds monétaire international (FMI) et la Banque mondiale (BM), en vue de rétablir une certaine stabilisation monétaire, comporte deux types de mesures. Des mesures conjoncturelles telles que la baisse des dépenses publiques afin de réduire les déficits budgétaires, de maîtriser l'inflation et d'éviter la fuite des capitaux ; l'augmentation des impôts (élargissement de l'assiette fiscale et modération des taux marginaux) dans le but d'améliorer les recettes de l'État ; l'adoption d'un taux de change compétitif permettant de favoriser les exportations. À ces réformes conjoncturelles viennent s'ajouter les mesures structurelles suivantes :

1. Une ouverture commerciale axée sur la baisse des tarifs douaniers afin d'encourager les investissements étrangers et sur la levée des barrières tarifaires pour les biens intermédiaires nécessaires à la production destinée à l'exportation ;

2. Une libéralisation des activités économiques grâce à la suppression des réglementations en place, accusées de favoriser la corruption et d'être

2. Il s'agit essentiellement de l'aide publique au développement, des dettes multilatérales, des dettes privées ou des investissements directs étrangers.

discriminatoires à l'encontre des Petites et moyennes entreprises (PME) qui n'ont qu'un accès limité aux instances de décisions de la bureaucratie d'État ;

3. La fixation des taux d'intérêt par le marché financier et la recherche d'une protection juridique rigoureuse des droits de propriété, facteurs jugés hautement incitatifs pour l'investissement, l'épargne et l'accumulation des richesses ;

4. Enfin, la privatisation des entreprises publiques et le retrait de l'État de la sphère économique, en vue d'accroître l'efficacité de l'activité économique que seules les entreprises privées seraient en mesure d'assurer (étant donné que leurs dirigeants sont directement intéressés à leurs bénéfices ou bien ont des comptes à rendre à leurs actionnaires).

Les gouvernants du Mali ont appliqué scrupuleusement les programmes de réforme et d'austérité économiques. À cet égard, le Mali est régulièrement félicité pour ses performances macroéconomiques – appréciées à l'aune de critères définis par ces seuls organismes – et pour son engagement à faire toujours plus de réformes néolibérales. La question essentielle est de savoir quels sont leurs effets réels sur la dynamique du développement économique national et, plus spécifiquement, quelle est leur capacité à promouvoir sa compétitivité à long terme.

LES EFFETS DES POLITIQUES D'AJUSTEMENT STRUCTUREL ET DE LA SPÉCIALISATION COMMERCIALE

Si l'on se limite aux apparences, la mise en œuvre d'un tel programme d'austérité économique et de réformes structurelles a été un succès, comme le proclament ses instigateurs. En effet, le Mali honore régulièrement tous ses engagements relatifs au paiement de la dette extérieure sur la période 1996-2003 (en réalité depuis 1994) et n'a aucun arriéré de paiement intérieur à éponger depuis l'année 2000 (cf. tableau 1). Par ailleurs, à la différence des autres pays de l'initiative Pays pauvres très endettés (PPTE)³, il a honoré la totalité de la somme due au titre du service de la dette extérieure sur la période 1994-1999.

En outre, durant la décennie des années 1990, le Mali enregistre un taux moyen de croissance réelle plus élevé que le taux d'accroissement démographique⁴. Depuis 1994, date de la dévaluation du franc CFA, la croissance est assez régulière jusqu'en 2000 : selon les estimations de l'OCDE, elle s'est située autour de 6 % par an et le taux d'inflation, après une poussée de courte durée

3. Initiative d'allègement de dette lancée par le G7 (groupe des sept pays les plus industrialisés) en 1996 et assouplie en 1999. Elle vise à réduire la dette de quarante-deux « pays pauvres très endettés » (dont la dette totale équivaut à environ 10 % de la dette du Tiers-monde) s'ils répondent à de nombreux critères et passent, avec succès, une période de trois à six années d'efforts d'ajustement.

4. Le taux d'accroissement démographique est de l'ordre de 2,4 % l'an sur la même période.

(1994-1995), cependant très sévère pour les pauvres urbains et ruraux, est resté également maîtrisé à moins de 3 %.

Tableau 1. *Évolution des principaux indicateurs économiques et financiers du Mali (1996-2003), en milliards de francs de la communauté financière d'Afrique (CFA)*

Indicateurs de convergence	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002	2003
Solde budgétaire de base avec PPTE sur PIB nominal (en %)	3,9	0,9	1,1	0,1	-0,8	-1,4	-1,3	-0,5
Solde budgétaire de base hors PPTE sur PIB nominal (en %)	-	0,9	1,1	0,1	-0,8	-0,6	0,0	0,9
Taux d'inflation annuel (glissement des indices moyens en %)	2,8	0,9	4,1	-1,1	-0,7	5,2	5,0	1,5
Encours de la dette publique totale rapportée au PIB nominal (en %)	105,6	107,2	100,7	91,8	92,4	84,3	80,7	69,0
Variation des arriérés de paiement intérieurs (en milliards FCFA)	-18,0	-7,0	-10,0	2,4	1,6	0,0	0,0	0,0
Variation des arriérés de paiement extérieurs (en milliards FCFA)	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

Source : Direction générale de la dette publique.

En 2001, d'après les données de la Direction nationale du budget (DNB), le taux de croissance a chuté à 3,5 %, puis s'est hissé jusqu'à 9,7 % en 2002, année qui a enregistré des productions records de coton, d'or et de céréales, pour retomber à 6,7 % en 2003, soit un accroissement moyen de 6,3 % sur la période 2001-2003. Quant à l'inflation, son taux a plus que doublé en 2001 (6,9 %) avant de s'effondrer presque de moitié en 2002 (3,8 %). Les calculs de la Direction nationale de la statistique et de l'informatique (DNSI) établissent une croissance moyenne en volume de 4,9 % sur la période 1994-2002 pour un taux de croissance démographique de 2,2 % l'an de 2000 à 2004, et un revenu réel par habitant de 2,7 % par an.

Mais ces performances cachent une assez grande fragilité, doublée d'un caractère volatil : par exemple, les taux de croissance annuels moyens fluctuent entre 11 % de 1989 à 1993 et 5,6 % de 1993 à 1998. Et à y regarder de plus près, les mécanismes installés produisent à terme des effets bloquants.

Un déficit public en baisse mais des pertes sèches et une dépendance à l'aide internationale persistante

Grâce aux réformes mises en place au début des années 1980, l'économie malienne a enregistré une amélioration de ses performances et une réduction progressive de ses déficits intérieurs et extérieurs. En 2002, elle a dégagé une balance commerciale excédentaire (tableau 2).

Tableau 2. Taux de couverture des importations par les exportations

1990	1994	1998	1999	2000	2001	2002
60 %	79 %	81 %	91 %	99 %	88 %	110 %

Source: DNSI.

Le solde extérieur courant hors transferts officiels, en dépit des fluctuations, suit une tendance à l'amélioration depuis 1994 : rapporté au PIB, il est passé de 16,9 % en 1994 à 10 % en 1997 puis à 9,7 % en 2002. De 2000 à 2002, le déficit courant de la balance des paiements a baissé de plus de moitié (chutant de 14,2 % à 6,3 %) tandis que le déficit budgétaire est resté stable à 8 % du PIB entre 1998 et 2002 (OCDE/BAD, 2002). Les aménagements et extinctions ont permis de maintenir le poids du service de la dette dans des limites désormais acceptables : le ratio du service de la dette a été de 13 % en 2000, 6,1 % en 2001 et 6,5 % en 2002, selon les sources du FMI (2004). À noter, cependant, que ces chiffres des bailleurs de fonds sont contredits, comme on le verra plus loin, par les calculs de la Direction nationale de la dette publique (DNDP) du Mali. Toujours est-il que le Mali n'a actuellement recours au financement extérieur (dons et dette publique) que pour financer le déficit public et l'effort d'investissement.

En revanche, le processus massif et continu des privatisations des entreprises étatiques⁵, réalisé en vue de dégager des recettes fiscales supplémentaires, s'est traduit par des pertes financières sèches. Pour ne donner que quelques exemples marquants, la SONATAM (entreprise de tabac, l'un des plus importants contributeurs au Trésor Public), initialement estimée à 10 milliards de francs de la communauté financière d'Afrique (FCFA), s'est finalement vendue à 3 milliards ; le patrimoine de la société Énergie du Mali, évalué à 20 milliards de FCFA, a été bradé en 2000 à 13 milliards de FCFA au profit du consortium Saur International et du groupe IPS du prince Aga Khan ; la Régie des Chemins de Fer du Mali, estimée à 105 milliards de FCFA, a été vendue à la multinationale canadienne CANAC (Transrail-SA) au prix dérisoire de 7 milliards de FCFA, payables non sur fonds propres, mais à crédit, sur les revenus de l'exploitation (et sur sept ans). Le repreneur de la société énergétique a, en plus, exigé un relèvement significatif des tarifs de ses prestations avant d'investir dans l'extension du réseau et a refusé d'ajuster les prix de l'eau et de l'électricité au pouvoir d'achat moyen de la population malienne. Ce qui a obligé l'État malien à subventionner, depuis 2001, des baisses tarifaires à hauteur de 17 milliards de FCFA par an. Quant à la multinationale canadienne CANAC, elle a décidé de n'assurer que le fret qu'elle juge plus rentable. Aussi, les gouvernements

5. 64 entreprises ont été privatisées entre 1985 et 2002 et plus de 90 usines et infrastructures de service à la fin 2004.

malien et sénégalais ont dû s'endetter à hauteur de 14 milliards afin d'acheter des locomotives et des voitures nécessaires pour assurer eux-mêmes le trafic voyageurs et d'environ 60 milliards pour financer le plan social.

Un autre facteur des pertes financières sèches pour l'État est la baisse des recettes fiscales provenant de la suppression totale en 2000, dans le cadre des accords de l'Union économique et monétaire ouest-africaine (UEMOA), des taxes sur les importations intra-communautaires et de la mise en place d'un Tarif extérieur commun (TEC) qui ont entraîné des pertes de recettes tarifaires importantes. Afin de compenser ces pertes, le gouvernement a institué un taux de taxe sur la valeur ajoutée (TVA) unique à 18 % (le matériel médical et éducatif ainsi que les facteurs de production agricole en sont toutefois exempts). Mais cette mesure n'a pas eu pour résultat un accroissement significatif et soutenu des ressources fiscales.

En outre, il importe de souligner que le principe de la libre circulation des capitaux, inscrit dans les accords de Lomé et dans le Code d'investissement, qui autorise le rapatriement sans limites des bénéfices réalisés par les investisseurs étrangers, laisse la porte ouverte à la fraude fiscale par la dissimulation volontaire de certains postes des bilans des sociétés ou compagnies. La pratique de l'exploitation rapide des ressources minières, en violation flagrante des conventions passées avec l'État, est également prisée par le capital étranger dominant. À titre d'exemple, on peut mentionner le cas de la mine d'or de Morila dans la Région de Kayes. En trois ans, la Somadex (filiale de la multinationale Bouygues France comprenant des actions de notables locaux) a déjà exploité les deux tiers de la réserve (83,216 tonnes sur un total estimé à 120 tonnes) alors que la convention s'étend sur 11 ans. Ce faisant, l'entreprise a évité de payer à l'État malien l'impôt sur les 50 tonnes (correspondant à une valeur de 300 milliards de FCFA) produits par anticipation et a refusé de payer aux travailleurs de la mine la prime de rendement pourtant prévue par la Convention.

Malgré l'installation récente du vérificateur général, le système de contrôle interne et de suivi de la gestion des ressources publiques n'est pas encore correctement appliqué. Et la corruption sévit à tous les niveaux et sous différentes formes, occasionnant des pertes énormes de ressources pour l'État, dégradant la qualité du service public, et engendrant des surcoûts injustes.

Le financement du déficit public dépend principalement des dons et des prêts extérieurs. La dépendance du Mali à l'aide internationale est si notoire et persistante qu'il a été choisi en 1996 par le Comité d'aide au développement (CAD) de l'OCDE comme pays pilote dans le cadre du programme Assistance Officielle de Développement (AOD) pour un « exercice de révision d'aide ». En effet, l'aide extérieure représente encore, sur la période 2000-2004, 12 à 15 %

du PIB et en fait l'un des pays les plus subventionnés du Tiers-monde avec 45 dollars annuels par habitant. L'appui de l'AOD est de l'ordre de 400-450 millions de dollars US par an, ce qui équivaut à 15-20 % du PNB en 2000. Ce programme finance près de 70 % du budget d'investissement et 20 à 30 % des dépenses publiques. Il importe de souligner la prépondérance de l'apport extérieur au programme d'investissement triennal 2005-2007 : son volume dépasse le quadruple des ressources à fournir par l'effort interne. Il est surtout aléatoire parce que dépendant des différences de choix de priorité entre les bailleurs de fonds, des conditionnalités et des délais de décaissements.

Bien plus que l'habitude culturelle de la capitalisation de l'épargne interne sous forme de bétail ou de liquidités, c'est la faiblesse structurelle de cette épargne, liée à la paupérisation des producteurs et aux pertes répétées de l'État⁶, qui explique l'insuffisance critique de l'investissement productif. La DNSI et le Programme des nations unies pour le développement (PNUD)-Mali ont calculé qu'entre 1989 et 1994 les dépenses publiques d'investissement ont été divisées par 6,3 et sont passées de 55,6 % à 8,8 % des dépenses publiques totales (DNSI/PNUD-Mali, 1995). Néanmoins, on observe dans le Code des investissements un accroissement des investissements nationaux au cours des trois dernières années (2003-2005), atteignant 210 milliards de FCFA, soit une moyenne annuelle de 70 milliards de FCFA. Le flux des investissements directs étrangers a progressé, quant à lui, d'une moyenne annuelle de 36,025 milliards de FCFA entre 1995 et 2000 à 105,2 milliards de FCFA entre 2000 et 2004 (avec un total de 412 milliards de FCFA). L'investissement privé, quoique fluctuant, se taille donc la plus grande part : il représente entre 55 % et 60 % du total des investissements de 1993 à 2002 et son flux est estimé à 421 milliards de FCFA, soit un peu plus de 10 % du PIB entre 2001 et 2004. Ces pourcentages sont supérieurs à la moyenne pour l'Afrique subsaharienne. Toutefois, il faut noter que depuis 1998 les taux sont de nouveau en dessous de cette moyenne.

