

Les enjeux du développement économique, financier et écologique dans une mondialisation risquée

Actes du 60^e Congrès de l'AIELF
sous la direction de
Krzysztof MALAGA et Alain REDSLOB

EDITIONS DE USEGP



UNIVERSITÉ DES SCIENCES
ÉCONOMIQUES ET DE GESTION
DE POZNAŃ



Association Internationale
des Économistes de Langue
Française

**Les enjeux
du développement
économique, financier
et écologique dans
une mondialisation risquée**

Les enjeux du développement économique, financier et écologique dans une mondialisation risquée

60^e Congrès de l'Association Internationale
des Économistes de Langue Française

Université des Sciences Économiques
et de Gestion de Poznań

sous la direction de
Krzysztof MALAGA et Alain REDSLOB

EDITIONS DE USEGP



UNIVERSITÉ DES SCIENCES
ÉCONOMIQUES ET DE GESTION
DE POZNAŃ



Association Internationale
des Économistes de Langue
Française

POZNAŃ 2018

Comité de rédaction

Szymon Cyfert, Elżbieta Gołata (président), Jacek Lisowski, Ewa Mahuszyńska, Jerzy Schroeder (secrétaire), Krzysztof Walczak, Ryszard Zieliński

Rapporteur : Jan Paradysz

Rédacteurs scientifiques : Krzysztof Malaga, Alain Redslob, Beata Woźniak-Jęchorek

Consultation linguistique : Jadwiga Paczyńska

Projet de la couverture : Izabela Jasiczak

Rédacteur technique : Ewa Jaros

Il va de soi que l'Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań n'entend donner aucune approbation ni improbation aux opinions incluses dans ce livre. Ces dernières doivent être considérées comme propres à leurs auteurs.

© Copyright by Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań
Poznań 2018

ISBN 978-83-7417-981-2

e-ISBN 978-83-7417-982-9

Editions de Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań

ul. Powstańców Wielkopolskich 16, 61-895 Poznań

tél. 48 61 854 31 54, 48 61 854 31 55

www.wydawnictwo.ue.poznan.pl, e-mail: wydawnictwo@ue.poznan.pl

Composition: eMPI²

Imprimerie:

ABC – Władysław Kondej

60-801 Poznań

ul. Marcelesińska 18

SOMMAIRE

Comité scientifique	9
Remerciements.....	11
Prologue	13
Rapport introductif : REDSLOB Alain, De quelques bévues sur la mondialisation actuelle	15
I. MONDIALISATION, TRANSFORMATION ET INTÉGRATION : ENJEUX ÉCONOMIQUES	25
LAFAY Gérard, L’explosion des inégalités sociales et le processus d’appauvrissement à l’Ouest	27
MALAGA Krzysztof, Les transformations politiques, économiques et sociales en Pologne durant les années 1989–2017. Bilan perspectives et nouveaux enjeux	44
II. INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE : VECTEURS DE CROISSANCE	57
TSAFACK NANFOSSO Roger A., NGUENA Christian L., Terrorisme et croissance économique en Afrique Centrale	59
CISSE Abdoulaye, Ouverture commerciale internationale et croissance économique dans la communauté économique des États de l’Afrique de l’Ouest (CEDEEO)	77
EL ALAOUI Ismaili Moulay Youssef, Optimum écotouristique dans le cadre de développement de l’économie de la connaissance « Cas de la région de Ouarzazate » ..	93
EL MAGUIRI Dikra, HAKMAOUI Abdelati, EL HACHLOUFI Mostapha, Régionalisation avancée et équité territoriale au Maroc : proposition d’un modèle stochastique	107
CHEBIRA Boualem-Ammar, Les ide en algérie : entre ouverture et protectionnisme	123
BERGEL Izabela, Développement du transport et de la mobilité en Pologne : enjeux du développement durable	138

III. SYSTÈME BANCAIRE ET POLITIQUE MONÉTAIRE : RÉALITÉS ET DÉFIS	157
LANDAIS Bernard , La théorie des zones monétaires optimales à l'épreuve des crises européennes récentes	159
DELAITE Marie-Françoise , Vulnérabilités des banques dans la globalisation financière : le cas de la zone euro	174
SZYPULEWSKA-PORCZYŃSKA Alina , Intégration des marchés financiers européens après le „Brexit”	185
MAROUANI Albert , Les limites des politiques monétaires accommodantes : comment les dépasser ?	200
VEDIE Henri-Louis , Soixante-dix ans de franc CFA : quel bilan pour les 14 pays de la zone franc ?	219
SBIHI-YADDADEN Djamila, BOUZAR Chabha , Les nouvelles transformations des activités bancaires à l'épreuve de la globalisation financière, instabilité et régulation	229
MARINOVA Tsvetelina , Possibilités de financement de l'économie sociale en Bulgarie	245
IV. POLITIQUE BUDGÉTAIRE : EFFICACITÉ DES POLITIQUES PUBLIQUES	257
AZMI Amina, OBAD Jaouad , Dépenses publiques, corruption et croissance économique dans les pays nord africains	259
CHERABI Abdelaziz, LATRECHE Imene , L'évaluation des politiques publiques : un moyen pour la modernisation de l'administration et de l'économie dans les pays africains	271
VEGA MOCOROA Isabel , Vers une TVA européenne plus efficace : étude préliminaire des principaux effets économiques des dernières réformes des taux de TVA dans l'UE, notamment en Espagne	280
HYBKA Małgorzata Magdalena , L'efficacité douteuse de la TVA en France et Pologne. Dépenses fiscales, le bouc émissaire ?	296
V. ÉCOLOGIE ET CHANGEMENTS CLIMATIQUES : DÉFIS ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUE	319
BELATTAF Matouk , Changements climatiques et flux migratoires actuels et futurs : État des lieux et impacts dans le cas de l'Afrique	321
BELATTAF Matouk, BELATTAF Sylia , Transition énergétique et financement vert : état des lieux et perspectives pour l'Afrique à la lumière des COP21 et COP22	337

M'BOUNGOU Serge Magloire , La croissance économique et l'environnement dans un contexte de changement climatique.....	356
ROSELÉ CHIM Paul , Enjeux de croissance et risques écologiques : perspectives pour l'industrie aurifère en Guyane française.....	368
GOUJON Daniel, POISAT Jacques , Écologie et solidarité : aux sources d'un développement socio-économique innovant. L'exemple de la filière de retraitement textile.....	385
VI. MARCHÉ DU TRAVAIL : FAITS ET THÉORIES	395
BENIA Omar , La problématique du chômage en Algérie.....	397
VAILLANCOURT François, FONTAINE Marc-André , Attributs linguistiques et revenus de travail, Québec : cadre d'analyse, résultats pour 2010 et comparaison 1970–2010.....	414
VII. GOUVERNANCE, FINANCE ET MANAGEMENT DES ENTREPRISES ..	425
DRISSI Hicham, EL GHAZALI Mbarka , La contribution de l'audit à la performance des établissements publics : cas des chambres de commerce.....	427
EL YAMANI Kaoutar, ROUGGANI Khalid, BOUAYAD AMINE Nabil , Entrepreneuriat Socialement Responsable : de l'innovation à la maîtrise du risque global.....	440
HADJITCHONEVA Juliana , Les enjeux de l'écosystème entrepreneurial et son développement dans le contexte bulgare	456
EL ALAOUI Hamza , Le contrôleur de gestion et la création de valeur dans l'entreprise Marocaine	475
VIII. VARIA	489
RAFTOWICZ-FILIPKIEWICZ Magdalena, LE GALLIC Bertrand, NOURRY Myriam, PIRRONE Claudio , Perception des produits de la pêche et de l'aquaculture en Pologne : approche exploratoire à travers le visionnage des programmes culinaires télévisuels.....	491
RHARIB Abderrahim , Les dérives du supportérisme au Maroc	501
IX. ARTICLES PRÉSENTÉS AU COURS 60^e CONGRÈS DE L'AIELF ACCEPTÉS À LA PUBLICATION DANS REVUE INTERNATIONALE DES ÉCONOMISTES DE LANGUE FRANÇAISE	
1. AUBERGER Antoine , Cycles politiques rationnels partisans et chômage. Évaluation empirique	
2. BISMANS Francis, GNIMASSOUN Blaise , Les déterminants de la demande agrégée d'électricité en France	

3. BOUAZIZ Kamila , Mondialisation et pauvreté extrême	
4. CLAVÉ Francis , La croissance en zone euro et les limites de l’articulation de l’économique et du politique dans l’approche fonctionnaliste de l’intégration européenne	
5. COUPEZ Bernard , Déréguler à nouveau la finance ? Le vent qui vient de l’Amérique	
6. FRATILA Camelia Ana , Combien d’Europe (-s) à l’intérieur de l’Union européenne ? Clivages culturels et décalages économiques	
7. MACUDA Malgorzata , Groupes homogènes de malades – coûts versus revenus : vers une efficacité économique	
8. NKENGFACK Hilaire , L’économie verte en Afrique subsaharienne : une analyse par le découplage économie - environnement	
9. PAIRAULT Thierry , La Chine dans la mondialisation : l’insertion de la filière automobile chinoise en Algérie et au Maroc	
10. RATAJCZAK Marek , Économie du XXI ^e siècle	
11. RUFF Claudio et TOLEDO Marcelo Ruiz , Impact social d’une politique de financement mixte sur l’enseignement supérieur : le cas du Chili	
12. SKOCZYLAS Piotr , L’impact des interrelations entre les facteurs culturels et la perception de la qualité de service sur la fidélisation des clients des opérateurs mobiles en Pologne	
13. WOŹNIAK-JĘCHOREK Beata , Problèmes institutionnels du marché du travail en Pologne au cours de la deuxième décennie du XXI ^e siècle	
Abreviations.....	513
Table des matières en français.....	515
Abreviations.....	530
Table des matières en polonais.....	532

COMITÉ SCIENTIFIQUE
DU 60^e CONGRÈS DE L'AIELF
„LES ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE DANS
UNE MONDIALISATION RISQUÉE”

Président

Alain REDSLOB, professeur, *Université Panthéon-Assas (Paris II)*, France

Membres

Joao ANDRADE, professeur, *Université de Coimbra*, Portugal

Matouk BELATTAF, professeur, *Université de Béjaïa*, Algérie

Jacques BOURRINET, professeur émérite, *Université d'Aix Marseille*, France

Camille BAULANT, professeur, *Université d'Angers*, France

Francis BISMANS, professeur, *Université de Lorraine*, France

Ferran BRUNET, professeur, *Université de Barcelone*, Espagne

Bernard COUPEZ, professeur associé, *Université Panthéon-Assas*, France

Iskra CHRISTOVA-BALKANSKA, professeur, *Académie Bulgare des Sciences*, Bulgarie

Marian GORYNIA, professeur, *Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań*, Pologne

Vinko KANDZIJA, professeur, *Université de Rijeka*, Croatie

Gérard LAFAY, professeur émérite, *Université Panthéon-Assas*, France

Bernard LANDAIS, professeur, *Université de Bretagne-Sud*, France

Michel LELART, professeur, *Université d'Orléans*, France

Krzysztof MALAGA, professeur, *Université des Sciences Économiques de Poznań et de Gestion de Poznań*, Pologne

Boniface MBIH, professeur, *Université de Caen*, France

Jean-Pierre OLSEM, professeur honoraire, *Université de Besançon*, France

Léon OLSZEWSKI, professeur, *Université de Wrocław*, Pologne

Constanta POPESCU, professeur, *Université Valahia de Targoviste*, Roumanie

Marek RATAJCZAK, professeur, *Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań*, Pologne

Xavier RICHEL, professeur, *Université Sorbonne Nouvelle (Paris III)*, France

Issa SACKO, professeur, *Université de Bamako*, Mali

Viacheslav SHUPER, professeur, *Institut de géographie de l'académie des sciences*, Russie

Ioan TALPOS, professeur, *Université de l'ouest de Timisoara*, Roumanie

Roger TSAFACK NANFOSSO, professeur, *Université de Dschang*, Cameroun

François VAILLANCOURT, professeur émérite, *Université de Montréal*, Canada

Henri-Louis VEDIE, professeur émérite, *HEC*, France

Isabel VEGA MOCOROA, professeur, *Universidade de Valladolid*, Espagne

REMERCIEMENTS

Qu'il me soit permis au nom du milieu académique de Poznań, d'exprimer notre profonde gratitude aux professeurs Alain REDSLOB, président de l'AIELF, Roger TSAFACK NANFOSSO, Bernard LANDAIS ainsi qu'à Monsieur Louis EXPERT, tous quatre membres du bureau, de même qu'à tous les membres de l'AIELF qui ont choisi l'Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań comme lieu du 60^e Congrès de l'AIELF.

Ce congrès a eu lieu sous le patronage d'honneur de l'Ambassade de France à Varsovie, du Recteur de l'USEGP, du Voïvode de la région Grande Pologne, du Maréchal de la région Grande Pologne, du Président de la ville Poznań avec le support financier de l'Ambassade de France à Varsovie et de l'Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań.

La veille du Congrès de l'AIELF à l'Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań a eu lieu la « Journée française ». C'était un grand événement franco-phonie honoré par la présence de l'Ambassadeur de France en Pologne, Monsieur Pierre LÉVY, qui a donné une conférence « Pour une politique économique européenne », devant plus de 150 participants.

J'adresse mes très vifs remerciements aux membres du Comité de lecture et du Comité d'organisation du Congrès, ainsi qu'au professeur Jan Paradysz qui a préparé un rapport de cette monographie, pour leur travail responsable, difficile mais avant tout très efficace.

J'étends mes remerciements à tous les services de l'USEGP qui, aux diverses étapes du déroulement du Congrès et de préparation de cet ouvrage, ont contribué à leur mise en œuvre.

Enfin, je voudrais exprimer mes sincères remerciements à tous les congressistes, et en particulier à ceux qui ont contribué à la publication de cet ouvrage.

Professeur Krzysztof MALAGA

PROLOGUE

L'AIELF est une association à caractère scientifique qui a pour objet de réunir les chercheurs en économie et dans des disciplines connexes. Elle œuvre dans le but de permettre la plus large diffusion des idées sur les thématiques étudiées par ses membres, sans restriction de champ ni de couverture géographique. Elle s'évertue, avant tout, à promouvoir la culture économique francophone. Aussi ses activités consistent-elles à organiser diverses manifestations scientifiques et à favoriser une recherche économique en langue française de qualité, en publiant ouvrages et articles entre autres.

Les dix derniers Congrès de l'AIELF ont été organisés à Montréal (Canada), Marrakech (Maroc), Porto-Evora (Portugal), Athènes (Grèce), Aix-en-Provence (France), Varsovie (Pologne), Târgoviște (Roumanie), Opatija (Croatie), Valladolid (Espagne) et Paris (France).

En 2017, il s'est déroulé à Poznan, les 23, 24 et 25 mai, au sein de l'Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań.

Le thème retenu en a été : « **Les enjeux du développement économique, financier et écologique dans une mondialisation risquée** ».

Le nombre et la pertinence des travaux engagés dans ces voies ont été causes du choix de ce thème qui concerne aussi bien les nations riches que les économies émergentes ou peu favorisées.

Plus de cent-vingt spécialistes issus de vingt-cinq pays – Algérie, Allemagne, Belgique, Burkina Faso, Bulgarie, Cameroun, Canada, Chili, Congo, Côte d'Ivoire, Espagne, France, Gabon, Lettonie, Mali, Maroc, Pologne, Portugal, Qatar, République de Moldavie, Roumanie, Russie, Sénégal, Suisse, Tunisie – en animaient les débats, tant durant les sept séances plénières qu'au sein de vingt commissions.

Leurs communications, sur avis d'un comité scientifique d'audience internationale, ont été regroupées par thème fédérateur dans le présent ouvrage ou bien publiées dans vol. 2, numéro 2/2017 de la Revue Internationale des Économistes de Langue Française (RIELF).

Professeur Alain REDSLOB, président de l'AIELF

Alain REDSLOB

Université Panthéon-Assas (Paris 2), France

Président de l'AIELF

alain.redslob@u-paris2.fr

DE QUELQUES BÉVUES SUR LA MONDIALISATION ACTUELLE

Résumé : La mondialisation est un fait, rien qu'un fait. Si d'aucuns la louent parfois trop, d'autres la dénigrent parfois outrancièrement. Désireuses de rester éloignées de propos aussi abrupts, les lignes qui suivent évoqueront quatre thèmes d'une brûlante actualité parce qu'ils recèlent des bévues aussi subreptices que pernicieuses : l'endettement, la monnaie, l'Europe, l'avenir.

Mots-clés : mondialisation, endettement, monnaie, Europe, développement, climat, temps, espace.

JEL classification : F40, E5, N44, O10, Q54, Z0.

ON SOME BLUNDERS ABOUT PRESENT GLOBALIZATION

Abstract : Globalization is a fact, only a fact. If some economists consider it with too much indulgence, others run it down excessively. Anxious to remain far from so abrupt points of view, the following lines will evoke four topics of burning hot news because they conceal blunders as surreptitious as pernicious: debt, money, Europe, future.

Keywords : globalization, debt, money, Europe, development, climate, time, space.

Introduction

Portons le regard sur le monde, laissant au temps l'instant de prendre la pause.

Quelle répugnance et quel enchantement ! Quel cloaque et quelle joliesse !
Quelle déconvenue et quelle fascination ! Teintée de noirs desseins ou nimbée

d'œuvres généreuses, paralysée d'inerties ou bardée d'initiatives, lestée d'anxiétés ou riche de promesses, telle se présente *terra nostra*.

La mondialisation, une fois de plus, accapare la réflexion. En pareil cénacle et vu les circonstances, se peut-il autrement ? De caractère risqué, ses enjeux sont devenus tels que d'aucuns n'hésitent plus à l'identifier à l'Antéchrist et d'autres au point focal de l'histoire.

Équidistants de campements aussi chimériques, ces propos évoqueront quatre thèmes d'une brûlante actualité parce qu'ils recèlent des bévues aussi subreptices que pernicieuses : l'endettement, la monnaie, l'Europe, l'avenir.

1. Un endettement empoisonné

Jamais au cours de l'histoire la finance n'aura occupé une place aussi prépondérante. Si moult inquiétudes proviennent du surendettement des États, d'autres institutions viennent encore en accentuer la dangerosité.

1.1. Le constat du mal

La finance s'enfièvre à mesure que l'endettement lancine. La *dette publique* englobe l'ensemble des engagements financiers bruts de l'État, des organismes d'administration centrale, des collectivités territoriales et des caisses de sécurité sociale. Vu que son montant découle des besoins de financement égaux à la différence entre recettes et dépenses, il gonfle à chaque fois qu'un emprunt couvre un déficit. Or, comme l'état des finances publiques dans les pays développés n'est guère reluisant, l'endettement dérive de façon inertielle, phénomène planétaire devenu proprement alarmant. Qu'on en juge. Début 2017, le montant de la dette publique mondiale dépassait 45 000 milliards de dollars ! Bien sûr, par rapport à la richesse, le classement par pays révèle des situations contrastées : Japon (250%), Italie (132%), États-Unis (108%), Royaume-Uni (99%), France (98%) et Allemagne (68%). Dans ce panorama affligeant, il convient toutefois de noter que la dette poursuit sa décrue dans la zone euro (89%) comme dans l'Union européenne (83%), mais non de manière uniforme.

1.2. Les origines du mal

Outre un laxisme budgétaire qui a perduré dans le monde développé des décennies durant, il faut s'interroger sur les motifs d'une dérive aussi ininterrompue qu'inquiétante. Par-delà l'Atlantique, l'octroi des *subprimes* a généré une bulle immobilière qui, en raison de l'incapacité des ménages à honorer leurs dus, a fragilisé des établissements bancaires qui ont plongé dans l'insolvabilité ou la faillite. La conjonction du tarissement et de l'enchérissement des crédits qui s'est ensuivie

a freiné les investissements et dissuadé la consommation ; en pareil contexte, la récession s'est installée dès 2009, invitant le gouvernement américain à pratiquer un plan de relance qui, de fait, a davantage plombé les comptes publics. De ce côté-ci de l'océan, l'institution de l'euro (1999) qui a permis à chaque pays de la zone de lever des fonds à bas taux, quel que fût son bulletin de santé économique, a incité les États à trop emprunter, laissant filer les déficits et s'envoler la dette. Les plans d'activation conjoncturelle décidés par la suite n'ont fait qu'aggraver la tendance.

La situation est alarmante. D'abord, parce que ce sont les pays développés qui gèrent le moins bien leurs finances, la somme cumulée des dettes publiques des États précités représentant plus de 80% de la dette mondiale ! Ensuite, parce qu'il n'existe aucune limite à l'endettement tant que sa monétisation est permise, voire encouragée par des stratégies de facilitation. Enfin, parce que cette mécanique infernale est imparable, vu que les rachats se produisant à bas taux favorisent les États émetteurs. Et la dette publique de continuer d'enfler.

1.3. La perversion du mal

Agences de notation et paradis fiscaux ont singulièrement compliqué la situation.

Rémunérées par les entités – États, collectivités publiques, entreprises, sociétés financières, fonds spéculatifs... – qui les sollicitent, les agences dégagent des marges souvent plantureuses. Bien que dissemblables de l'une à l'autre dans leur gestion, elles attribuent des notes (*rating*) qui affectent les conditions d'emprunt, déclenchant fréquemment d'inexorables spirales vicieuses générées par l'application de primes de risque (*spreads*). Or, ces agences sont tout sauf infaillibles : leurs critères de notation ne sont pas transparents ; les conflits d'intérêt nés de leur mode de rémunération demeurent opaques ; la discontinuité de leurs procédures contraste avec la continuité des notations ; leur pouvoir prédictif laisse rêveur ; enfin, leur position oligopolistique n'est guère compatible avec l'intérêt public.

Les paradis fiscaux, pour leur part, ont amplifié la confusion d'ensemble. À la faveur de la déréglementation, voire de l'absence de réglementation, la finance offshore a fait florès. Marginal de ses débuts au milieu des années 90, le phénomène s'est amplifié non seulement par le nombre d'opérateurs mais aussi par la taille des opérations, plus petite à l'unité mais de plus haute fréquence. L'optimisation fiscale, pudique intitulé légal de l'évasion, se répandit au point de mobiliser les fiscs, étant donné que, peu ou prou, particuliers, entreprises et banques ont défiscalisé plus de 30 000 milliards de dollars, somme à laquelle s'ajoutent les valeurs plus que conséquentes des patrimoines financiers camouflés. Pour lutter contre ces pratiques, des dispositions internationales ont certes été arrêtées, mais sont restées de peu d'effet car dénuées de moyens coercitifs.

Pour clore ce point, il apparaît que la course à l'endettement est l'épée de Damoclès la plus dangereuse que le monde ait jamais connue. Pour financer plans

de soutien et plans de consolidation en capital, et leurs déficits inhérents, les États recourent à l'emprunt. Jusques à quand et jusqu'à quelle hauteur ? Est-il moral de laisser une si implacable mécanique perdurer alors que, au moindre découvert, ménages et entreprises sont épinglés, quand ils ne sont pas punis par une loi édictée par les États eux-mêmes ? Deux poids, deux mesures ? On comprend alors la perplexité des marchés financiers, surtout en Europe où ils ne concèdent que trop peu de temps aux pays en difficultés pour redresser leur situation.

2. Une Europe mésestimée

Si, sans doute, l'Europe questionne, elle demeure un horizon prometteur.

2.1. Perplexités

Pas toujours à tort, les Européens jugent l'Union complexe, incertaine, en un mot lointaine. D'un côté, ils admettent qu'elle est leur unique planche de salut tandis que, de l'autre, ils s'évertuent à en entraver l'évolution sitôt que l'occasion leur en est fournie : les résultats obtenus aux referenda français et hollandais de 2005 rendant caduc le projet de Constitution, le rejet irlandais du traité de Lisbonne trois ans plus tard, l'anémique participation aux élections parlementaires de juin 2014 et le résultat de la consultation britannique sur la sortie du Royaume-Uni l'attestent. Bref, tous les citoyens attendent de l'Union subsides et protections à profusion, mais la vilipendent à la première tourmente. Tant les protestations des peuples victimes des plans d'austérité que la présence de territoires aux marchés de l'Union apparaissant comme des terres d'élection des délocalisations, fautrices de chômage, exacerbent ce paradoxe. De même, la mise au point d'indicateurs par des eurocrates honnis parce que distants suscite réflexes réprobateurs et rejets abscons. Les mécanismes régissant l'euro tout comme l'entrée dans une phase de moins-disant social qui effraie attisent les suspicions. Sans égrener la litanie des discours démagogiques patelins et/ou ignorants. Oui, force est d'admettre que l'Union européenne demeure imprécise, mal expliquée, peu défendue, oui son modèle d'économie sociale de marché doit être peaufiné car la mise sur pied d'une politique sociale presse, oui l'Europe n'est pas encore cet espace de vie où devraient se lover les solidarités, oui les temps sont moroses parce que la construction européenne patine et parce que ses performances embuent les espérances.

2.2. Réalités

Peut-on pour autant prétendre que sa construction est un échec ? Non, trois fois non, car le renoncement préfigure le déclin. Il n'est que temps de fustiger ce climat de scepticisme. Sans dénier les ratages des processus d'union politique

et les loupés de l'intégration économique et monétaire, il convient de méditer les leçons du passé. Quatre réflexions surgissent aussitôt. Sur le plan *politique*, après tant et tant de déchirements millénaires, l'Union européenne n'est-elle pas un havre de paix tout autant qu'un modèle de stabilité, garant de sécurité et de prospérité, pour tous ses membres ? D'un point de vue économique mondial, n'est-elle pas la première puissance, le premier marchand, la première force industrielle, le premier pôle tertiaire, la première terre d'accueil des flux internationaux de capitaux, la place détenant le plus gros stock d'or, et, à la fin, l'espace où s'inscrit la zone euro forte d'une monnaie qui, en vingt ans, s'est hissée au deuxième rang mondial derrière celle qui a plus de douze fois son âge ? Est-ce bien là un échec ? Sous l'angle *social*, sa construction n'a-t-elle pas protégé ses résidents de bien des vicissitudes mondiales ? Dans un climat victime des plus violentes bourrasques monétaires dérivant sans la moindre discipline, n'a-t-elle pas garanti une stabilité protégeant le pouvoir d'achat des plus humbles ? Son édification n'a-t-elle pas conduit à un haut degré de protection sociale, certes perfectible, mais envié dans le monde entier, pays riches inclus ? Quatrièmement enfin, dans une perspective *sociétale*, l'aide publique la plus élevée accordée au Tiers-monde, les découvertes faites en commun, les échanges culturels, les débats scientifiques, les réunions de jeunes, les comités de jumelage... ne fondent-ils pas les pierres angulaires de l'Europe des gens, celle qui, en définitive, importe, et dont le nombre dépasse le demi-milliard ? Pour peu qu'on s'attèle à corriger d'indéniables faiblesses, ne faut-il pas voir là le ferment d'un sentiment d'appartenance de nature à surmonter les antagonismes et à partager des idéaux communs ? À l'histoire de juger.

Cependant que, en Europe comme dans d'autres zones du globe, on a concédé à la politique monétaire un pouvoir exorbitant.

3. Une monnaie suractivée

Que s'est-il passé ? Quelles sont les causes ? Quels remèdes envisager ?

3.1. Les faits

Dans le but d'éviter la déflation et de relancer l'emploi, une politique monétaire accommodante a été initiée aux États-Unis. Par la suite, elle fut étendue au Royaume-Uni, au Japon et à la zone euro. Là, il s'est agi dans un premier temps d'abaisser le taux directeur afin de stimuler le crédit dans le but d'activer la conjoncture ; le résultat fut décevant. Aussi, au cours d'une seconde phase, un ciblage simultané du prix *et* de la quantité du crédit a-t-il été décidé : le taux directeur a été abaissé à zéro, les excédents de trésorerie des banques ont été rémunérés négativement, tandis que des rachats massifs d'obligations, souveraines ou non, se

sont produit. En dépit d'un léger frémissement de la croissance, le dénouement est médiocre : le chômage ne recule pas, et l'inflation sous-jacente, donc hors énergie, reste trop basse. En sorte que l'efficacité de cette stratégie paraît pour le moins douteuse. Pourquoi ?

3.2. Les causes

Sur un plan *technique*, on ne peut attendre de performances probantes d'un secteur bancaire dont, en grande partie du fait même de la baisse des taux, les marges se compriment, les ratios prudentiels s'érodent et les difficultés de recapitalisation s'amoncellent. Comment, par ailleurs, l'inciter à prêter davantage alors que l'écart entre taux courts et taux longs est devenu insignifiant ? Pourquoi s'entêter à le pénaliser jusqu'à en rémunérer négativement ses dépôts alors que, d'évidence, ce n'est pas lui qui regimbe à prêter, mais ses clients qui rechignent à emprunter ? Sous l'angle *géographique*, les situations européenne et mondiale sont à prendre en compte, bien naturellement. Dans la zone euro, l'injection récurrente de liquidités dans le secteur financier peine à irriguer le secteur réel : c'est reconnaître que les décisions d'investir et de consommer ne dépendent pas du seul degré de liquidité existant. En outre, en allégeant le coût des dettes, la persistance de taux bas agit comme une drogue invitant les États dispendieux à emprunter toujours davantage. Est-ce pertinent compte tenu du contexte explosif décrit plus haut ? En outre, vu l'excédent des comptes publics outre-Rhin, l'émission d'obligations allemandes, tant prisées des souscripteurs, ira en diminuant. Quant au fameux « alignement des planètes » combinant taux bas, euro baissier et prix des matières premières en repli, il n'a pas produit les effets escomptés et, du reste, a déjà fait long feu. Enfin, hors une revitalisation du marché immobilier n'excluant pas la formation de bulles, force est d'admettre que l'investissement reste plat. Quant à l'échelle internationale, la demande mondiale ne se redresse pas, les excédents d'épargne regorgent, les outils non conventionnels seaturent, la dette cumulée culmine à un montant double de celui du PIB planétaire... Et le FMI de s'alarmer quant à des allègements réglementaires jugés trop hardis et quant à la fragilité de l'endettement des entreprises des pays émergents.

Mais, à la fin, un peu de franchise ne nuirait pas au débat. Que penser d'une économie où le temps n'a plus de prix, où l'emprunteur est rétribué et l'épargnant taxé, où le goût de l'effort est inhibé au point qu'aucun redressement n'intervient ? Le problème est politique, rien que politique. D'un côté, *par ignorance*, on surestime la politique monétaire en étendant les prérogatives des banques centrales de la stabilisation bancaire à la stabilisation du système financier tout entier, tout en les investissant de missions, telle la régulation de la conjoncture, qu'elles sont dans l'incapacité de mener à bien toutes seules. De l'autre, *par irresponsabilité*, on se complaît à concevoir des politiques de facilitation financière, dites accom-

modantes – deux libellés qui ne trompent pas – illusoire cache-misère d’efforts sans cesse différés. Enfin, *par commodité*, plusieurs organismes internationaux poussent les pays vertueux à dépenser plus, tandis que, *par démagogie*, d’aucuns en viennent à préconiser la distribution d’argent frais aux ménages pour qu’ils le dépensent : c’est faire bon marché de la souveraineté budgétaire des États et se refuser à saisir qu’on ne fera pas boire des consommateurs qui n’ont manifestement pas soif !

3.3. Les remèdes

Que faire ? Sans prétendre à l’exhaustivité, plusieurs pistes se dessinent. Récuser toute référence idéologique dans la conduite des affaires publiques, provoquer une remontée progressive des taux en intégrant sa répercussion sur les comptes budgétaires, assécher les liquidités dans les pays qui, à l’instar de la France, se financent davantage par le canal bancaire que par celui des marchés, comprimer la dépense publique non sur le papier mais dans les faits, inverser la courbe alarmante de l’endettement, drainer les excédents colossaux d’épargne vers le secteur productif, peser sur la rentabilité réelle des projets en réduisant les impôts sur la production, initier des réformes structurelles d’envergure dans les pays qui sont en « déséquilibres excessifs », remodeler les systèmes d’éducation et de formation, dynamiser et fluidifier le marché du travail, améliorer la compétitivité des firmes et l’attractivité des territoires, mettre le pactole sur la recherche et développement, recomposer des modèles sociaux épuisés par une démographie paresseuse, et, plus que tout, restaurer un ordre monétaire international, symbole d’une discipline acceptée tout autant que partagée. Vaste ambition ou socle du retour de la confiance ? Les deux, tout simplement.

Enfin, soucieux de mettre en exergue plusieurs défis gigantesques qui s’annoncent, cet exposé s’achèvera par quelques considérations tournées à demain.

4. Un avenir occulté

Ce monde si turbulent qui est le nôtre est tout à la fois inquiétant et porteur d’espoirs.

4.1. Les craintes

Le premier motif d’inquiétude a trait à la pauvreté dont l’enjeu a la vie pour nom. Maints déboires accablent les contrées en retard. Bien qu’elles enregistrent une croissance soutenue, elles sont confrontées aux lancinants défis que constituent la faim, la malnutrition, les pandémies, les fléaux naturels, l’endettement, la dépendance aux exportations, les tensions sur les taux d’intérêt et de change,

les carences éducatives et sanitaires, la baisse des transferts des migrants...faits qu'aggravent l'étendue de la corruption, l'impéritie de tant de dirigeants voire les appétits de puissances étrangères. Sur cette désolante litanie se greffent deux réalités : l'insuffisance de l'aide publique internationale (142 milliards de dollars en 2016, chiffre très en retrait par rapport à la cible des 0,7% du PIB des pays donateurs) et l'instabilité des cours des denrées alimentaires. Et puis, comment nier l'impact de la fuite des capitaux, du fleurissement du commerce des armes, des ravages des conflits ouverts ou larvés, de la location et/ou de l'acquisition de terres arables par des nations étrangères qui en sont dépourvues, de l'extension des pandémies, de la montée du terrorisme, des trafics en tout genre, de l'itinérance de la matière grise ? On l'a compris : beaucoup a été fait (dons, remises de dettes, aides d'urgence, coopérations techniques, recul de l'extrême pauvreté, meilleure sécurisation alimentaire, alphabétisation, accords en tout genre), mais bien davantage reste à faire. Un regard éteint dans un corps difforme n'exige-t-il pas qu'on tende la main ?

Le second mobile d'anxiété a trait à l'environnement et conditionne lui aussi la vie. Si, là encore, des avancées ont eu lieu sous l'impulsion d'une salutaire prise de conscience du concept de développement durable, les défis restent immenses et le deviennent davantage quand l'enjeu écologique vire au diktat partisan. Pour s'imprégner de l'ampleur de la tâche, qu'on songe, pêle-mêle, à la dégradation de la biodiversité, au réchauffement climatique, aux interactions entre la biocénose et le biotope qui perturbent les écosystèmes, aux saillies des déserts, à la fonte des glaces, à la contamination des sols, aux disponibilités en eau, aux déforestations, à l'amoncellement des déchets plastiques, des résidus nucléaires ou des débris spatiaux... Avertis de l'ampleur de ces enjeux, pas moins de 195 pays ont signé en avril 2016, à Paris, un accord sur le climat qui est entré en vigueur au mois de novembre suivant. En vertu de ce dernier, le réchauffement de la planète ne devrait pas excéder deux degrés, et si possible moins, à l'horizon 2100. Qui ne s'en réjouirait ? Aux conditions expresses que les participants tiennent leurs engagements en matière de réduction de gaz à effet de serre, que les émissions globales soient comprimées de plus de 40 à 70% d'ici à 2050 et qu'elles soient stabilisées dans la seconde moitié de ce siècle, que la clause de révision quinquennale des efforts entrepris joue à plein, que les pays acceptent de revoir à la hausse leurs ambitions dès 2025, que les cent milliards de dollars annuels devant doter le « Fonds vert pour le climat » promis au monde en développement lui soient alloués...

4.2. Les espoirs

Pourtant, le monde n'est pas qu'inquiétant et ce, pour au moins deux raisons.

En premier lieu, jamais une phase de l'histoire n'aura réussi à comprimer autant le temps, tout en en allongeant celui de vivre. Il y a là quelque chose de fascinant.

Depuis un siècle, tous les modes de transport ont vu leur vitesse accélérée, même si la physique, la santé ou la sécurité ont contraint de la borner. Individus, biens, services et informations en ont bénéficié amplement. En la matière, l'économie du numérique a connu les progrès les plus fulgurants : microprocesseurs miniaturisés, capacités mémorielles élargies, logiciels affinés, capteurs hyper sensibilisés, bandes passantes densifiées, « cloud » infini, algorithmes pertinents, intelligence artificielle congrue... tout concourt à abréger le temps de propagation des flux, à amputer les coûts, à gommer les frontières. Notre monde n'est encore que sur le pas de porte de la maison « innovation ». En a-t-on claire conscience ?

Une nouvelle aube se lève sur la conquête de l'espace, et là réside le second message d'espoir. Si elle est en soi limitée, la dimension de notre globe est-elle de nous connue ? Non, tant s'en faut. Enfouies sous la calotte glaciaire, des richesses pétrolières et gazières aiguissent les appétits des pays limitrophes ; concrétions rocheuses gisant dans les hauts fonds, les nodules polymétalliques regorgent de métaux dont les terres s'épuisent (manganèse, nickel, cobalt, cuivre, fer, aluminium, etc.) ; une gestion intelligente des réserves d'eau, prodigieuses en Afrique, préfigure l'aménagement de vastes territoires ; l'essor des énergies renouvelables implique d'autorité une réappréciation de l'espace... Bref, on l'a saisi, la thèse d'un déclin annoncé n'est guère porteuse.

Enfin, l'homme ne tourne-t-il pas son regard de plus en plus vers les étoiles ? Qui ne se souvient de l'exploit du lancement du premier satellite russe autour de la terre en 1957 ? Qui ne garde en mémoire, douze ans plus tard, la prouesse américaine de faire marcher deux hommes sur la lune ? Qui peut nier les progrès fantastiques que formèrent les lancements du télescope Hubble, les quelque quarante-cinq ancragements tentés sur la planète Mars depuis 1960, la cohorte d'expériences menées dans la station spatiale internationale, la réussite de la sonde européenne Rosetta qui, après un voyage de quatorze années et deux ans de rotation autour d'un noyau cométaire, a réussi à y propulser l'atterrisseur Philae ? Qui n'a applaudi aux explorations des planètes lointaines – Vénus (1962), Jupiter (1973), Mercure (1974), Saturne (1979), Uranus (1986), Pluton (2015) – ou à la tentative actuelle de percer les mystères des « îles magiques » de Titan, la plus grosse lune de Saturne, grâce à la sonde Cassini qui, partie en 1997 et après avoir fait se poser l'atterrisseur européen Huygens en 2004, se disloquera à la fin de cet été, non sans avoir glané quantité de renseignements sur les mystérieux anneaux... ? Qui peut soupçonner les découvertes que moissonnera le télescope JWST (James Webb Space Telescope) qui sera lancé en 2018 et dont la puissance sera... cent fois supérieure à celle de Hubble ? Nous n'avons ni le temps, ni les compétences pour relater l'histoire de la conquête spatiale. Mais, de l'aveu de tous, elle est proprement sidérante. Au XIX^e siècle, un écrivain génial, Jules Verne, dont de son vivant plus d'un scientifique se gaussait sous cape, imaginait l'exploration des fonds sous-marins de même que le lancement d'un projectile habité de trois hommes

vers la lune. Une poignée de décennies après sa disparition, le rêve devint réalité. Alors, si on prétend qu'au siècle prochain, voire peut-être avant, hommes et marchandises peupleront des convois interplanétaires, doit-on nécessairement passer pour désaxé ?

Conclusion

Concluons. En dépit de son approche a fortiori parcellaire, ce rapport introductif avait pour unique ambition de stimuler la réflexion et de pousser à l'échange. Tant mieux s'il y a conduit.

Par-delà notre faute – un endettement excessif – notre erreur – une Europe méjugée – notre entêtement – un pouvoir monétaire surestimé – il est encore temps de désengluer notre avenir de la bévue qui l'assaille. La mondialisation qui est nôtre et qui inquiète, pas forcément à tort, n'est qu'une lucarne qui s'entrouvre vers de tout autres horizons. Et si, sans tirer des plans sur la comète qu'aucune malice langagière ici ne dicte, notre mondialisation préfaçait une *universalisation* de la chose et du raisonnement économiques ? De quoi méditer, non ?

Néanmoins, face à cette aube nouvelle, sachons raison garder en nous souvenant que Dame Nature est d'humeur changeante : tantôt elle féconde, tantôt elle foudroie, c'est selon. À défaut de s'en souvenir, la recherche avorte, et ses servants que nous sommes se fourvoient regrettablement.

Partie I

**MONDIALISATION, TRANSFORMATION
ET INTÉGRATION :
ENJEUX ÉCONOMIQUES**

Gérard LAFAY

Professeur émérite à l'université Panthéon-Assas Paris 2, France

glafay@u-paris2.fr

L'EXPLOSION DES INÉGALITÉS SOCIALES ET LE PROCESSUS D'APPAUVRISSEMENT À L'OUEST

Résumé : Dans le monde, on observe depuis les années 1980 une explosion des inégalités sociales, en même temps qu'un appauvrissement des classes moyennes et populaires dans les pays occidentaux. Pour remédier à cette évolution très inquiétante, il convient d'en comprendre les causes avant de proposer des solutions réalistes.

Mots-clés : néolibéralisme, entreprises, libre-échange, mondialisme, dévaluation interne, mutations technologiques, financiarisation, souveraineté nationale.

JEL classification : F01, F02, O19, O52, P1, P19.

EXPLOSION OF SOCIAL INEQUALITIES AND IMPOVERISHMENT OF WESTERN POPULATIONS

Abstract : In the world, we observe since the 1980s an explosion of social inequalities as well as an impoverishment of middle and popular classes in the western countries. In order to remedy for this upsetting evolution, we must try to analysis its causes before to propose realistic solutions.

Keywords : neoliberalism, firms, free-trade, globalism, internal devaluation, technological changes, finance, national sovereignty.

Introduction

Depuis les années quatre-vingts, une superclasse mondiale voyait ses revenus s'accroître constamment dans l'ensemble du monde. Si le niveau de vie pouvait progresser en Europe de l'Est et dans des pays asiatiques comme la Chine, il n'était pas de même en Amérique du Nord et en Europe de l'Ouest. Dans ces pays

occidentaux, la majeure partie de la population stagnait ou subissait l'appauvrissement de son niveau de vie, à moins de sombrer dans le chômage. Ce processus, initié aux États-Unis, s'était répandu par la mondialisation en pénalisant les classes moyennes et populaires. Celles-ci étaient soumises à une double concurrence, venant d'une part de pays émergents bénéficiant d'un *dumping* monétaire, social et environnemental, d'autre part d'un flot massif d'immigrés attirés par un modèle social généreux, flot favorisé par de nombreuses entreprises afin de peser à la baisse sur les rémunérations des travailleurs.

Brusquement, l'année 2016 a marqué un coup d'arrêt dans l'évolution observée depuis plus de trois décennies. En dépit de la propagande continue de ceux qui encensent une mondialisation heureuse, on a vu émerger une révolte des peuples ainsi menacés par leur existence même, mouvement qualifié dédaigneusement de «populiste» par la superclasse mondiale qui détient la quasi-totalité des médias. La démocratie n'ayant pas encore été abolie par les bureaucraties supranationales, les électeurs ont alors démenti les sondages, en votant pour la sortie du Royaume-Uni d'une Union européenne en perdition (BREXIT), puis en élisant Donald TRUMP à la présidence des États-Unis d'Amérique.

Aujourd'hui, il est temps d'analyser les causes de l'évolution perverse qui avait été observée dans le fonctionnement de l'économie de marché. Comment s'explique le succès de la vague néolibérale du début des années quatre-vingts ? Comment le mode de direction des entreprises a-t-il été perverti ? Quels sont les méfaits du libre-échange mondialiste ? Pourquoi certains pays sont-ils contraints à la dévaluation interne ? Quel est le rôle des mutations technologiques ? Comment l'économie réelle est-elle submergée par la financiarisation ? C'est sur cette base que l'on pourra alors proposer les moyens d'enrayer l'explosion des inégalités sociales, afin que le coup d'arrêt au mondialisme réussisse durablement.

1. La vague néolibérale du début des années quatre-vingts

À l'orée de la première révolution industrielle, le XIX^e siècle avait été marqué par une injustice sociale flagrante. Comme l'a montré Charles Dupont-White dès 1846, le marché du travail est en effet déséquilibré si le salarié est isolé : il est placé en situation d'infériorité dans la mesure où il reçoit en contrepartie de son travail, denrée périssable, un salaire, denrée de première nécessité. L'Église paraissait absente du débat économique et social. Seuls quelques catholiques sociaux, souvent proches en France des milieux légitimistes, s'émouvaient de cet état de choses et commencèrent à faire adopter de premières lois sociales.

Une telle situation explique la faveur que connut, dans la seconde moitié de ce siècle, la doctrine collectiviste de Karl Marx, puis son emprise sur le mouvement syndical qui commençait à s'organiser. C'est dire que l'Encyclique de Léon XIII

Rerum Novarum était bienvenue, bien qu'elle soit apparue trop tardivement. Le Pape fonda la Doctrine Sociale de l'Église en défendant la propriété privée contre le socialisme, mais aussi en demandant que l'État soit au service de l'intérêt commun. En même temps, Léon XIII préconisa des corporations adaptées aux conditions nouvelles, composées soit des seuls ouvriers, soit réunissant à la fois des ouvriers et des patrons.

Dans les pays développés d'Amérique du Nord et d'Europe de l'Ouest, l'action des syndicats eût des effets bénéfiques en suscitant des législations engendrant le progrès social, bien qu'elle résultât souvent de la lutte des classes. Par la suite, le patronat commença à comprendre la nécessité de la hausse des salaires, selon l'inspiration d'Henry Ford. Celui-ci voyait dans l'augmentation du revenu des ouvriers le meilleur moyen de vendre ses automobiles, fabriquées en grande série. Après la crise des années trente, engendrée par une spéculation financière insensée, s'ajouta à ce régime « fordiste » une intervention mesurée de l'État afin de maîtriser la finance et de combattre un chômage dû à l'insuffisance de la demande, selon l'inspiration de John Maynard Keynes.

Dans la deuxième évolution industrielle, la période faste du libéralisme fut celle des trente glorieuses, après la seconde guerre mondiale, concrétisant l'économie sociale de marché. Pendant près de trois décennies, une croissance soutenue permit un accroissement régulier des salaires et des niveaux de vie, cependant que l'État jouait un rôle régulateur. C'est grâce à cette évolution que les pays occidentaux surclassèrent le bloc de l'Est, englué dans le système collectiviste, et finirent par obtenir l'effondrement du totalitarisme communiste après la chute du mur de Berlin le 9 novembre 1989.

Cependant, l'économie sociale de marché commençait déjà à s'épuiser depuis quelques années. Au fil du temps, sous prétexte d'intervention dans la sphère économique et sociale, l'État se mit à occuper une place de plus en plus importante. Contrairement à un sain libéralisme, il multiplia les mesures bureaucratiques, il éleva constamment le poids des dépenses publiques et, pour les financer, accrut de façon excessive les prélèvements fiscaux et sociaux, au point que ceux-ci devenaient confiscatoires. Au Royaume-Uni, les taux marginaux d'impôt sur le revenu atteignaient ainsi 90% ! Cette dérive sociale-démocrate se traduit par une lente accélération du rythme de la hausse des prix, c'est-à-dire de l'inflation. Elle atteint son paroxysme avec le premier choc pétrolier, en 1973.

Un virage était donc nécessaire pour en revenir à une économie sociale de marché. Il prit d'abord la forme d'une brutale politique restrictive en matière monétaire, afin de casser l'inflation. Celle-ci fut mise en œuvre aux États-Unis dès 1979, où la hausse des prix consécutive au second choc pétrolier commençait à se dessiner. Ce fut la responsabilité de la Réserve fédérale, sous l'autorité de Paul Volcker. Dès les années 1970, de premières mesures de déréglementation avaient déjà été prises. La décennie suivante vit deux arrivées marquantes au pouvoir,

d'abord en 1979 celle de Margaret Thatcher au Royaume-Uni, puis en 1981 celle de Ronald Reagan aux États-Unis. Le démantèlement de règles bureaucratiques était nécessaire, de même que la privatisation d'un secteur public devenu hypertrophié. Cependant, le modèle anglo-saxon fut poursuivi aveuglément, en s'inspirant du prétendu néolibéralisme de l'École de Chicago, puis continué par leurs successeurs. Il conduisit à un retour vers le capitalisme pur et dur.

Dès lors, l'idéologie dominante, pensée unique qualifiée de *mainstream*, ne se confondait en aucune façon avec un libéralisme raisonnable. Au nom d'un individualisme forcené, elle s'opposa systématiquement au rôle économique de l'État, aux services publics et à la solidarité nationale. En fait, ce courant « néolibéral » tendait à un retour, sous des formes modernes, vers l'ancien capitalisme. Il s'efforça d'aligner, petit à petit, tous les pays développés sur le modèle anglo-saxon qui tourne le dos au vrai libéralisme. Les institutions internationales essayèrent également, par la contrainte financière, d'engager les pays en développement dans la même voie, selon ce que l'on a appelé le « consensus de Washington ». Seules y échappèrent les puissances émergentes qui voulaient construire leur propre modèle. En Asie, celui-ci est souvent celui d'une économie mixte, associant les entreprises privées et une forte intervention de l'État.

Au niveau de l'organisation du système productif, il est clair que la privatisation est largement justifiée lorsqu'elle s'applique à des entreprises du secteur concurrentiel qui, pour des raisons idéologiques, avaient été précédemment étatisées par les socialistes. Une telle mesure est utile lorsqu'elle permet d'établir un libre marché, par exemple dans les télécommunications ou les transports aériens. En France, une vague de privatisation était d'autant plus nécessaire que le secteur public, déjà excessif, avait été encore étendu par les mesures d'extension de l'étatisation prises au début du premier septennat de François Mitterrand.

Toutefois, le *mainstream* alla dans le sens du néolibéralisme. C'est pourquoi la privatisation était de plus en plus contestable lorsqu'elle s'attaquait, progressivement, à tous les services publics, sans aucune considération des coûts et des avantages, et sans prendre en compte leur rôle essentiel dans l'organisation de l'espace rural. Elle devint même carrément absurde lorsqu'elle toucha le cœur des fonctions régaliennes de l'État, par exemple en privatisant une partie des forces armées, ou bien en supprimant des milliers de postes de policiers alors que l'insécurité ne faisait qu'augmenter.

Les technocrates qui pullulent dans les gouvernements et les institutions internationales, qu'elles soient mondiales ou européennes, furent contaminés par le courant dominant. Ils exigèrent une élimination de tous les monopoles, quels qu'ils soient, au nom d'une conception dogmatique de la concurrence. La poursuite d'une logique de la concurrence n'est pas justifiée lorsque l'on veut casser la cohérence de monopoles naturels, établis à partir des réseaux qui ont une base territoriale. C'est néanmoins ce que le néolibéralisme fit afin de complaire à des

intérêts évidents. Il tronçonna artificiellement leurs activités pour en confier une partie à des agents privés, par exemple dans l'électricité, le gaz ou les chemins de fer. Les gouvernements français successifs tentèrent de freiner ce mouvement, mais ils cédèrent finalement aux directives imposées par les instances bureaucratiques européennes, au service permanent du néolibéralisme.

En ce qui concerne la protection sociale, qui était l'une des grandes conquêtes de l'économie sociale de marché, elle fut systématiquement jugée trop coûteuse. On lui reprocha de faire peser des « charges » sur les entreprises. En fait, il s'agit d'une vision trompeuse, car les cotisations sociales sont toujours une forme de salaire indirect, payé par les entreprises, qu'il s'agisse de la part dite salariale ou de celle dite patronale. Mais la protection sociale fut mise en situation déficitaire, en favorisant une immigration massive, afin de pouvoir être démantelée par morceaux successifs. Ceux-ci auraient été remplacés par des assurances privées qu'auraient dû contracter volontairement les individus. C'est pourquoi, alors que le mondialisme visait à abolir toutes les cultures et spécificités nationales, il faut retrouver le sens de la solidarité des citoyens unis par une même patrie.

2. La perversion du mode de direction des entreprises

C'est en réalisant des profits, par différence entre le montant de ses ventes et le coût de sa production, que chaque entreprise crée de la valeur. Quelles sont les personnes concernées ? Tandis que l'entreprise individuelle ne repose que sur un seul homme, les autres entreprises fonctionnent à partir du rassemblement de personnes qui exercent différentes fonctions, en l'occurrence les deux groupes représentant respectivement le capital humain et le capital financier. Ce sont d'une part les travailleurs (depuis l'entrepreneur jusqu'aux ouvriers, en passant par les cadres et les employés), d'autre part les apporteurs de fonds (soit les propriétaires qui prennent les risques, soit les créanciers).

Quelle est alors la valeur d'une entreprise ? Au départ, elle correspond automatiquement aux apports de fonds à risque. Ceux-ci ont en effet financé le capital productif, auquel s'ajoute le solde entre les avoirs et les engagements financiers. Cependant, dès que l'entreprise se met à fonctionner, elle engendre une création de valeur, fruit de l'association nécessaire entre le capital humain interne et les apports de fonds. La création de valeur est devenue prédominante aujourd'hui, exprimée par le concept de « survalueur » ou goodwill, ce qui correspond à une extension de la notion traditionnelle du « fonds de commerce ».

Cette création de valeur rassemble le savoir-faire, l'innovation, la réputation, l'image de marque, la localisation, la clientèle, l'environnement, le réseau de relations et de correspondants, etc. Tous ces actifs incorporels s'ajoutent à ceux qui découlent d'un droit de propriété sur les inventions scientifiques ou les œuvres lit-

téraires. Selon Robert Reich, l'ensemble des actifs incorporels représente les deux tiers de la valeur de l'entreprise typique au début du XXI^e siècle (Reich, 2007). Il en résulte que la valeur d'une entreprise ne correspond plus à celle qui est inscrite à son bilan, à partir du coût historique d'acquisition des actifs.

La création de valeur résulte par conséquent de l'écart entre deux chiffres, qui sont de nature différente, mais qui ont été rendus comparables en les situant dans la période actuelle :

- la valeur présente de l'entreprise, découlant des profits qui sont anticipés pour le futur,
- la valeur initiale, résultant des capitaux propres qui ont été engagés dans le passé.

Or, sur le plan microéconomique, c'est-à-dire pour la direction des entreprises, la notion de création de valeur a été pervertie. L'impact du néolibéralisme est ici encore plus négatif qu'au niveau macroéconomique. Alors que, depuis plusieurs décennies, les actionnaires n'avaient qu'un rôle limité dans la gestion, l'idéologie dominante est devenue celle de la « primauté actionnariale » vis-à-vis des entrepreneurs ; celle-ci s'est traduite par une augmentation constante des pouvoirs des actionnaires dans les sociétés cotées, aucun contre-pouvoir n'y étant opposé.

Le modèle de la primauté actionnariale est fondé sur la prééminence absolue des marchés boursiers, considérés comme les plus efficaces de tous les marchés en raison de leur transparence même. Or cette affirmation mérite d'être contredite formellement (Orléans, 1999). Il suffit d'examiner les évolutions des cours de bourse pour observer de fortes variations conjoncturelles, avec alternativement des gonflements puis résorptions de bulles spéculatives. En réalité, les opérateurs obéissent à des règles autoréférentielles et mimétiques qui ont été décrites par Keynes : pour détecter la tendance du marché, il s'agit de percevoir la sélection moyenne faite par les autres opérateurs, en suivant le même principe qu'un concours de beauté.

À la place de la création de valeur par l'entreprise, qui associe de façon indissociable les travailleurs et les apporteurs de fonds, on forgea ainsi la notion de « valeur actionnariale ». Il s'agit en fait du « retour sur capital », qui permet d'ajouter le montant des plus-values effectuées aux distributions perçues (par les dividendes, rachats d'actions et réductions de capital). On trouve même, dans cette idéologie, l'idée de la « démocratie actionnariale », exact symétrique de la démocratie des travailleurs pour la gestion, et tout aussi fallacieuse.

Selon l'idéologie dominante de la primauté actionnariale, l'objectif d'une entreprise doit être de réserver la création de valeur aux seuls actionnaires (Clerc, 2009). Les apporteurs de fonds peuvent ainsi révoquer à tout moment les dirigeants, tout en jonglant avec les recompositions des entreprises sous forme d'offre publique d'achat (OPA) ou d'offre publique d'échange (OPE). L'essentiel étant

qu'ils n'aient aucune capacité d'expertise sur les métiers et le fonctionnement interne de chaque entreprise.