À cause d'un tel contexte, aux aléas particulièrement accusés, les banques et les autres prêteurs institutionnels sont en général très frileux quant à l'évaluation des risques liés à la gestion des crédits. Par conséquent, ils exigent des garanties fiables excluant ainsi du financement la majorité de la population. Dans le secteur agricole en contexte sahélien, où les résultats de la production sont toujours aléatoires en l'absence d'une maîtrise totale de l'eau, les exploitations sont, pour la plupart, progressivement amenées au surendettement et à la faillite.

Ce sont les institutions de microcrédit (coopératives, associatives, mutualistes, caisses d'épargne et de crédit), fonctionnant selon des conditions et des procédures souples (caution solidaire, crédits rotatifs), qui permettent aux

6. La baisse de son revenu est estimée à 60 % entre 1999 et 2001.

« moyens pauvres » et aux « pauvres » d'accéder au crédit⁷. Les taux de rentabilité (retour sur investissement, retour sur actif) et les taux de remboursement dans les délais (98 %) sont très supérieurs à ceux des banques classiques. Mais, malheureusement, les coûts de gestion élevés des prêts (très nombreux et de faibles montants) les conduisent à appliquer des taux d'intérêt bien supérieurs à ceux du marché (jusqu'à 24 % l'an). De ce fait, même si ces crédits des pauvres permettent, souvent, de sortir de la survie, ils n'arrivent pas à conférer, à la longue, une grande capacité d'investissement aux bénéficiaires. Pour faire baisser les coûts de gestion des crédits et permettre à la microfinance d'avoir un impact significatif sur la dynamique de développement national, il est nécessaire de couvrir tout le territoire national et de densifier le réseau.

Enfin, la minorité des notables préfère investir dans des activités spéculatives au lieu de financer la production des biens et services. Certains, eu égard à la légitimité problématique du régime démocratique, n'hésitent pas à placer leurs capitaux (très importants, en volume) dans des banques ou autres endroits sécurisés dans les États du Nord (Suisse, France, Angleterre, etc.).

Le dernier recensement industriel de la DNSI, réalisé en 2006, dénombre un total de 406 entreprises industrielles en 2006 parmi lesquelles 343 (soit 84,5 %) sont en activité, 44 sont fermées, 18 sont à l'arrêt et 1 a été liquidée. Elles sont pour l'essentiel implantées dans le District de Bamako (70 %). 83 % des actionnaires de ces entreprises sont des nationaux maliens. Le secteur industriel concerne principalement les activités de fabrication (95 %) comme celles de la fabrication des produits alimentaires (62 %) et la branche édition, imprimerie et reproduction (13 %).

La structure des importations est marquée par la prédominance (à 60 %) de cinq grandes catégories de produits : produits alimentaires, hydrocarbures, matériaux de construction, biens d'équipement et biens intermédiaires. Parmi les 100 plus grandes entreprises maliennes, aucune ne possède la taille optimale pour aspirer à la compétition internationale. Peu d'entre elles sont des industries de substitution aux importations. Ceci dénote la faiblesse du secteur industriel et son incapacité à répondre aux besoins nationaux. Le coton égrené, l'or et le bétail sont les trois produits leader des exportations, qui représentent 75 % à 80 % de l'ensemble des exportations selon les années. La part du pays dans le commerce mondial est marginale et fluctuante : de l'ordre de 0,0098 % en 2000, elle s'est améliorée en 2001, atteignant 0,012 % pour chuter, en 2003, à 0,0065 %.

Les causes profondes de cette situation résident dans l'insuffisance de produits industriels à l'exportation ; l'absence de diversification des produits

7. Cf. Annexe sur les mesures de la pauvreté au Mali et leur utilisation par les institutions de microcrédit.

d'exportation ; des termes de l'échange défavorables ; des coûts élevés d'approvisionnement (transport, transit, droits et taxes, etc.), de production de l'énergie et de télécommunication induits par l'éloignement du Mali des côtes maritimes ; enfin, la vulnérabilité prononcée de l'économie aux chocs extérieurs (chocs pétroliers, dépressions des cours des matières premières sur le marché mondial, etc.), en raison de sa position géographique totalement enclavée.

Une spécialisation commerciale affaiblie par une concurrence mondiale inégale et une politique de désinflation compétitive

De nombreux facteurs, tels que les forts aléas climatiques, l'instabilité des cours des produits primaires destinés à l'exportation ainsi que la tendance lourde au déclin de leurs prix réels, ont eu des conséquences désastreuses sur les revenus des producteurs et sur la dette publique.

Le cas du coton, qui participe pour 58 % aux recettes d'exportation et pour 10 % au PIB, est éloquent à cet égard. Déterminés par le marché international, les prix à l'exportation du coton n'ont cessé de fluctuer depuis la campagne 1986-1987 où le coton fibre a chuté à 5,5 FF le kilo en 1986 (contre 16,55 FF le kilo en 1984), causant une perte de 20 milliards de FCFA à la compagnie cotonnière publique (CMDT). Une nouvelle plongée fut enregistrée au cours de la campagne 1991-1992 et, en décembre 1999, l'effondrement fut de 46 % par rapport à août 1997. Les cours internationaux du coton se sont caractérisés par une dépression chronique depuis 1995 alors que la production malienne s'est accrue de 175 % entre 1993 et 1998. Le prix du coton fibre est passé de 10,75 FF le kilo en 1997 à 6,32 FF le kilo en 1999. Pendant la campagne 2000-2001, suite à une nouvelle baisse des cours, le gouvernement⁸ décida de réduire le prix au producteur du coton graine de 35 FCFA dans le but d'alimenter le fonds de stabilisation et d'éviter un déficit public structurel. Ne pouvant néanmoins recourir à cette caisse de stabilisation, déjà déficitaire d'un milliard de FCFA, parce que victime des malversations des cadres dirigeants de la CMDT, les cotonculteurs firent la grève des semis. La production de coton graine chuta alors de 52 %, les revenus des producteurs de 44,50 % et la CMDT enregistra un déficit équivalent à environ 2 % du PIB. De 1995 à 2000, les pertes cumulées se sont élevées à 640 millions d'euros, soit 6,5 fois le montant du service de la dette extérieure du Mali en 2003. De l'année 2000 à 2002, l'État a injecté 80 milliards de FCFA dans la caisse de stabilisation suite à la chute du prix de l'or blanc et, sur les quatre dernières années, ces pertes sur le coton s'élèvent à plus de 400 milliards.

8. La filière coton est protégée par l'État et la société Dagriss, ex-CFDT, à capital majoritairement français.

De plus, les politiques de subventions à l'exportation des produits agricoles des USA, des États de l'Union européenne (UE) et de l'Asie produisent un effet dévastateur sur les revenus des producteurs et de l'État en provoquant un dumping catastrophique sur les productions agricoles locales. D'après les données de la Conférence des nations unies sur le commerce et le développement (CNUCED), lors de la campagne 2000-2001, le montant de la subvention de l'État fédéral américain à ses fermiers (42 euros les 30kg) représentait l'équivalent du revenu annuel du producteur de coton au Mali (CNUCED, 2000). De même, l'aide directe de l'UE aux producteurs céréaliers européens pour couvrir leur coût complet de production (en vertu des réformes de la Politique agricole commune (PAC) et de l'Accord sur l'agriculture de l'Organisation mondiale du commerce (OMC) se chiffrait en 2003 à 63 euros par tonne, soit 126 % de leur revenu net en France. Cette concurrence inégale imposée empêche les producteurs maliens d'obtenir un prix rémunérateur pour leurs productions face aux produits importés que le gouvernement (tenu de respecter les règles de l'OMC dont le Mali est membre) ne peut soumettre à des taxes spécifiques. Aussi, en dépit de leur compétitivité réelle⁹, ceux-ci sont-ils condamnés à s'appauvrir continuellement, à disparaître à terme, et l'État à s'endetter d'année en année pour combler son déficit.

Le décollage du secteur aurifère (33,878 milliards de FCFA en 2001, 56 milliards en 2002 et 65 milliards en 2004) a permis d'atténuer la diminution des recettes d'exportation, mais sa dépendance à l'égard du prix mondial et sa production n'étant envisageable que sur une période relativement courte (en raison de son bas prix qui ne permet pas de couvrir les coûts d'une extraction plus en profondeur) en font une manne limitée dans le temps, ces ressources étant généralement utilisées dans les dépenses courantes et non dans des investissements de long terme.

En sus des conditions inégales de la concurrence, le Mali souffre d'une politique monétaire de désinflation compétitive conduite par la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) depuis 1989, dans le cadre de l'UEMOA, et reposant sur un recours massif aux mécanismes de marché. L'objectif de cette politique serait d'assurer une stabilité des prix par l'imposition d'un taux de change fixe entre le franc CFA et l'euro afin de préserver la valeur interne et externe de la monnaie. Or ce régime de change a eu pour effet d'entraver la compétitivité des pays de l'UEMOA, en particulier le Mali. En effet, un taux de change fixe par rapport à une monnaie forte ne garantit pas des prix

9. Les coûts de production du coton malien varient entre 0,48 et 0,53 US\$ la livre, contre 0,63 US\$ la livre pour les planteurs nord-américains tandis que le coût du travail dans les filières céréalières évolue entre 0,76 euro et 1,52 euro par jour, contre 12 à 15 euros l'heure hormis les charges, et 20 à 23 euros par heure, les charges incluses en France.

rémunérateurs parce que, même à supposer une stabilité des cours des produits primaires, une chute du dollar entraînerait automatiquement une appréciation du franc français et de l'euro, partant, une baisse des prix en FCFA. La cotation des produits de base étant réalisée en dollar, les exportations agricoles ressentent ainsi gravement la dépréciation de cette monnaie par rapport à l'euro, laquelle signifie une surévaluation du FCFA et à terme une perte de compétitivité des produits maliens, comparativement aux monnaies asiatiques concurrentes, et par suite un déficit de la balance des paiements. Il s'ensuit qu'à l'avenir des dévaluations successives du FCFA ne sont pas à écarter, étant donné que l'UE a adopté une politique de monnaie forte afin d'avantager ses secteurs de pointe bénéficiaires de la compétitivité qualité et de concurrencer le dollar comme monnaie de réserve. Ainsi, la dépréciation du dollar était de 70 % au début des années 1990 par rapport au franc français et elle tourne autour de 35 % depuis 2003. Conséquence : dans l'ensemble de l'Afrique de l'Ouest, le prix au producteur atteignait 50 % du prix mondial du coton fibre avant la dévaluation monétaire (FCFA) de 1994, mais, suite à cette perte de valeur de la monnaie américaine, pour les pays de la zone franc, ce rapport s'est encore dégradé de 39 % entre 1994 et 1997, tandis que dans d'autres régions du monde, il était nettement supérieur au double de ce chiffre (80 %). L'avènement d'un euro fort est un facteur qui tend à décourager le maintien ou l'accroissement des investissements. C'est la raison pour laquelle le changement de parité monétaire (dévaluation du FCFA de 50 % par rapport au franc français), qui était censé restaurer la compétitivité et les recettes fiscales en diminuant les prix exprimés en devises sur le marché international, en attirant les investissements étrangers, en relançant la production locale, surtout celle tournée vers l'exportation, a, en fait, fini par induire une réduction drastique du pouvoir d'achat, décourager et plonger dans le secteur informel, ou liquider les productions locales (du fait de la concurrence de produits importés), et par aggraver les déficits budgétaires, accroissant ainsi les besoins de financement. Sa conséquence immédiate sur les finances publiques fut le doublement de l'encours de la dette extérieure. En outre, la politique de monnaie forte constitue une entrave à la diversification des échanges du Mali : les statistiques font apparaître sa spécialisation dans l'approvisionnement des pays européens en produits agricoles et en matières premières brutes (45 % de ses exportations) et sa dépendance marquée à l'égard de cette zone économique en ce qui concerne les importations, la France occupant le premier rang, avec 44 % du volume total.

Une dette extérieure étouffante

L'encours global de la dette extérieure s'est envolé de 730,3 à 1 785,5 milliards de FCFA de 1992 à 2001 (cf. tableau 3). Ce stock est l'un des plus importants

d'Afrique. La part de la dette multilatérale est devenue prépondérante depuis 1995 et n'a cessé de progresser, passant de 41,8 % en 1992 à 73,1 % de la dette extérieure en 2001. La Banque mondiale occupe désormais le premier rang des créanciers internationaux. La dette bilatérale, quant à elle, a évolué en dents de scie dans le sens inverse, chutant de plus de moitié sur la période.

Le poids de la dette extérieure est écrasant. D'après l'OCDE, à la fin 1997, son volume correspondait à 119 % du PIB, mais une bonne part était concessionnelle¹⁰ (prêts à proportion de dons et subventions supérieurs à 35 %). Si l'on exclut les dettes accordées à des conditions privilégiées, le ratio était de 56 %. Pour la Direction générale de la dette publique (DGDP) du Mali, le rapport de l'encours de la dette publique au PIB nominal est de 92,4 % en 2000. Si ce taux baisse à 69 % en 2003, le fardeau demeure très lourd à porter. En effet, nonobstant l'importance des dettes concessionnelles et plusieurs allègements (rééchelonnements, annulations) obtenus auprès de créanciers internationaux (surtout bilatéraux), le coût du service de la dette n'a cessé d'augmenter : il passe de 43,5 à 67,3 milliards de FCFA de 1998 à 2001, soit un accroissement de 54,7 % après 2000 (cf. tableau 4).