Poursuivant dans cette logique, des auteurs américains préconisèrent une indépendance absolue des membres du Conseil d'administration, prétendant que ceux-ci peuvent mieux contrôler la gestion de l'entreprise en n'ayant aucun lien d'aucune sorte avec elle (Rebérioux, 2010). De multiples scandales, depuis ENRON jusqu'à *Lehman Brothers*, montrèrent le fiasco de ce modèle de contrôle des entreprises. Car il est utile de pouvoir bénéficier d'une capacité d'expertise, et la meilleure expertise possible sur une entreprise repose sur ceux qui en ont une connaissance interne, c'est-à-dire précisément sur l'ensemble de ses travailleurs.

Le comble de la perversion est maintenant la pratique consistant, pour les dirigeants, à utiliser les profits des entreprises non pas pour investir ou embaucher, mais pour racheter une fraction du capital à leurs actionnaires (Gréau, 2017). Le résultat est de faire automatiquement monter les cours, ces actions étant ensuite inscrites dans un compte spécial de l'entreprise. Un tel tour de passe-passe enrichit les actionnaires. Cette pratique du *buyback* permet de mieux subordonner les dirigeants aux exigences d'actionnaires irresponsables.

Pour sortir de l'ornière, la seule solution réaliste serait de dépasser la formule du salariat, car le travail y est traité comme une simple marchandise, ce qui néglige le rôle essentiel du capital humain. Les inégalités de revenus s'amplifient dès lors que les travailleurs ne touchent que leur salaire. Ces inégalités se creusent au profit d'une superclasse mondiale, au détriment du plus grand nombre. Il faut donc développer la participation des travailleurs au sein chaque entreprise, en les faisant bénéficier de la création annuelle de valeur. Dans chaque entreprise, cette création de valeur doit être partagée entre les parties prenantes, en fonction de leurs parts respectives dans la valeur ajoutée, à la fois par un complément de rémunération et par une large distribution d'actions gratuites.

Dans une structure nouvelle de l'entreprise, les travailleurs auraient alors un poids suffisant pour peser efficacement sur ses orientations stratégiques, tout en préservant le pouvoir de la direction (Lafay, 2011). L'assemblée générale des propriétaires désignerait et contrôlerait cette direction, au prorata de leurs apports de capitaux. Mais il conviendrait de distinguer clairement trois catégories différentes de propriétaires de chaque entreprise :

- la première serait celle des travailleurs propriétaires de leur propre entreprise ;
- la deuxième celle des travailleurs propriétaires organisés par métier, détenteurs mutualisés d'actions ou de parts diversifiées, au lieu de fonds de pension qui les dépouillent de leur rôle ;
- la troisième serait celle des apporteurs de fonds à risque, soit les créateurs, soit les actionnaires ordinaires et les fonds d'investissement qui fournissent les apports de capital risque nécessaires au développement de l'entreprise.

3. Les méfaits du libre-échange mondialiste

Le commerce international est la première forme de l'ouverture aux échanges. Il est évidemment utile lorsqu'il permet l'acquisition de produits qu'un pays ne peut pas obtenir en raison de l'insuffisance de ses ressources naturelles, soit parce qu'il ne possède pas les gisements miniers nécessaires, soit parce que son climat ne permet pas de produire telle ou telle denrée agricole (exemple des produits tropicaux dans des pays tempérés). Mais le commerce international est aussi favorable car il permet de se procurer des biens ou services à l'étranger dans des conditions plus avantageuses que s'il fallait les fabriquer sur place. Tel est l'objectif de ce que les économistes appellent la « spécialisation internationale ».

C'est au XVIII^e siècle qu'Adam Smith a montré qu'un pays disposait d'un « avantage absolu » pour certains produits dès lors qu'il pouvait obtenir une production moins coûteuse que ses concurrents. Au XIX^e siècle, David Ricardo a perfectionné l'analyse en expliquant le concept d'« avantage comparatif », qui distingue les produits où un pays est relativement bien placé et ceux où il est relativement mal placé. Ce concept, purement physique, peut servir à hiérarchiser les activités d'un pays donné. En revanche, il ne permet pas de préciser les conditions de la concurrence internationale, car celle-ci dépend des réalités monétaires.

La théorie traditionnelle de la spécialisation postulait que les économies pouvaient échanger entre elles des biens ou des services mais, qu'en revanche, leurs facteurs de production restaient immobiles, restant attachés à chaque économie nationale. Il s'agit d'abord de la main d'œuvre, c'est-à-dire de l'ensemble des travailleurs formant ce que l'on appelle le « facteur travail ». Il s'agit ensuite des moyens de production, c'est-à-dire des usines et des machines formant ce que l'on appelle le « facteur capital ». Or cette immobilité des facteurs de production n'a plus aucune réalité. Les entreprises transnationales favorisent de plus en plus les flux massifs d'immigration, cependant que les flux de capitaux se développent de plus en plus.

À cet égard, les mouvements affectant les flux financiers jouent un rôle de plus en plus important. Ils étaient déjà très élevés au cours du XIX^e siècle et au début du XX^e. Après une phase de réduction, à la suite de la crise des années 1930, les mouvements internationaux de capitaux ont repris une phase ascendante à partir des années 1960. Avec la financiarisation des économies, ils forment aujourd'hui un mouvement que l'on peut considérer comme « brownien », suivant le terme appliqué à la physique. Ainsi, selon les estimations habituelles, les flux internationaux de capitaux sont aujourd'hui cinquante fois plus élevés que les échanges courants, c'est-à-dire le total du commerce de biens et services, des revenus et des flux de transfert entre les nations.

Toutefois, il convient de distinguer trois formes parmi ces flux de capitaux. L'énorme majorité concerne des opérations purement financières. Elle correspond

à des mouvements de prêts, mais surtout à des flux en tous sens, liés à la prolifération financière, comme on le verra ci-dessous. Le reste, de l'ordre de 2 millièmes du total, est plus utile car il correspond à ce que l'on appelle des investissements directs à l'étranger (IDE), c'est-à-dire à l'achat de moyens de production. Encore faut-il séparer la recomposition du capital d'entreprises existantes (investissement dit *brownfield*, représentant la majeure partie des opérations entre les pays développés) et la création de nouvelles activités productives (investissement dit *greenfield*, destiné principalement à des pays émergents).

Il serait erroné d'interpréter la localisation des activités productives comme un simple transfert d'activité, qui ne passerait que par le biais du commerce international. Le mouvement est plus profond. Toute la stratégie de localisation de l'investissement productif est fondée sur la comparaison de l'attractivité des différents territoires nationaux. Les entreprises transnationales tiennent compte à la fois de la qualité des infrastructures collectives (moyens de transport et de communication), du rapport entre la qualité et le coût de la main d'œuvre, des forces de recherche, de la fiscalité, du climat politique et social, etc. La comparaison des salaires est évidemment fondée sur la conversion dans une même monnaie, de sorte que le taux de change joue un rôle déterminant. Toutes choses égales par ailleurs, une monnaie structurellement chère rend les salaires relativement trop élevés, tandis qu'une monnaie structurellement bon marché rend les salaires attractifs (Lafay, 2004).

On ne peut que se réjouir que la mondialisation ait permis le décollage économique d'un nombre croissant de pays du Sud, que l'on qualifie maintenant d'émergents. Le temps n'est plus où le monde se partageait entre les pays développés et les pays en développement, que l'on baptisait autrefois de « sous-développés ». La mondialisation est donc, indiscutablement, favorable aux pays émergents. Faut-il pour autant en conclure que la mondialisation soit « heureuse », comme a pu le prétendre Alain Minc ? Ceci suppose que tous les pays en profitent, les conditions de la concurrence internationale étant équitables. C'est loin d'être le cas.

Tout d'abord, de nombreux pays émergents pratiquent systématiquement des prix trop bas. Au lieu d'avoir des avantages de compétitivité pour certains produits, accompagnés par des désavantages pour d'autres produits, selon la logique des avantages comparatifs, ils obtiennent des avantages absolus sur la quasi-totalité des produits. C'est ce que l'on appelle le *dumping*. Celui-ci prend trois formes différentes.

La première forme de *dumping* est sociale. En l'absence de syndicats libres et représentatifs, ce qui est le propre d'une démocratie, les travailleurs sont exploités et n'obtiennent que des salaires bien inférieurs à ceux qu'ils devraient légitimement obtenir. C'est ainsi qu'en Chine, non seulement les salaires des travailleurs urbains sont déjà trop faibles, mais il existe plus de 200 millions de « cols noirs », c'est-à-dire de travailleurs ruraux qui viennent travailler en ville sans la moindre

protection sociale. Si ce pays s'est converti à l'économie de marché, il a conservé jusqu'à présent les structures totalitaires d'un régime communiste.

La deuxième forme de *dumping* est environnementale. Alors que l'écologie est l'un des rares domaines où l'Europe soit exemplaire, en s'efforçant de lutter contre l'effet de serre, ses mesures sont rendues inefficaces par la pollution dans laquelle s'engagent de nombreux pays émergents, suivant le gaspillage pratiqué aux États-Unis. On ne peut qu'être sceptique sur la mise en œuvre des dernières recommandations du dernier accord conclu à Paris (COP 21).

La troisième forme de *dumping* est monétaire. Parmi les pays émergents, nombreux sont ceux qui s'efforcent d'avoir une monnaie «bon marché», le niveau relatif de leurs prix étant inférieur à celui qui leur permettrait d'avoir une croissance économique soutenue tout en équilibrant leurs comptes courants. Non seulement leur monnaie nationale n'est souvent pas convertible, mais ils pratiquent systématiquement dans ce but une stratégie de change, notamment en accumulant des réserves en devises.

Les entreprises transnationales gagnent largement à cette concurrence déloyale, selon la logique néolibérale. Elles achètent le produit fabriqué à l'étranger, soit en l'incorporant dans un processus de répartition des tâches organisé entre diverses localisations, soit en le commercialisant s'il s'agit d'un produit final. Elles tirent ainsi parti des écarts considérables entre les niveaux de prix des pays, en faisant bénéficier les consommateurs d'une fraction de ces écarts, mais en conservant leur majeure partie sous forme de profits. Tandis que les citoyens des pays développés restent apparemment gagnants en tant que consommateurs, ils sont simultanément les grands perdants lorsqu'ils sont aussi des travailleurs. La spécialisation internationale se traduit en effet par un échec dans ces pays développés, car le transfert de leur industrie de bas de gamme vers les pays émergents n'engendre en aucune façon l'extension de leurs activités de haute technologie, le développement de l'emploi se faisant au contraire dans les services peu qualifiés (NATIXIS 2017).

C'est pourquoi on doit s'interroger sur la logique mondialiste qui veut supprimer l'existence même des frontières. Historiquement, toutes les nations ont développé leur économie en s'inspirant des travaux de Frédéric List (1841). Un libre-échange dogmatique met en concurrence des travailleurs à l'échelle mondiale, sans aucune limite, et conduit à abandonner tous les mécanismes sociaux et étatiques de solidarité nationale. Entre une vision purement autarcique, qui voudrait abandonner tous les gains de l'échange, et un mondialisme aveugle, qui ne sert qu'une caste de privilégiés, il faut désormais trouver la voie d'un protectionnisme intelligent (Sapir 2009). À condition de retrouver des taux de change réalistes, une zone de libre-échange pourrait ainsi être créée entre les pays européens, en établissant des relations privilégiées avec les pays africains, et en permettant à chaque nation de pratiquer sa propre politique commerciale vis-à-vis du reste du monde.

4. La contrainte à la dévaluation interne

Une économie est compétitive si le niveau relatif de ses coûts salariaux est adapté la qualification de sa population active et à l'efficacité de son système productif. Ceci suppose évidemment que son taux de change réel soit réaliste et que sa politique commerciale soit efficace. En cas de déficit excessif, le taux de change de la monnaie nationale tend naturellement à se déprécier, si l'on est en régime de changes flottants, ou il doit être dévalué, si l'on est en régime de changes fixes.

Dans le cas de la zone euro, ce mécanisme naturel a été rendu impossible en raison de l'existence même de la monnaie unique européenne. Or celle-ci est un échec cuisant. Pour la zone euro prise dans son ensemble, la disparité monétaire résulte d'une politique inappropriée de gestion du taux de change vis-à-vis du reste du monde. Certes, le Traité de Maastricht attribuait en principe au Conseil européen, émanant des États, la responsabilité de cette politique de change. Cette disposition est restée lettre morte, car le même Traité attribuait à la Banque Centrale Européenne un seul objectif, lutter contre la hausse des prix, sans se préoccuper de la croissance de l'économie, contrairement à la plupart des autres Banques Centrales.

En outre, l'objectif affiché des autorités européennes était de faire de l'euro une monnaie aussi forte que le Deutsche mark, de façon à concurrencer le dollar, objectif pleinement réalisé sous le mandat de Jean-Claude Trichet à la tête de la Banque Centrale Européenne. De la sorte, le taux de change nominal de l'euro vis-à-vis du dollar des États-Unis, qui était passé en dessous de 1 de 2000 à 2002, est devenu exorbitant pendant plus d'une décennie, dépassant même 1,5 en 2008.

Pour l'ensemble de la zone euro, en raison d'une certaine convergence mondiale des rythmes d'inflation des grandes zones, ceci s'est traduit par une montée du taux de change réel par rapport au reste du monde. On a observé par conséquent les méfaits habituels d'une monnaie chère, le rythme de croissance de la production de la zone euro étant devenu un des plus faibles du monde. Ce n'est qu'à la fin de 2014 que la situation s'est modifiée, le nouveau président de la BCE, Mario Draghi, ayant abandonné la politique de son prédécesseur face au risque de déflation en zone euro. Toutefois, cette dépréciation de la monnaie a été obtenue grâce à une création monétaire excessive et des taux d'intérêt quasi-nuls, selon la méthode américaine (*Quantitative Easing*), ce qui engendre désormais une inflation des actifs et le gonflement de bulles spéculatives, lourdes de menaces.

L'échec de l'euro est tout aussi cuisant à l'intérieur de la zone. Bien que l'on ait une monnaie unique pour tous les pays de la zone (même taux de change nominal), on a observé une divergence de leurs taux de change réels, et donc des prix et coûts salariaux unitaires des diverses économies nationales. En effet, la monnaie unique européenne s'est faite alors que deux disparités structurelles se conjuguèrent au sein de la zone euro :

- la divergence chronique des rythmes d'évolution des prix intérieurs, qui reflète la diversité socio-culturelle des pays de cette zone ;
- la différence d'efficacité des systèmes productifs et des spécialisations sectorielles, qui persiste toujours entre les économies concernées.

Au sein de la zone euro, ce mouvement a engendré fatalement une divergence cumulative des rythmes nationaux de croissance et des balances commerciales, comme cela avait été prévu par de nombreux économistes avant même la création de l'euro. Bénéficiant traditionnellement d'une faible inflation, qui abaissait son taux de change réel vis-à-vis de ses partenaires de la zone, l'Allemagne a été *ipso facto* le principal bénéficiaire de l'euro. En l'occurrence, elle a freiné volontairement la croissance de son économie pour l'adapter à son vieillissement démographique, de sorte son gain de compétitivité a été utilisé pour accumuler d'énormes excédents commerciaux aux dépens de ses partenaires. Par lui-même, l'euro a engendré par conséquent de graves tensions entre les nations membres de la zone, en entravant l'adaptation naturelle qu'aurait produite une variation appropriée de leurs taux de change.

Face à l'échec patent de l'euro, les bureaucrates de la Commission de Bruxelles ont alors exigé de remplacer la « dévaluation monétaire » – rendue impossible par l'existence-même de la monnaie unique – par une « dévaluation interne » dans différents pays. Au sein d'une économie ouverte à la concurrence, il est naturellement nécessaire de donner la priorité à la compétitivité. Mais cette exigence sert de prétexte pour imposer une baisse drastique des salaires et prestations sociales. La correction visée est de 20 à 25%, une orientation profondément réactionnaire, jamais connue depuis les années trente. Cette formule peut sans doute améliorer la compétitivité extérieure, et donc réduire le déficit commercial. Mais elle conduit aussi, en même temps, à diminuer la consommation des ménages, et donc à accentuer encore la chute de la production. Toutes les expériences historiques le montrent clairement, depuis la politique pratiquée en France par Pierre Laval dans les années trente, jusqu'aux mesures désastreuses imposées ces dernières années à la Grèce par la Troïka des institutions internationales (Lafay, 2013).

5. Le rôle des mutations technologiques

Faute d'accroissement général du pouvoir d'achat, la croissance économique est devenue de plus en plus faible dans beaucoup de pays développés, et ce depuis plusieurs décennies. Ni l'élévation du taux d'endettement des États et/ou des ménages, ni une création monétaire insensée, ni l'entraînement par les pays émergents ne peuvent suffire à assurer les conditions requises. Si les plus riches continuent à s'enrichir, c'est surtout par une spéculation autorisée par la finance.

L'une des principales raisons permettant d'expliquer une telle évolution est technologique, elle découle de la transformation du mode de croissance. Au XIX^e siècle, l'économie mondiale connaissait la première révolution industrielle sous l'impulsion de l'Angleterre. La croissance était alors tirée par le charbon, énergie de base du moteur à vapeur, qui permit le développement du chemin de fer et l'expansion de l'industrie textile. Pendant les deux tiers du XX^e siècle, le relais fut ensuite assuré par les États-Unis qui prirent la tête de la deuxième révolution industrielle. C'est alors l'électricité qui devint dominante, avec les machines électromécaniques, cependant que le pétrole prenait une part croissante au détriment du charbon. Les automobiles étaient produites en grande série et bénéficiaient aux consommateurs, ainsi que tous les produits électroménagers d'équipement des ménages. Comme on l'a vu ci-dessus, la cohérence de ce régime de croissance était assurée par l'augmentation régulière du pouvoir d'achat des salariés selon la logique du « fordisme », qui fonctionna à plein pendant les trente glorieuses.

Au début des années quatre-vingts, on commença à déceler l'émergence d'une troisième révolution industrielle (Lafay, 1980). Contrairement aux élucubrations de Jeremy Rifkin, son origine ne réside pas dans le secteur énergétique, mais elle résulte du gain exponentiel de performance des microprocesseurs sur la filière électronique. Selon la « loi de Moore » observée, le multiplicateur est de 2 en moins de deux ans, de 100 en treize ans, plus de 1000 en vingt ans. Cette évolution est impressionnante. Comme toujours, l'origine des mutations est d'origine industrielle, même si elle se diffuse ensuite aux services et à l'ensemble des activités économiques.

C'est pourquoi l'électronique imprègne maintenant l'ensemble de l'économie par la numérisation informatique, depuis les produits de consommation (microordinateurs, téléphones mobiles intelligents et tablettes) jusqu'aux robots et aux nouvelles technologies de l'information et de la communication (NTIC), en passant par les imprimantes 3D, les codes-barres et le *trading* à haute fréquence sur les marchés financiers. De gigantesques entreprises transnationales établissent un quasi-monopole, appelées GAFA (Google, Apple, Facebook, Amazon). Cependant, cette troisième révolution industrielle n'a pas encore trouvé son mode de régulation.

La généralisation de l'usage d'Internet transforme en profondeur les activités de services. Certaines d'entre elles voient leur rôle décliner au point de tendre à disparaître (exemple des agences de voyage), tandis que l'on voit éclore des *start-ups* consacrées aux nouvelles technologies numériques. Tandis que les services à la personne se développent, notamment en faveur des personnes âgées, de nombreux emplois diminuent fatalement. Tel était déjà le cas des précédentes mutations technologiques, selon le principe de la destruction créatrice cher à Joseph Schumpeter (1941). Parallèlement, des plateformes *Internet* permettent le développement d'une « économie collaborative » et de services « uberisés ».

Il serait faux d'imaginer que le travail va disparaître. En revanche, la politique économique doit gérer efficacement cette évolution en agissant sur plusieurs axes. Il convient d'abord d'encadrer les activités liées à Internet, pour éviter à la fois l'évasion fiscale et l'exploitation de pseudo-salariés dépourvus de toute protection sociale. Il faut également permettre un développement harmonieux de l'auto-entreprenariat lié aux nouvelles technologies. Mais il faut surtout permettre à la population active de s'adapter aux nouveaux emplois qui vont se développer dans le futur. Un effort intense de formation est donc requis pour éviter qu'une petite élite, assise sur la nouvelle économie, profite de revenus croissants et de gains financiers spéculatifs, tandis que la masse de la population ne bénéficie que des produits de consommation, restant cantonnée dans des activités subalternes ou subissant le chômage. Cet effort doit porter en priorité sur l'éducation des jeunes, alors que le système d'enseignement a été dégradé de longue date par de fâcheuses doctrines «pédagogistes», en particulier en France.

6. La financiarisation de l'économie mondiale

Alors que l'économie réelle stagne dans beaucoup de pays, on observe une hypertrophie de la finance, avec la multiplication des produits dérivés et des effets de levier, ainsi que le *trading* à haute fréquence sur les marchés internationaux. La superclasse mondiale abrite des fortunes gigantesques dans les paradis fiscaux afin d'échapper à toute solidarité nationale. Dans l'ensemble du monde, les dettes publiques et privées ont désormais atteint un niveau historique. C'est pourquoi beaucoup craignent une déflagration financière pire que celle de 2008 (Naulot, 2017).

Si la financiarisation a été facilitée par une vague de dérèglementation, son origine tient à la nature même de la création monétaire, dont la masse est devenue extravagante. Cette création fut d'abord le fait des banques privées qui, depuis de nombreuses années, créent de la monnaie *ex-nihilo* par le moyen du crédit bancaire, selon l'adage bien connu « les crédits créent les dépôts ». Plus récemment, pour tenter de relancer l'économie, les Banques Centrales ont mis en œuvre des mécanismes d'« assouplissement quantitatif » (*quantitative easing*), consistant à racheter régulièrement de la dette souveraine détenue par les banques privées. Cette solution a créé de la liquidité pour celles-ci, encourageant la spéculation sur les actifs existants, et donc la montée de leurs prix. En revanche, elle n'a eu aucun effet favorable sur l'économie réelle.

La création de monnaie a un impact direct sur les banques et les bénéficiaires de leurs crédits. Par le privilège dont elles disposent, les banques profitent d'intérêts sur des sommes qu'elles créent d'un trait de plume (ou d'une frappe sur un clavier), intérêts qui vont se capitaliser avec le temps. Par le pouvoir d'achat qu'elles

créent, les banques peuvent donner à ceux qui en bénéficient, et d'abord à elles-mêmes sur les marchés financiers, une capacité d'appropriation prioritaire leur permettant de jouer des mouvements de prix qu'ils peuvent créer et/ou spéculer sur les prix des biens ou des actifs, en s'appuyant souvent sur les conséquences démultipliées d'effets levier périlleux. D'où les revenus grandioses (salaires + bonus + *stock options*) des dirigeants des banques et des opérateurs vedettes, ainsi que la constitution de fortunes gigantesques pour des spéculateurs opportunistes pouvant bénéficier de largesses bancaires.

Partout, la question centrale est de savoir comment sortir de l'impasse dans laquelle tous les pays sont engagés. Dans l'ensemble du monde, la seule solution serait d'appliquer une véritable réforme monétaire, telle qu'elle a été préconisée par Maurice Allais et proposée sous des formes diverses par des ténors de la science économique (Gomez et Lafay, 2017). Cette réforme est, dans son principe, une « vieille idée », mais elle n'a jamais été autant d'actualité. Dans la formulation présente, la création monétaire serait le fait de la seule Banque Centrale, tandis que les « banques universelles » seraient scindées en trois catégories d'établissements strictement indépendants :

- des compagnies de services monétaires, n'ayant à leur passif que des dépôts à vue, et à leur actif que des créances sur la Banque Centrale (billets en circulation et monnaie électronique émise par celle-ci) ;
- de banques de crédit, qui récolteraient les dépôts d'épargne à différents termes pour les replacer sur des échéances légèrement inférieures, sans effectuer de transformation » ;
- des banques de marché.

La Banque Centrale aurait à son passif les billets en circulation, la monnaie électronique, et le compte du Trésor public, à son actif les avoirs et titres, ainsi que les créances sur les compagnies de services monétaires. Les dépôts de nature monétaire seraient complètement couverts par de la monnaie de base et circuleraient comme par le passé, la monnaie électronique circulant comme la monnaie fiduciaire, et les agents économiques effectueraient toutes leurs opérations comme par le passé.

Dans le cas d'un pays européen comme la France, cette réforme permettrait de retrouver la souveraineté monétaire, confisquée par la Banque Centrale Européenne et les banques privées. Le franc français serait recréé, cependant que la monnaie unique serait remplacée par une monnaie commune, unité de compte équivalente à l'ancien écu. La dette souveraine de l'État français, émise pour 97% en droit français, serait convertie en notre nouvelle monnaie nationale, selon le principe de la *lex monetae*, puisqu'en vertu du droit international, chaque pays a droit à sa souveraineté monétaire.

Au lieu de recourir à la finance internationale, tout nouveau déficit budgétaire serait financé monétairement sans aucune inflation, par la mise à disposition des

ressources résultant de l'augmentation souhaitée de la masse monétaire en circulation. Ce serait la seule voie d'injection monétaire, la source bancaire étant tarie du fait de la réforme. Pour être crédible, et afin d'éviter toute dérive démagogique, le principe d'indépendance de la Banque Centrale nationale serait affiché clairement, dans le cadre d'un mandat assurant une croissance raisonnable de l'offre de monnaie (taux annuel de l'ordre de 4% à 5%, correspondant à l'augmentation du volume de production et d'une hausse modérée des prix).

La France donnerait ainsi au reste du monde un exemple novateur, qui serait rapidement imité ensuite par de nombreux pays. Au slogan creux: « Mon ennemi, c'est la finance », on proposerait un slogan plus rassembleur : « nationalisons la monnaie et pas les banques », pour faire de la monnaie ce qu'elle n'aurait jamais dû cesser d'être : un bien commun.

Conclusion

L'explosion des inégalités sociales est un phénomène manifeste qui concerne la plupart des pays dans le monde. De multiples auteurs l'ont décrit depuis de nombreuses années, et Thomas Piketty en a fait le fondement de son ouvrage *Le capital au XXI^e siècle* (2013). Cette analyse est bien menée et souvent pertinente, de sorte que son livre a été vendu aux États-Unis à des centaines de milliers d'exemplaires. En l'occurrence, on peut regretter que cet auteur n'ait pas été convié à participer à notre Congrès. En revanche, son analyse théorique est simpliste, et la solution qu'il propose est erronée puisqu'il souhaite un accroissement des impôts, selon la vieille méthode socialiste.

Pour enrayer l'explosion des inégalités sociales, la seule solution réaliste est que chaque État national retrouve sa véritable souveraineté, alors que celle-ci a été confisquée par des bureaucraties supranationales, soumises aux *lobbies* des entreprises mondialistes, et dépourvues de toute légitimité démocratique. En tirant les leçons de l'analyse menée précédemment afin d'expliquer les causes de cette évolution perverse, il convient ainsi :

1° de revenir à l'économie sociale de marché, fondée sur un sain libéralisme, au lieu de l'ultralibéralisme qui l'a supplanté depuis trois décennies ;

2° de répartir la création de valeur en développant la participation, afin que les travailleurs puissent peser efficacement sur la stratégie de leur entreprise ;

3° de réserver le libre-échange à nos voisins européens et africains, tout en se protégeant intelligemment vis-à-vis du reste du monde, à la place du libre-échange mondialiste ;

4° de remplacer l'euro par chaque monnaie nationale, accompagnée d'une unité de compte européenne, en refusant la dévaluation interne imposée par les bureaucrates européistes ;

5° de réguler la troisième révolution industrielle, en formant la population active aux nouveaux emplois qui vont se développer dans le futur ;

6° de réserver la création monétaire à la seule Banque Centrale, les activités bancaires étant profondément réformées de façon à juguler la finance.

Bibliographie

- Clerc, Ch. (2009). *La légitimité du pouvoir actionnarial*, dans : À quoi servent les actionnaires?, Colloque du Centre Cournot pour la recherche en économie, Paris : Albin Michel.
- Gomez, Ch. et Lafay G. (2017). Comment sortir de l'impasse monétaire ?, *Cercle des Échos*, 27 février.
- Gréaux J.-L. (2017). Wall Street, y a un loup ! *Causeur*, n° 43, février.
- Lafay, G. (1980). La mutation de la demande mondiale, *Économie prospective internationale*, n°1, janvier.
- Lafay, G. (2004). Une théorie du change réel dans une économie mondialisée. *Revue d'économie politique*, n° 114 (6), novembre-décembre.
- Lafay, G. (2011). *12 clés pour sortir de la crise*, Paris : L'Harmattan.
- Lafay, G. (sous la direction de). (2013). *Grèce et euro, : quel avenir ?* Collection du CEDIMES, Paris : L'Harmattan.
- List, F. (1841). *Système national d'économie politique*, publié de nouveau en 1998, Paris : Gallimard.
- NATIXIS. (2017). Échec du modèle de spécialisation internationale des 20 dernières années ? *Flash Economie*, n° 267, 27 février.
- Naulot, J.-M. (2017). Éviter l'effondrement. Paris : Éditions du Seuil.
- Orléans, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*, Paris : Odile Jacob.
- Piketty, T. (2013). *Le capital au XXI^{ème} siècle*. Paris : Éditions du Seuil.
- Reich, R. (2007). *Supercapitalism*. Alfred Knopf Inc., New York, éd. française en 2008, Paris : la Librairie Vuibert.
- Sapir, J.-J. (2009). Dans : D. Colle (éd.). *D'un protectionnisme à l'autre, la fin de la mondialisation*. Paris : PUF.
- Schumpeter, J. (1943). traduit en 1951. *Capitalisme, socialisme et démocratie*. Paris : Payot.

Bibliographie auxiliaire

- Dupont-White (1964) et Ch. Brook. (1846). *Essai sur les relations du travail avec le capital*, cité par Villey, D. Dans : *Petite histoire des grandes doctrines économiques*, Paris : M.Th. Génin.
- Rebérioux, A. (2010). *Corporate power in the public eye: re-assessing the implications of Berle's Public Consensus Theory*. Seattle University Law Review.

Krzysztof MALAGA

Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań, Pologne

krzysztof.malaga@ue.poznan.pl

LES TRANSFORMATIONS POLITIQUES, ÉCONOMIQUES ET SOCIALES EN POLOGNE DURANT LES ANNÉES 1989–2017. BILAN PERSPECTIVES ET NOUVEAUX ENJEUX

Résumé : L'objectif de cet article est de donner un aperçu général des changements politiques, économiques et sociaux en Pologne entre 1989 et 2017 et d'identifier les principaux défis à court et moyen terme pour la Pologne. Sa mise en œuvre s'appuiera sur des indicateurs de transformations (Fondation patrimoine de Washington et Wall Street Journal), de la liberté économique (Banque européenne pour la reconstruction et le développement) et de croissance économique (PIB et PIB par tête). Les analyses présentées dans cet article, notamment comparaisons avec la France, la Roumanie et les pays du groupe de Visegrád, montrent que cette période de l'histoire de la Troisième République de la Pologne peut être comparée au « trente glorieuses »¹ de l'Europe occidentale. En conclusion, nous constatons que le développement futur de la Pologne repose surtout sur l'amélioration de la qualité de l'ordre institutionnel, du respect de la loi et des principes de la démocratie.

Mots-clés : transition, économie du marché, liberté économique, croissance économique, changements politiques, Pologne.

JEL classification : P10, P20, P30, Y1, Y2.

POLITICAL, ECONOMIC AND SOCIAL TRANSFORMATIONS IN POLAND DURING THE YEARS 1989–2017 ASSESSMENTS AND CHALLENGES

Abstract: The aim of this article is to give an general overview of the political, economic and social changes in Poland between 1989 and 2017 and to identify the main short and

¹ L'expression a été inventée par l'économiste français Jean Fourastié (1979).

medium term challenges for Poland. Its implementation will be based on indicators of transformations (Washington Heritage Foundation and Wall Street Journal), Economic Freedom (European Bank for Reconstruction and Development) and economic growth (GDP and GDP p.c.). The analyzes presented in this article, in particular comparisons with France, Romania and the countries of the Visegrad group, show that this period of the history of the Third Republic in Poland can be compared to the glorious thirty of Western Europe.

In conclusion, we note that the future development of Poland is mainly based on improving the quality of the institutional order, respect for the law and the principles of democracy.

Keywords : transition, market economy, economic freedom, economic growth, political changes, Poland.

Introduction

Les Polonais ont parcouru un très long chemin depuis 1989, qui est considéré comme la fin du communisme en Pologne. L'échelle des réalisations est si grande que, dans les médias étrangers, la période 1989–2015 se compare aux « trente glorieuses » en Europe occidentale, et certains utilisent de temps en temps le terme « miracle polonais ».

Cela vaut la peine d'identifier une série d'événements très importants au cours des dernières 27 années : négociations de la « table ronde » et premières élections législatives partiellement libres, « gagnées » par Solidarność (1989)², commencement des transformations politiques, économiques, sociales et le passage de l'économie centralement planifiée vers l'économie de marché (1990), instauration de Triangle du Weimar et naissance de la coopération trilatérale entre l'Allemagne, la France et la Pologne (1991), sortie de l'Armée Rouge de la Pologne (1992), instauration du groupe de Visegrád par Hongrie, Pologne, République tchèque et Slovaquie³, (1993), entrée de la Pologne à l'OCDE (1996), proclamation de la nouvelle constitution (1997), entrée de la Pologne à l'OTAN (1999) et à l'UE (2004), présidence polonaise du Conseil de l'Union européenne (2011), élection et

² Ces négociations ont été menées du 6 février au 5 avril 1989 avec la participation des représentants des autorités de la République populaire de Pologne, de l'opposition issue de Solidarność sous la direction de Lech Wałęsa et des représentants de l'Église catholique. Grâce aux négociations autour de la Table ronde, « Solidarność » a pu sortir de l'illégalité et c'est ainsi qu'ont été organisées les premières élections partiellement libres à la Diète et au Sénat. Elles ont eu lieu le 4 juin 1989 et ont apporté au Parti polonais ouvrier unifié un désastre complet, alors que les candidats de l'opposition ont obtenu la quasi-totalité des mandats disponibles. La Table ronde et les élections de juin, dont fut issue la Diète dite „contractuelle” furent à la base des transformations qui ont permis la constitution du premier gouvernement non-communiste dans cette partie de l'Europe, avec Tadeusz Mazowiecki comme Premier ministre. Ensuite, en automne 1990, les élections présidentielles entièrement libres, gagnées par le chef légendaire de « Solidarność » Lech Wałęsa.

³ Au commencement c'étaient Hongrie, Pologne et Tchécoslovaquie.

réélection de Donald Tusk à la fonction de président du Conseil européen (2014) et (2017)⁴, sommet de l'OTAN (2016).

La plupart de ces événements sont des changements politiques très profonds. Ils étaient nécessaires. Néanmoins, le défi le plus important auquel les Polonais ont été confrontés a été le choix de la méthode de la transition d'une économie socialiste – centralement planifiée à une économie capitaliste avec un rôle dominant du marché.

Dans le tableau 1 nous avons repris quelques informations de base sur deux façons opposées de passer d'une économie centralement planifiée à une économie de marché : libérale liée avec approche néoclassique ou bien évolutionnaire et institutionnelle liée avec approche post-keynésienne.

Tableau 1 : Deux approches majeurs de la transition de l'économie socialiste vers l'économie capitaliste

Approches	Diagnostic du système socialiste	Modèle cible	Analyse du changement	Stratégie	Références théoriques
Libérale dominante	Déséquilibre entre l'offre et la demande (inflation réprimée)	Économie de marché	Transition	Thérapie du choc	Approche néo-classique
Évolutionnaire et institutionnelle	Économie de pénurie ¹	Diversité des capitalismes et possibilité d'un nouveau modèle	Transformation	Gradualisme	Approche post-keynésienne

Source : Élaboration propre.

Il convient de noter qu'à la fin des années 1980, la tendance dominante en théorie économique était l'approche néo-classique et libérale. En plus, sous l'influence des économistes américains libéraux, parmi eux professeur de l'Université de Harvard Jeffrey Sachs, on a choisi en Pologne la transition fondée sur la thérapie de choc, qui à l'époque n'avait aucune alternative réelle, mais qui cependant a conduit à des coûts sociaux élevés.

⁴ Cette fois sans le soutien du gouvernement polonais, qui au nom de la Pologne était le seul opposé à ce choix. Les représentants de 27 autres pays membres de l'UE ont soutenu cette candidature.

1. Indicateurs de transition de l'économie centralement planifiée vers l'économie de marché

Dans le processus de transition de l'économie polonaise vers l'économie de marché il y a eu deux phases de transition. Tout d'abord, la transformation systémique avec une aide importante de la part de la Banque Mondiale, du Fonds Monétaire International, de l'OCDE et d'autres institutions internationales. Ensuite, le processus d'adhésion à l'Union européenne qui a joué le rôle le plus important du point de vue de l'instauration du nouvel ordre institutionnel et judiciaire conformes aux règles démocratiques européennes.

Les économistes distinguent différents types d'économie de marché⁵ : économies de marché coordonnées (EMC) – l'Allemagne; économies de marché libérales (EML) – États-Unis mais aussi économies de marché dépendantes (EMD) – pays de groupe de Visegrád et pratiquement tous les pays d'Europe Centrale et Orientale (PECO)⁶.

Depuis sa naissance la Banque Européenne pour la Reconstruction et Développement évalue les progrès réalisés dans les PECO à travers un ensemble d'indicateurs de transition. Les progrès sont mesurés par rapport aux normes des économies de marché industrialisées, tout en reconnaissant qu'il n'y a pas d'économie de marché « pure » ni de point de départ « unique » pour la transition.

L'échelle de mesure pour les indicateurs varie de 1 à 4,5, où 1 représente peu ou pas de changement d'une économie rigide centralisée et 4,5 représente les normes d'une économie de marché industrialisée.

Tableau 2 : Indicateurs de transition en Pologne durant les années 1989–2014

Indicateurs de transition	1989	1994	1999	2004	2009	2014
La privatisation à grande échelle	1,0	3,0	3,3	3,3	3,3	3,7
La privatisation à petite échelle	2,0	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3
Gouvernance et restructuration d'entreprise	1,0	3,0	3,0	3,3	3,3	3,7
La libéralisation des prix	2,3	4,0	4,3	4,3	4,3	4,3
Le système de commerce et de change	1,0	4,0	2,7	3,0	3,3	3,7
La politique de la concurrence	1,0	2,7	2,7	3,0	3,3	3,7

Source : La Banque Européenne pour la Reconstruction et Développement.

⁵ Voir (Nölke et Vliegthart 2009).

⁶ Il est clair qu'il n'y a pas d'une économie réelle qui reste indépendante des autres ou autarcique. La notion de l'économie de marché dépendante est plutôt neutre, cependant l'idée de ce type de l'économie a été créée sous l'influence de nombreux compromis, dont les sources étaient souvent en dehors de la Pologne.

Chaque valeur de chaque indicateur correspond à une description très détaillée de la nature verbale de la transition vers une économie de marché. Pour nous, le plus important est de déterminer dans quelle mesure l'économie polonaise s'est rapprochée de l'économie de marché sous chacun des six aspects économiques envisagés.

Notons que dans le cas de ces processus économiques, où ils n'ont pas été retirés du niveau zéro le rapprochement de l'économie polonaise par rapport aux économies des pays industrialisés est la plus importante. C'est le cas de la privatisation à petite échelle et de la libéralisation des prix. Sous d'autres aspects de transition, comme la privatisation à grande échelle, la gouvernance et la restructuration d'entreprise, le système de commerce et de change et la politique de la concurrence, cet rapprochement est nettement inférieur.

La conclusion la plus importante tirée de l'analyse des valeurs des indicateurs de transition est qu'en Pologne la transition d'une économie centralement planifiée à une économie de marché n'a pas été possible sous aucun des aspects envisagés au cours de la période de 25 ans.

2. Indicateurs de la liberté économique

La liberté économique est le droit fondamental de tout être humain à contrôler son propre travail et ses biens. Dans une société économiquement libre, les individus sont libres de travailler, de produire, de consommer et d'investir de quelque manière qu'ils le souhaitent et les gouvernements permettent au mouvement du travail, du capital et des biens de se déplacer librement et de s'abstenir de coercition ou de contrainte de liberté au-delà de la mesure nécessaire pour protéger et maintenir la liberté elle-même.

Les idéaux de la liberté économique sont souvent associés à des sociétés plus saines, à des milieux plus propres, à une plus grande richesse par habitant, au développement humain, à la démocratie et à l'élimination de la pauvreté.

La Fondation du patrimoine de Washington a construit la mesure de la liberté économique fondée sur 12 facteurs quantitatifs et qualitatifs, regroupés en quatre grandes catégories de la liberté économique: état de droit (droits de propriété, intégrité du gouvernement, efficacité judiciaire), taille du gouvernement (dépenses gouvernementales, fardeau fiscal, santé fiscale), efficacité réglementaire (liberté d'entreprise, liberté du travail, liberté monétaire), marchés ouverts (liberté commerciale, liberté d'investissement, liberté financière).

Chacune des douze libertés économiques dans ces catégories est classée sur une échelle de 0 à 100. En effet, il s'agit des variables standardisées et normalisées dites les stimulantes. On admet que le pays est considéré comme libre au sens d'un indicateur de liberté si sa valeur est plus grande que 79,9%, principalement

libre pour les valeurs 70–79,9%, moyennement libre pour les valeurs 60–69,9%, principalement non libre pour les valeurs 50–59,9% et réprimé pour les valeurs d'un indicateur qui ne dépasse 50%.

Dans le tableau 3 on trouve les valeurs du score global⁷ des indicateurs de la liberté à Hong Kong, France, Hongrie, Pologne, Slovaquie et Tchéquie en période 1995–2017 en %. Hong Kong en tant que leader mondiale de la liberté économique a appartenu dans cette période aux pays économiquement libres. La République tchèque (28e) était moyennement libre pour devenir le pays principalement libre. Les autres pays : la Pologne (45e), la Hongrie (56e), la Slovaquie (57 e) et la France (72 e) sur 180 pays classés en 2017 dans le monde ont été les pays principalement non libres pour devenir les pays moyennement libres.

La position de la Pologne dans le monde et parmi les pays de l'Europe Centrale et Orientale du point de vue de la liberté économique évaluée à la base de la moyenne arithmétique de 10 indicateurs particuliers n'est pas entièrement satisfaisante.

Tableau 3 : Score global des indicateurs de la liberté à Hong Kong, France, Hongrie, Pologne, Slovaquie et Tchéquie en période 1995–2017 (en %)

Pays	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2017
Hong Kong	88,6	88,0	89,9	90,0	89,9	89,7	89,3	88,6	89,9 (1)
France	64,4	58,9	58,0	60,9	58,1	63,2	64,1	62,3	63,3 (72)
Hongrie	55,2	56,9	65,6	62,7	64,8	66,1	67,3	66,0	65,8 (56)
Pologne	50,7	58,9	61,8	58,7	62,1	63,2	66,0	69,3	68,3 (45)
Slovaquie	60,4	57,5	58,5	64,6	69,6	69,7	68,7	66,6	65,7 (57)
Tchéquie	67,8	68,4	70,2	67,0	67,4	69,8	70,9	73,2	73,7 (28)

Source: <http://www.heritage.org/index/download>.

Dans le tableau 4 il y a des valeurs de 12 indicateurs particuliers de la liberté économique.

La Pologne, comme la France, peut être considérée comme le pays réprimé du point de vue des dépenses du gouvernement. Au cours des certaines sous-périodes, elle était aussi le pays réprimé en domaine de l'intégrité du gouvernement et de la liberté monétaire. Dans la plupart des cas elle était le pays moyennement ou principalement libre. Par contre, elle était le pays libre en 2007, 2016 et 2017 du point de vue de liberté monétaire et en 2007–2017 en ce qui concerne la liberté commerciale.

⁷ Le score global est égal à la moyenne arithmétique des 10 indicateurs: liberté d'entreprise, liberté des échanges, poids des taxes et impôts, dépenses du gouvernement, stabilité monétaire, liberté d'investissement, dérégulation financière, protection de la propriété privée, lutte contre la corruption, libéralisation du travail.

Loin d'être un leader mondial en matière de la liberté économique, la Pologne est l'un de ces pays qui sont devenus de plus en plus économiquement libres pendant la période considérée. Les points les plus faibles de la Pologne restent encore les dépenses du gouvernement, l'intégrité du gouvernement, l'efficacité judiciaire et la liberté du travail.

Tableau 4 : Valeurs des indicateurs de la liberté économique en Pologne durant les années 1995–2017 (en %)

Indicateurs	1995	1998	2001	2004	2007	2010	2013	2016	2017
Droits de propriété	50,0	70,0	70,0	50,0	50,0	55,5	60,0	65,0	65,8
Efficacité judiciaire	–	–	–	–	–	–	–	–	58,0
Intégrité du gouvernement	50,0	56,0	42,0	40,0	34,0	46,0	55,0	61,0	55,5
Fardeau fiscal	51,0	51,6	61,3	64,9	68,6	74,9	76,0	75,5	76,0
Les dépenses du gouvernement	10,0	32,2	44,5	35,1	44,8	46,8	43,0	46,5	46,9
Santé fiscale	–	–	–	–	–	–	–	–	76,1
Liberté d'affaires	70,0	70,0	70,0	70,0	55,3	62,2	61,4	68,7	67,8
Liberté de travail	–	–	–	–	61,4	61,5	62,9	58,0	61,5
Liberté monétaire	48,7	59,6	70,9	78,1	80,3	78,1	77,7	85,2	84,7
Liberté commerciale	57,0	73,0	77,6	70,4	86,6	87,5	86,8	88,0	87,0
Liberté d'investissement	70,0	70,0	70,0	50,0	50,0	60,0	65,0	75,0	75,0
Liberté financière	50,0	50,0	50,0	70,0	50,0	60,0	70,0	70,0	70,0

Source: <http://www.heritage.org/index/download>.

3. Croissance économique

L'une de mesures fortement critiquée de la croissance économique (voir : Malaga, 2011, 2014) mais en même temps la plus souvent utilisée est le produit intérieur brut (PIB) ou produit intérieur brut par tête (PIB p. t.). Dans le tableau 5, il y a les valeurs du PIB en France, Pologne et Roumanie en billion des dollars américains selon les prix constants du 2000.

Ce qui nous intéresse le plus c'est la croissance du PIB en Pologne. Pour répondre à la question concernant l'accroissement du PIB en Pologne nous avons choisi comme les pays de référence la France et la Roumanie qui sont deux pays membres de l'UE.

Les données statistiques sur les niveaux absolus et la dynamique du PIB (voir : les tableaux 5 et 6) montrent qu'en 1990, le ratio du PIB en Pologne et en Roumanie au PIB en France n'était respectivement que de 18% et 17% du PIB, tandis qu'en 2016 il a été égal 35% pour la Pologne et 24% pour la Roumanie. La dyna-

mique la plus élevée de la croissance du PIB entre 1990 et 2016 a été caractérisée pour la Pologne, la Roumanie nettement plus faible et la France – la plus faible. En conséquence, il a été possible de constater une amélioration significative de la position de la Pologne et de la Roumanie vis-à-vis de la France.

Bien sûr, cela ne change rien au fait que la distance entre la Pologne, la Roumanie et la France, réduite dans la période analysée, reste très élevée.

Tableau 5 : Produit Intérieur Brut en billions USD (prix constants, 2000)

Pays	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
France	32,6	34,1	38,5	40,3	40,7	41,7	42,0
Pologne	6,0	6,5	8,5	10,0	12,6	14,6	15,1
PO/FR	18%	19%	22%	25%	31%	35%	36%
Roumanie	5,4	4,9	4,9	6,8	8,3	9,6	10,1
RO/FR	17%	14%	13%	17%	20%	23%	24%

Source: <https://donnees.banquemondiale.org/>

Tableau 6 : La dynamique du PIB en prix constants 2000 (1990 = 100)

Pays	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
France	100	104,6	118,1	123,6	124,8	127,9	128,8
Pologne	100	108,3	141,7	166,7	210,0	243,4	251,6
Roumanie	100	90,7	90,7	120,3	153,7	177,8	187,0

Source: <https://donnees.banquemondiale.org/>

Les chiffres statistiques sur les niveaux absolus et la dynamique du PIB par tête (voir les tableaux 7 et 8) montrent qu'en 1990, le ratio du PIB en Pologne et en Roumanie au PIB p. t. en France n'était respectivement que de 35% et 39%, tandis qu'en 2016 il a été égal à 68% pour la Pologne et à 57% pour la Roumanie.

La dynamique la plus élevée de la croissance du PIB p. t. entre 1990 et 2016 a été caractérisée pour la Pologne, pour la Roumanie elle était nettement plus faible et pour la France – la plus faible. En conséquence, on peut constater une amélioration significative de la position de la Pologne et de la Roumanie par rapport à la France.

La distance de la Pologne et de la Roumanie par rapport à la France en termes du PIB p. t. reste assez importante, mais dans ce cas-là, la convergence réelle est plus visible qu'en termes absolus du PIB.

Le moteur de la croissance en Pologne durant les années 1989–2017 était la productivité du travail qui augmentait grâce aux innovations technologiques et à des travailleurs plus qualifiés et non le bon marché de la main d'œuvre.

Les économistes étrangers (agences de notation, FMI, Banque mondiale, OCDE, BERD ou Commission européenne) et les économistes polonais (voir : Gomułka

2016) s'accordent en disant que le rythme de croissance économique en Pologne est limité principalement par : faible propension des ménages à épargner, déficit élevé des finances publiques, émigration et trop faible activité professionnelle.

Tableau 7 : PIB par tête en USD (prix constants, 2005)

Pays	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
France	29 528	30 932	34 896	36 522	36 872	37 776	38 059
Pologne	10 277	11 300	14 733	17 194	21 771	25 299	26 003
PO/FR	35%	37%	42%	47%	59%	67%	68%
Roumanie	11 480	10 546	10 523	12 830	17 818	20 538	21 648
RO/FR	39%	34%	30%	35%	48%	54%	57%

Source : <https://donnees.banquemondiale.org/>

Tableau 8 : La dynamique du PIB par tête (prix constants, 2005) (1990 = 100)

Pays	1990	1995	2000	2005	2010	2015	2016
France	100	104,8	118,2	123,7	124,9	127,9	128,9
Pologne	100	110,0	143,4	167,3	211,8	246,2	253,2
Roumanie	100	91,8	91,6	111,8	155,2	178,9	188,6

Source : <https://donnees.banquemondiale.org/>

Le changement du système économique, principalement dans les années 1990–1993 et la réorientation des liens économiques et technologiques, ont réduit les barrières limitant l'afflux de nouvelles générations d'innovations technologiques en Pologne.

L'énorme succès de cette reprise après 1989 montre que, selon les données de la Banque mondiale, en 2016, le PIB par habitant (PPA) a atteint 48,4% avec les États-Unis et 57,1% avec l'Allemagne (y compris l'ex-RDA). Ce succès est le résultat direct de la transformation systémique, amorcée en partie avant 1989, mais principalement dans les années 1990–1993.

4. Changements politiques en Pologne

Le système politique en Pologne entre 1989 et 2017 a été caractérisé par l'absence de stabilité. Cela est confirmé par le fait que dix-sept gouvernements polonais (voir le tableau 9) ont été constitués de 23 partis et que 17 autres partis participant aux élections parlementaires n'ont jamais exercé de pouvoir exécutif. La plupart des partis appartenant à ce groupe ne sont jamais entrés au Parlement (Diète). Tandis que PSL, SLD, PiS et PO étaient le plus long au pouvoir. Les coalitions SLD – PSL et PO – PSL ont été les plus stables. Il vaut noter que PiS est le seul parti dans l'histoire de la Troisième République à avoir remporté la majorité parlementaire.

Tableau 9 : Les gouvernements de la République de Pologne en période 1989–2017

Premier ministre	Nomination	Démission	Coalition gouvernementale
Tadeusz Mazowiecki	24.08.1989	25.11.1990	Solidarność – ZSL – PZPR– SD
Jan Krzysztof Bielecki	12.01.1991	5.12.1991	KLD – ZChN– PC – SD
Jan Olszewski	23.12.1991	10.07.1992	PC – ZChN – PSL – PL
Hanna Suchocka	11.07.1992	18.10.1993	UD – KLD – ZChN – PChD – PPPP – PSL – PL
Waldemar Pawlak	26.10.1993	1.03.1995	SLD – PSL – BBWR
Józef Oleksy	6.03.1995	26.01.1996	SLD – PSL
Włodzimierz Cimoszewicz	7.02.1996	17.10.1997	SLD – PSL
Jerzy Buzek	31.10.1997	19.10.2001	AWS – UW
Leszek Miller	19.10.2001	2.05.2004	SLD – UP – PSL
Marek Belka	2.05.2004 11.06.2004	19.05.2004 19.10.2005	SLD – UP
Kazimierz Marcinkiewicz	31.10.2005	10.07.2006	PiS – Samoobrona – LPR
Jarosław Kaczyński	14.07.2006	5.11.2007	PiS – Samoobrona – LPR
Donald Tusk	16.11.2007	18.11.2011	PO – PSL
Donald Tusk	18.11.2011	11.09.2014	
Ewa Kopacz	22.09.2014	16.11.2015	PO – PSL
Beata Szydło	16.11.2015	08.12.2017	PiS
Mateusz Morawiecki	11.12.2017	en cours	PiS

Source : Élaboration propre.

Légende: PZPR⁸ – Parti ouvrier unifié polonais (communistes), ZSL – Parti paysan unifié (paysans), SD – Parti démocratique (artisans et intellectuels non marxistes), KLD – Congrès libéral-démocratique (libéraux – démocrates), ZChN – Union National Chrétienne (nationalistes, chrétiens), PC – Alliance du centre (conservateurs modérés), SD – Parti démocratique (social – libéralisme), PSL – Parti paysans polonais (paysans), BBWR – Bloc non-partisan de coopération avec le gouvernement (droite), PL – Alliance du peuple (national catholicisme), UD – Union démocratique (centrisme), PChD – Parti chrétien – démocrate (chrétiens, démocrate), PPPP – Parti polonais des amis de la bière (populiste), SLD – Alliance de la gauche démocratique (socialistes), AWS – Alliance électorale Solidarité (rassemblement de partis et groupements politiques polonais de droite issus de Solidarność), UW – Union pour la liberté (libéralisme), UP – Union du travail (socialiste), PiS – Droit et justice (conservatisme social, euroscepticisme), Samoobrona – Autodéfense de la république de Pologne (populiste, social-chrétien), LPR – Ligue des familles polonaises (nationalisme), PO – Plate-forme civique (libéralisme).

D'autres partis qui n'ont jamais fait des coalitions gouvernementales: UPR – Union de la politique réelle (libéral-conservateur, monarchiste), MP – Mouvement Palikot, PP – Alliance polonaise (national, catholicisme), Les Verts (écologie politique), RKN – Mouvement national-catholique (nationalisme), ROP – Mouvement pour la reconstruction de la Pologne (euroscepticisme), RAŚ – Mouvement pour l'autonomie de la Silésie, PD – Parti démocrate (social-libéral, chrétien-social), Parti pirate polonais (respect de la vie privée), PPS – Parti socialiste polonais (socialisme), Razem (gauche alternative anti système), NOP – Renaissance nationale de la Pologne (extrême droite), UPR – Union de la politique réelle(eurosceptique), MN – Minorité allemande, KNP – Congrès de la Nouvelle Droite, PR – Droite de la République en Coalition pour la restauration de la liberté et de l'espoir de la République KORWIN (eurosceptique).

⁸ Il s'agit des abréviations en polonais. Tandis que les noms des partis politiques dans les gouvernements successifs ont été écrits en français.

Il est à noter que seul Droit et justice a gagné deux fois à l'élection présidentielle, alors que les autres présidents sont issus des partis différents (Parti ouvrier unifié polonais, Social-démocratie de la République de Pologne et Plate-forme civique) ou de groupes politiques (Solidarność – solidarité).

Tableau 10 : Les présidents de la République de Pologne en période 1989–2017

Président	Début du mandat	Fin du mandat	Appartenance politique
Wojciech Jaruzelski	31.12.1989	22.12.1990	Parti ouvrier unifié polonais
Lech Wałęsa	22.12.1990	22.12.1995	Solidarność (solidarité)
Aleksander Kwaśniewski	23.12.1995	23.12.2005	Social-démocratie de la République de Pologne
Lech Kaczyński	23.12.2005	10.04.2010 † ²⁰¹⁰	Droit et justice
Bronisław Komorowski	06.08.2010	06.08.2015	Plate-forme civique
Andrzej Duda	06.08.2015	<i>en cours</i>	Droit et justice

Source : Élaboration propre.

Un rôle très important pour l'ordre institutionnel et dans l'exercice du pouvoir en Pologne joue la Constitution de la République de Pologne qui a été adoptée en 1997. Cependant, avec le retour au pouvoir de PiS en 2015, il paraît que dans un proche avenir, des mesures seront prises pour promulguer la nouvelle Constitution.