Tableau 3. L'encours global et de la structure de la dette (1992-2001), en milliards de FCFA

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Dettes multilatérales	305,6	340,3	753,8	756,1	846,7	945,6	1024,7	1150,0	1282,0	1304,6
En %	41,8	43,9	47,8	54,2	56,5	58,6	60,8	71,1	73,2	73,1
Dettes bilatérales	424,7	434,2	822,8	639,1	651,7	669,2	659,6	468,0	469,6	480,9
En %	58,2	56,1	52,2	45,8	43,5	41,4	39,2	28,9	26,8	26,9
Total	730,3	774,5	1576,6	1395,2	1498,4	1614,8	1684,8	1618,0	1751,6	1785,5

Source : Direction générale de la dette publique.

Tableau 4. Évolution du service de la dette (1992-2001), en milliards de FCFA

	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001
Dettes multilatérales	7,8	9,8	29,6	22,7	23,2	28,4	31,8	42,5	46,0	51,9
En %	17,6	24,0	26,6	28,1	33,4	69,1	73,1	74,7	75,0	77,1
Dettes bilatérales	36,4	31,1	81,5	58,2	46,3	12,7	11,70	14,4	15,3	15,4
En %	82,4	76,0	73,4	71,9	66,6	30,9	26,9	25,3	25,0	22,9
Total	44,2	40,9	111,1	80,9	69,5	41,1	43,5	56,9	61,9	67,3

Source : Direction générale de la dette publique.

Le maintien du service de la dette attendu autour de 68 millions de dollars US entre 2000 et 2005 (tableau 5) doit être jugé avec prudence, car le pays

10. Soit une dette contractée non seulement à un taux d'intérêt inférieur à celui du marché, mais de plus avec une partie qui est non remboursable (il s'agit donc d'un don). Ainsi, quand on exclut la partie « dons » de la dette, cette dernière se réduit.

n'est pas à l'abri d'aléas naturels et de chocs extérieurs. De fait, son montant prévisionnel inscrit au budget national pour l'année 2005 est de 81,4 milliards de FCFA, soit 91 % du déficit budgétaire prévu.

Tableau 5. *Allègement de la dette et du service de la dette extérieure (2000-2005)*

	2000	2001	2002	2003	2004	2005
Allègement de la dette (milliards de FCFA)	3,2	22,2	25,5	23	24,3	42*
Service de la dette après allègement de dette au titre de PPTE renforcée (millions de \$)	88**	64	64	66	67	66

Sources : ministère des Finances et FMI-IDA.

* dont 22 milliards de FCFA au titre du programme PPTE et 20 milliards au titre de l'effacement total annoncé en juin 2005 par le G8 et confirmé le mois suivant par les institutions de Bretton Woods.

** Après l'annulation totale, en 1999, par la Russie, des créances de l'ex-URSS et l'effacement partiel par la Chine des siennes en 2001, le service effectivement payé pour l'année 2000 est d'environ 82 millions de \$.

Des plans de soutenabilité de la dette sans perspective de développement de long terme

La position extérieure du Mali étant caractérisée par une balance commerciale structurellement déficitaire, il est handicapé par son insolvabilité chronique et, pour emprunter, n'a d'autre choix que d'accepter les exigences des bailleurs. Aussi, est-il régulièrement soumis à des plans d'ajustement structurel draconiens visant à le rendre au moins partiellement solvable. C'est dans cette optique qu'il a été élu aux initiatives PPTE (1998 et 2000). Le but de ces initiatives, proclamé par le FMI et la Banque mondiale, est d'assurer la poursuite régulière des remboursements :

Aider le pays à faire face à toutes ses obligations présentes et futures en matière de service de la dette extérieure, sans rééchelonnement de cette dette ou accumulation d'arriérés et sans affaiblir sa croissance¹¹.

Pour garantir la soutenabilité financière et économique de la dette extérieure, il faut, selon les institutions de Bretton Woods, ramener sa valeur à 150 % des revenus d'exportation et imposer comme conditionnalité sociale le « Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté » à long terme, par lequel les créanciers imposent au gouvernement du pays débiteur d'allouer la totalité des remboursements en devises annulés à des dépenses sociales internes. Autrement dit, cet outil sert à assurer la « soutenabilité sociale » de la dette. Au plan économique, les réformes et orientations exigées dans le cadre des programmes d'ajustement structurel, déjà en place, demeurent et se poursuivent plus que jamais. Les allègements sont étalés sur une longue période, sous forme d'aides annuelles, et leur montant est très insuffisant par rapport aux besoins. Ainsi les ressources totales à libérer pour le Mali par les initiatives PPTE (environ 0,870 million de dollars US)

11. Document « Initiative PPTE renforcée », 1999.

sont réparties sur une trentaine d'années. En 2001, le montant de l'allègement représente seulement 10 % de l'Aide publique au développement (APD), 9 % des recettes publiques et 4 % des dépenses publiques totales.

Une autre faiblesse de ces plans de soutenabilité de la dette extérieure réside en ce qu'ils misent sur des prévisions de recettes publiques pour le moins irréalistes. Par exemple, alors que le coton fibre a perdu 46 % de sa valeur entre 1997 et 1999, les experts du FMI retiennent l'hypothèse de l'augmentation annuelle de son prix à hauteur de 9 % jusqu'en 2019, faisant fi des chocs extérieurs (chute des prix des produits à l'exportation, crise financière, etc.) et des catastrophes naturelles pourtant tout à fait probables.

Ce dispositif n'a pas réussi à régler le problème de la dette extérieure qui n'a donc cessé de s'accroître entre 1998 et 2001 (cf. tableau 3). À la fin de l'année 2004, l'encours de la dette publique extérieure déclaré par le gouvernement devant l'Assemblée nationale était encore de 1 767 milliards de FCFA. Comment pourrait-il en être autrement quand l'essentiel des rentrées de devises et la maigre épargne intérieure sont absorbés par les remboursements ? Les montants des transferts nets (écart entre prêts et remboursements) sont tenus secrets, mais il est communément admis que le Mali paie en moyenne, bon an mal an, la somme de 50 à 52 milliards de FCFA (selon les fluctuations du dollar US) à son plus gros créancier, la Banque mondiale – chiffre astronomique par rapport aux capacités de génération de ressources financières du pays.

Les plans d'allègement du fardeau de la dette publique extérieure se limitent à la résolution partielle des tensions de trésorerie sur le court terme et consistent à échanger les remboursements contre de nouvelles dettes ou des entreprises publiques. Le long terme n'est nullement abordé. Une étude DNSI/PNUD-Mali de 1995¹² a déterminé la durée nécessaire au Mali pour sortir éventuellement du cercle vicieux de la dette extérieure en se basant sur deux scénarios. Le premier, s'appuyant sur des hypothèses optimistes, prévoit 45 ans. Quant au second, qui intègre des conditions critiques internes et environnementales fort probables, donc s'appuyant sur des hypothèses pessimistes, envisage un temps beaucoup plus long (plus du double de la première échéance, à savoir 106 ans). Autrement dit, entre deux et quatre générations devront être sacrifiées à la dette extérieure. Il est d'ailleurs difficile d'imaginer sérieusement une quelconque sortie de l'engrenage si l'on sait que les mécanismes et dispositifs de la dette renforcent la dépendance à l'égard de l'extérieur. Ce constat est tellement flagrant aujourd'hui au Mali que la Commission des finances, de l'économie et du plan de l'Assemblée nationale a, dans son rapport à la session budgétaire 2005¹³, dénoncé « les mécanismes complexes de la dette » qui, affirme-t-elle, « peuvent

12. Voir DNSI/PNUD-Mali (1995).

13. Voir Commission des finances, de l'économie et du plan de l'Assemblée nationale (2005).

entraîner une véritable colonisation économique ». Si, depuis 1994, le Mali honore régulièrement tous ses engagements relatifs au paiement de la dette extérieure, c'est parce que les institutions financières internationales l'exigent et l'imposent comme priorité pour poursuivre le dialogue avec les autorités du pays qui, elles, n'ont d'autres recours que de mettre en place une politique d'austérité budgétaire stricte. La relation entre la dette et le développement humain est claire. Le mécanisme de la dette permet aux institutions financières internationales, aux États du Nord et aux multinationales, de prendre le contrôle de l'économie du pays et de mettre la main sur ses ressources et ses richesses au détriment des populations locales. Dans ces conditions, l'annonce récente, par le G8 puis par le FMI et la Banque mondiale, de l'effacement total de la créance globale due aux créanciers multilatéraux (les organismes financiers de Bretton Woods et la Banque africaine de développement) sonne comme un aveu d'échec. Cette annulation devrait libérer pour le Mali des ressources d'un montant total de 1 042 milliards de dollars répartis en tranches successives annuelles de 40 milliards de FCFA. Malheureusement, le gouvernement n'aura pas les coudées franches pour affecter la majeure partie de ces ressources financières disponibles aux priorités actuelles de développement telles que l'investissement productif, l'enseignement supérieur et la recherche... Il est contraint de les dépenser dans les programmes sectoriels de réduction de la pauvreté (éducation primaire, santé, environnement) en donnant la priorité à la lutte contre le SIDA, au détriment du paludisme, première cause pourtant de mortalité. Il n'est pas banal d'observer, par ailleurs, que cette conditionnalité profite également aux laboratoires de produits pharmaceutiques et aux gros distributeurs occidentaux qui approvisionnent le pays en médicaments rétroviraux subventionnés par le gouvernement malien.

Nul doute aussi que le Mali devra se soumettre à de nouveaux critères et orientations qu'exigeront ses créanciers (qui, eux, rembourseront à sa place ses dettes au fonds fiduciaire multilatéral spécial). À souligner, enfin, que l'annulation annoncée exclut les dettes bilatérales qui sont pourtant plus anciennes et constituent des moyens de contrôle et de pression des États créanciers sur les politiques économiques et sociales nationales.

DE LA « BONNE GOUVERNANCE » : LES AMBIGUITÉS DE LA SOCIÉTÉ CIVILE COMME ACTEUR INSTITUTIONNEL DU PROCESSUS DE DÉVELOPPEMENT

Les institutions financières internationales, la Banque mondiale en tête, exigent désormais une procédure d'élaboration d'un document « Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté » (CSLP) consistant en un processus participatif de concertation, consultation, discussion et de dialogue démocratiques impliquant les organisations de la société civile (OSC), les syndicats, les acteurs et les

institutions politiques. Cette démarche est supposée favoriser son appropriation par les Maliens et garantir ainsi sa pérennisation¹⁴. En pratique, le pays ne pourrait, au bout du processus, refuser d'adopter et d'appliquer les programmes avec leur conditionnalité, condition nécessaire à un allègement de la dette. À cet égard, il convient de signaler que la phase initiale du programme PPTTE comportait, entre autres conditions, la privatisation de la société Énergie du Mali, et sa phase renforcée celle de la compagnie cotonnière (CMDT). Si, jusqu'à présent, cette dernière n'a pas été privatisée, l'accord est donné côté malien, et le retard est principalement dû aux discussions entre les bailleurs (notamment la France et la Banque mondiale) concernant la formule à retenir (privatisation avec filière intégrée *versus* privatisation avec sous-filières). Les décisions de réformes, tant macroéconomiques qu'institutionnelles, et celles concernant l'ajustement des règles de gouvernance sont prises à Washington (siège du FMI et de la Banque mondiale), à Paris par le club des créanciers publics et à Londres par le club des banques privées. La conduite interne du processus d'implantation sur le terrain, d'adhésion et d'appropriation par les acteurs locaux n'a pas inclus les élus des communes, la Cour des comptes chargée des vérifications des ressources humaines et financières, pas plus que le Conseil économique et social, institution consultative qui représente les différents groupes sociaux. Le rôle de l'Assemblée nationale s'est limité à approuver par vote le texte final du gouvernement. Comme à l'accoutumée, la « participation » a consisté à amener les participants dans des séries de séminaires ou ateliers, à endosser des textes préconçus par les bailleurs de fonds et assumés par le gouvernement.

Néanmoins, l'action des OSC, soutenues ou encadrées par les organisations de solidarité internationale humanitaire, est incontestablement utile à un niveau local. Par leur engagement massif (650 Organisations non gouvernementales et plus de 8000 associations) et leurs activités multiformes (tous les secteurs sociaux), les OSC permettent en effet d'assurer la survie de millions de personnes sinistrées par des calamités, victimes de marginalisation ou d'exclusion. Elles initient des microprojets porteurs ou potentiellement durables dans des secteurs de base du développement tels que l'éducation, la santé, l'hydraulique villageoise, la production agricole, l'épargne-crédit. L'action des organisations de la société civile s'avère, dans une certaine mesure, efficace parce qu'elles :

- Complètent les efforts de l'État, pallient ses insuffisances ou le remplacent ponctuellement ;
- Soulagent et sécurisent dans le court terme les populations délaissées ;
- Opèrent dans la proximité des populations, et sont relativement plus souples, adaptées à l'urgence de leurs besoins (délais souvent plus courts...) et aux spécificités locales (capacités participatives réelles des bénéficiaires, etc.) ;

14. Voir Gouvernement du Mali (2002).

- Maintiennent et renforcent temporairement le lien social ;
- S'efforcent, en général, de favoriser l'appropriation des projets par les bénéficiaires ;
- Renforcent leurs capacités techniques et institutionnelles ;
- Instruisent la professionnalisation et contribuent à développer l'expertise.