Conclusion

Le bilan des transformations en Pologne durant les années 1989–2017 est positif du point de vue de la: transition, liberté économique et croissance économique.

Au cours de cette période il y avait : *les doutes profonds* exprimés *ex ante* et *ex post* sur le choix d'une approche pour la transition – néoclassique (dominante) ou bien post-keynésienne (institutionnaliste, évolutionnaire); *les spectaculaires succès* : entrée de la Pologne à l'OCDE, l'OTAN, l'UE, création d'un nouvel ordre institutionnel, croissance et développement économique, accroissement du stock et de la qualité du capital humain et du capital social, progrès technologique, convergence économique réelle (considérable rattrapage par rapport aux pays développés); *les échecs* : la fragilité et instabilité du système politique; l'acceptation trop élevée des points de vue et des attitudes populistes, mais aussi *les coûts élevés des transformations* : l'acceptation du modèle de l'économie de marché dépendante, le chômage, émigration.

Parmi les enjeux majeurs pour la Pologne à court et moyen terme il faut mentionner: renforcement du modèle de la démocratie polonaise; amélioration du sys-

tème politique en termes de sa liberté, stabilité et efficacité; accroissement de participation des citoyens polonais à la vie politique du pays, des régions et des communautés locales ; confrontation beaucoup plus active vis-à-vis des migrations, progrès technologique, développement durable, terrorisme; élimination des inégalités régionales et sociales ; accroissement de la coopération avec les États membres de l'UE au cours et après Brexit; entrée dans la zone euro et évitement de la trappe à revenu intermédiaire.

Bibliographie

- Fourastié, J. (1979). *Les Trente Glorieuses, ou la révolution invisible de 1946 à 1975*. Paris : Fayard.
- Gomułka, S. (2016). *Transformacja i rozwój. Teoria i polityka gospodarcza*. Warszawa : Wydawnictwo Naukowe PWN.
- Kornai, J. (1984). *Socialisme et l'économie de la pénurie*. Paris : Economica.
- Malaga, K. (2011). The Main Strands and Dilemmas of Contemporary Economic Growth Theory. *Argumenta Oeconomica*, 1(26), 17–42.
- Malaga, K. (2014). Les dilemmes de la théorie de la croissance économique versus la théorie de la croissance unifiée d'Oded Galor. *STUDIA OECONOMICA POSNANIENSIA*, 2(12), 121–145.
- Nölke, A. et Vliegthart, A. (2009). Enlargement the Varieties of Capitalism. The Emergence of Dependent Market Economies Economies in East Central Europe. *World Politics*, 61(4), 670–702.

Partie II

**INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT
ÉCONOMIQUE :
VECTEURS DE CROISSANCE**

Roger A. TSAFACK NANFOSSO, Christian L. NGUENA

Université de Dschang, Cameroun

roger.tsafack-nanfosso@univ-dschang.org

TERRORISME ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE EN AFRIQUE CENTRALE

Résumé : Les pays d’Afrique Centrale subissent depuis 2002 des chocs liés à la recrudescence du terrorisme en général et de la secte « Boko Haram » en particulier. Ces chocs multiformes ne sont pas sans conséquences sur l’activité et les résultats économiques. Fort de ce constat, cet article a pour objectif d’analyser l’impact du terrorisme en se focalisant sur la croissance économique des pays de la sous-région. La perception internationale du terrorisme est examinée ainsi que ses caractéristiques dans la sous-région, mises en relief à travers l’identification des groupes en présence et la documentation de leurs activités. Une méthodologie s’appuyant sur des analyses factuelles et économétriques est mise en œuvre pour évaluer l’impact réel du terrorisme sur la croissance économique. Le résultat principal qui révèle une relation négative et significative entre l’index de terrorisme et la croissance économique, suggère que les politiques de lutte et d’éradication du terrorisme sont à développer et à encourager si l’on veut garder le cap sur la croissance économique et assurer la sécurité et le bien-être des populations.

Mots-clés : terrorisme, Afrique, croissance économique, barbarie – Boko Haram.

JEL classification : D74, F51, Z12, O10, O20.

TERRORISM AND ECONOMIC GROWTH IN CENTRAL AFRICA

Abstract : Since 2002, the countries of Central Africa have experienced shocks linked to the upsurge of terrorism in general and the Boko Haram sect in particular. These multi-form shocks are not without consequences on economic activity and results. This article aims to analyze the impact of terrorism by focusing on the economic growth of the countries of the subregion. The international perception of terrorism is examined along with its characteristics in the subregion, highlighted by identifying the groups involved and documenting their activities. A methodology based on factual and econometric analysis is used to assess the real impact of terrorism on economic growth. The main result, which

reveals a negative and significant relationship between the index of terrorism and economic growth, suggests that policies to fight and eradicate terrorism need to be developed and encouraged if we are to stay on course for economic growth economic and ensure the safety and well-being of the population.

Keywords : terrorism, Africa, Economic growth, barbarity, Boko Haram.

Introduction

Le 14 avril 2014, le monde entier s'est réveillé avec la spectaculaire information de la disparition de 276 lycéennes de la ville de Shibok, dans le Nord-Est du Nigeria, enlevées par le groupe islamique terroriste Boko Haram qui créait ainsi un sentiment international d'horreur. C'est que le mot « terrorisme » vient du latin *terror* qui signifie épouvante ou effroi. La première utilisation reconnue de « terrorisme » date de 1795, faisant référence au Régime de la Terreur instituée par le gouvernement français. Mais l'utilisation de « terroriste » dans un sens anti-gouvernemental n'est pas attestée avant 1866. Le terme terrorisme est assez complexe et peut être appréhendé de façons d'autant plus diverses que Schmidt et Jongman (1988) ont recensé plus de 109 définitions du terrorisme et qu'il existe même une « définition de consensus académique » de l'ONU largement utilisée en sciences sociales (Barriere et Guillin, 2008).

Dans les études économiques, la définition la plus fréquemment utilisée est celle de Enders et Sandler (2002) qui pose que le terrorisme renvoie à « l'utilisation préméditée ou la menace d'utiliser une violence ou une brutalité extranormale par des groupes sous-nationaux (sub-national) pour obtenir un objectif politique, religieux ou idéologique par l'intimidation d'un immense public qui n'est généralement pas directement impliqué dans l'élaboration des politiques que les terroristes cherchent à influencer ». Le terrorisme est également défini par le fait que ses ramifications transcendent les frontières nationales et requièrent de ce fait des ressources transnationales (Blomberg et Hess, 2008). Cette violence est barbare dans la mesure où elle s'en prend à des individus innocents, non concernés par le conflit, et illégitime car elle utilise la violence pour faire connaître son opposition à une politique donnée. Le mode d'action qui consiste en des attaques spectaculaires et par surprise dans un premier temps avec revendication dans un second temps vise à créer la psychose, la peur, la terreur et l'insécurité au nom des objectifs généralement avoués ou inavoués ; avec en ligne de mire la déstabilisation de l'économie et la société. Les actes terroristes peuvent donc sérieusement mettre en danger l'économie du pays visé (Frey et Smith, 2005).

Il se trouve que les performances actuelles en termes de croissance économique restent problématiques en Afrique en général et en Afrique centrale en par-

ticulier. En effet, si le niveau de développement qui est assez bas permet d'espérer une croissance économique à deux chiffres, rare sont les pays qui ont affiché cette performance en Afrique centrale. Entre 2000 et 2014, le Cameroun qui est le pays le plus performant de la sous-région CEMAC (Communauté économique et monétaire de l'Afrique Centrale), a réalisé un taux de croissance compris entre 1,9% et 5,9% (avec une projection de 5,1% en 2017). Bien que ces performances, faibles en comparaison au potentiel économique réel, aient des origines à la fois endogènes et exogènes (Tsafack Nanfosso et Nguena, 2015) ; l'environnement actuel caractérisé par une montée en puissance du terrorisme ne peut être exempt de tout reproche. En particulier, les exactions à répétition de la secte populaire « Boko Haram » et ses liens avec Al-Qaida ont emmené d'une part le Conseil de Sécurité des Nations Unies à mettre le groupe islamiste armé sur la liste noire des organisations terroristes le jeudi 22 mai 2014 ; et d'autre part les États de la sous-région à entrer officiellement en guerre le 17 mai 2014 lors d'un sommet en France. Cette lutte contre le terrorisme qui s'accroît et perdure depuis 3 ans a été à l'origine de dépenses importantes du gouvernement au détriment du financement des autres secteurs porteurs de croissance.

L'objectif de cet article est d'analyser la relation et l'impact du terrorisme sur la croissance économique en Afrique centrale. Il utilise de manière pionnière et pour le cas de l'Afrique centrale les statistiques récentes issues de la base des données globale sur le terrorisme (*Global Terrorism Database*) et de la Banque Mondiale. Cette base de donnée qui ne possède des informations que jusqu'en 2014 sera augmentée et actualisée par des informations allant jusqu'à l'année courante 2017.

Le reste de l'article est organisé de la manière suivante : la première section présente une revue de littérature sur l'impact du terrorisme sur la croissance économique et la perception dans le monde ; la seconde section se focalise sur les faits stylisés et le cadrage théorique avec une application aux pays d'Afrique centrale ; la troisième section présente le modèle, les données et la méthodologie ; la quatrième section s'occupe de la présentation et la discussion des résultats et enfin la cinquième section se charge de la conclusion et des recommandations de politique économique.

1. Impact du terrorisme et perception internationale : brève revue

1.1. Terrorisme et croissance économique

La relation entre terrorisme et croissance économique semble évidente mais l'impact négatif de l'un sur l'autre reste une hypothèse à tester. En se limitant à la période post-2000, il existe des canaux de transmission directs et indirects du terrorisme sur la croissance économique. En effet, le terrorisme peut affecter

l'économie directement et négativement à travers la perte des vies, la baisse du capital humain et la destruction des infrastructures physiques (Boumans, Garnitz et Schulze, 2016). Cependant, ces effets directs sont à minimiser en comparaison aux effets indirects liés aux actions non mises en œuvre.

Moody's (2015) estime qu'en moyenne, l'impact immédiat d'une attaque terroriste sur la croissance d'un pays est compris entre 0,5% et 0,8%. Cette fourchette est toutefois à relativiser quand on sait que plus de 60% des attaques sont concentrées autour de quatre pays : l'Irak (24% des attaques), le Pakistan (19%), l'Afghanistan (12%) et l'Inde (5,8%).

Mais en analysant les conséquences économiques possibles de l'attentat terroriste du 11 septembre 2001 aux États-Unis, Pigeon (2001) met en avant deux types de conséquences : les conséquences susceptibles de ralentir la croissance économique (baisse de la confiance des consommateurs, réduction de la consommation, retards à la frontière, augmentation du prix de l'énergie, ralentissement du tourisme, manque à gagner des compagnies aériennes et des constructeurs d'avions, resserrement du crédit) ; mais aussi des conséquences susceptibles de stimuler la croissance économique à savoir, les dépenses de reconstruction, l'augmentation des dépenses militaires, l'augmentation des liquidités, l'abaissement des taux d'intérêt et l'augmentation du prix des matières premières. Il arrive à la conclusion selon laquelle l'impact de l'attentat terroriste sur la croissance économique des États-Unis reste ambigu.

L'éventualité des effets positifs du terrorisme sur la croissance économique est rendue possible grâce à la réaction généralement vigoureuse des autorités après les attentats. L'OCDE (2002) estime qu'après un attentat, les autorités jouent un rôle crucial afin d'éviter un impact économique négatif à court terme : en situation de crise, lorsque les responsables doivent prendre rapidement des décisions dans un environnement de grande incertitude et d'information imparfaite, la priorité doit être la gestion de la liquidité. À l'opposé, les dépenses publiques au titre de la sécurité et résultant du terrorisme actif ou potentiel menacent l'assainissement budgétaire. Cela pourrait évincer la création de capacités directement productives, renchérir le capital, augmenter les salaires et détourner des activités de recherche développement au profit de projets militaires.

Dans la même veine, Frey et Smith (2005) montrent que le terrorisme et la violence politique ne précarisent pas seulement le droit de propriété sur les biens corporels et le capital financier, il fait également reculer le taux d'épargne. Le terrorisme occasionne aussi des préjudices non négligeables au niveau du commerce international, surtout en raison du renforcement des mesures de sécurité nécessaires. Une analyse des flux commerciaux entre plus de 200 pays dans les années 1960-1993 montre qu'en cas de doublement du nombre d'attaques terroristes, le volume des échanges entre deux pays baisse de 4%. Les marchés financiers ne sont pas en reste. En effet, la fièvre des conséquences néfastes se pro-

page également sur ces derniers car après les attaques terroristes dont les effets sur ces marchés sont amplifiés par les médias, les perspectives de bénéfices des entreprises dans les régions concernées se réduisent et se répercutent sur le cours des actions. Finalement, au nombre des conséquences, viennent se greffer la destruction des infrastructures, qui repoussent les capitaux étrangers ; provoquant de ce fait un climat d'incertitude et entraînant des distorsions dans l'allocation des ressources internes ainsi que des coûts indirects en provenance des mesures de sécurité à mettre en place.

Gaïbulloev et Sandler (2009) qui ont analysé l'impact du terrorisme et des conflits sur le revenu par habitant en Asie pour 1970–2004 estiment que les attaques terroristes transnationales ont un effet limitant sur la croissance. En effet, un attentat terroriste sur des millions de personnes réduit la croissance du produit intérieur brut (PIB) par habitant d'environ 1,4%. Ils soutiennent que le terrorisme transnational réduit la croissance par la forte contrainte additionnelle qui pèse sur les dépenses gouvernementales.

En analysant le cas de 78 pays en développement entre 1984 et 2008, Bandyopadhyay, Sandler et Younas (2014) constate qu'une faible progression du terrorisme intérieur entraîne un recul plus que proportionnel de l'IDE. On observe une contraction aussi forte de l'investissement net quand l'attaque vient de l'étranger ou concerne des étrangers ou des actifs étrangers dans le pays cible. Dans le même temps, ils constatent qu'un gonflement des flux d'aide publique compense notablement la perte d'IDE, comme si le renforcement de l'aide permettait aux pays bénéficiaires d'investir dans une lutte antiterroriste plus efficace.

1.2. Perception internationale du terrorisme

L'enquête économique mondiale (WES), organisée par l'Institut IFO depuis 1981, vise à fournir une image exacte de la situation économique actuelle, ainsi que les tendances économiques pour plus de 100 économies émergentes et/ou en développement en se basant sur un sondage de plus de 1000 experts-économistes. La sélection des experts s'effectue sur la base de leurs compétences professionnelles en matière économique et leur connaissance de l'intérieur de leurs pays. En plus de l'évaluation des variables macroéconomiques, chaque trimestre une question ponctuelle spéciale est posée à propos d'une politique économique pertinente dans le monde. En janvier 2016 en particulier, la question spéciale suivante a été posée : « Comment évaluez-vous les effets du terrorisme, ou de la crainte potentielle d'attaques, sur la perception économique pour l'économie mondiale et votre pays respectivement ? ». Les réponses possibles étaient « absent », « faible », « modéré » ou « élevé ».

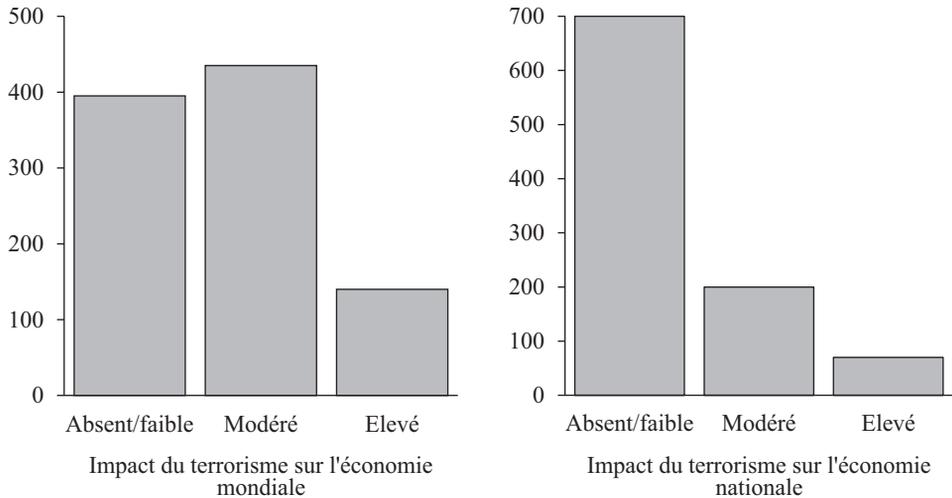


Figure 1 : Perceptions de l'effet de la terreur sur l'économie mondiale et nationale

Source : Boumans, Garnitz et Schulze (2016)

Au total, 1085 experts de 120 pays ont participé au sondage, qui s'est tenu entre le 4 et le 27 janvier 2016, et 968 experts de 119 pays différents ont répondu à la question spéciale. L'enquête se focalise sur la perception de la terreur sur l'économie mondiale en général ; toutefois pour des raisons de comparaison, un accent est mis sur l'effet perçu sur leurs pays d'origine. Le fait que moins de 3% aient affirmé qu'un effet de la terreur sur l'économie mondiale était absent a conduit à fusionner les réponses « absent » et « faible » en une catégorie unique. Les résultats sont donnés dans la figure ci-dessus avec les fréquences des réponses en ordonné et les catégories de réponses en abscisse. Ils indiquent une perception de l'effet du terrorisme beaucoup plus élevée sur l'économie mondiale que sur l'économie nationale, mettant bien en relief le fait que les chocs sont d'autant moins ressentis qu'ils sont lointains.

2. Terrorisme en Afrique centrale

2.1. Identité des groupes violents : Boko Haram, Seleka, Anti-Balaka, Al Chebab, ADF-NALU

Boko Haram. L'encyclopédie Wikipédia renseigne que « Boko Haram » est un mouvement insurrectionnel et terroriste qui est né à Maiduguri au Nord du Nigeria, avec pour objectif d'instaurer un califat et d'appliquer la charia. Fondé en 2002 le groupe est à l'origine une secte qui prône un islam radical, hostile à toute influence occidentale. Ses principaux modes opératoires sont les luttes armées,

la guérilla, les attentats-suicides, les massacres, les prises d'otages, etc. Le mouvement est à l'origine de nombreux actes odieux et enlèvements à l'encontre de populations civiles de toutes confessions, au Nigeria mais aussi dans les pays voisins. Il est responsable de crimes de guerre, de crimes contre l'humanité et est classé comme organisation terroriste par le Conseil de sécurité des Nations unies depuis le 22 mai 2014. L'expansion de Boko Haram dans la sous-région est rapide. Le mouvement est devenu si puissant que non seulement il contrôle une bonne partie des États du Nord Nigeria, mais encore il s'internationalise et part à l'assaut des pays voisins, le Cameroun d'abord, puis le Niger et le Tchad. Aujourd'hui, c'est toute l'Afrique Centrale et même Occidentale qui est sous la menace déstabilisante de Boko Haram.

Seleka. La « Seleka » qui sévit en RCA est une coalition de partis politiques et de forces rebelles pro-musulmane dans un pays à 80% chrétien. Sa dissolution officielle en 2013 n'a pas modifié ses agissements sur le terrain et ses partisans (désormais ex-seleka) ont commis et continuent de commettre des violences sur des civils. En juillet 2014, les ex-seleka ont pris le nom de Front populaire pour la renaissance de la Centrafrique (FPRC). Mais depuis sa dissolution, ils doivent s'opposer aux milices d'auto-défense Anti-balaka.

Anti-Balaka. Les « Anti-Balaka » (terme qui signifie « anti-machette ») sont des milices d'auto-défense chrétiennes mises en place par des paysans, d'abord pour lutter contre les coupeurs de routes, puis qui prennent les armes à partir de 2013 contre les Seleka ou ex-Seleka. À la suite des exactions commises entre les communautés et l'intervention de la Seleka en faveur des populations musulmanes, les anti-balaka se révoltent, attaquent les forces de la Seleka et commettent des massacres contre des civils musulmans. Les anti-balaka sont responsables de nombreux viols, et de velléités esclavagistes vis-à-vis des peuls musulmans. Le 12 février 2014, Amnesty International affirmait même que les Anti-balaka pratiquaient un nettoyage ethnique contre les populations musulmanes. Concomitamment, Boko Haram a déclaré la guerre aux Anti-Balaka « pour venger le sang des musulmans massacrés en Centrafrique » par les milices chrétiennes Anti-Balaka, suite à la « passivité de la communauté internationale face à un nettoyage ethnique ». Depuis cette date, il semble bien y avoir des infiltrations des hommes de Boko Haram en RCA.

Al Chebab. Après la Somalie qui se trouve être leur pays et le Kenya, les Al Chebab viennent de franchir les frontières de la RD-Congo dans sa partie orientale. Ce groupe terroriste entend étendre son champ d'action sur le sol congolais, en prêtant mains fortes aux différentes forces négatives sévissant dans l'Est face au déploiement de la force internationale neutre des Nations-Unies. Sur cette même lancée, la société civile des territoires de Beni et de Butembo annonce aussi que les rebelles ougandais d'ADF/Nalu en intelligence avec les terroristes d'Al Chebab se sont affrontés avec les FARDC (Forces Armées de RDC). Le groupe Al

Chebab qui est perçu comme une extension d'Al Qaïda actif dans l'Afrique orientale, sème la désolation au sein de la population somalienne et kényane à travers des actes de terrorisme.

ADF-NALU. ADF-NALU est un mouvement terroriste d'origine ougandaise venu en RDC en 1995. En 1995, après avoir été chassés d'Ouganda d'où ils sont originaires, les ADF, un groupe armé de tendance radicale-islamiste ont établi leur base arrière dans le territoire de Beni suite à une alliance avec les Forces Démocratiques Alliées (ADF) / Armée nationale pour la Libération de l'Ouganda (NALU) un autre mouvement rebelle ougandais installé dans le territoire de Beni depuis 1988. Cette fusion a donné naissance à un groupe rebelle armé connu sous l'acronyme « ADF-NALU ». Les ADF-NALU sont reconnus comme mouvement terroriste par le comité du conseil de sécurité des Nations Unies. Dans leur mode de fonctionnement, on découvre un phénomène dit « Bazana » – les civils kidnappés – qui deviennent les esclaves personnels du chef des ADF et qui sont forcés de se convertir à l'islam. Une méthode qui ressemble beaucoup à celle de Boko Haram.

Comme l'illustre la brève chronique du tableau 1, l'existence de ces groupes est attestée par des actes barbares et sanguinaires.

Tableau 1 : Aperçu des activités terroristes en Afrique centrale de 2015 à 2017

Année	Actes terroristes	Nombre de victimes
Cameroun	1) 28 décembre 2014, Boko Haram attaque un village proche de Maroua	30 morts
	2) 22 juillet 2015, double attentat-suicide de Boko Haram à Maroua	Pas de victimes civiles
	3) 25 juillet 2015, attentat-suicide commis par une adolescente de 12 ans un samedi soir dans un bar à Maroua	20 morts et 79 blessés
	4) 25 janvier 2016, trois attaques sur le marché de Bodo par Boko Haram	29 morts et 30 blessés
	5) 19 février 2016, deux femmes Boko Haram ont attaqué un marché extrêmement fréquenté dans le village de Mémé, non loin de Mora	24 morts et 112 blessés
	6) 30 juin 2016, attentat suicide à Djakan où un kamikaze de Boko Haram se fait exploser	15 morts
	7) Deux attentats-suicides Boko Haram sur des marchés de Mora, le 21 août et le 25 décembre 2016	5 morts et 34 blessés
	8) Quatre jeunes kamikazes – deux adolescentes et deux garçons – meurent le 11 janvier 2017 dans la région de l'Extrême-Nord	Sans victimes civiles
	9) Les assaillants Boko Haram ont emporté dans la nuit du 8 au 9 février 2017 des vêtements et des denrées alimentaires dans la localité de Bakarifé	Sans victimes civiles

Table 1 – cont.

Cameroun	10) Deux femmes kamikazes Boko Haram, sont décédés le 03 avril 2017 à Mora (Extrême-Nord), après avoir activé leur charge	Sans victimes civiles
	11) Trois femmes kamikazes de Boko Haram ont activé leurs charges explosives dans l'extrême-nord	Sans victimes civiles
	12) Deux kamikazes de 10 et 15 ans se sont faits explosés le 2 juin 2017 à Kolofata (Extrême-Nord)	15 morts et une trentaine de blessés
RCA	1) Trois septembre 2016, affrontements opposant des combattants de l'ex-Séléka à la population locale et aux forces anti-balaka près de la ville de Dékoa	2 morts
	2) 10 septembre, dans le sud de la RCA, combats entre les anti-balaka et l'ex-Séléka près de la ville de Kouango (préfecture d'Ouaka)	19 morts, 3 500 déplacés et 13 villages réduits en cendre
	3) 16 septembre 2016, à la suite de tensions entre l'ex-Séléka et les anti-balaka dans le nord du pays, dans le village de Ndomété, près de la ville de Kaga-Bandoro (préfecture de Nana-Grébizi)	6 morts
	4) Entre le 4 et le 8 octobre 2016, à Bangui, lors d'attaques de représailles déclenchées par l'assassinat d'un ancien colonel de l'armée par des membres d'une milice basée dans l'enclave musulmane du PK5 à Bangui	11 morts et 14 blessés
	5) 12 octobre 2016, des combattants de l'ex-Séléka ont attaqué et incendié un camp de personnes déplacées à Kaga-Bandoro	37 morts, 60 blessés et plus de 20 000 personnes déplacées
	6) 15 octobre 2016, des membres présumés de l'ex-Séléka ont attaqué un camp de personnes déplacées à Ngakobo, dans la préfecture d'Ouaka	11 morts
	7) À Bangui, le 24 octobre 2016, lors d'une manifestation contre la MINUSCA menée par des civils infiltrés par des combattants armés	4 morts et 9 blessés
	8) Le 27 octobre 2016, affrontements entre l'ex-Séléka et les anti-balaka dans les villages de Mbriki et de Belima, près de Bambari (préfecture d'Ouaka)	15 morts
	9) Fin novembre 2016, les combats entre des factions rivales de l'ex-Séléka à Bria	15 morts et 75 blessés
RDC	1) 4 mai 2016, des extrémistes musulmans égorgent et tuent des chrétiens au Nord-Kivu	34 chrétiens morts
	2) 6 mai 2016, une nouvelle attaque suit celle du 4 mai, où les rebelles musulmans	13 morts
Tchad	1) 6 décembre 2015, sur une île du lac Tchad, des attentats revendiqués par Boko Haram	30 morts et 80 blessés
	2) 31 janvier, deux attentats-suicides perpétrés par Boko Haram dans les villages de Guié et de Miterine	3 morts et 56 blessés
	3) 10 février 2016, dans la ville de Nguéchéwé, deux femmes Boko Haram se sont fait exploser lors d'un enterrement	9 morts (dont 1 enfant) et 40 blessés

Source : Élaboration propre.

Dans ce contexte, le Rapport annuel d'Amnesty International 2016/2017 montre que des groupes armés qui ont tué et enlevé des centaines de civils en Afrique de l'Ouest et en Afrique Centrale ont ainsi contraint des millions de personnes à vivre loin de chez elles, dans un climat de peur et d'insécurité. Au Cameroun par exemple, plus de 170 000 personnes, en majorité des femmes et des enfants, ont été déplacées dans toute la région de l'Extrême-Nord en raison des exactions de « Boko Haram ». La secte effectue des attaques terroristes dans la région de manière constante. Il n'y a donc pas de surprise à constater l'image que donne la figure 2 de l'évolution récente du terrorisme en Afrique centrale (Index = somme du nombre de morts et de blessés).