En revanche, de nombreuses faiblesses et contraintes limitent les effets et impacts de l'intervention des OSC. Une de leurs principales faiblesses est la dépendance vis-à-vis de leurs sources de financement : État et collectivités territoriales, organismes et institutions internationaux et fonds privés. Les OSC ont le désir et l'illusion de se situer radicalement en dehors du marché et de la politique. Dans la pratique, elles participent surtout de la sous-traitance des fonds publics, collectifs et internationaux afin d'assurer l'efficacité des « programmes de compensation » et d'en minimiser les coûts (bénévolat de l'écrasante majorité de leurs personnels). De cette contrainte résulte leur faible autonomie dans les prises de décision, en particulier, en ce qui concerne le choix du secteur d'activité, l'orientation générale, la définition des objectifs, la durée d'intervention, les procédures de gestion, etc. Par ailleurs, en plus de contribuer objectivement à la transformation des politiques publiques sociales en politiques d'assistance, participant ainsi à la privatisation de l'action publique, les intervenants humanitaires se trouvent « embarqués » dans une logique entrepreneuriale ou managériale : relations de type marchand dans le « partenariat » avec les États et les institutions internationales, concurrentes en tant que « cabinets d'expertise » avec les autres intervenants pour la conquête de parts de marché, relations de type marchand, comptable et financier également avec les populations bénéficiaires considérées de plus en plus comme des « clients ». L'obligation d'œuvrer dans le cadre de politiques prédéfinies et la modicité relative des ressources dont ils disposent conduit les acteurs de la société civile à se fixer des objectifs de court ou moyen termes dans des espaces restreints. Le résultat de ces dérapages est le spectacle de plus en plus évident d'OSC animées, pour la plupart, de bonnes intentions, et, cependant, empêtrées dans une approche partielle et dans des actions isolées et sectorielles. L'action des OSC ne s'inscrit pas dans le long terme et ne touche pas la réalisation d'infrastructures et d'équipements de base permettant de démarrer une véritable dynamique de développement national.

Une autre faiblesse essentielle des OSC réside dans leur incompetence pour mettre en cohérence les différents secteurs, facteurs et synergies de développement au niveau local ou régional, *a fortiori* national. La coopération décentralisée, dans sa nouvelle orientation, s'efforce d'harmoniser ses interventions avec la politique de décentralisation administrative et institutionnelle mise en place

dans la plupart des États concernés, d'intégrer ses appuis aux programmes de développement local dans une démarche partenariale à l'égard des élus locaux, des institutions et de la société civile. La coopération décentralisée est, par définition, une action localisée (à l'échelle d'un ou plusieurs villages, d'un terroir, d'une commune rurale ou urbaine, d'un département ou d'une région) qui ne se positionne pas, à un moment ou à un autre, dans une perspective d'ensemble.

Or, une dynamique de développement national ne peut démarrer spontanément à partir de la seule juxtaposition de réalisations mais, nécessairement, sur la base d'une articulation pertinente au niveau national de tous les secteurs d'activité pour développer des complémentarités, assurer l'équilibre interne (intersectoriel et régional) à l'économie nationale. Sans la présence d'un acteur d'envergure nationale qui assure la coordination, l'harmonisation et la cohérence de toutes les interventions, fait le lien entre les court, moyen et long termes, catalyse les synergies et développe les complémentarités, cette condition critique ou déterminante ne pourrait être réunie. Le développement est forcément national. Mais force est de constater que, jusqu'à présent, par leurs modalités d'intervention, les OSC contribuent à affaiblir l'État, à le marginaliser, à le rendre informel (débauchage des ressources qualifiées, en profitant de l'écart entre les rémunérations offertes par les projets/programmes et celles en vigueur dans la fonction publique, concurrence déloyale, etc.). De son côté, pour la mise en œuvre de son Programme d'appui aux initiatives de base (PAIB), la Banque mondiale a récusé le canal du gouvernement et ignoré les collectivités territoriales de base (les communes) pour utiliser les ONG comme opérateurs d'identification et de supervision d'infrastructures publiques dans les villages. Cette stratégie de renforcement institutionnel au moyen de la promotion des organisations de la société civile, en créant une dynamique non articulée au dispositif national, contribue également à affaiblir inévitablement le poids politique du gouvernement et des élus locaux.

UNE PAUVRETÉ ET DES INÉGALITÉS ACCRUES

L'expérience plus que trentenaire d'application de la politique libre-échangiste au Mali n'a pas permis son décollage économique. Les aléas à l'interne (variations climatiques défavorables et autres calamités) et à l'externe (fluctuations des cours mondiaux des productions locales exportées, dépréciation structurelle de leur rapport aux produits industriels importés, concurrence imposée par les pays occidentaux et asiatiques, tendance lourde à la baisse du dollar US, etc.) auxquels sont soumises les filières d'exportation ont provoqué un appauvrissement général des producteurs ruraux et des couches moyennes urbaines qui ont dû rechercher leur survie dans le secteur informel. Sans minimiser le concours de facteurs internes d'ordre structurel (corruption et malversations,

surendettement des agriculteurs auprès de la banque agricole, déclasserement du coton, difficultés d'approvisionnement en intrants, etc.) ou naturel, les facteurs exogènes ont eu pour une grande part une influence déterminante sur la baisse de la rentabilité des produits primaires d'exportation et sur la chute des revenus des ménages. Les études de référence réalisées entre 1994 et 1998 par la DNSI/PNUD-Mali, l'Observatoire du développement humain durable et de la lutte contre la pauvreté (ODHD) et l'OCDE¹⁵ attestent d'une dégradation des conditions de vie de 48 % et d'un taux de pauvreté relative ou extrême se situant dans une fourchette de 69 % à 72,8 %¹⁶. L'OCDE a estimé à 60 % la baisse de la consommation des ménages sur la période 1999 à 2001 et l'a attribuée à la crise de la filière coton. Le PNUD-Mali a évalué à cette époque l'indice de développement humain (IDH) du Mali à 0,375 et l'a classé au 165^e rang sur 177 pays. Après avoir progressé à 0,380 entre 1998 et 2000, cet indice est tombé à 0,337 en 2001 et le Mali a reculé jusqu'au 174^e rang mondial devançant trois pays seulement. L'indice de pauvreté des ménages a connu, pour sa part, une amélioration sensible (64,2 % en 2001 contre 68,8 %, dans le meilleur des cas, en 1994). L'accès des populations aux services publics de base demeure cependant très limité. Si le taux d'alphabétisation des adultes et le taux de scolarisation primaire ont été en hausse régulière entre 1994 et 1999, s'élevant respectivement de 21,5 % à 29,1 % et de 36,4 % à 55,6 %, l'espérance de vie (56,8 ans), le taux de mortalité infantile (122,5 ‰) et le taux de mortalité juvénile (131,1 ‰) sont restés au même niveau sur cette période. Quant aux taux de desserte en eau potable et en électricité des populations urbaines, ils n'ont que légèrement augmenté (de 9,3 % en 1994 à 12,6 % en 1998 pour le premier et de 7,6 % en 1994 à 8,8 % en 1996 pour le second).

Nonobstant un taux de croissance du PIB annuel entre 5 % et 6 % de 1994 à 2002, la pauvreté demeure si forte que, à en croire les experts, le niveau de croissance requis pour faire reculer la pauvreté serait de 7 % à 8 % l'an. Or on ne voit pas comment, compte tenu des contraintes auxquelles elle se trouve confrontée, l'économie malienne pourrait arriver, dans un futur proche, à réaliser une telle performance. En 2002, la structure de cette économie est encore caractérisée par la dominante agropastorale qui participe pour environ 30 % au PIB et par les activités rurales qui occupent 70 % de la population. La croissance économique n'a pas impulsé l'emploi. L'enquête 1997 de l'Observatoire de l'emploi et de la formation (OEF) a révélé un taux de chômage en milieu urbain du District de Bamako (qui compte un tiers de la population totale du Mali) de l'ordre de 12,5 % et un fort pourcentage de sous-emploi rural : 65 % des 15 à 24 ans n'y sont occupés que seulement six mois par an¹⁷.

15. Voir DNSI/PNUD-Mali (2005) ; ODHD (1999, 2002).

16. Voir méthodologie et données en annexe.

17. Voir OEF (1997).

L'exigence de la privatisation de la compagnie cotonnière (CMDT), posée comme conditionnalité par les bailleurs de fonds à la poursuite de leur appui au Mali, mettra un coup d'arrêt, dans le court terme au moins, à la modernisation des zones rurales méridionales (pistes rurales, centres de santé de base, ouvrages d'hydraulique villageoise, écoles et autres centres d'alphabétisation habituellement réalisés au moyen du réinvestissement d'une partie des marges tirées sur le prix de vente du coton). Il apparaît que les programmes d'ajustement structurel, en particulier les privatisations, et la volonté politique des autorités hypothèquent la dynamique d'ensemble du développement du pays.

Liée au marasme financier, l'incapacité de l'État à garantir aux populations la réalisation de ses missions régaliennes lui fait perdre sa crédibilité, sa légitimité et son autorité. En somme, la puissance publique étant dépossédée de sa capacité à user de ses prérogatives en matière de politiques budgétaire, monétaire et sociale, c'est la nation qui perd sa souveraineté économique et politique. Il faut tout particulièrement souligner que le pays ne détient même plus sa souveraineté en matière de politique alimentaire dans la mesure où la gestion du Stock national de sécurité est strictement contrôlée par les bailleurs de fonds étrangers : leur accord est obligatoire en cas de déstockage pour distributions gratuites dans les situations de famine, de graves pénuries ou même en cas de « ventes d'intervention » et de réapprovisionnement par nécessité de rotation technique, ces dernières opérations s'effectuant par appels d'offres aux conditions de marché. La population se trouve ainsi plongée dans une situation d'insécurité générale et permanente : économique, sanitaire, alimentaire, etc.

La conséquence la plus grave et la plus inquiétante a, sans nul doute, trait aux distorsions dans l'allocation des ressources publiques et aux inégalités grandissantes dans la distribution sectorielle de la croissance ainsi que dans la répartition du revenu national à l'intérieur de la structure sociale et sur l'espace territorial. Cela s'est traduit concrètement par l'aggravation des contrastes ou oppositions entre zones agro-écologiques, qui a abouti à une situation de discrimination de fait, à savoir la mise en valeur du Mali dit « utile », c'est-à-dire les terroirs dotés de facteurs naturels favorables au développement des productions demandées par le marché mondial. Ceux-ci ont été ainsi érigés en « pôles » ou « îlots » de croissance tandis que le « Mali diffus », autrement dit les régions rurales sans facteurs naturels ou infrastructures favorables, a été plus ou moins laissé pour compte, voué au déficit vivrier structurel, à pourvoir en main-d'œuvre les espaces agricoles « modernisés », à l'exode vers les centres urbains et à l'émigration. Ce clivage avait constitué un formidable terreau pour la seconde rébellion armée des Touaregs, Maures et autres populations déshéritées du Nord-Mali, de 1989 à 1995, dont le pays avait terriblement souffert, frôlant la partition.

CONCLUSION : UNE POLITIQUE SANS ISSUE

Avec la politique de libre-échange amorcée depuis plus de trente ans, avec le retour du pays au libéralisme qui s'est poursuivie et renforcée au cours des vingt dernières années, l'économie malienne se caractérise désormais par son extraversion et sa dépendance à l'égard des marchés mondiaux, des intérêts fluctuants des firmes multinationales, des bailleurs de fonds et des économies étrangères plus compétitives ou protectionnistes.

Cependant, dans un contexte comme celui du Mali, tout particulièrement caractérisé par le risque et l'incertitude, placé dans un environnement fluctuant et très contraignant, au lieu de favoriser l'accroissement des ressources financières pour des investissements conséquents afin d'obtenir une croissance forte et durable, une telle politique tend fortement à générer plutôt des équilibres précaires et une croissance très fragile. Les iniquités qui structurent le système du commerce international, la dette publique extérieure, ses mécanismes et ses dispositifs de sauvegarde renforcent cette tendance lourde. Or les plans palliatifs ne remettent pas en cause la logique qui a conduit au surendettement et à l'appauvrissement général. Au Mali, le document du CSLP est justement appelé par les Maliens « Cadre Stratégique de Reproduction Élargie de la Pauvreté (CSREP) ». C'est une politique sans issue qui désarticule en fait l'économie nationale, fait planer une grave menace sur la souveraineté et l'unité nationales, enfin, déplace l'enjeu de la création des richesses du développement national vers la lutte entre acteurs locaux et étrangers pour l'appropriation du surplus créé par les secteurs d'exportation des productions non valorisées. En d'autres termes, elle œuvre à la formation d'une économie de rente au profit du capital financier international et de ses relais locaux. Il est nécessaire et urgent de sortir du piège de la spécialisation dans l'exportation de certaines productions primaires, car c'est un puissant facteur qui entrave la dynamique de développement.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

- AGBOHOU N., *Le franc CFA et l'euro contre l'Afrique*, Paris, Éditions Solidarité Mondiale, 1999.
- AMIN S., FAIRE A. & MALKIN D., *Trois expériences de développement : le Mali, la Guinée et le Ghana*, Paris, Presses Universitaires de France, 1965.
- CNUCED, *Les flux de capitaux et la croissance en Afrique*, Genève, CNUCED, 2000.
- COMMISSION DES FINANCES, DE L'ÉCONOMIE ET DU PLAN DE L'ASSEMBLÉE NATIONALE, *Rapport n° 04-04/3^e LC. F.E.P à la session budgétaire 2005*, Bamako, décembre 2004.
- DEMBELE D. M., « Les mauvais comptes du FCFA », *Manière de voir*, n° 79, février-mars 2005.
- DIOP M., *L'expérience du Mali, cadre stratégique de lutte contre la pauvreté*, Addis-Abeba, Groupe d'apprentissage africain sur les stratégies de réduction de la pauvreté, Commission Économique pour l'Afrique, 2001.

- DNSI/PNUD-Mali, *Diagnostic du Développement Humain Durable au Mali*, Bamako, DNSI/PNUD-Mali, 1995.
- DNSI/PARSTAT, *Enquête emploi 2001*, Bamako, DNSI, 2002.
- FMI, *Initiative PPTTE* (document traduit en français), Bamako, Cellule FMI, ministère des Finances du Mali, 1999.
- , *Tableaux des principaux indicateurs économiques et financiers du Mali 2000-2004*, Bamako, Cellule FMI, Ministère des Finances du Mali, 2004.
- GOUVERNEMENT DU MALI, *CSLP Final. Cadre stratégique de lutte contre la pauvreté*, Bamako, 2002.
- KEVIN W., *Cultiver la pauvreté. L'impact des subventions américaines au coton sur l'Afrique*, Londres, Oxfam International, 2002.
- MILLET D. & TOUSSAINT E., *50 questions, 50 réponses sur la dette, le FMI et la Banque mondiale*, Paris, Éditions Syllepse, 2002.
- OCDE/BAD, *Perspectives économiques en Afrique 2001-2002*, Paris, OCDE-BAD, 2002.
- ODHD, *Croissance, équité et pauvreté. Rapport national 1999 sur le développement humain durable*, Bamako, ministère de l'Économie, du Plan et de l'Intégration/PNUD/Banque mondiale, 1999.
- , *Aide, endettement et pauvreté. Rapport national 2000 sur le développement humain durable*, Bamako, ministère de l'Économie, du Plan et de l'Intégration/PNUD/Banque mondiale, 2000.
- , *Décentralisation et pauvreté au Mali. Rapport national 2002 sur le développement humain durable*, Bamako, ministère de l'Économie, du Plan et de l'Intégration/PNUD/Banque mondiale, 2002.
- OEF, *Emploi/chômage au Mali*, Bamako, OEF, 1997.
- PNUD, *Rapport mondial sur le développement humain 2000*, Louvain-la-Neuve, De Boeck Université, 2000.
- , *Rapport mondial sur le développement humain 2003*, Paris, Economica, 2003.

ANNEXE : MESURES DE LA PAUVRETÉ AU MALI

Il existe une controverse permanente au Mali à propos des lignes de pauvreté. La DNSI et le PNUD-Mali n'ont pu faire mieux que de réaliser conjointement une étude qualitative de la pauvreté, en raison de :

- La quasi-impossibilité de calculer le revenu net (les activités informelles sont très importantes et, par définition, extrêmement difficiles à enregistrer ; par ailleurs, dans les entreprises artisanales et familiales, le travail est toujours « sous valorisé » parce qu'on ne comptabilise pas la participation personnelle ou celle de parents aux activités) ;
- La perception qu'on a de la richesse et de la pauvreté, dans le contexte socioculturel du Mali qui est assez singulière. La richesse correspond, non pas à la possession de ressources matérielles ou financières, mais au capital social (ampleur, densité, atouts et puissance de son réseau de relations). Les définitions occidentales de ces notions sont totalement récusées ici.

Néanmoins, des enquêtes budget-consommation sont régulièrement réalisées et un seuil de pauvreté est déterminé périodiquement. À ma connaissance, le

calcul le plus récent l'a établi à 137 000 de FCFA par an (soit 208,85 euros par an). C'est tout simplement le montant moyen des dépenses annuelles de consommation.

À noter qu'aucune institution de crédit ne se réfère aux typologies de la DNSI, pas davantage à celles de la Direction nationale de l'action sociale qui identifie les « indigents » (en se basant surtout sur l'inexistence ou l'extrême fragilité du réseau de soutien mobilisable en situation de rupture). Les banques et les institutions de microcrédit ont conçu chacune leurs propres critères d'évaluation du risque lié au crédit.

La recherche en sciences sociales (Université, Institut des Sciences Humaines...) utilise de son côté la typologie suivante : riches, aisés, moyens pauvres, pauvres et très pauvres. Cette classification combine la perception du regard social, la connaissance intime du réseau d'interconnaissances et un niveau minimal de standing de vie ou d'équipement socialement/techniquement reconnu comme souhaitable. Par exemple, *l'Institut d'Économie Rurale, la Direction de la Recherche sur les Systèmes de Production Rurale et la Compagnie Malienne de Développement des Textiles* distinguent :

- les paysans riches : paysans (entendu au Mali dans le sens restreint d'agriculteur, c'est-à-dire le producteur agricole qui travaille la terre) possédant un équipement motorisé ;
- les paysans aisés : paysans possédant un équipement moderne complet pour la culture du coton, du riz, etc. ;
- les paysans moyens pauvres : paysans ne possédant pas un équipement minimal moderne complet ;
- les paysans très pauvres : paysans ne possédant que le matériel aratoire traditionnel et rudimentaire (la houe) et ne disposant d'aucun outil moderne.

Enfin, selon les études dont on dispose, les taux de pauvreté sont les suivants :

Étude DNSI/PNUD-Mali (1994) :	Taux de pauvreté : 72 % Taux de dégradation des conditions de vie (mesurées par le taux d'accès aux services de base : desserte en eau potable, en électricité, accès à la santé, etc.) : - 48 %
Enquête ODHD/LCP (1998) :	Taux de pauvreté : 69 %
Étude OCDE/BAD (1998) :	Taux de pauvreté : 72,8 %

Éric MULOT

CONCLUSION

POUR LA CONSTRUCTION DE DÉMARCHES PLURIDISCIPLINAIRES EN SCIENCES SOCIALES

Les textes proposés ici au lecteur ont pour origine le séminaire *Institutions et développement* qui, bien qu'organisé exclusivement par des économistes, s'est toujours affirmé comme pluridisciplinaire. De fait, des séances de travail sur des sujets variés (propriété foncière, concept de développement, développement économique de tel ou tel pays, etc.) ont permis d'initier un véritable échange de points de vue entre spécialistes de domaines académiques différents : économie, droit, sociologie, anthropologie, histoire, etc. De même, le contenu du présent ouvrage donne un aperçu de l'ouverture de la démarche : bien que les contributeurs appartiennent en majorité à la discipline économique, les analyses menées mobilisent effectivement d'autres domaines de savoirs.

Il n'en reste pas moins que la concrétisation d'une démarche pluridisciplinaire ne va pas du tout de soi, qu'elle fait face à de nombreux obstacles, d'autant plus ardues à surmonter qu'ils sont d'ordre structurel. Ces obstacles, que nous exposerons brièvement dans cette conclusion, ont en effet trait à la fois à l'organisation et aux modes de fonctionnement des champs académiques des différentes spécialités des sciences sociales, mais aussi à leur contenu théorique et méthodologique.

L'expérience du séminaire *Institutions et développement* aura donc montré que l'interdisciplinarité ne peut être que le fruit d'un travail collectif patient et méthodique, devant systématiquement faire face à de lourdes tendances centrifuges. Nous proposons dans cette conclusion quelques-uns des axes possibles d'un tel travail collectif.

LES OBSTACLES STRUCTURELS À L'ÉTABLISSEMENT DE DÉMARCHES PLURIDISCIPLINAIRES

Des tendances impérialistes ou hégémoniques des disciplines génératrices de conflits souvent indépassables

L'un des premiers motifs de refus à la collaboration pluridisciplinaire peut reposer sur la tendance d'une discipline à affirmer, de façon plus ou moins marquée, ce qui est couramment désigné par le terme de « tendance impérialiste ». Cet « impérialisme » académique intervient chaque fois qu'une discipline, ou plutôt un spécialiste d'une discipline ou le représentant d'une « école de pensée », estime pouvoir, sur la base des concepts qui fondent cette discipline, expliquer l'ensemble des phénomènes sociaux.

L'exemple archétypal d'impérialisme de ce type est fourni, de façon caricaturale, par l'économiste Gary S. Becker et, plus largement, au sein de la théorie néo-classique, par le courant appelé « école de Chicago » (Milton Friedman, George Stigler, etc.) — bien que les économistes concernés nient systématiquement l'existence d'une telle « école de pensée ». De fait, Gary Becker cherche ouvertement à expliquer l'ensemble des phénomènes sociaux, des interactions sociales, par « de simples instruments de la théorie économique ¹ ». Les instruments mobilisés renvoient au calcul microéconomique effectué par un individu, toutes choses égales par ailleurs ; autrement dit, à la théorie néoclassique du consommateur la plus basique qui soit. Il adopte explicitement une démarche mono-disciplinaire, puisque ce travail prétend unifier les efforts initiés par des économistes du siècle précédent, tels Jeremy Bentham ou William Nassau Senior, pour intégrer des phénomènes aussi variés que la recherche de distinction, la notoriété, le bénévolat, etc. L'enjeu est très clair : ces thèmes ayant été depuis lors négligés en économie, ils seraient devenus l'apanage de « la littérature sociologique et anthropologique contemporaine ² ». Il s'agit donc de faire en sorte que l'économie reprenne ses droits : pour Becker, l'économie néoclassique est universelle ou n'est pas...

Plus largement, la théorie néoclassique de Chicago, considérée à raison comme la plus orthodoxe, s'est évertuée à étendre le champ d'application de la microéconomie standard, contre l'avis d'économistes qui considéraient que cette théorie n'était valide que dans certaines situations. Les économistes de Chicago s'attacheront à appliquer la maximisation sous contrainte à toutes les situations et domaines d'activité possibles : situation d'incertitude, d'information incomplète ; explications des comportements irrationnels ³, criminels, maritaux, associatifs, etc. Ce faisant, ils rejettent, parfois explicitement, les approches des mêmes phénomènes proposées par d'autres disciplines. Il s'agit

1. BECKER (1974 : 1063).

2. *Ibid.*

3. L'un des premiers articles de Becker sur ce thème, ainsi que les débats qu'il suscita, illustre lui aussi très bien le caractère explicitement impérialiste de sa démarche (BECKER, 1962).

ni plus ni moins d'une démarche se voulant universaliste, unidisciplinaire et fondée sur un monisme méthodologique.

Il est évident que la démarche même de Gary Becker, fondée sur le postulat selon lequel l'économie néoclassique peut expliquer n'importe quel phénomène social, ne facilite pas la collaboration pluridisciplinaire. Cet exemple caricatural, et assez bien connu, ne doit cependant pas faire oublier que cette tendance impérialiste prévaut dans la plupart des disciplines des sciences sociales.

Ainsi, Gérard Noiriel rappelle-t-il que Fernand Braudel, un des animateurs de l'école historique dite des Annales, fondée en principe sur l'interdisciplinarité, « plaide pour une histoire structurale, ayant pour vocation de rassembler l'ensemble des sciences humaines sous la houlette de l'historien ⁴ ».

De même, Pierre Bourdieu, parce qu'il a travaillé sur un grand nombre de champs d'étude, a fréquemment été accusé d'impérialisme sociologique ⁵, à tel point que sa conception de l'investissement scolaire ou de l'intérêt est parfois comparée à celle de... Gary Becker. P. Bourdieu, quant à lui, s'est souvent décrit comme le « leader d'un mouvement de libération des sciences sociales contre l'impérialisme philosophique ⁶ » ou contre « l'empire [...] des mauvais philosophes ⁷ ».

Les relations entre disciplines des sciences sociales se caractérisent donc par des accusations mutuelles d'impérialisme et/ou des projets d'analyse pluridisciplinaire biaisés par des volontés hégémoniques.

Autant dire que ce climat de méfiance réciproque n'est pas propice aux démarches collectives. Il a généré, en premier lieu, une série de conflits et controverses entre disciplines, dont la plupart n'ont pas et ne seront jamais tranchés. Toute démarche pluridisciplinaire doit intégrer le fait qu'il existe des phénomènes d'incompatibilité structurelle entre certaines disciplines, ou en tout cas certains courants.

Les critiques exercées à l'encontre de l'économie néoclassique depuis plus d'un siècle en représentent une parfaite illustration. Au début des années 1920, J. Clapham, historien anglais, brocardait les économistes néoclassiques, aux concepts limités, réducteurs et inopératoires : rendements d'échelle constants, croissants et décroissants et monopoles ⁸. Seul Pigou daignera répondre à cette

4. NOIRIEL (2006 : 38). Peut-être Braudel pensait-il aux prétentions universalistes de l'économie néoclassique lorsqu'il écrivait que « l'économie, en soi, cela n'existe évidemment pas » (BRAUDEL, 1985 : 10).

5. Lui-même admet volontiers sa tendance à multiplier les terrains de recherche, qu'il explique par une « humeur "papillonne" », aboutissant cependant à ce que, « sans l'avoir jamais voulu explicitement et surtout sans la moindre visée "impérialiste", je me suis trouvé présent à la totalité du champ des sciences sociales » (BOURDIEU, 2001 : 197).

6. BOURDIEU (2004 : 94).

7. BOURDIEU (1995 : 113).

8. CLAPHAM (1922a, 1922b). Son argumentaire suit la logique suivante : les économistes ne peuvent penser les phénomènes économiques qu'à travers deux concepts (rendement et

attaque virulente, pour reformuler les hypothèses de base de l'analyse marshallienne en équilibre partiel et appeler Clapham à aider les économistes à remplir les « boîtes vides » de l'économie⁹. De même, cinquante ans plus tard, Gary Becker ignore superbement les critiques, pourtant très nombreuses, qu'ont pu lui adresser, parfois directement, des chercheurs d'autres disciplines¹⁰. Autrement dit, il peut exister, dans toute discipline et tout particulièrement dans les franges dominantes des courants d'une discipline, des tendances très marquées à l'autisme, qui représentent un obstacle de taille à toute forme de dialogue scientifique.

L'illusion de l'unité des disciplines

Les projets d'approches pluridisciplinaires se trouvent également freinés par le fait qu'il n'existe pas d'unité des disciplines : il n'existe pas « une » sociologie, ni « une » histoire ou « une » science économique, mais bien des courants très souvent concurrents au sein d'un même champ disciplinaire, avec une tendance à la domination d'un courant ou d'un sous-courant. Et force est de constater que tous les courants en présence ne sont pas également ouverts à la collaboration pluridisciplinaire. Pire encore, les dialogues entre courants sont parfois impossibles, dans la mesure où ils se construisent l'un contre l'autre, ou sont présentés comme opposés dans les manuels : les keynésiens contre les néoclassiques en économie, les « familles » de pensée en sociologie (Marx, Durkheim, Weber, etc.).

Il conviendrait de réfléchir au caractère souvent réducteur et simplificateur de ces oppositions. Mais, fausses ou avérées, il n'en reste pas moins qu'elles influencent profondément les comportements des chercheurs. En effet, des choix d'école de pensée peuvent dépendre la carrière d'un doctorant ou sa place dans la hiérarchie des sous-disciplines en vigueur à un moment donné.