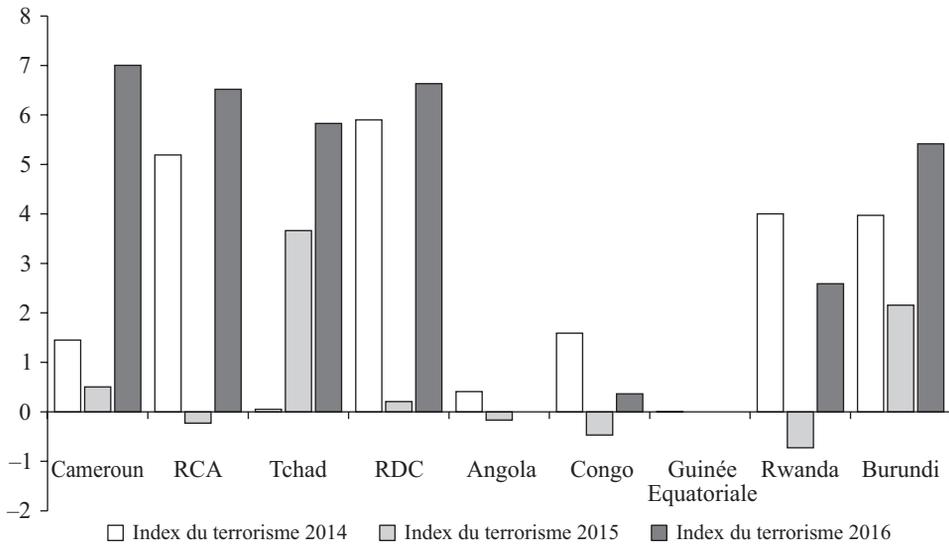


Figure 2 : Terrorisme en Afrique centrale par pays : 2014–2016

Source : Données du Global Terrorism Database

Hormis en Angola et au Congo, la figure met en évidence une augmentation considérable du terrorisme dans la sous-région, et que les pays qui avaient un niveau de terrorisme presque nul tels que le Tchad subissent désormais un niveau de terrorisme élevé.

2.2. Impact sur l'activité économique

Bekolo Ebe (2015) indique que l'irruption des mouvements djihadistes a induit un bouleversement profond de la scène mondiale, d'une part sur le plan militaire et géopolitique, et d'autre part sur le plan économique ; par conséquent, au-delà de la recherche des déterminants de la montée du terrorisme, le challenge est de cerner aujourd'hui toute l'ampleur présente et surtout future, en termes de consé-

quences de ces mouvements terroristes. En général le terrorisme peut avoir des conséquences politiques, économiques et sociales sous forme d'effets directs et d'effets indirects (Touna Mama et Schouame, 2016). La violence engendrée par le terrorisme mine le développement en fragilisant le fonctionnement des administrations, en diminuant la sécurité des transactions économiques nationales et internationales et en favorisant la prédation.

Une des conséquences indirecte est la réduction des touristes dans les pays touchés (Enders et al., 1992 ; Neumayer, 2004 ; Llorca-Vivero, 2008). Le rapport publié par MINEPAT (2014) a ainsi mis en avant la crise sécuritaire causée par Boko Haram et son impact négatif sur l'économie du Cameroun, perceptible dans les secteurs du tourisme (baisse du chiffre d'affaires de 16% en glissement annuel), de l'hôtellerie (taux d'occupation en baisse de 50% avant le début de la crise, à environ 10% après), du transport, du commerce, de l'agriculture et de l'élevage. Même si selon le Jumia Travel Hospitality Report édition 2017, plus de 1 093 000 touristes ont visité le Cameroun en 2016 contre 500 000 seulement en 2013, la compétitivité touristique reste faible lorsque l'on effectue une comparaison avec les autres pays d'Afrique et du monde.

La réduction des investissements directs étrangers (IDE) dans le pays exposé à la terreur est inéluctable (Abadie et Gardeazabal, 2008 ; Touna Mama et Schouame, 2016). Ainsi par exemple, l'IDE a baissé en Guinée équatoriale (passant de 1 933 milliards USD en 2014 à 316 millions USD en 2015) et au Gabon (passant de 973 millions USD en 2014 à 624 millions USD en 2015) pour ne citer que ces deux pays. En outre, l'augmentation des dépenses publiques (dépenses militaires directes, dépenses préventives et aussi dépenses privées) peut être une conséquence immédiate du terrorisme. FMI (2016) note qu'au Cameroun, la menace du terrorisme a provoqué une augmentation des dépenses de sécurité dont l'impact budgétaire se situe aux alentours de 1 à 2% du PIB. Au Tchad, l'impact budgétaire du terrorisme est estimé à près de 1,5% du PIB non pétrolier ; il s'explique pour moitié par un manque à percevoir (principalement issu du ralentissement du commerce extérieur) et pour moitié par une augmentation des dépenses sécuritaires.

Même si les figures 3, 4 et 5 semblent indiquer que le terrorisme et la croissance économique évoluent dans le même sens, il est important de signaler que le R^2 est très faible. Dans la même lignée, la base de données des indicateurs de compétitivité dans le monde (*Global Competitiveness Indicators*) signale un renchérissement des coûts de la pratique des affaires imputable au terrorisme dans les pays touchés (figure 6).

Le coût économique du terrorisme s'est notamment accru au Nigeria et au Tchad depuis 2011, et il y dépasse désormais la moyenne de l'Afrique subsaharienne et des pays à faible revenu. Il ressort des données que le terrorisme porte également atteinte aux recettes, aux dépenses, au tourisme et à l'investissement direct étranger (FMI, 2016).

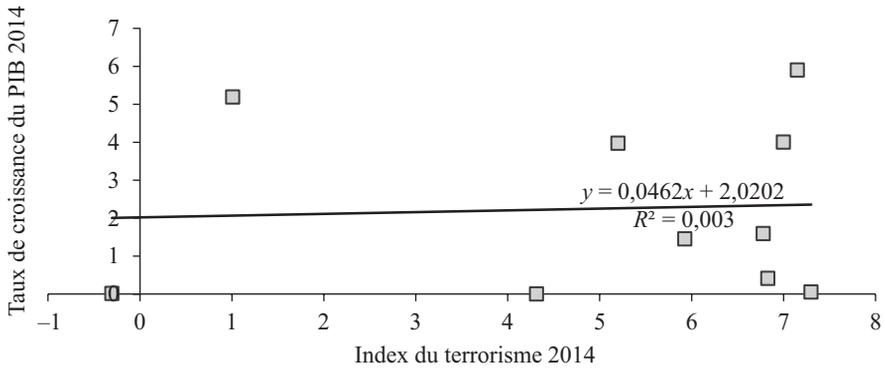


Figure 3 : Terrorisme et croissance économique en Afrique centrale en 2014

Source : Élaboration propre

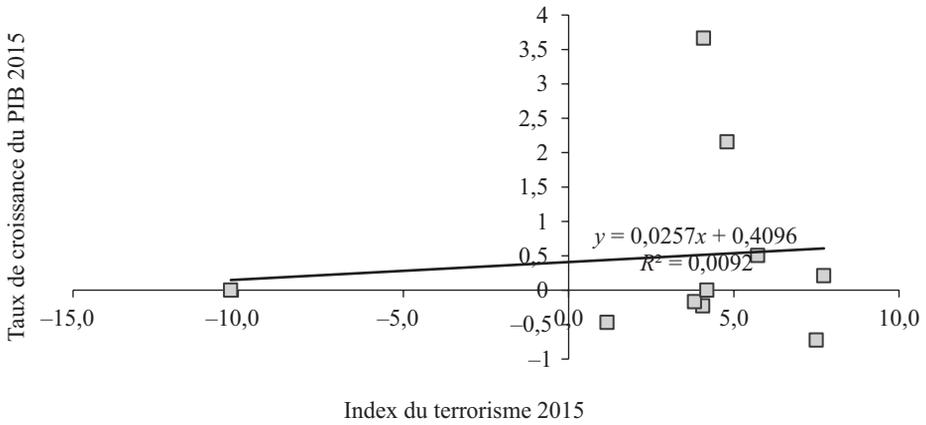


Figure 4 : Terrorisme et croissance économique en Afrique centrale en 2015

Source : Élaboration propre

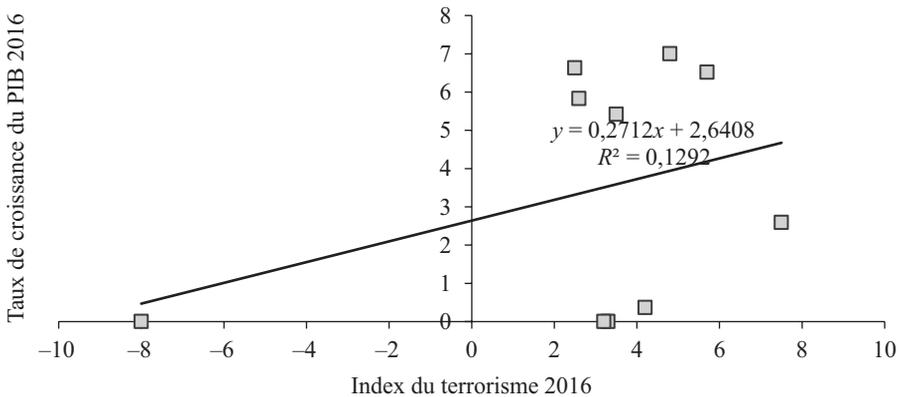


Figure 5 : Terrorisme et croissance économique en Afrique centrale en 2016

Source : Élaboration propre

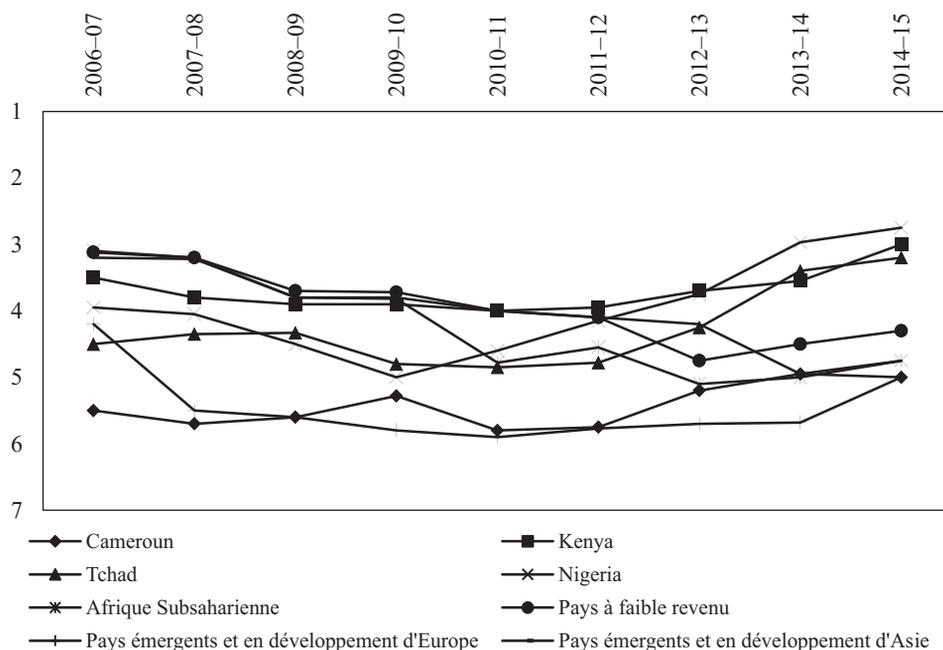


Figure 6 : Indice du coût économique du terrorisme : 2006–2015

Source : FMI, 2016, p. 23

3. Méthodologie et données

3.1. Méthodologie

Dans le but de déterminer l'impact du terrorisme sur la croissance économique, le modèle suivant ayant pour base la fonction de production de Cobb-Douglas sera utilisé :

$$\begin{cases} (Growth)_{i,t} = \alpha_0 + \alpha_1 (Terror)_{i,t} + \alpha_2 f(X_{i,t}) + \varepsilon_{i,t} \\ \varepsilon_{i,t} \text{ iid } N(0, \sigma_\varepsilon^2) \end{cases} \quad (1)$$

La variable $(Growth)_{i,t}$ est le taux de croissance du PIB. Toutes les variables sont exprimées sous forme logarithmique. α_0 est la constante et $\varepsilon_{i,t}$ le terme d'erreur. Les variables explicatives $(X_{i,t})$ sont choisies en référence aux travaux similaires. La variable indexant le terrorisme $(Terror)_{i,t}$ a été capturée par les incidents terroristes d'une part et les dégâts terroristes d'autre part. Les autres variables de l'équation de croissance incluses ont trait à la politique économique, le secteur financier, le capital humain et le capital physique. L'approche économétrique retenue est la méthode d'estimation en données de panel statique et dyna-

mique introduite par Arellano et Bond (1991). Cette méthode permet de résoudre le problème d'endogénéité des variables à travers l'instrumentalisation des variables retardées, et autorise une exploitation optimale des informations contenues dans une base de données telles que les variations dans l'espace d'une part et les variations dans le temps d'autre part ; la considération de la double dimension de la base de données permettant une analyse beaucoup plus complète. Le modèle précédent peut donc être présenté sous sa forme dynamique suivante :

$$(Growth)_{i,t} - (Growth)_{i,t-1} = \alpha_0 + \alpha_1(Terror)_{i,t} + \alpha_2 f(X_{i,t}) + \varepsilon_{i,t} \quad (2)$$

L'estimation du modèle est similaire à celle de Boumans et al. (2016). À l'aide de ce modèle, le problème de causalité à double sens du terrorisme sur la croissance économique est contrôlé grâce à la spécification en données de panel dynamique et à l'estimation à l'aide de la méthode des moments généralisés (MMG) ou de la méthode *Least Square Dummy Variables* (LSDV).

3.2. Données

Le tableau ci-dessous met en avant la liste des variables et les sources des variables utilisés pour les estimations.

Tableau 2 : Définition des variables

Catégories	Variables	Définition	Source
Terrorisme	Incidents	Nombre de morts par pays et par attaques	GTD
	Dégâts	Destructions des installations par pays et par attaques	GTD
Politique économique	Ouverture commerciale	Exportation + importation (% du PIB)	WDI
	Ouverture financière	Degré d'ouverture du compte capital	Chin & Ito
	Chômage	Chômage, total (% du PIB)	WDI
	Inflation	Indice de prix à la consommation	WDI
Secteur financier	Crédit domestique	Crédit Domestique au secteur privé par les banques (% du PIB)	WDI
Capital humain	Croissance de la Pop.	Taux de croissance de la population (% annuel)	WDI
	Éducation	Inscription au Secondaire (% du PIB)	WDI
Capital physique	Investissement direct étranger	Entrée nette d'investissement direct étranger (% du PIB)	WDI
	FBCF	Formation Brute du Capital Fixe (% du PIB)	WDI

GTD = Global Terrorism Database; WDI = World Development Indicator.

Source : Élaboration propre.

Les données proviennent du *Global Terrorism Database* et concernent 10 pays d'Afrique centrale qui fournit des statistiques sur les attaques terroristes dans le monde. Les indicateurs de développement de la gouvernance, africains et globaux, et les données sur le développement financier de la banque mondiale et sur la perception des effets du terrorisme (*CESifo World Economic Survey, 2016* ; cf. Garnitz et al., 2016) seront également utilisées.

4. Résultats et discussion

Comme le montre le tableau 3, le résultat principal de l'estimation est que le terrorisme a un impact négatif et significatif sur la croissance économique.

Tableau 3 : Impact du terrorisme sur la croissance économique en Afrique centrale

Variable expliquée		Taux de croissance du PIB		
Variable retardée	Taux de croissance (L1)	-0,059	-0,172	-0,001
		(0,725)	(0,144)	(0,816)
Terrorisme	Incidents	-1,265**	-	-0,011
		(0,029)		(0,127)
	Dégâts	-	-0,227*	-
			(0,062)	
Secteur financier	Crédits bancaires	-0,547	0,001	-
		(0,128)	(0,995)	
Politique économique	Ouverture commerciale	0,041*	0,415	-
		(0,060)	(0,644)	
	Ouverture financière	-2,502	-1,477	-
		(0,669)	(0,255)	
	Chômage	-0,068	-0,188	-
	(0,812)	(0,977)		
	Inflation	-0,153	-0,227	-
		(0,391)	(0,966)	
Capital humain	Education	0,052	0,113	-
		(0,102)	(0,511)	
	Taux de croissance population	1,353	0,005	-
	(0,520)	(0,711)		
Capital physique	Formation brute du capital fixe	0,144	0,233	-
		(0,197)	(0,346)	
Constante	Constante	-	-	-

la suite tableau 3

Test de Wald	0,796	0,728	0,822
Test de Sargan	39,8***	40,1***	95,7***
Test autocorrélation	8	28	8
Observations	127	132	78

Note : OLS avec HAC SE: Moindres carrés ordinaires avec Hétéroscédasticité et Autocorrélation Consistent Standard Errors. ***, **, * représentent les niveaux de signification à 10%, 5% et 1% respectivement.

Source : Élaboration propre.

En effet, une augmentation de 1% des incidents terroristes implique une réduction plus que proportionnelle de 1,26% en termes de croissance économique. Cette réduction est de 0,22% dans le cas des dégâts terroristes. Ce résultat confirme l'hypothèse de départ et renforce l'idée du développement des stratégies de lutte et d'éradication du terrorisme en Afrique centrale pour libérer la croissance économique. De même, il rejoint les résultats de plusieurs auteurs résumés par Blomberg et Hess (2008). Le terrorisme impacte négativement la croissance économique à travers les canaux potentiels que sont : l'augmentation des dépenses publiques pour financer la guerre contre le terrorisme, la fuite des capitaux, la réduction des investissements directs étrangers, la réduction et l'aliénation du capital humain, et enfin la destruction des infrastructures. La lutte contre le terrorisme reste donc un facteur important pour la croissance économique. Enfin, hormis l'ouverture commerciale, toutes les autres variables de contrôle n'ont pas d'impact significatif sur la croissance économique.

Conclusion

Cet article avait pour objectif d'analyser l'impact du terrorisme sur la croissance économique des pays d'Afrique centrale. Après en avoir présenté l'évolution et les caractéristiques, les spécificités du phénomène et des groupes violents en Afrique centrale ont été évoqués, notamment avec un niveau du terrorisme en croissance inquiétante dans la région.

Pour compléter cette analyse, une analyse économétrique de l'impact réel du terrorisme sur la croissance économique en Afrique centrale a été effectuée. Le résultat principal est qu'il existe une relation négative et significative entre l'index de terrorisme et la croissance économique. Ce résultat principal suggère que les politiques de lutte et d'éradication du terrorisme restent à encourager si l'on veut garder le cap sur la croissance économique.

Bibliographie

- Abadie, A. et Gardezabal, J. (2008). Terrorism and the world economy. *European Economic Review*, 52(1), 1–27.
- Arellano, M. et Bond, S. (1991). Some tests of specification for panel data: Monte Carlo evidence and an application to employment equations. *Review of Economic Studies*, 58, 277–298.
- Bandyopadhyay, S. Sandler, T. et Younas, J. (2014). Foreign Direct Investment, aid, and terrorism. *Oxford Economic Papers*, 66(1), 25–50.
- Barriere, E. et Guillin, N. (2008). *Justice Internationale et terrorisme*. Institut d'Etudes Politiques, Toulouse, Document de travail, 2007–2008.
- Bekolo-Ebe, B. (2015). *Le Djihadisme : financement et conséquences économiques*. Document de travail, Yaoundé.
- Blomberg, S.B. et Hess, J.D. (2008). *Economics of terrorism*. Dans Durlauf, S.N et L.E. Blume (dir.), *The New Palgrave Dictionary of Economics*, Second Edition, 235–239
- Boumans, D. et Garnitz, J. Schulze, G. (2016). *Who has terror angst? Perceptions of the effect of terror on the world economy*. CESIFO Working Paper n° 6049.
- CESifo World Economic Survey (2016), sfo Institute, Munich.
- Enders, W. et Sandler, T. (2002). Patterns of Transnational Terrorism, 1970–1999: Alternative Time-Series Estimates. *International Studies Quarterly*, 46(2), 145–165.
- FMI. (2016). *Perspectives économiques régionales : Afrique subsaharienne : un changement de cap s'impose Perspectives économiques régionales*, avril
- Frey, K. E. et Smith L.C. (2005). Amplified carbon release from vast west Siberian peatlands by 2100. *Geophys. Res. Lett.*, 32, L09401.
- Gaibullov, K. et Sandler, T. (2009). The Impact of terrorism and conflicts on growth in Asia. *Economics and Politics*, 21(3), 359–383.
- Garnitz, J., Nerb G., Boumans, D., Wohlrabe, K., Reischmann, M., Riem, M. et Steiner, A. (2016). *CESifo World Economic Survey*, 15(4), 01–28.
- Llorca-Vivero, R. (2008). Terrorism and International Tourism: New Evidence. *Defence and Peace Economics*, 19(2), 169–88.
- MINEPAT. (2014). *Impact de la crise sécuritaire aux frontières sur l'économie Camerounaise*. Ministère de l'Économie, de la Planification et de l'Aménagement du Territoire, Yaoundé, 13.
- Moody's. (2015). *Sovereigns and Terrorism: terrorism has a long-lasting negative impact on economic activity and government borrowing costs*. Moody's Investors Service, October
- Neumayer, E. (2004). Asylum destination choice. What makes some West European countries more attractive than others. *The European Union Politics*, 5(2), 155–180, SAGE Publication.
- Pigeon, M.-A. (2001). *Conséquences économiques possibles de l'attentat terroriste du 11 septembre 2001*. Direction de la recherche parlementaire Bibliothèque du Parlement, PRB 01-8F.
- Schmidt, A. et Jongman B. (1988). *Political terrorism: a new guide to actors, authors, concepts, data bases, theory and literature*. Transaction publishers, London.

- Touna Mama, et Schouame, A.M. (2016). L'analyse économique de l'extrémisme violent en Afrique. *Revue Africaine des Sciences Économiques et de Gestion*, XII(1-2).
- Tsafack Nanfosso, R. et Nguena, C.L. (2015). Importance des politiques financières dans la croissance économique en zone CEMAC: Approche en Données de Panel. *African Development Review*, 27(1), 2015, 52-66.

Bibliographie auxiliaire

- Amnesty International. (2017). *Rapport Annuel 2016/17 sur la situation des droits de l'homme dans le monde*.
- Collier, P. (2006). *Economic causes of civil conflict and their implications for policy*. Oxford University.
- Collier, P. et Hoeffler, A. (1998). *On economic causes of civil war*. Oxford Economic Papers, 50, 563-573.
- Dunne, J.P. et Tian, N. (2015). *Conflict economic growth and spillover effects in Africa*. Recherches économiques Afrique australe (ERSA).
- Llussá, F. et Tavares, J. (2007). *The economics of terrorism: a synopsis*. The Economics of Peace and Security Journal, 2(1), 62-70.
- Murdoc, J. et Sandler, T. (2010). Civil wars and economic growth: a regional comparison. *Defence and Peace Economics*, 13(6).
- OCDE. (2002). Les conséquences économiques du terrorisme. *Perspectives économiques de l'OCDE*, (71).
- Sandler, T. (2014). *Poverty as a cause of terrorism and MIND/FIND as an Inhibitor of Transnational Terrorism*. Current Research Project Narratives Paper 81.
- Serneels, P. et Verpoorten, M. (2012). *The impact of armed conflict on economic performance Evidence from Rwanda*. CSAE Working Paper WPS/2012-10.
- Tsasa, J.-P. (2012). Analyse de la relation guerres civiles et croissance économique. *Cellule de Réflexions Économiques et Sociales*, Discussion Paper, février 2012, (002).

Abdoulaye CISSE

Université Gaston Berger de Saint-Louis (UGB), Sénégal

cisse.abdoulaye@ugb.edu.sn / abdoulayecisse@outlook.com

OUVERTURE COMMERCIALE INTERNATIONALE ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE DANS LA COMMUNAUTÉ ÉCONOMIQUE DES ÉTATS DE L'AFRIQUE DE L'OUEST (CEDEAO)¹

Résumé : Cet article fait une analyse empirique de la relation entre l'ouverture commerciale et la croissance économique des pays de la CEDEAO en utilisant des données de panel sur la période 1980–2013. Les résultats issus des estimations montrent l'existence d'une relation de long terme entre l'ouverture commerciale et la croissance économique mais que cette liaison n'est pas linéaire dans le temps. De plus, les résultats montrent clairement un effet positif et significatif de l'ouverture commerciale sur le niveau de revenu par habitant des pays de la CEDEAO. Cet effet s'accompagne d'un niveau d'industrialisation et d'investissement plus élevé pour les économies. Toutefois, les pays de la CEDEAO pourraient exploiter davantage les opportunités de débouchés sous régional, régional et international liés à l'ouverture extérieure en vue d'intensifier les échanges commerciaux pour atteindre des niveaux de performance de plus en plus élevés et un développement économique durable et inclusif. Au niveau régional et sous régional, cela passe par une accentuation de l'application des mesures du TEC et la poursuite des efforts d'harmonisation de la structure tarifaire.

Mots-clés : ouverture commerciale, croissance économique, modèle économique Néoclassique, panel, CEDEAO.

JEL classification : F43, F62, O11, O55.

¹ La Communauté Économique des ÉTATS de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) qui regroupe pays francophones, lusophones et anglophones. Il s'agit : du Bénin, du Burkina Faso, du Cap-Vert, de la Côte d'Ivoire, de la Gambie, du Ghana, de la Guinée Bissau, de la Guinée, du Liberia, du Mali, du Niger, du Nigeria, du Sénégal, de la Sierra Léone et du Togo.

INTERNATIONAL TRADE OPENNESS AND ECONOMIC GROWTH IN THE ECONOMIC COMMUNITY OF WEST AFRICAN STATES (ECOWAS)

Abstract : This paper provides an empirical analysis of the relationship between trade openness and economic growth in ECOWAS countries using panel data over the period 1980–2013. The results from the estimates show that there is a long-term relationship between trade openness and economic growth, but that link is not linear over time. Moreover, the results clearly show a positive and significant effect of trade openness on the per capita income level of the ECOWAS countries. This effect is accompanied by a higher level of industrialization and investment for economies. However, ECOWAS countries could further exploit opportunities for sub-regional, regional and international opportunities related to external openness in order to intensify trade to achieve higher and higher levels of performance and economic sustainable and inclusive development. At the sub-regional and regional level, this means increasing the application of the TEC measures and continuing efforts to harmonize the tariff structure.

Keywords : trade openness, economic growth, Neoclassic economic model, Panel, ECOWAS.

Introduction

L'analyse de la relation entre les performances macroéconomiques et la globalisation occupe une place importante dans le débat économique actuel. L'aspect central de la globalisation est la tendance mondiale vers une plus grande ouverture des économies. On observe cette tendance dans tous les pays en développement et les pays d'Afrique de l'Ouest ne sont pas en reste. La vague récente de la globalisation a commencé au milieu des années 1980 et est marquée par des flux d'échanges transfrontaliers croissants. Les pays développés ont ouvert leurs économies aux marchés internationaux afin de bénéficier des avantages potentiels de la globalisation. Suivant la même logique, les pays en développement doivent procéder de la même manière. Néanmoins, ce procédé est très controversé dans la littérature économique. En effet, les pays d'Asie du Sud-Est sont parvenus à atteindre des niveaux de croissance élevée sans miser sur l'adoption de politiques d'ouverture. A contrario, les pays d'Afrique Subsaharienne ont adopté sous l'égide des organisations internationales (FMI, Banque mondiale et OMC) des politiques d'ouverture durant les années 1980. Ces politiques ceux sont soldées par un échec total, car n'ayant pas permis à ces pays d'être émergent.

Ainsi, il y a un débat intense entre les décideurs politiques et les économistes au sujet de l'impact réel de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Ce débat est d'autant plus accentué que la corrélation exacte entre ces deux éléments n'est pas clairement définie. La théorie économique générale suggère que l'ouverture économique internationale a un impact potentiel bénéfique et

significatif et peut induire à une allocation plus efficiente des ressources, fournir des possibilités de diversification des risques, renforcer les politiques macroéconomiques et favoriser le développement d'un pays.

C'est dans ce contexte de mondialisation que certains pays d'Afrique de l'Ouest ont formé la Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO) dans le but de promouvoir l'intégration régionale et internationale. Au regard de la littérature économique sur ce sujet, il y a peu d'analyses empiriques pour la zone. L'objectif de cet article est d'apporter une certaine lumière sur l'impact réel de l'ouverture économique internationale sur la dynamique de croissance des économies de la CEDEAO. Il faut aussi rappeler que les pays de la sous-région font partie des pays les plus pauvres au monde et l'examen de l'effet de l'ouverture commerciale sur leur performance économique est capital pour une meilleure définition des politiques de développement et particulièrement des politiques commerciales.

Cet article portant sur l'ouverture commerciale et la croissance économique est composé de trois sections. La première mène une analyse de l'évolution des principaux agrégats macroéconomiques. La seconde présente une revue de la littérature sommaire sur cette question. Enfin, la troisième section procède à une formalisation du modèle et la discussion des résultats.

1. Analyse de l'évolution des principaux agrégats macroéconomiques

Le commerce international peut jouer un rôle considérable pour une croissance économique durable en générant de nouveaux emplois et en stimulant la transformation structurelle de la production vers des activités à plus forte valeur ajoutée. La réduction des droits de douane dans le cadre de l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) a généré de nouvelles opportunités pour les pays en développement, les pays les moins avancés et les économies en transition.