Elsa Lafaye de Micheaux et Pepita Ould-Ahmed ont bien montré dans l'introduction qu'en économie, le courant néoclassique et sa variante néo-institutionnaliste ne permettent pas l'établissement d'un tel dialogue. Une des raisons expliquant cet état de fait est que le courant néoclassique fournit une vision économiciste de tout phénomène social, politique, etc. Il ne laisse que peu de prise à l'histoire, refuse ou minimise les rapports de domination,

monopole); ces concepts sont des « boîtes vides » (les économistes sont incapables de savoir si une entreprise ou une branche connaît des rendements croissants ou décroissants; même si elles étaient pleines, c'est-à-dire même si les économistes arrivaient à mesurer précisément les rendements, ils n'apporteraient aucune explication intéressante sur les industries en question).

9. PIGOU (1922).

10. Voir par exemple la critique adressée par Samuel Bowles, un représentant de l'école radicale américaine, au centre du texte de Bruno Tinel dans cet ouvrage, et surtout la réponse pour le moins expéditive de Becker : BOWLES (1972) et BECKER (1972).

pour expliquer les changements par les seuls choix individuels. Par ailleurs, le courant néoclassique peut être sourd aux critiques portées par d'autres économistes. La majorité des économistes néoclassiques lauréats du prix de la Fondation de la Banque de Suède en hommage à Alfred Nobel, complaisamment qualifié de « prix Nobel », se démarque par le refus de prendre en considération des critiques de fond qui leur sont faites: Schultz et Becker réaffirment les principes de base de la microéconomie néoclassique, quel que soit le contenu des critiques qui leurs sont adressées (marxiste, néoclassique¹¹, keynésienne, etc.); la première réponse de Robert Solow aux critiques de Joan Robinson sur sa conception du capital, absolument fondamentales, consiste en une note de bas de page signalant que la critique est intéressante et qu'il conviendrait d'y répondre en détail ultérieurement (ce qu'il n'a jamais fait); etc.

Mais les économistes néoclassiques n'ont pas le monopole de cette tendance. Des keynésiens, par exemple, peuvent attribuer au seul Keynes la naissance des systèmes de protection sociale, en oubliant que les personnes qui ont pu concrètement les mettre en place, par exemple en Amérique latine, ont souvent été des juristes ou des hommes politiques qui n'avaient pas lu une seule ligne de cet auteur ou de tout autre économiste...

De ce fait, le champ académique d'une discipline se structure sur la base de la construction d'oppositions, parfois factices: Bourdieu contre la sociologie américaine de Lazarsfeld-Parsons-Merton et, en France, R. Boudon; le marxisme contre la sociologie weberienne; etc. Nul ne s'étonnera donc que les disciplines des sciences sociales ont une vision souvent réductrice les unes des autres, issue peut-être de la lecture rapide de manuels eux-mêmes nés de la glaciation de rapports conflictuels au sein d'une discipline. Ainsi, la sociologie de Pierre Bourdieu est-elle fréquemment ramenée à une vision fataliste caricaturale (reproduction mécanique de l'ordre social), Weber est réduit à une conception extravagante d'une éthique protestante qui a peu à voir avec ses écrits, l'économie dans son ensemble se trouve souvent réduite aux travaux de Gary Becker; etc. De profonds malentendus règnent ainsi au sein des sciences sociales, qui ont plus à voir avec des querelles de chapelles et, somme toute, à des rapports de domination intra et interdisciplinaires, qu'avec une démarche scientifique rationnelle.

11. Sur ce plan, le cas de Alan S. Blinder est emblématique: après avoir proposé une formalisation alternative du capital humain, toujours dans un cadre néoclassique, il recevra des critiques très virulentes de représentants de l'école de Chicago, qui l'amèneront à publier un article sur « l'économie du brossage de dent », portant un regard ironique sur la prétention universaliste de la théorie du capital humain (BLINDER, 1974), puis une réponse polémique argumentée (BLINDER, 1976).

Du déconstructionnisme post-moderne au relativisme absolu

Une des réactions récentes à cette tendance a été l'adoption de postures relativistes, qui ont pu prendre des formes extrêmes ne contribuant pas à lever les malentendus. Les approches rénovées¹² qui ont fait florès suite aux travaux de Derrida, Foucault, Deleuze, Saïd, etc., ont ouvert des champs d'analyse inédits et féconds, qui prenaient le contre-pied d'approches devenues trop dogmatiques et générales et ont permis de repenser des concepts fondamentaux des sciences sociales.

Ces nouveaux courants de pensée partent de la remise en doute de certitudes ou de certaines approches méthodologiques. Cette technique de remise en doute a cependant elle aussi pu prendre des formes extrêmes, aboutissant à un relativisme absolu, voire à un constructivisme naïf, selon lequel toute analyse ne serait qu'imposition de catégories de pensées, et il n'existerait pas de « réalité », mais seulement accumulation de points de vue singuliers irréductibles les uns aux autres. D'autres analyses, qui furent l'objet d'une « sainte colère » de la part de Jacques Bouveresse, remettent en cause toute idée de causalité et de possibilité d'explication rationnelle¹³. Autant dire que de telles prises de position empêchent elles aussi toute démarche pluridisciplinaire.

La volonté d'adopter un point de vue critique et relativiste et de proposer des concepts novateurs peut également conduire à renforcer le manque d'écoute des disciplines entre elles. Le chapitre de Stéphanie Treillet sur l'une des manifestations du post-modernisme en économie, à savoir les théories de la décroissance, illustre parfaitement ce problème et, finalement un dilemme : faut-il faire table rase de certains concepts (rapports de pouvoir, etc.) et modes d'analyse sous prétexte qu'ils sont la manifestation d'un rationalisme occidental inadapté aux pays en développement ou de la généralisation sociocentrique d'une trajectoire de développement à l'ensemble des pays de la planète ?

La question qui se pose a son importance : la production d'idées nouvelles doit-elle obligatoirement se traduire par le rejet de concepts ou de courants de pensée anciens certes sujets à débat et à caution, mais qui offrent peut-être l'avantage d'être suffisamment larges pour servir d'appui à des démarches pluridisciplinaires ? Ce type d'arbitrage peut malheureusement conduire à renforcer les interprétations rapides des courants préexistants. Pour prendre un autre exemple, faut-il rejeter des penseurs du courant dit « du système monde » ou de « l'économie-monde », dans lequel sont couramment classés Immanuel Wallerstein, Samir Amin, André Gunder Frank et Fernand Braudel, sous prétexte que leur angle d'analyse serait trop global, trop « macro », au risque d'oublier qu'eux-mêmes (en tout cas en ce qui concerne Wallerstein, Gunder Frank

12. *Cultural studies*, *gender studies*, études postcoloniales, « microhistoire », etc.

13. Voir BOUVERESSE (1999), écrit en réaction à la fameuse affaire Sokal.

et Samir Amin), sont arrivés à ces approches globales du fait des insuffisances des approches locales et nationales qu'ils avaient tous pratiquées, chacun dans une discipline différente (science politique pour Wallerstein, sociologie pour Frank et économie pour Amin) ?

PROPOSITIONS POUR UNE DÉMARCHE PLURIDISCIPLINAIRE PRAGMATIQUE

Ces premières remarques conclusives se veulent réalistes, de façon à identifier clairement le champ du possible à qui désire adopter une démarche pluridisciplinaire. Mais notre propos n'est toutefois pas de porter un discours cynique et défaitiste sur ce thème. Nous souhaitons bien au contraire prendre en compte de façon pragmatique les obstacles existant pour essayer de mieux les surmonter.

Évidemment, aucune solution miracle n'existe. Celle proposée en son temps par Wassily Leontief, consistant finalement en une mise en concurrence d'explications différentes d'un même phénomène social¹⁴, pour ne retenir que la discipline la plus convaincante, peut certes paraître séduisante. Elle n'en reste pas moins impraticable : des conflits ne manqueraient pas d'apparaître pour savoir quelle discipline serait la mieux placée pour fournir une définition de ce qu'est une explication « convaincante »...

Quelques conditions préalables à la collaboration entre disciplines

Il nous semble au contraire que l'établissement d'un dialogue entre disciplines doit d'abord passer par un accord préalable sur les conditions d'une collaboration, et non pas d'une émulation concurrentielle qui se traduirait irrémédiablement par la réaffirmation des tendances hégémoniques des différentes disciplines.

Il faut pour y parvenir se mettre d'accord sur les courants de pensée absolument incompatibles avec la mise en œuvre d'une démarche pluridisciplinaire, pour ensuite se mettre d'accord sur les auteurs et approches pouvant aider à soulever les barrières entre disciplines. Il semble évident par exemple que l'économie beckerienne représente une figure repoussoir typique.

La suite de la démarche est question de mise en place d'un véritable collectif de travail, dont l'activité ne peut être que lente et s'initier par une mise à plat méthodologique. Cette dernière passe par une étape initiale de déconstruction d'un type particulier : celle des *a priori*, des lieux communs et clichés qui sévissent dans les visions que les disciplines des sciences sociales ont les unes des autres. Il s'agit tout particulièrement de s'accorder sur le dépassement des séries d'oppositions artificielles qui sont à la base des divisions et des

14. LÉONTIEF (1948).

hiérarchisations entre disciplines et sous-disciplines opposition du micro et du macro, du quantitatif et du qualitatif, de l'individualisme et du holisme, etc.

L'exercice n'est pas simple du tout, car il implique à la fois d'accepter de s'extraire des conflits internes (et des stratégies carriéristes) constitutifs des différents champs académiques et de remettre en cause des postulats pouvant être au fondement de certains courants de pensée. Il s'agit en somme d'utiliser les disciplines sœurs comme facteur de déstabilisation intellectuelle perpétuelle, comme mode de distanciation ou, pour reprendre un terme cher à Carlo Ginzburg, *d'étrangement*¹⁵.

Nos expériences de collaborations pluridisciplinaires nous amènent à considérer que le meilleur moyen de construire, une fois cette remise en cause radicale acceptée, une démarche pluridisciplinaire opérationnelle consiste à fonder les échanges sur des objets empiriques, plutôt que sur des principes méthodologiques : travailler, donc, sur des faits sociaux communs aux disciplines en présence, plutôt que d'entrer dans des débats de méthodologues sans objet de travail, d'analystes sans champ d'enquête, ou de considérations peu opérationnelles autour de méthodes « totales » sur des « faits sociaux totaux » qui n'existent pas.

Partir de faits sociaux précis permet par ailleurs de se rendre compte rapidement de la polysémie de certains mots et concepts et de la diversité des façons d'appréhender un même fait social : le capital des sociologues bourdieusiens n'est pas celui des économistes beckeriens ; le capital social de la Banque mondiale n'est pas celui des tenants de Mark Granovetter ou de James Coleman. Le constat de cette diversité peut amener assez facilement chacun à étudier la façon dont chaque discipline a été amenée à construire de façon spécifique un fait social, et par conséquent à exposer les outils et méthodes mobilisées. Les questions soulevées alors ne trouvent pas de réponses simples, et peuvent varier selon les objets d'études : que peut tirer un économiste des études d'archives d'un historien sur l'essor du salariat ou la transformation des formes de la propriété foncière ? Comment des enquêtes de terrain menées par des sociologues peuvent-elles enrichir l'analyse des historiens ?

La notion d'interdépendance au fondement des démarches pluridisciplinaires

Ces étapes préalables, faites de tâtonnements et, très vraisemblablement, de conflits et incompréhensions récurrents, passent par des réflexions collectives organisées, des échanges académiques périodiques : séminaires, groupes de travail, colloques, etc.

Elles ne peuvent déboucher sur une démarche pluridisciplinaire qu'à partir du moment où la séparation des disciplines et des sous-disciplines en fonction

15. GINZBURG (2001).

d'un domaine social (séparation de la sociologie en sociologie du travail, de la famille, rurale, etc.; de l'économie en économie de l'éducation, du travail, de la famille, etc.) est dépassée et remise en cause. Ou encore: elle ne peut fonctionner qu'une fois constatée l'interdépendance entre les sphères ou domaines économiques, sociales, politiques, etc., c'est-à-dire à partir du moment où, par exemple, un économiste admet que la politique (ou le politique), ou « l'histoire » ou « le social » ne représentent pas uniquement un facteur exogène pouvant éventuellement altérer les préférences, donc les choix de consommation et la fonction d'utilité, d'un individu rationnel.

À partir de là, les approches monistes ne sont plus possibles. Par exemple, l'introduction de nouvelles normes comptables dans un hôpital ne peut plus être réduite à de simples considérations techniques et gestionnaires, dans la mesure où l'analyse pluridisciplinaire des phénomènes d'interdépendances aide à montrer qu'elle induit des changements du rapport au travail des professionnels du soin (normalisation du travail, perte de contacts avec les patients, perte d'autonomie d'action), des changements de rapports de pouvoir entre le personnel de santé, le personnel médical et le personnel d'administration, etc.

De même, comme le montre par ailleurs le chapitre de Bruno Tinel, les conséquences de l'introduction d'innovations techniques ne peuvent être appréhendées exclusivement du point de vue de la mesure de la productivité des travailleurs. Des historiens – ou la lecture de chapitres du *Capital* de Marx – aident notamment à saisir que ces innovations peuvent avoir des conséquences sur le syndicalisme ou les capacités de négociations des salariés et employeurs, par exemple en mettant fin, par la mécanisation et la standardisation de la production, au monopole de compétences techniques rares par quelques salariés, qui leur donnait un fort pouvoir de négociation et de protection des salariés non qualifiés¹⁶.

Ces quelques exemples illustrent le fait qu'un fait social induit toujours des relations d'interdépendance directes (rapports de pouvoir, conflits, etc.) et indirectes, passant par des institutions plus impersonnelles. Tout concept découlant de l'analyse d'un fait social est donc un « concept relationnel¹⁷ »; les rapports des hommes avec un objet sont aussi des rapports entre les hommes, des rapports sociaux¹⁸. La pleine compréhension de ce fait social passe donc par la prise en compte de ces relations d'interdépendance, ce qui n'est possible qu'à travers la pluridisciplinarité. Cette prise en considération de l'interdépendance représente d'ailleurs l'un des points communs de l'ensemble des chapitres de la seconde partie de cet ouvrage.

16. C'est explicitement l'un des objectifs exprimés dans des « classiques » de la littérature managériale. Voir par exemple TAYLOR (1911) et POULOT (1870).