Les pays émergents sont des pays caractérisés par des niveaux du PIB par habitant faibles et une prise de participation forte sur les marchés extérieurs. Ces pays ont gagné des parts de marchés de plus en plus importantes au point de dominer des pans entiers de l'économie mondiale. Selon le rapport 2013 du PNUD sur le développement humain, entre 1980 et 2010, la part de marché des pays émergents, notamment les pays asiatiques, dans le commerce mondial des marchandises est passée de 25% à 47%. Entre 1990 et 2010, les exportations de marchandises de huit pays en développement membres du G20 ont été multipliées par 15 et sont passées d'environ 200 milliards à 3 000 milliards de dollars. Dans le même temps, les échanges commerciaux pour bien d'autres pays en développement ont aussi augmenté. Ce mouvement d'expansion du commerce international s'est accompagné du renforcement du processus d'intégration. Ainsi, avec la création de blocs

économiques régionaux, les pays en développement entendent profiter des effets de création et de détournement de commerce qui en découlent pour redynamiser non seulement le commerce international, mais aussi faciliter leur intégration dans l'économie mondiale.

Par conséquent, l'ouverture commerciale se présente comme un moteur de la croissance de ces pays. Selon ce même rapport (PNUD, 2013), l'accès aux marchés mondiaux a joué un rôle important dans les progrès réalisés par ces pays. En effet, ces derniers ont établi une stratégie visant à importer ce dont dispose le reste du monde et à exporter ce dont il a besoin. Cette situation s'est accompagnée d'un accroissement de leur part dans la production mondiale. Elle est passée de 33% à 45% entre 1980 et 2010. Ces chiffres montrent que la croissance des échanges commerciaux s'est faite de pair avec la croissance économique dans ces pays émergents. S'inspirant de l'expérience de ces pays, les pays membres de la CEDEAO voudraient asseoir les fondements de leur émergence économique et sociale sur une politique d'ouverture commerciale optimale à travers une plus grande insertion des pays dans l'économie mondiale.

1.1. Comparaison entre le taux d'ouverture de la CEDEAO et d'autres nations

Le tableau ci-dessous retrace l'évolution du taux d'ouverture de la CEDEAO (en %) comparativement à celle d'autres nations sur deux grandes périodes. La moyenne du taux d'ouverture a été calculée pour chaque période pour chaque entité économique.

Tableau 1 : Comparaison des taux d'ouverture commerciale de 1994 à 2013

Pays	Période	
	1994-2004	2005-2013
Hong Kong	141,69	207,59
Luxembourg	117,93	166,89
France	24,45	27,68
États-Unis	11,45	14,15
UEMOA*	30,12	33,27
CEDEAO	29,66	32,68

* Union Économique et Monétaire Ouest Africaine (UEMOA).

Source : Élaboration propre à partir des données de la Banque Mondiale (WDI, 2016).

Globalement, le taux d'ouverture est croissant d'une période à l'autre pour toutes les entités économiques. Cela confirme l'extraversion croissante des économies du fait de la mondialisation. Hong Kong (Chine) et le Luxembourg réalisent les scores les plus élevés. La France et les États-Unis ont par contre des

taux relativement faibles. Ces écarts peuvent être expliqués par le dynamisme des différentes économies et par l'influence des facteurs structurels précédemment identifiés sur le taux d'ouverture.

Le degré d'ouverture de la CEDEAO est toutefois en deçà de celui des pays de l'UEMOA, qui présentent pourtant des caractéristiques similaires. Ce qui permet de conclure que la CEDEAO est un espace composé de pays qui ont des niveaux d'ouvertures différentes comparativement aux pays composants l'UEMOA, plus homogène.

2. L'ouverture commerciale et la croissance économique : une revue de la littérature

L'un des sujets qui a longtemps et qui continue d'intéresser et d'animer les débats économiques est l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Comme dans le cas de l'ouverture financière, les études empiriques sur l'impact de l'ouverture commerciale diffèrent de manière significative aux regards des variables analysées, des mesures de l'ouverture commerciale du choix des variables de contrôle, de la taille de l'échantillon et de l'utilisation des modèles économétriques.

Des études effectuées dans les années 1990 ont trouvé un effet positif et significatif de la libéralisation commerciale sur la croissance économique : (Dollar, 1992 ; Ben-David, 1993 ; Sachs et Warner, 1995 ; Edwards, 1998a, b ; Frankel et Romer, 1999). Dans cette veine l'étude la plus emblématique (dont l'écho politique et académique a été le plus fort) est celle de Sachs et Warner (1995), ils ont utilisé une variable muette qui signale le caractère ouvert ou fermé d'un pays, celui-ci est considéré comme fermé s'il remplit au moins un des cinq critères qu'ils ont déterminés. La méthodologie de Sachs et Warner a été critiquée notamment sur la capacité des critères retenus à constituer des indicateurs de politiques d'ouverture (Rodriguez et Rodrik, 1999), les critères sont binaires alors que la politique commerciale est par nature graduelle. Par ailleurs, d'autres auteurs regrettent la non prise en compte de certaines dimensions du protectionnisme, ainsi Berg et Krueger (2003) déplorent l'absence de critère concernant les nouvelles formes de protection.

D'autres par contre ont été critiquées à cause de l'existence de biais possibles dans les coefficients estimés en raison de l'endogénéité des variables explicatives, l'inclusion de variables de contrôle non pertinentes ou des échantillons de données et techniques économétriques employées.

Rodrik (2004) a souligné que l'ouverture commerciale n'est pas robuste à l'inclusion d'indicateurs de la qualité institutionnelle. Dans la même période, Bolaki et Freund (2004) aboutissent à la conclusion que l'ouverture commerciale n'a pas

un impact positif sur le taux de croissance et n'influence pas le niveau du PIB/hab dans les économies fortement réglementées. Rigobon et Rodrik (2005) obtiennent les mêmes résultats et concluent que l'ouverture commerciale a un effet négatif au niveau du revenu par tête. En revanche, d'autres études plus récentes ont indiqué un effet robuste et significatif de l'ouverture commerciale sur le taux de croissance : (Wacziarg, 2001; Irvin et Tervio, 2002; Alcalá et Ciccone, 2004; Kose, 2005). Une conclusion intéressante obtenue par Dollar et Kraay (2002) et Wacziarg et Welch (2003) est que l'ouverture commerciale n'a pas d'effet robuste significatif sur la croissance économique dans le cas d'une estimation en coupe transversale, mais elle est robuste quand on utilise l'économétrie des données de panel.

Alesina (2005) a étudié l'interaction entre l'ouverture commerciale et la taille du pays et a découvert que l'ouverture agit fortement sur la croissance économique des petits pays mais que ces effets deviennent nuls à mesure que la taille du pays augmente.

Récemment, Caldéron, Loayza et Schmidt-Hebbel (2005) ont analysé l'impact de l'ouverture commerciale et financière sur le niveau de développement économique. Ils ont employé le PIB/hab comme proxy du niveau de développement et ont constaté que l'impact de l'ouverture internationale sur la croissance économique été concave.

Chang, Kaltani et Loayza (2005) par contre ont montré que la libéralisation commerciale internationale a un effet positif sur la croissance économique uniquement dans le cas où l'ouverture commerciale est accompagnée de bonnes réformes économiques. Aksoy (2006) en employant une estimation par pays a montré que l'ouverture commerciale internationale agit positivement sur la croissance du PIB/hab dans les pays en voie de développement. Une autre conclusion de cet auteur est que l'ouverture commerciale ne change pas de manière significative le niveau d'industrialisation de l'économie.

Dans l'ensemble, comme mentionné précédemment, l'ouverture commerciale poussée peut influencer la croissance économique par l'élargissement du marché, l'acquisition de nouvelles technologies et l'accélération de la formation du capital. L'ouverture commerciale agrandit le marché des pays qui participent aux échanges et augmente le nombre et la qualité des biens intermédiaires utilisables dans la production. Cet élargissement favorise aussi le transfert des technologies et augmente les bénéfices de l'innovation technologique. L'ouverture extérieure accroît également les ressources consacrées à l'investissement dans l'amélioration de la productivité des facteurs de production. Ce mécanisme fonctionne via l'innovation technologique avec l'augmentation des flux des investissements directs étrangers. En outre, l'ouverture extérieure entraîne une accélération de la formation de capital, ce qui permet au pays de se trouver sur un sentier de croissance plus élevé.

3. Modélisation, présentation et analyse des résultats

L'objectif de cet article est de faire une analyse empirique de l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance des pays de l'espace CEDEAO en utilisant l'estimation en données de panel sur une période allant de 1980 à 2013. La disponibilité de données pour l'ensemble des pays de la CEDEAO est un facteur crucial du choix des 12 pays retenus qui constituent notre échantillon.

3.1. Modélisation

Notre étude repose sur un modèle basé sur la théorie de la croissance Néoclassique. Nous supposons une fonction de type Cobb-Douglas :

$$Y = K^\alpha (AL)^{1-\alpha} \quad 0 < \alpha < 1. \quad (1)$$

Avec Y l'output, K le capital, L le travail et A le niveau de technologie. Le travail et la technologie sont considérés comme exogènes et croissant respectivement à un taux (n) et (g)². Une partie de l'output est investi à un taux constant (s) et la dépréciation du capital à un taux exogène (δ). Le modèle définit k comme étant le stock de capital par unité de travail effectif, $k = \frac{K}{AL}$ et y l'output par unité de travail effectif, $y = \frac{Y}{AL}$. Nous utilisons les équations suivantes :

– Équation de l'accumulation du capital :

$$\dot{K}(t) = sY(t) - \delta K(t). \quad (2)$$

– Équation basique de Solow³ :

$$\dot{k} = sf(k) - (n + g + \delta)k. \quad (3)$$

– État stationnaire du ratio capital-travail ($\dot{k} = 0$) :

$$k^* = \left(\frac{s}{n + g + \delta} \right)^{\frac{1}{1-\alpha}}. \quad (4)$$

² $L(t) = L(0)e^{nt}$ et $A(t) = A(0)e^{gt}$.

³ La forme intensive de la fonction de production, divisé les deux inputs par (AL) ce qui donne $f(k) = k^\alpha$.

En substituant l'équation (4) dans la fonction de production en logarithme, on obtient le niveau de revenu par tête à l'état stationnaire (spécification empirique) :

$$\ln \frac{Y}{L} = \alpha + \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(s) - \frac{\alpha}{1-\alpha} \ln(n+g+\delta) + \varepsilon. \quad (5)$$

L'analyse des équations ci-dessus, démontre l'évidence selon laquelle que les prédictions centrales du modèle de Solow concernant l'impact de l'investissement (s) et de la croissance démographique (n) sur la croissance économique. Par conséquent, ces deux variables sont incluses dans la spécification empirique de notre modèle. Cependant, l'objectif de l'étude se base sur la croissance économique, le taux de croissance du PIB par tête et non sur le niveau du revenu à l'état stationnaire. C'est la raison pour laquelle en prenant le logarithme de la fonction de production de Cobb-Douglas et en le dérivant par rapport au temps, nous obtenons les taux de croissance des variables décrits dans l'équation suivante :

$$\Delta \left(\frac{Y}{L} \right) = g + \alpha \left\{ s \left(\frac{Y}{L} \right) - \delta - n - g \right\}. \quad (6)$$

Nous supposons que (g) et (δ) sont constants pour tous les pays. Selon Mankiw, Romer et Weil (1992), (g) est spécifique aux pays et les taux de dépréciation ne varient pas considérablement d'un pays à l'autre. C'est pour cette raison que nous construisons notre modèle en mettant l'accent sur la croissance de la population et la fraction de la production qui est investie ; en mesurant (n) comme le taux de croissance de la population et (s) le ratio des investissements en pourcentage du PIB (incluant les investissements domestiques), nous augmentons progressivement le modèle en incorporant :

- le *ratio du commerce en pourcentage du PIB* en tant que mesure de l'ouverture commerciale internationale permet d'appréhender le niveau de technologie d'un pays. En effet, l'ouverture commerciale permet une diffusion technologique entre pays ce qui les incite à développer expose au développement de nouvelles idées et des méthodes de production plus avancées ;
- les *variables de contrôle*, en tenant compte à la fois de leur importance en tant que déterminants de la croissance économique en soi et de leur potentiel à affecter l'effet de l'ouverture sur la croissance, un certain nombre de variables a été choisi en conséquence.

Par conséquent, la spécification empirique finale de notre modèle peut être donnée comme suit :

$$PIB_{it} = \beta_0 + \beta_1 (POP)_{it} + \beta_2 (OUVC)_{it} + \beta_3 (Controles)_{i(t-1)} + \varepsilon_{it} \quad (7)$$

La principale variable d'intérêt de notre analyse est l'ouverture commerciale.

Hypothèse principale : l'ouverture commerciale est un moteur de la croissance économique. On s'attend à une relation positive et statistiquement significative entre ces deux variables.

Variables de contrôle

Taux de croissance de la population (POP) : la théorie économique n'offre aucun consensus sur la nature de la relation entre la croissance de la population et la croissance économique. Les partisans de la théorie de la croissance endogène affirment que la croissance démographique stimule l'avancée technologique alors les économistes classiques font valoir qu'une croissance démographique rampante pourrait diminuer le PIB par habitant. Ainsi, la croissance de la population pourrait être bénéfique ou nuisible à la croissance économique.

Investissement (INV) : cette variable inclut l'ensemble des investissements qui peuvent booster le niveau de productivité dans l'économie en améliorant la qualité et la quantité du capital humain. Une relation positive et statistiquement significative entre la croissance et l'investissement est attendue.

Inflation (INFL) : l'inflation est utilisée comme proxy à la stabilité macroéconomique. Mais une forte valeur de cette variable est supposée avoir un impact négatif sur la croissance puisqu'elle altère la productivité, l'épargne, le pouvoir d'achat des ménages et la qualité des investissements.

Crédit intérieur (CI) : le crédit intérieur accordé par le secteur bancaire en pourcentage du PIB est le soutien financier offert au secteur privé comme moteur de la croissance économique. Le choix de cette variable s'explique l'adoption dans la CEDEAO de politiques visant le développement et le renforcement du système financier des pays. On devrait s'attendre à un impact positif de cette variable sur la croissance économique.

Industrie (IND) : c'est la part industrielle du PIB. Cette variable est utilisée pour capter l'industrialisation des processus et la capacité ou la profondeur technologique dans les pays.

Ainsi, la spécification finale de notre modèle peut être donnée comme suite :

$$\begin{aligned}
 PIBpt_{it} = & \beta_0 + \beta_1 (OUVC)_{it} + \beta_2 (POP)_{it} + \beta_3 (INV)_{it} + \beta_4 (CI)_{it} + \\
 & + \beta_5 (IND)_{it} + \beta_6 (INFL)_{it} + \alpha_i + \hat{u}_t + \omega_{it}.
 \end{aligned}
 \tag{8}$$

3.2. Présentation et analyse des résultats

Il s'agit en effet de présenter les résultats de la régression économétrique de notre modèle de base. Ces résultats sont obtenus avec le logiciel STATA13 et concernent les données⁴ collectées auprès de différentes sources (Banque Mondiale (WDI,

⁴ Toutes nos observations sont en données annuelle.

2016) et Fonds Monétaire International (WEO, 2016)). Nos attentes sont que les résultats de ces estimations corroborent nos développements théoriques et aussi dans une moindre mesure certains résultats des travaux antérieurs sur l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique. Cette sous-section est ainsi consacrée à la présentation des résultats de l'estimation et à l'interprétation des résultats de la régression.

Dans le souci d'une bonne régression, il est nécessaire de prendre certaines précautions. Pour ce faire nous allons effectuer successivement un certain nombre de tests statistiques tout en apportant les correctifs nécessaires afin de parvenir à l'estimation des coefficients du modèle retenu. De ce modèle, des tests post-estimation seront aussi effectués afin de certifier sa validité.

3.2.1. Tests pré-estimation

3.2.1.1. Test de stationnarité des variables

Les séries macroéconomiques sont en général non stationnaires. Il convient donc de les rendre stationnaires avant l'estimation des coefficients du modèle.

Tableau 2 : Résumé des tests de stationnarité

Im-Pesaran-Shin unit-root			
Variables	Test	Probabilité	Stationnaire
PIBpt	en niveau	0,0000	stationnaire
OUVc	en différence première	0,0000	stationnaire
POP	en niveau	0,0002	stationnaire
INV	en niveau	0,0062	stationnaire
INFL	en niveau	0,0000	stationnaire
CI	en différence première	0,0000	stationnaire
IND	en niveau	0,0149	stationnaire

Source : Calculs effectués par l'auteur à l'aide de Stata13.

Il ressort du tableau que la quasi-totalité des variables du modèle n'ont pas le même ordre d'intégration. Seuls l'Ouverture commerciale et le Crédit intérieur sont stationnaires en différence première.

3.2.1.2. Test d'hétéroscédasticité (Test de Breusch et Pagan, LM-test) et Test de spécification de Hausman

Ce test permet de vérifier la spécification d'homogénéité ou d'hétérogénéité du processus générateur des données.

Les résultats obtenus nous montrent que la Prob > chibar2 associée au test est inférieure à 5% : donc les erreurs sont homocédastiques.

breusch and Pagan Lagrangian multiplier test for random effects		
PIBpt [Codepays,t] = Xb + u[Codepays] + e[Codepays,t]		
Estimated results:		
	Var	sd = sqrt (Var)
PIBpt	24,98284	4,998284
e	20,56315	4,53466
u	,1481101	,384508
Test: Var (u) = 0		
chibar2(01) = 9.67		
Prob > chibar2 = 0,0009		

Le tableau ci-dessous donne les résultats du test de spécification de Hausman. La Prob > chi2 est inférieure à 5% donc nous allons adopter le modèle à effets fixes.

Test:
Ho: difference in coefficients not systematic
$\text{chi2}(6) = (b-B)'[(V_b-V_B)^{-1}](b-B)$
= 14.29
Prob > chi2 = 0.0265
(V_b-V_B is not positive definite)

Source: Élaboration propre.

3.2.2. Estimation du modèle

Nous estimons notre modèle en panel en employant la méthode des effets fixes après avoir effectué le test de spécification de Hausman.

Tableau 3. Résultats de la régression du modèle

VARIABLES	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6 : FE
DOUVc	0,0881*** (0,0278)	0,0874*** (0,0278)	0,0795*** (0,0274)	0,0744*** (0,0273)	0,0748*** (0,0274)	0,0779*** (0,0294)
POP		0,332 (0,263)	0,324 (0,258)	0,409 (0,260)	0,408 (0,260)	0,750** (0,292)
INV			0,133*** (0,0340)	0,125*** (0,0340)	0,127*** (0,0343)	0,129*** (0,0363)
INFL				-0,0289** (0,0132)	-0,0288** (0,0132)	-0,0310** (0,0144)
DCI					-0,0390 (0,0831)	-0,0848 (0,0864)

la suite tableau 3

VARIABLES	Modèle 1	Modèle 2	Modèle 3	Modèle 4	Modèle 5	Modèle 6 : FE
IND						0,115** (0,0470)
Constant	0,855*** (0,233)	0,0481 (0,752)	2,439** (0,959)	2,208** (0,960)	2,239** (0,964)	5,703*** (1,648)
Observations	395	395	395	395	395	371
R-squared	0,026	0,030	0,067	0,079	0,079	0,103
Number of Codepays	12	12	12	12	12	12
Standard errors in parentheses *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1						

Source : Élaboration propre à l'aide de Stata13.

Les résultats de l'estimation sont donnés dans le tableau ci-dessus. Nous commençons l'analyse empirique en examinant premièrement l'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique sans inclure les autres variables de contrôle (modèle 1). Après, nous étendons le modèle en ajoutant cinq variables de contrôle de manière successive aboutissant ainsi à la spécification finale (modèle 6). Cette démarche permet d'apprécier le comportement de notre variable d'intérêt, l'ouverture commerciale sur la croissance consécutive à l'augmentation de variables de contrôle.

Du modèle 1 au modèle 6, nous remarquons que l'ouverture commerciale est statistiquement significative et les coefficients associés positifs. Ces résultats sont conformes à notre hypothèse de base selon laquelle l'ouverture au commerce international est un moteur de croissance économique. En effet, l'ouverture commerciale joue un rôle clé dans la dynamique croissance des pays de la CEDEAO et au développement économique. La libéralisation du commerce extérieur des pays de l'espace communautaire s'est certes beaucoup améliorée durant la dernière décennie, mais néanmoins, il subsiste encore quelques barrières. Ainsi, l'entré en vigueur depuis janvier 2015 du Tarif Extérieur Commun (TEC) CEDEAO est une mesure importante à la levée de ces barrières pour l'harmonisation et pour la dynamique des échanges pour la sous-région. En effet, une taxation optimale des produits entrants et sortants améliorerait significativement les recettes fiscales dans la mesure où elle découragerait les évasions fiscales et la corruption.

Dans le modèle 6, le modèle complet (estimation à effets fixes) tous les coefficients des variables du modèle sont positifs exceptés pour l'inflation et le crédit

intérieur. La croissance de la population et l'industrialisation sont bénéfiques au développement économique des pays de la CEDEAO. Tandis que l'inflation avec un signe négatif agit négativement sur la stabilité macroéconomique. Cet effet négatif de l'inflation sur la stabilité macroéconomique des pays de la zone pourrait s'expliquer en partie par les forts niveaux d'inflation du Nigeria. Alors que pour les pays de l'UEMOA⁵ l'inflation globalement maîtrisée et souvent en dessous de la norme communautaire de 3%. Quant au signe négatif du crédit intérieur il pourrait être attribué au fait que le secteur financier dans l'espace CEDEAO est encore sous-développé et que le crédit intérieur est coûteux et rare pour les pays. L'investissement est significatif et influence positivement la croissance économique.

4. Conclusion et recommandations de politique économique

L'objectif de cette étude était d'analyser l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique des pays de la Communauté Économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO). À cet effet, nous avons utilisé une fonction de production basée sur le modèle standard de Solo transformé auquel nous avons appliqué la technique d'estimation en données de panel sur la période 1980-2013. Les résultats de l'estimation montrent que l'ouverture commerciale contribue de manière significative et positive à la croissance économique des pays de la CEDEAO. Ces pays se sont intégrés activement dans le marché mondial au début des années 1980 grâce à des politiques économiques planifiées et soutenues par des réformes structurelles. Cette intégration dans le marché mondial s'est faite à travers l'ouverture au commerce international et les afflux d'investissements directs étrangers. De plus, l'investissement, le taux de croissance de la population et le niveau d'industrialisation ont des effets positifs sur la dynamique de croissance des économies de la zone.

Globalement, nos résultats montrent que les pays de la CEDEAO pourraient exploiter davantage les opportunités de débouchés sous régionale, régionale et internationale liées à l'ouverture extérieure en vue d'intensifier les échanges commerciaux pour atteindre des niveaux de performance de plus en plus élevés et un développement économique durable et inclusif. Au niveau régional et sous régional, cela passe par une accentuation de l'application des mesures du TEC et la poursuite des efforts d'harmonisation de la structure tarifaire.

Notons toutefois que cette étude souffre de quelques faiblesses que nous envisageons d'améliorer dans le futur. Une première extension serait de prendre en compte le taux de change effectif réel dans l'analyse de la relation entre l'ouverture commerciale et la croissance économique.

⁵ UEMOA : Union Economique et Monétaire Ouest Africaine.

Bibliographie

- Aksoy, H. et Mine Uğurlu. (2006). Prediction of corporate financial distress in an emerging market: the case of Turkey. *Cross Cultural Management: An International Journal*, 13(4), 277–295.
- Alcala, F. et Ciccone, A. (2004), Trade and productivity. *The Quarterly Journal of Economics*, 119(2), 613–646.
- Alesina, A., Spolaore, E. et Wacziarg, R. (2005). Trade, growth and the size of countries. Chapter 23. Dans : *Handbook of Economic Growth*, 1, part B, 1499–1542.
- Ben-David, D. (1993). Equalizing exchange: Trade liberalization and income convergence. *Quarterly Journal of Economics*, 108, 653–679.
- Berg, A. et Kruger, A. (2003). *Trade, Growth, and Poverty: a Selective Survey*. IMF Working Paper, WP/03/30, International Monetary Fund, Washington.
- Calderon C.A., Loayza, N. et Schmidt-Hebbel K. (2005). *Does openness imply greater exposure?* World Bank Policy Research Working Paper n° 3733.
- Chang, R., Kaltani, L. et Loayza, N. 2009. Openness can be good for growth: The role of policy complementarities. *Journal of Development Economics*, 90, 33–49.
- Chang, R., Kaltani, L. et Loayza, N. (2005). *Openness can be good for growth: The role of policy complementarities*. Paper Presented in Conference at Central Bank of Peru.
- Dollar, D. (1992). Outward-oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976–1985. *Economic Development and Cultural Change*, 40(3), 523–44.
- Dollar, D. et Kraay, A. (2003). Institutions, trade and growth. *Journal of Monetary Economics*, 50, 133–62.
- Edwards, S. (1998a). Openness, productivity and growth: what do we really know? *The Economic Journal*, 108, March, 383–98.
- Edwards, S. (1998b). Openness, productivity and growth: What do we really know? *Economic Journal*, 108(447), 383–398.
- Frankel, J. et Romer, D. (1999). Does trade cause growth? *The American Economic Review*, 89(3), 1–21.
- Frankel, J.A. et Romer, D. (1996). *Trade and growth : an empirical investigation*. National Bureau of Economic Research, Working paper n° 5476.
- Garnitz, J., Gernot, N., Boumans, D., Wohlrabe, K., Reischmann, M., Riem, M. et Steiner, A. (2016). CESifo World Economic Survey, 15(4), 01–28.
- Irvin, D.A. et Tervio, M. (2002). Does trade raise income? Evidence from the twentieth century. *Journal of International Economics*, 58(1), 1–18.
- Kose, M.A. et Kei-Mu, Y. (2005). *Can the standard international business cycle model explain the relation between trade and comovement?* Working Papers 05-3, Federal Reserve Bank of Philadelphia.
- Rigobon, R. et Rodrik, D. (2005). Rule of Law, Democracy, Openness and Income: Estimating. *The Economics of Transition* 13(3), 533–64.
- Rodriguez, F. et Rodrick, D. (1999). *Trade Policy and Economic Growth: A Skeptic's Guide to the Cross-National Evidence*. Working Paper N° 7081, National Bureau of Economic Research. Cambridge.

- Rodrik, D., Subramanian, A. et Trebbi, F. (2004). Institutions rule: the primacy of institutions over geography and integration in economic development. *Journal of Economic Growth* 9(2), 131–165.
- Sachs, J., et Warner, A., (1995), Economic reform and the process of global integration, *Brooking Paper on Economic Activity*, 1, 1–95.
- Wacziarg, R. et Tavares, J. (2001). How democracy affects growth. *European Economic Review*, 45(8), 1341–1378.
- Wacziarg, R. Welch, K. H. (2003). *Trade Liberalization and Growth: New Evidence*. NBER Working Paper 10152. Cambridge: National Bureau of Economic Research.

Bibliographie auxiliaire

- Barro, R.J. et Lee J.-W. (1994). Sources of economic growth. Carnegie-Rochester Conference Series on Public Policy, 40, 1–46.
- Chang, R. Kaltani, L. et Loayza, N.V. (2009). Openness can be good for growth: the role of policy complementarities. *Journal of Development Economics*, 90, 33–49.
- Ben-David, B. et Loewy, M. (1998). Free Trade, Growth, and Convergence. *Journal of Economic Growth*, 3, July, 143–170.
- Chen, P. et Gupta, R. (2006). *An Investigation of Openness and Economic Growth using Panel Estimation*. University of Pretoria, Working Paper n° 2006–22.
- Edwards, S. (1992). Trade orientation, distortions and growth in developing countries, *Journal of Development Economics*, 39, 31–57.
- Frankel, J.A. et Cavallo, E.A. (2004). *Does openness to trade make countries more vulnerable to sudden stops, or less? Using gravity to establish causality*. NBER, WP n° 10957.
- Greenaway, D. et Nam Chong, H. (1988). Industrialization and macroeconomic performance in developing countries under alternative trade strategies. *kyklos*, 41(3), 419–35.
- Grossman, G.M. et Helpman, E. (1990). *Trade, Innovation and Growth*. The American Economic Review, 80(2), 86–91.
- Grossman, G.M. et Helpman, E. (1991). *Innovation and growth in the global economy*. Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Grossman, G.M. et Helpman, E. (1995). *Technology and trade*. Dans : Grossman, G. et Rogoff, K., Handbook of international economics, III.
- Guillaumont, P. (2001). *Ouverture, vulnérabilité et développement*. CERDI, Etudes et Documents.
- Guillaumont, P., Guillaumont, J.S., Combes, J.L. et Combes, P.M. (1999). *Ouverture sur l'extérieur et instabilité des taux de croissance*. CERDI, Etudes et Documents, (9927).
- Guillaumont, P., Guillaumont, S.J. et Brun, J.F. (1999). How instability lowers African growth? *Journal of African Economies*, 8(1), 87–107.
- Harrison, A. (1994). Openness and Growth: A time series, cross country analysis for developing countries. *Journal of Development Economics*, 48, 419–447.
- Hausman, J.A. (1978). Specification tests in econometrics. *Econometrica: Journal of the Econometric Society*.