17. BOURDIEU (1995: 111).

18. MARX (1849: 212).

Le séminaire Institutions et développement comme premier pas vers des démarches pluridisciplinaires

Le séminaire *Institutions et développement*, dont certains des travaux ont été présentés ici au lecteur, avait pour objet d'entamer un premier dialogue entre disciplines, de lancer des pistes de collaboration. Nous espérons qu'il aura lancé des vocations et permis d'approfondir les démarches.

Il aura répondu également au besoin de trouver des auteurs et des approches communs entre disciplines. Les chapitres rédigés notamment par Jérôme Maucourant et Sébastien Plociniczak, Bruno Tinel, Julien Vercueil ainsi que l'introduction générale de cet ouvrage fournissent quelques noms, identifient des compagnons de route de longue date de l'équipe élargie du séminaire *Institutions et développement* : Karl Marx, Karl Polanyi¹⁹, les institutionnalistes américains²⁰, les radicaux américains²¹, Gunnar Myrdal, Albert Hirschman, etc.

De fait, tous ces auteurs acceptent et développent l'idée d'interdépendance. D'autres auteurs auraient pu être évoqués ici, et l'ont été abondamment au cours des nombreuses séances du séminaire : Norbert Elias, Marshall Sahlins, etc.

Et nous ne pouvons qu'être satisfaits de constater que, malgré les obstacles évoqués plus hauts, des démarches pluridisciplinaires s'affirment et se multiplient, par exemple à travers les travaux de Gérard Noiriel²², croisant approches historiques et sociologiques, notamment sur le thème de l'immigration ; Stéphane Beaud et Michel Pialoux²³, qui refusent d'analyser un champ social (le travail, et plus précisément le travail en usine) indépendamment des autres (éducation, rapports intergénérationnels au sein des familles) ; Paul-André Rosental²⁴, ouvrant la démographie aux sciences politiques, à la sociologie, à l'histoire sociale. Ces démarches ne peuvent que nous conforter dans la poursuite de nos échanges académiques placés sous le signe de l'ouverture et du dialogue sans tabou.

RÉFÉRENCES BIBLIOGRAPHIQUES

BEAUD S., *80 % au bac... et après ? Les enfants de la démocratisation scolaire*, Paris, La Découverte, Nouvelle édition avec postface inédite de l'auteur, 2003.

BEAUD S. & PIALOUX M., *Retour sur la condition ouvrière. Enquête aux usines Peugeot de Sochaux-Montbéliard*, Paris, Fayard, Nouvelle édition avec postface inédite des auteurs, 2004.

19. Voir également MAUCOURANT (2005).

20. Voir aussi COREI (1995).

21. Voir TINEL (2004).

22. NOIRIEL (2006) ; NOIRIEL (2001).

23. BEAUD & PIALOUX (2004, 2005) ; BEAUD (2003).

24. ROSENTAL (2006).

- , *Violences urbaines, violence sociale. Genèse des nouvelles classes dangereuses*, Paris, Fayard, 2005.
- BECKER G. S., « Irrational behavior and economic theory », *The Journal of Political Economy*, vol. 70, n° 1, février 1962, p. 1-13.
- , « Comments », *The Journal of Political Economy*, vol. 80, n° 3, Part II, mai-juin 1972, p. 252-255.
- , « A theory of social interactions », *The Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 6, p. 1063-1093.
- BLINDER A. S., « The economics of brushing teeth », *The Journal of Political Economy*, vol. 82, n° 4, juillet-août 1974, p. 887-891.
- , « On dogmatism in human capital theory », *The Journal of Human Resources*, vol. 11, n° 1, hiver 1976, p. 8-22
- BOURDIEU P., « Sur les rapports entre la sociologie et l'histoire en Allemagne et en France. Entretien avec Lutz Raphael », *Actes de la recherche en sciences sociales*, n° 106-107, mars 1995, p. 108-122.
- , *Science de la science et réflexivité. Cours du collège de France 2000-2001*, Paris, Raisons d'agir, 2001.
- , *Esquisse pour une auto-analyse*, Paris, Raisons d'agir, 2004.
- BOUVERESSE J., *Prodiges et vertiges de l'analogie. De l'abus des belles-lettres dans la pensée*, Paris, Raisons d'agir, 1999.
- BOWLES S., « Schooling and inequality from generation to generation », *The Journal of Political Economy*, Vol. 80, n° 3, Part II, mai-juin 1972, p. 219-251.
- BRAUDEL F., *La dynamique du capitalisme*, Paris, Arthaud, 1985.
- CLAPHAM J. H., « Of empty economic boxes », *The Economic Journal*, Vol. 32, n° 127, septembre 1922a, p. 305-314.
- , « The economic boxes », *The Economic Journal*, vol. 32, n° 128, décembre 1922b, p. 560-563.
- COREI T., *L'économie institutionnaliste. Les fondateurs*, Paris, Economica, 1995.
- GINZBURG C., *A distance. Neuf essais sur le point de vue en histoire*, Paris, Gallimard, 2001.
- LÉONTIEF W., « Note on the pluralistic interpretation of history and the problem of interdisciplinary cooperation », *The Journal of Philosophy*, Vol. 45, n° 23, novembre 1948, p. 617-624.
- MARX K., *Travail salarié et capital*, 1849 in MARX K., *Œuvres. Économie I*, Paris, Gallimard, 1965.
- MAUCOURANT J., *Avez-vous lu Polanyi ?*, Paris, La Dispute, 2005.
- NOIRIEL G., *État, nation et immigration. Vers une histoire du pouvoir*, Paris, Gallimard, 2001.
- , *Introduction à la socio-histoire*, Paris, La Découverte, 2006.
- PIGOU A. C., « Empty economic boxes: a reply », *The Economic Journal*, vol. 32, n° 128, décembre 1922, p. 458-465.
- POULOT D., *Question sociale. Le sublime ou le travailleur comme il est en 1870, et ce qu'il peut être*, Paris, François Maspero, 1980.
- ROSENTAL P.-A., « Pour une histoire politique des populations », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 61^e année, n° 1, janvier-février 2006, p. 7-29.
- TAYLOR F. W., *The principles of scientific management*, New York and London, Harper and Brothers Publishers, 1911.
- TINEL B., « A quoi servent les patrons ? » *Marglin et les radicaux américains*, Lyon, ENS éditions, 2004.

LES AUTEURS

Many CAMARA, Malien, est titulaire d'un DEA d'anthropologie et d'un doctorat de 3^e cycle de sociologie de l'université Paris X-Nanterre et professeur de sociologie à l'université de Bamako. Il a été associé, pendant une vingtaine d'années, en qualité de concepteur, de gestionnaire ou d'évaluateur, à plusieurs projets et programmes de coopération bilatérale ou multilatérale réalisés dans son pays natal. Consultant, expert en développement de projets, son travail a aussi porté sur l'identification, la formulation ou l'évaluation de nombreux projets de développement sectoriels et de politiques publiques dans le domaine de la sécurité alimentaire, de la santé, de l'environnement, de l'énergie, de la décentralisation administrative et institutionnelle, de la gestion des conflits intercommunautaires et intergroupes socioprofessionnels, etc. pour le compte d'organismes publics maliens, du Fonds belge pour la survie, de la DDA (Suisse) et d'institutions internationales (Banque mondiale, OMS, Unicef, PNUD, CEE, FENU). En résidence en France à partir de 2001, il enseigne actuellement à l'université d'Angers (IUT) et en sociologie du développement et d'anthropologie à l'Université Catholique de l'Ouest (IPSA). Ses intérêts scientifiques concernent une thématique variée : la problématique du développement en Afrique ; la gouvernance, la démocratie, l'histoire et la culture ; les politiques, systèmes et acteurs publics, privés et communautaires de santé ; l'immigration d'Afrique Noire en France et ses modes de construction identitaire. Il a notamment publié *Mali, la politique économique et l'ajustement structurel* (Ottawa, Éditions Agence Canadienne pour le Développement International, 1992).
<manycamara@yahoo.fr>

Ekkehard ERNST est économiste à l'OCDE. Il est actuellement chargé des rapports biannuels pour les Pays-Bas, la Belgique et le Luxembourg. Sa recherche s'est concentrée sur la place des institutions dans la dynamique économique de long terme. Il a publié plusieurs articles et rapports portant sur les complémentarités institutionnelles entre marché du travail et marché financier et leur rôle dans la dynamique de la productivité et de l'emploi des pays de l'OCDE. Récemment, il s'est intéressé également au rôle des institutions dans la capacité des économies à absorber des chocs. Dans une série de travaux il a notamment démontré l'importance des frictions du marché financier dans l'explication de la non-neutralité monétaire même à long terme, ainsi que l'existence d'un taux d'inflation et d'un taux d'endettement public optimal. <ekkehard.ernst@oecd.org>

Elsa LAFAYE DE MICHAUX, née en 1972, agrégée de sciences sociales, est maître de conférences en sciences économiques à l'université d'Angers (IUT). Elle est membre

du Centre d'Économie de la Sorbonne (UMR Paris I-CNRS) dans l'équipe MATISSE où elle a créé et animé le séminaire Institutions et Développement de 2001 à 2006 (aujourd'hui transformé en « Économie et Politiques du développement »). Elle contribue activement à la revue en ligne « Revue de la Régulation, Capitalisme, Institutions, Pouvoir ». Sa thèse critique sur le lien (fragile) entre éducation et croissance en Malaisie (Dijon, 2000) l'a conduite à s'interroger sur les conditions de possibilité d'une économie hétérodoxe ouverte aux autres sciences sociales pour penser le développement aujourd'hui. Elle termine un ouvrage de synthèse sur l'économie malaisienne contemporaine (IRASEC, Bangkok) dans une perspective historique et institutionnaliste. Elle a également travaillé en économie géographique sur le district industriel de l'électronique de Penang (Malaisie) dans le cadre d'un programme européen comparatif des *clusters* asiatiques (2006). <elafaye@univ-paris1.fr>

Raoul LUCAS est maître de conférences en sciences de l'éducation à l'université de la Réunion. Il est membre du laboratoire ORACLE. Il a mené de nombreuses activités d'enseignement et de recherche tant à la Réunion que dans les autres îles de l'Océan Indien. Il est l'auteur de plusieurs rapports et études sur les questions de formation et de coopération. Il travaille depuis de nombreuses années sur les questions des politiques scolaires à la Réunion et sur les questions interculturelles dans les sociétés de l'Océan Indien. Il a été responsable du projet de commémoration du cent cinquantième de l'abolition de l'esclavage. Il est délégué Unesco à la Réunion. Il est l'un des co-rédacteurs du rapport *Étude sur l'enseignement supérieur dans les départements d'outre-mer: bilan, spécificités et devenir*, 2005. <raoul.lucas@univ-reunion.fr>

Jérôme MAUCOURANT, né en 1962, membre du laboratoire « Triangle », UMR-CNRS, est l'auteur d'*Avez-vous lu Polanyi ? à La Dispute* en 2005 et assure, avec M. Cangiani, l'édition scientifique d'un livre intitulé *Essais de Karl Polanyi au Seuil*. Il est également l'auteur d'un certain nombre d'articles consacrés à la tradition « institutionnaliste » en économie ; à cet égard, on pourra se référer, notamment, aux articles suivants : « Le Capital comme volonté et représentation », *Rue Descartes*, 49, printemps 2005, p. 20-29 ; « Institution et monnaie dans l'œuvre de Wesley Clair Mitchell », *Revue d'économie politique*, vol. 108, n° 3, mai-juin 1998, p. 391-418 et « L'institutionnalisme de Commons et la monnaie », *Cahiers d'économie politique*, n° 40-41, 2001, p. 353-284. À côté de son intérêt pour l'histoire de la pensée économique, l'auteur travaille dans le domaine de l'histoire des faits économiques ; à ce titre, citons notamment, avec L. Graslin (*Institut d'études sémitiques et Collège de France*), « Le port de commerce : un concept en débat », *Topoi*, 12-13, 2004, p. 215-257 ; « À propos de la "rationalité économique" dans l'Antiquité gréco-romaine », *Topoi*, 9, 1999, p. 47-102, en collaboration avec Jean Andreau, directeur d'études à l'EHESS. <maucourant.jerome@wanadoo.fr>

Ramine MOTAMED-NEJAD est maître de conférences à l'université Paris I-Panthéon-Sorbonne et chercheur au Centre d'Économie de la Sorbonne (UMR Paris I-CNRS). Il a longtemps travaillé (depuis la fin des années 1980) sur les transformations des économies en transition, en publiant plusieurs articles, notamment dans la *Revue d'économie financière* et la *Revue d'études comparatives Est-Ouest* (CNRS). Il a également dirigé plusieurs ouvrages collectifs sur cette question, parmi lesquels : *URSS et Russie, rupture historique et continuités économiques* (1997) aux Presses universitaires de France ; *Capitalisme et socialisme en perspective* (1999) aux

éditions La Découverte (collection « Recherches »); *Les économies post-socialistes : une décennie de transformation* (1999), numéro spécial de *Revue d'études comparatives Est-Ouest* (CNRS). Il consacre, depuis 2004, ses recherches aux métamorphoses économiques et politiques de la société iranienne. Sur ce thème, il a rédigé récemment une contribution intitulée : « La monnaie est politique. Ordre monétaire et pouvoir en Iran, 1979-2005 », in Lordon F. (dir.), *Conflits et pouvoir dans les institutions du capitalisme contemporain*, Paris, Presses de Sciences Po, à paraître en 2007. <r.motamed.nejad@wanadoo.fr>

Eric MULOT est actuellement consultant en socio-économie, spécialisé sur l'emploi et la formation, au sein du cabinet Pollen Conseil. Ses recherches réalisées au sein du laboratoire MATISSE à l'université Paris I-Panthéon-Sorbonne portaient sur l'analyse historique de la gestion des inégalités par les systèmes éducatifs, ainsi que sur l'évaluation des politiques éducatives mises en place en Amérique centrale dans les années 1990. Il y a créé et animé le séminaire *Institutions et Développement* de 2001 à 2006. Il se consacre actuellement à des travaux d'évaluation de politiques publiques dans les domaines de la formation et de l'emploi ainsi que sur le thème de l'égalité professionnelle hommes-femmes et collabore à un projet de recherche sur l'enseignement supérieur et la mobilité des étudiants dans les régions ultrapériphériques (Açores, îles Canaries, Guadeloupe, Guyane, Martinique, Madère, La Réunion). Il a récemment publié avec Hughes Juricic « La Guyane, illustration archétypale du paradoxe de la décentralisation » in Lucas R. et Radojcic K. (dir.), *L'enseignement supérieur dans les régions ultrapériphériques (Guadeloupe, Guyane, Martinique, Réunion)*, Paris, Karthala, 2006, p. 133-147 ; avec Rodrigo Arenas et Elsy Huboux, « Le néolibéralisme chilien de 1973 à aujourd'hui » in Arenas P., Gutierrez R. et Vallespir O. (dir.), *Salvador Allende. Un monde possible*, Paris, Syllepse, 2004, p. 179-198 ; « De la socialisation à l'individualisation de la gestion des inégalités par l'éducation : Costa Rica, Cuba et Guatemala, XIX^e et XX^e siècles », *Économie et Sociétés*, hors série, tome XXXIX, n° 9, septembre 2005, p. 1581-1605. <ermulot@aol.com>

Kako NUBUKPO est né en 1968 à Lomé (Togo). Il est titulaire d'une maîtrise d'économétrie de l'université Louis Pasteur de Strasbourg et d'un doctorat en sciences économiques de l'université Lumière-Lyon 2. Il a été successivement attaché temporaire d'enseignement et de recherche à l'université Lyon 2 (1995-1997), chargé de cours en économie à l'École de management de Lyon (EM Lyon) (1998-1999), macroéconomiste et chef de service au siège de la Banque centrale des États de l'Afrique de l'Ouest (BCEAO) à Dakar (Sénégal) (2000-2003), avant de rejoindre le Centre de coopération internationale en recherche agronomique pour le développement (CIRAD) à Montpellier (France). Il est actuellement basé à Bamako au Programme Coton de l'Institut d'économie rurale du Mali. Ses recherches portent sur les économies africaines, en particulier sur les conditions d'atteinte de l'efficacité des politiques publiques (macroéconomiques et sectorielles) dans un contexte d'instabilités et d'incertitude. <nubukpo@cirad.fr>

Pepita OULD-AHMED est chargée de recherche à l'IRD, « Travail et mondialisation » (TeM). Elle a créé et animé le séminaire *Institutions et Développement* de 2001 à 2006. Ses recherches portent sur les diverses formes de la fragmentation monétaire dans les économies dites en transition et en développement. Après avoir étudié le troc dans la Russie post-transition, elle travaille actuellement sur les « clubs » de

troc en Argentine. Elle collabore avec Frédéric Lordon (CNRS), avec qui elle vient de publier « "Qui perd paye..." Le droit européen des aides d'État comme morale punitive », *Critique internationale*, n° 33, octobre-décembre, à un projet d'histoire juridique et morale du sujet économique.

Elle vient de co-diriger *Turbulences monétaires et sociales: l'Amérique latine dans une perspective comparée*, Paris, L'Harmattan, 2007, à paraître. Elle a publié récemment « Le troc en Russie dans les années 1990: une crise des institutions monétaires sans perte de légitimité de la monnaie », dans Théret B. (dir.), *La monnaie dévoilée par ses crises*, Paris, Éditions de l'EHESS, à paraître en 2007 ; « Les transitions monétaires en URSS et en Russie: une continuité par-delà la rupture », *Annales. Histoire, Sciences sociales*, 5, septembre-octobre 2003 et « Barter Hysteresis in post-Soviet Russia: An Institutional and Post-Keynesian Perspective », *Journal of Post Keynesian Economics*, vol. 26, n° 1, 2003. <pepita.ould-ahmed@gmail.com>

Sébastien PLOCINICZAK est doctorant au Centre d'économie de l'université Paris Nord. Il est spécialisé dans le domaine de la sociologie économique. Ses axes de recherche concernent l'étude de l'encastrement des comportements économiques et des marchés, les réseaux sociaux et le capital social. Il a publié divers articles de sociologie économique portant sur l'encastrement des comportements marchands, « Neither Atomized nor Bi-lateralized: Market Actors Never Exchange Outside a Social-Structural Context. A Critical analysis of the Economics of Transaction Costs », *Oeconomicus*, vol. VII, 2005, p. 57-81 ; sur l'encastrement du comportement entrepreneurial, « La construction sociale du marché des très petites entreprises. Des réseaux sociaux au capital social local des entrepreneurs. L'exemple de l'arrondissement lensois », *Revue d'économie régionale et urbaine*, juillet, 2003, p. 441-476. Ses travaux sur les marchés sont les plus abondants, ainsi « L'échange marchand réenchânté: du marché autorégulé aux marchés encastés » (*Esprit critique*, automne 2003), et plus spécifiquement selon l'analyse polanyienne des marchés: « La représentation utopique du marché auto-régulateur selon Karl Polanyi » in Bensimon G., *Histoire des représentations du marché*, p. 692-708, 2005 ; « Au-delà d'une certaine lecture standard de *La Grande Transformation* », *Revue du MAUSS*, 2007 ; « Polanyi, les marchés et l'embeddedness. *La Grande Transformation* en question », *Cahiers Lillois d'Économie et de Sociologie*, 2007. <sebastien.plociniczak@wanadoo.fr>

Jean-François PONSOT est maître de conférences en sciences économiques à l'université Pierre Mendès France (Grenoble) depuis septembre 2005 après avoir été chercheur post-doctorant à la Banque Centrale de l'Équateur puis Assistant Professor à Laurentian University, Ontario, Canada. Ses recherches menées au laboratoire Économie internationale et développement durable (EIDD, ex-LEPII, CNRS/UPMF) portent sur la dollarisation dans les économies émergentes, l'hégémonie du dollar, l'indépendance nationale en matière monétaire à partir de cas historiques (Russie antibolchevique, empire colonial britannique) ou contemporains (Équateur, Argentine, économie des Balkans) et la nature de la monnaie. Ses travaux récents ont été publiés dans des revues académiques telles que *Revue d'économie financière*, *International Journal of Political Economy*, *History of Political Economy* et *Techniques financières et développement* ainsi que dans des ouvrages collectifs de recherche dont notamment *La monnaie dévoilée: crises monétaires d'hier et d'aujourd'hui*, sous la direction de Bruno Théret aux Éditions de l'EHESS, Paris, 2007 (à paraître). <jfponsot@yahoo.fr>

Karin RADOJCIC est docteur en sciences économiques et économiste-consultante. Elle est diplômée de l'université de Paris I Panthéon-Sorbonne. Elle a réalisé sa thèse grâce à une Convention CIFRE au sein du cabinet Pollen Conseil où elle a été consultante pendant plusieurs années. Elle est spécialiste des questions de l'emploi et de la formation, et plus particulièrement de l'insertion des jeunes. Elle a mené plusieurs missions sur ces questions dans les quatre départements d'outre-mer, notamment autour de la problématique de la mobilité des jeunes. Elle est l'un des co-rédacteurs du rapport *Étude sur l'enseignement supérieur dans les départements d'outre-mer: bilan, spécificités et devenir*, 2005. <kradojcic@aol.com>

Françoise RIVIERE est docteur en sciences économiques de l'université Paris I-Panthéon-Sorbonne. Économiste-consultante, elle est actuellement chargée de mission à l'antenne de la Région Réunion à Paris. Ses travaux ont été consacrés en partie à l'effet des dépenses publiques d'infrastructures et d'éducation sur la croissance d'un point de vue macroéconomique et microéconomique. Elle a publié plusieurs articles portant sur les économies du Sud-ouest de l'Océan Indien. Outre l'économie du développement et l'économie de l'éducation et de la formation, elle s'est intéressée plus récemment à la problématique du développement territorial et à l'évaluation de politiques publiques et a effectué des missions pour divers organismes. Elle est l'un des co-rédacteurs du rapport *Étude sur l'enseignement supérieur dans les départements d'outre-mer: bilan, spécificités et devenir*, 2005. <francoise.riviere@free.fr>

Jean-Michel SERVET est professeur d'économie du développement à l'IUED de Genève, fondateur du programme de recherche sur la microfinance de l'Institut français de Pondichéry et directeur de recherche associé à l'IRD « Travail et mondialisation » (TeM). Il a dirigé et publié de nombreux travaux sur les dimensions sociales de la finance et notamment *Banquiers aux pieds nus, la microfinance*, Paris, Odile Jacob, 2006. Il prépare actuellement un ouvrage sur le financement du développement. Il est aussi spécialiste d'histoire de la pensée économique et financière (en particulier comme co-éditeur des œuvres complètes d'Auguste et Léon Walras et d'une nouvelle traduction de la *Richesse des Nations* d'Adam Smith). <jean-michel.servet@iued.unige.ch>

Bruno TINEL est maître de conférences à l'université Paris I, il est membre de l'équipe MATISSE du Centre d'Économie de la Sorbonne (UMR Paris I-CNRS). Ses travaux ont porté initialement en histoire des idées contemporaines sur les rapports de subordination. Ils s'orientent actuellement dans deux directions : d'une part, l'analyse de la dynamique de la division du travail dans une perspective marxiste et, d'autre part, les finances publiques au regard des transformations des systèmes fiscaux dans une perspective post-keynésienne. Par ailleurs, il s'intéresse aux aspects épistémologiques de la mobilisation des savoirs scientifiques par le politique. <btinel@univ-paris1.fr>

Stéphanie TREILLET est maître de conférences en économie à l'IUFM de Créteil et effectue des recherches en économie du développement, notamment sur les évolutions de la pensée du développement. Elle participe aux travaux du GEMDEV et de l'Association Tiers-Monde. Elle a publié notamment « Des conditions de la reconstitution d'une économie du développement hétérodoxe », *Économies et sociétés*, n° 9, 1996, « La société civile dans les stratégies des organisations internationales » in Froger G. et al., *Quels acteurs pour quel développement ?*, Paris,

GEMDEV-Karthala, 2005 ; « Les différentes dimensions de l'«échec» des stratégies de développement : une question aux enjeux contemporains » in Berr E. et Harribey J.-M. (dir.), *Le développement en question*, Bordeaux, Presses universitaires de Bordeaux, 2006. Auteur d'un manuel d'économie du développement : *L'économie du développement, de Bandoeng à la mondialisation*, Paris, Armand Colin, 2006, elle a également effectué des recherches sur les conséquences de la mondialisation sur les économies d'Amérique latine. Enfin, elle a écrit plusieurs contributions sur les conséquences contradictoires de la mondialisation libérale sur la situation des femmes dans les pays en développement, dont « Droits des femmes, individualisme et développement », *Cahiers de l'Association Tiers-monde*, « Droits et développement », Nancy, n° 20, 2005. <treillet@univ-mlv.fr>

Julien VERCUEIL est docteur en sciences économiques, professeur agrégé à l'IUT Jean Moulin, Lyon, et membre du Centre d'études des modes d'industrialisation (CEMI), EHESS, Paris. Ses thèmes de recherche portent sur les approches évolutionnaires et institutionnalistes en sciences économiques appliquées aux économies de la Russie et des pays d'Europe centrale et orientale. Il a publié *Transition et ouverture de l'économie russe (1992-2002). Pour une économie institutionnelle du changement*, Paris, L'Harmattan, 2002 ; avec J.-P. Pagé : *De la chute du mur à la nouvelle Europe. Économie politique d'une métamorphose*, Paris, L'Harmattan, 2004 ; avec Petia Koleva et Nathalie Rodet-Kroichvili (co-directeurs) : *Nouvelles Europes. Trajectoires et enjeux économiques*, Belfort, Presses de l'UTBM, 2006 ; « Institutionnalisme et évolutionnisme sont-ils complémentaires ? La transition comme mise à l'épreuve », *Économie et Institutions*, n° 3, 2^e semestre 2003, p. 74-98. <julien.vercueil@laposte.net>

Achevé d'imprimer
sur les presses de la reprographie
de l'université Rennes 2
en juin 2007

Imprimé en France

Institutions et développement

La fabrique institutionnelle et politique des trajectoires de développement

Dialogue des terrains et des disciplines au sein des sciences sociales, cet ouvrage s'inscrit dans une volonté d'élaboration collective d'une réflexion institutionnaliste sur les pays en développement. Il est le fruit d'un séminaire de recherche *Institutions et développement* (Matisse-CNRS, Paris, 2001-2006). Il souhaite permettre au lecteur de s'orienter dans les travaux d'économie du développement contemporaine (théories de la croissance, anti-développement) et parmi les discours des institutions financières internationales. Ceci passe par un travail de clarification des positions théoriques et idéologiques, face à la vague montante du néo-institutionnalisme en sciences sociales.

Au-delà de contributions purement théoriques, l'ancrage en économie politique est clairement affirmé dans des textes analysant les changements institutionnels à l'œuvre dans des pays ou régions particuliers (Afrique de l'Ouest, La Réunion, le Mali, la Russie, l'Iran et l'Equateur). La question de la souveraineté des Etats s'y trouve nécessairement soulevée.

Vues d'ailleurs, de nouvelles questions apparaissent, qui demandent un travail conceptuel nourri par des références situées en-dehors de la discipline économique auxquelles ce livre souhaite ouvrir. En effet, les pays dits du Sud sont des lieux d'élaboration politique, économique et sociale singuliers que les économistes européens gagnent à connaître et à réfléchir afin de penser la mondialisation et ses effets en connaissance de cause.

Elsa LAFAYE DE MICHEAUX est maîtresse de conférences en économie à l'Université d'Angers (IUT), Eric MULOY est actuellement consultant en socio-économie et Pepita OULD-AHMED est chercheuse en économie à l'IRD.

ISBN 978-2-7535-0436-3

PRIX : 18 €

PUR Réseau des Universités
OUEST ATLANTIQUE