- Krueger, A.O. (1998). Why trade liberalization is good for growth, *The Economic Journal*, 108, september, 1513–1522.
- Krugman, P. et Obstfeld, R. (2001). *Economie Internationale*. De Boeck Université, 3è éd.
- Leamer, E. (1995). *A trade economist's view of U.S. wages and globalization*. (ed.) R. Baldwin Brookings Conference Proceedings.
- Leamer, E.E. (1998). *Measures of openness*. Dans: Baldwin, R.E. (dir.), *Trade Policy Issues and Empirical Analysis*. Chicago : The University of Chicago Press, 147–204.
- Mankiw, N.G. Romer, D. et Weil, D.N. (1992). A contribution to the empirics of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 107(2), 407–437.
- Niyongabo, G. (2004). *Trade openness policy, quality of institutions and economic growth*. Centre d'Etudes et de Recherche sur le Développement International (CERDI), Clermont-Ferrand : Université d'Auvergne, France.
- Ogbonna, B.C. (2010). Financial development, Trade openness and economic growth in a small open economy : Evidence from Botswana. *Journal of Banking*, 4(1), June 2010, 59–75.
- Pritchett, L. (1996). Measuring outward orientation in LDCs Can it be done? *Journal of Development Economics*, 49(2), 407–437.
- Romer, P.M. (1990). Increasing returns and long-run growth, *Journal of Political Economy*, 94(5), P71-102.
- Solow, R.M. (1956). A contribution to the theory of economic growth. *Quarterly Journal of Economics*, 70, p. 65–94.
- Yannikaya, H. (2003). Trade openness and economic growth: a cross country empirical investigation. *Journal of Development Economics*, 72, 57–89.

Ismaili Moulay Youssef EL ALAOUI

Université Hassan II Casablanca, Maroc

elalaouiyoucef72@hotmail.com

OPTIMUM ÉCOTOURISTIQUE DANS LE CADRE DE DÉVELOPPEMENT DE L'ÉCONOMIE DE LA CONNAISSANCE « CAS DE LA RÉGION DE OUARZAZATE »

Résumé : Le changement technologique qui modifie les sources profondes de la demande de tourisme intervient aussi au niveau de l'offre en modifiant les fonctions de production des biens, services et systèmes fonctionnels. Toutes ces évolutions vers la société du savoir et de la connaissance poussent les touristes à montrer une sensibilité accrue pour l'équilibre écologique et la qualité de l'environnement. Problématique : Il est légitime de s'interroger – pour la région de Ouarzazate, sur l'existence d'un optimum, permettant de concilier les cinq métaprinipes structurants de l'écotourisme : la valorisation de la conservation de l'environnement, la contribution équitable au développement économique, la prise en compte et réponse aux besoins des communautés hôtes, et la génération d'une expérience touristique nouvelle authentique et responsable. Objectifs : Mettre en place les différents indicateurs de l'optimum écotouristique : environnementaux, humains, économiques, patrimoniaux et culturels, spécifique à la région de Ouarzazate ; proposer des méthodes de calcul pour opérationnaliser ces indicateurs à travers une étude empirique de la région de Ouarzazate. Intérêt : rendre la recherche scientifique en matière d'écotourisme fortement imprégnée par la mouvance de l'économie du savoir et fortement utile pour le développement durable, ce qui facilitera, incontestablement, la tâche des décideurs et orientera leurs actions dans le bon sens.

Mots-clés : écotourisme, patrimoine, optimum, développement durable, nouvelle économie.

JEL classification : public economics.

OPTIMUM ECOTOURISM IN THE CONTEXT OF THE DEVELOPMENT OF THE KNOWLEDGE ECONOMY “CASE OF THE REGION OF OUARZAZATE”

Abstract : Technological change that alters the root sources of tourism demand also intervenes at the level of supply by altering the production functions of goods, services and functional systems. All these evolutions towards the society of knowledge push the tourists to show an increased sensitivity for the ecological balance and the quality of the environment.

Problem: For the Ouarzazate region, it is legitimate to consider the existence of an optimum to reconcile the five key metaphors of ecotourism: valorization of environmental conservation, equitable contribution to Economic development, taking into account and responding to the needs of host communities, and generating a genuine and responsible new tourism experience. **Objectives:** Implement the various ecotouristic optimum indicators: environmental, human, economic, patrimonial and cultural, specific to the Ouarzazate region; Propose calculation methods to operationalize these indicators through an empirical study of the Ouarzazate region. **Interest:** Making ecotourism research strongly permeated by the knowledge economy and highly useful for sustainable development, which will undoubtedly facilitate the task of decision makers and guide their actions in the right direction.

Keywords : ecotourism, heritage, optimum, sustainable development, new economy.

Introduction

Le changement technologique qui modifie les sources profondes de la demande de tourisme intervient aussi au niveau de l'offre en modifiant les fonctions de production des biens, services et systèmes fonctionnels.

Toutes ces évolutions vers la société du savoir et de la connaissance poussent les touristes à montrer une sensibilité accrue pour l'équilibre écologique et la qualité de l'environnement.

Ce travail, présente les résultats de l'étude réalisée au sud du Maroc et concernant l'application du concept de l'optimum écotouristique dans la mise en œuvre de stratégie permettant de promouvoir un tourisme garantissant la durabilité des aménagements touristiques de la région de l'Atlas et Vallées qualifiée à la fois d'attractive et vulnérable.

Disposant de plusieurs atouts touristiques, notamment son paysage, climat, biodiversité, culture et authenticité de la population, la région de l'Atlas et Vallées s'est lancée dans le développement de son secteur touristique, dans le cadre de la vision « tourisme 2020 » présentée par la SMIT (société marocaine de l'ingénierie touristique) en 2011, renforçant ainsi la stratégie de la régionalisation avancée prônée par le Maroc (article 1 de la constitution de 2011).

Il existe plusieurs approches de tourisme durable, auxquelles se sont engagés tous les intervenants au développement territorial, notamment l'État, les régions, les collectivités locales et les professionnels ; (Leroux 2008 ; Leroux et Pupion 2014) distinguent quatre composantes principales de l'écotourisme : la préservation du milieu naturel, la contribution équitable au développement économique, la satisfaction des besoins de la population hôte et protection du patrimoine architectural auxquelles on tachera d'ajouter un autre méta-principe à savoir l'éthique.

Cet article s'inspire des travaux proposés par Lozato-Giotart [2003] sur le concept de l'optimum écotouristique. En effet, « le tourisme était toujours considéré comme une science non exacte, il n'a guère intégré les paramètres scientifiques au cours de son développement ». Conscients du besoin d'une ingénierie touristique appliquée, Lozato-Giotart propose le recours à une sorte « de boîte à outils », à la fois scientifique et pragmatique, utile à la recherche de solutions équilibrées, notamment entre les cinq méta-principes précités.

C'est dans ce cadre que cette recherche trouve sa raison d'être ; elle propose un modèle d'analyse permettant de concilier les objectifs :

- d'un touriste informé,
- d'une population cherchant à préserver ses acquis socioculturels,
- d'un professionnel guidé par le profit et
- d'une administration publique axée sur la réussite de sa stratégie sectorielle.

Le présent travail sera partagé en trois parties. Dans un premier temps une brève analyse du contexte de la région de l'Atlas et Vallées, puis dans un second temps une présentation des résultats des entretiens réalisés auprès des experts opérant dans les différents secteurs en interaction avec le tourisme durable afin de cerner les indicateurs correspondants aux cinq axes de l'optimum écotouristique pour pouvoir enfin proposer une méthode de calcul de cet optimum.

1. Présentation de la région de l'Atlas et Vallées

Le territoire « Atlas et Vallées » regroupe les provinces : Béni Méllal, Azilal, Fquih Ben Salah, Midelt, Errachidia, Ouarzazate, Tinghir, Zagora et Figuig.

Curiosités géologiques et palé-anthologiques, cours d'eaux, vallées d'altitudes et traditions préservées font de cette région la destination émergente phare du tourisme rural et du développement durable dans le pourtour méditerranéen.

Objectifs du territoire dans le cadre de la vision 2020 : une capacité litrière additionnelle de 10 600 lits est à développer pour accueillir les 1,8 millions d'arrivées de touristes qui sont attendus. Le tourisme dans le territoire créera également 39 000 emplois directs et générera 13 045 millions de recettes touristiques.

Cible : trois segments, les aventuriers conformistes, adultes en quête de nouvelles destinations et de nouvelles cultures, les routards de luxe, voyageurs ex-

périmenter qui sont fortement tournés vers la découverte et l'exploration et qui préfèrent visiter des pays émergents et les seniors en quête d'aventure qui veulent « rattraper le temps perdu » en découvrant de nouveaux pays.

Positionnement Produit: le Territoire Atlas et Vallées est positionné vert avec des projets de Stations vertes, destinations touristiques intégrées en milieu naturel en total respect de leur environnement immédiat avec le principe d'être à proximité d'un plan d'eau et intégrant une offre structurée d'hébergement, de services et de loisirs avec des possibilités de randonnées, d'excursions ou d'escalade, de pratique d'équitation ou d'autres activités de pêche et de sports nautiques. Le patrimoine naturel et culturel est aussi à l'honneur notamment par la démarche de reconversion des kssour et Kasbahs à Ouarzazate, Tinghir et Zagora en hébergement authentique de standing et la mise en avant de l'expérience du séjour chez l'habitant par le développement d'un tissu d'offres touristiques authentiques et écologiques. L'animation est présente également avec la création de parcs à thèmes dont le Dino Parc dans la commune de Sidi Boukhlef à Azilal. Développé autour du concept du dinosaure et notamment autour des espèces découvertes au Maroc.

Vers un optimum écotouristique applicable à la région Atlas et Vallées : selon Lozato-Giotart (2003), *le succès d'une destination touristique, peut conduire à sa mort*. En effet, la présence d'un grand nombre de touristes dans un espace géographique nuit à la nature et impacte négativement le patrimoine culturel de la population hôte ; c'est pourquoi Lozato-Giotart conçoit en 2003 le concept d'optimum écotouristique c'est-à-dire le point d'équilibre permettant un développement touristique optimal.

L'optimum écotouristique signifie le barycentre ou le point d'équilibre permettant d'associer les cinq composantes : économique, sociale, environnementale, architecturale et d'éthique aux stratégies de développement touristique. Cette mise en tourisme affectera l'offre touristique afin de l'adapter aux attentes des touristes tout en garantissant la durabilité du secteur.

L'application du concept de l'optimum au tourisme durable consiste à combiner les différents aspects et principes précités ; cet équilibre peut s'exprimer à travers la fonction suivante : $OPT = f(E,S,V,A,T)$, avec : OPT : optimum écotouristique ; E : composante économique ; S : composante sociale ; V : composante environnementale ; A : composante architecturale, T : composante d'éthique.

La détermination de cet optimum est subordonnée à la définition d'indicateurs pertinents pour chacune des composantes retenues. Ceci passera à travers l'étude de l'impact du tourisme sur l'environnement, l'écosystème, sur la population totale (pouvoir d'achat, satisfaction de besoin, formation...), sur l'économie locale (infrastructure, investissement...), sur l'architecture (aménagement des Kasbahs et Kssours...) et sur l'éthique de la population (respect de la religion, préservation du patrimoine culturel...).

2. Étude exploratoire de la région Atlas et Vallées

Dans un premier temps l'étude s'est portée sur une parcelle de la région de l'Atlas et Vallées à savoir la province de Ouarzazate, reste après de l'étaler sur le reste de la région.

Soucis méthodologique : afin de mener à bien cette recherche, il paraît opportun, dans une première phase, de faire appel à une démarche qualitative permettant de mieux évaluer la conception du développement durable dans les propos des experts de la province de Ouarzazate. Les données ont été recueillies à partir d'entretiens semi-directifs (en français, en arabe et en berbère) réalisés auprès des cadres responsables dans les administrations publiques de ladite province (préfecture, municipalité, délégation du tourisme, office national de l'eau et de l'électricité...), des professionnels du secteur touristique (propriétaires de maison d'hôte, gérants de restaurant, guides touristiques...), des fonctionnaires de la collectivité locales (service statistique ...), des responsables d'association (association Tichka, association Afak...), des enseignants (faculté multidisciplinaire, institut cinématographique...).

L'enregistrement de ces entretiens a été traduit (partiellement) et rédigé en format word pour être, ensuite, analysé par la statistique textuelle à travers le logiciel « INVIVO » adapté à ce type de démarche.

Dans un second temps, et selon les résultats escomptés de l'analyse textuelle, une deuxième enquête a été lancée pour dégager, pour chaque composante de l'écotourisme, les indicateurs de mesure appropriés, afin de les utiliser dans la détermination de l'optimum recherché.

Résultat de la recherche : la méthode de travail consiste à introduire le texte intégral (corpus) dans le logiciel et mesurer le degré de répétition de certains mots clés prédéfinis et programmés à priori. Ces mots clé font référence au cinq principes de l'optimum écotouristique précités. Cette approche facilite la détection des indicateurs à travers lesquels, les experts questionnés conçoivent le développement durable. Plusieurs autres logiciels sont adaptés à ce type de démarche notamment : la méthode de Classification Descendante Hiérarchique (CDH) ou encore l'Analyse Factorielle des Correspondances (AFC).

Les résultats laissent distinguer les cinq classes suivantes :

- La première classe traite de l'environnement de la province de Ouarzazate ; pour l'entretien des phrases significatives ont été dégagées telles que : (« les acteurs publics et privés doivent veiller à la protection de l'environnement notamment faune, biodiversité... faire face à la pollution... préserver l'eau... utiliser l'énergie renouvelable ... »). Ceci a permis de dégager des termes clés notamment pollution, biodiversité, oiseaux, eau, faune ...

Tableau 1 : La première classe de l'environnement de la province de Ouarzazate

Classe -1- Composante environnementale – termes clés	Fréquence
Environnement	73
Pollution	48
Déchets	66
Eaux	126
Oiseaux	32
Biodiversité	33
Bio	17
Energie renouvelable	41
Total	436

Source : Élaboration propre.

- La deuxième classe concerne le patrimoine architectural de la région de Ouarzazate ; c'est à dire les éléments qui la distingue des autres régions du Maroc au niveau de la structure des habitats, les couleurs des murs, la décoration des planchers des locaux, l'architecture des constructions donnant à cette province sa vraie identité. Comme exemple de phrases types dégagées des entretiens on distingue ainsi : pour préserver l'identité de la ville il faut protéger son paysage traditionnel au niveau de l'architecture, des couleurs des murs, communiquer sur l'histoire de la province aux touristes Des mots clés ont été dégagés tel que cinématographie, kssour, kasbahs ...

Tableau 2 : La deuxième classe du patrimoine architectural de la région de Ouarzazate

Classe -2- composante architecturale	Fréquence
Informateur touriste	15
Patrimoine	26
Architecture	17
Kasbahs	49
Ksours	23
Plan d'aménagement	13
Traditionnel	29
Animation et cinématographie	42
Identité	28
Total	242

Source : Élaboration propre.

- La troisième classe traite de l'environnement économique, c'est-à-dire l'état de la demande et son impact sur l'économie locale de la région de Ouarza-

zate. En effet, un touriste est toujours prêt à dépenser au cours de son voyage plus que ce qu'il dépense dans sa vie quotidienne ; pour ce faire, la localité d'accueil doit mettre à sa disposition l'infrastructure, l'équipement, les matières... nécessaires. Il reste à mesurer les effets d'entraînement dégagés par les dépenses d'investissement sur la croissance économique locale. Des mots clés ont été dégagés tel que artisanat, dépendance, revenu des ménages ...

Tableau 3 : La troisième classe de l'environnement économique de la région de Ouarzazate

Classe -3- l'économie	Fréquence
Revenu	76
Investissement	83
Innovation	27
Artisanat	93
Commerce	68
Dépendance	23
Total	370

Source : Élaboration propre.

- La quatrième classe renvoie à l'aspect social c'est-à-dire la corrélation entre le tourisme et l'amélioration des conditions de vie de la population de la région de Ouarzazate, d'un autre, terme déterminer le degré de contribution des touristes, du point de vue quantitatif et qualitatif, dans le développement la société hôte notamment au niveau de la lutte contre la pauvreté, la promotion de l'éducation.... Des mots clés ont été dégagés tel que : pauvreté, discrimination, abandon scolaire...

Tableau 4 : La quatrième classe de l'aspect social de la région de Ouarzazate

Classe -4- le social	Fréquence
Pauvreté	103
Répartition	53
Discrimination	74
Exode rural	57
Délinquance	39
Abandon scolaire	63
Total	389

Source : Élaboration propre.

- La cinquième classe concerne l'importance de l'éthique c'est-à-dire la place qu'occupent les principes moraux dans la conduite des membres de la popula-

tion de la région de Ouarzazate. Il s'agit de mesurer le degré de rapprochement entre les touristes et les locaux en ce qui concerne les fondements culturels liés à la religion, à la culture et aux bonnes mœurs. Des mots clés ont été dégagés tel que : identité, culture, religion ...

Tableau 5 : La cinquième classe de l'éthique de la population de la région de Ouarzazate.

Classe -5- l'éthique	Fréquence
Religion	64
Patrimoine	47
Culture	75
Identité	56
Conservateur	82
Langue	49
Total	373

Source : Élaboration propre.

Le traitement des données ci-dessus a démontré que la population de la région de Ouarzazate est consciente de la notion de développement durable malgré une certaine différence au niveau de l'importance accordée à chaque composante. À partir de ces résultats et à travers des entretiens semi-directifs avec d'autres intervenants (des experts) dans le secteur touristique, plusieurs indicateurs de mesure des cinq composantes de l'écotourisme ont été dégagés.

3. Indicateurs de mesure de l'optimum écotouristique

Pour la création d'indicateurs d'optimum écotouristique appliqué au contexte de la région de Ouarzazate, le traitement des données issues de la deuxième enquête s'est effectué selon une approche basée sur les indicateurs de DUBOIS et CERON (2003) destinés à améliorer les systèmes d'information locaux en matière de tourisme. Leur adaptation à la région de l'Atlas et Vallée a constitué un modèle d'évaluation fondé sur une liste d'indicateurs dont les enjeux locaux vont permettre de situer le type de tourisme à développer.

Indicateurs économiques. Plusieurs indicateurs ont été dégagés à ce niveau, notamment : taux de population active occupée par le secteur agricole, proportion de l'activité touristique dans l'activité globale, part des activités liées au tourisme dans le revenu des ménages.... Ces indicateurs ont été traités de la manière suivante :

Tableau 6. Traitement des indicateurs économiques

Thème	Élément d'évaluation	Pression	État	Impact	Réponse
Effets économiques	Taux de population active occupée par le secteur agricole	Orientation de la population vers le secteur énergétique et cinématographique	<ul style="list-style-type: none"> Richesses créées faibles; Agriculture vivrière 	<ul style="list-style-type: none"> Exode rural; Abandon des oasis; Perte de pouvoir d'achat des agriculteurs 	<ul style="list-style-type: none"> Relance, diversification et développement de l'agriculture durable et de l'élevage; Création d'une industrie agro-alimentaire (Dattes, Roses...) Approvisionnement des sites touristiques; Vente directe des produits du terroir aux touristes

Source : Élaboration propre.

Tableau 7 : Traitement des indicateurs sociaux

Thème	Élément d'évaluation	Pression	État	Impact	Réponse
Effets sociaux	Taux de population active occupée féminine	<ul style="list-style-type: none"> Analphabétisme; Travaux domestiques 	<ul style="list-style-type: none"> Dépendance financière des femmes 	Précarité des femmes	<ul style="list-style-type: none"> aides multiforme au développement des activités des femmes (artisanat, coopératives, action de luttes contre l'analphabétisme...) Obligation de réserver au moins 80% des postes à pourvoir pour les locaux Recenser et localiser les populations vulnérables Renforcer les compétences professionnelles (éducation et formation, par ex., recours à des partenariats internationaux, création de supports pédagogiques adaptés)
	Taux d'emplois locaux créés / aux emplois d'expatriés	<ul style="list-style-type: none"> Nombre important de postes de responsabilité et de cadres moyens occupés par des expatriés 	<ul style="list-style-type: none"> Apparition et prolifération d'emplois non qualifiés (chauffeurs, cuisiniers, guides inexpérimentés,....) Conditions de travail instables 	<ul style="list-style-type: none"> Répartition non équitable des bénéfices économiques Précarité du travail saisonnier et chômage accru 	

Source : Élaboration propre.

Tableau 8 : Traitement des indicateurs environnementaux

Thème	Élément d'évaluation	Pression	État	Impact	Réponse
Effets environnementaux	État des espaces naturels	Divers rejets incontrôlés (eaux usées, déchets...)	Pollution des milieux naturels	<ul style="list-style-type: none"> - Disparition de la biodiversité - Contamination des eaux souterraines 	<ul style="list-style-type: none"> - Aménagement de l'espace naturel contrôlé - Valorisation de la biodiversité - Réglementer les rejets polluants
	État des ressources naturelles	Gestion inconsiderée des ressources naturelles - Techniques culturelles non durables	Gaspillage des ressources non renouvelables (terre, eau...)	<ul style="list-style-type: none"> - Faible taux de remplissage des barrages; - Surexploitation des nappes phréatiques - Stérilisation des sols 	<ul style="list-style-type: none"> - Maîtrise des eaux souterraines pour l'irrigation des oasis; - Réappropriation des anciennes techniques d'irrigation; - Introduction d'ouvrages hydrauliques durables (goutte à goutte...) - Drainage des eaux d'irrigation;

Source : Élaboration propre.

Tableau 9 : Traitement des indicateurs architecturaux

Thème	Élément d'évaluation	Pression	État	Impact	Réponse
Effet architectural	Identité architecturale des vallées	Utilisation généralisée du béton et parpaing	Matériaux bioclimatiques (terre, bois,...) non valorisés	Perte du cachet architectural séculaire	Édification d'infrastructures d'hébergement touristiques intégrées au paysage – sensibilisation à l'importance de l'architecture bioclimatique – revaloriser les savoirs des artisan-maçons (<i>madlmin</i>)

Source : Élaboration propre.

Tableau 10 : Traitement des indicateurs d'éthique

Thème	Élément d'évaluation	Pression	État	Impact	Réponse
Effet d'éthique	État du patrimoine matériel et immatériel	envahissement déléments exogènes à la culture locale	Patrimoines non valorisés	– Patrimoines en voie de disparition – Folklorisation – Altération des valeurs identitaires – Perte de la spécificité culturelle	– Création d'infrastructures de conservation (musées...) – Restauration du patrimoine matériel (manuscrits, <i>Khizanet</i> ...) – Animation touristique du patrimoine immatériel (chant, danse, cérémonies culturelles et spirituelles (<i>festival des roses...</i>), <i>fêtes populaires (imilchil...</i>)).

Source : Élaboration propre.

Indicateurs sociaux : taux de population active occupée féminine ; taux d'emplois locaux créés/ aux emplois d'expatriés ; pourcentage des femmes analphabètes et sans emploi ; taux de personnel suivant une formation... Ces indicateurs ont été traités comme suit (tableau 7, p. 101).

Indicateurs environnementaux : état des espaces naturels ; état des ressources naturelles ; taux de consommation d'eau par l'agriculture ; pourcentage des superficies détériorées par les activités humaines sur les milieux... Ces indicateurs ont été traités comme suit (tableau 8, p. 102):

Indicateurs architecturaux : identité architecturale des vallées ; nombre de bâtis anciens rénovés ; seuil de fréquentation touristique supportable par la population soucieuse de sauvegarder son identité locale... Ces indicateurs ont été traités comme suit (tableau 9, p. 103):

Indicateurs d'éthique : état du patrimoine matériel et immatériel ; taux des filles voilées ; taux de scolarisation des filles ... Ces indicateurs ont été traités comme suit (tableau 10, p. 103):

Détermination de l'optimum écotouristique : il s'agit de déterminer un optimum à travers un indice synthétique en utilisant un système de pondération. En effet : déterminer la pondération de chaque indicateur concernant chaque composante en demandant aux experts en tourisme à Ouarzazate de les classer ou de les évaluer sur une échelle de 0 à 10 ; procéder à la pondération de chaque indicateur par un coefficient correspondant à son classement ou à son évaluation ; déterminer le coefficient de pondération de chaque composante de l'optimum écotouristique selon sa fréquence au niveau de la première enquête (utiliser les totaux des tableaux de la 1ère enquête) ; procéder à la pondération de chaque composante par un coefficient correspondant au classement de la composante.

$$IG = \sum_{i=1}^h \alpha_i I_i \text{ avec } \sum_{i=1}^h \alpha_i = 1 \text{ et } \alpha_i > 0,$$

où: IG – l'indice de synthèse, I_i – l'indice de chaque indicateur (Eco, Soc, Env, Arch, Eth), h – le nombre d'indicateurs retenus, α – la pondération de chaque indicateur.

L'indice synthétique permettra ainsi de mesurer la qualité de l'indice de chaque composante de l'optimum écotouristique déterminé selon les différents indicateurs retenus. Une comparaison entre l'optimum déterminé et l'existant pour la région d'Ouarzazate permettra de dégager les plans d'action à entreprendre pour instaurer un tourisme durable adapté à cette région.

Conclusion

Il est possible de concilier le développement économique avec le respect des paramètres de l'optimum écotouristiques et de développement durable. Ainsi le développement de la région de Ouarzazate s'inscrit dans une vision de développement territorial permettant à la population de cette localité de bénéficier des gains procurés par son secteur touristique à travers une bonne répartition des richesses, de transmettre une meilleure connaissance de la région Atlas et Vallée et de permettre aux touristes de porter un autre regard sur son espace naturel.

Cette étude a permis de dégager un ensemble d'indicateurs concernant les composantes de l'optimum écotouristique et les moyens permettant de l'opérationnaliser.

À noter que les différents indicateurs ne sont pas figés, on peut les modifier et les calibrer selon les évolutions de l'environnement puis procéder à des simulations pour tester leur validité.

Bibliographie

- Leroux, É. et Pupion, P.-Ch. (2014). *Management du tourisme et des loisirs*. Paris : Vuibert,
- Lozato-Giotart, J.-P. (2003). *Géographie du tourisme : de l'espace consommé à l'espace maîtrisé*. Paris : Éditions Pearson éducation. Lussault.

Bibliographie auxiliaire

- Bachman, K.F. et Morais, D.B. (2001). *Methodological Approaches Used in the Literature*. Dans The Encyclopedia of Ecotourism. New York : Oxon, UK, NY: CABI Pub,
- Baholett, S. (2008). *Tourisme durable*. Paris : Direction du tourisme.
- Behnassi, M. (2008). Tourisme durable : fondements, indicateurs et apport au développement des pays du sud. *Revue de Droit et de Sciences Sociales, Université Ibn Zohr*, (1).
- Blamey, R.K. (1997). The Search for an Operational Definition. *Journal of Sustainable Tourism*, 5.
- Caire, G. et Roulet-Caire, M. (2001). *Le tourisme peut-il être un élément de développement durable ?*, Les enjeux du développement durable, Orcades.
- Nascimento, I. Jolia-Ferrier, L. et Boutaud, A. (2008). *Un indice pour mesurer la qualité de vie et le bien-être des populations*. Dans : Lazzeri, Y. (S/dir.). *Développement durable entreprises et territoires : Vers un renouveau des pratiques et des outils*. Paris : Édit. l'Harmattan, 151–168.

- Rivard, S. (2004). *Vers une nouvelle politique touristique du Québec, document de réflexion sur le développement durable du tourisme au Québec. Forum de l'industrie touristique*, Québec : Tourisme Québec.
- Ryan, Ch. (2002). Equity, management, power sharing and sustainability — issues of the « new tourism ». *Tourism Management*, 23(1).
- Salaméro, S. (2010). *Spécialité politiques territoriales de développement durable*. Master 2, Géographie et aménagement, Chicoutimi : Université du Québec à Chicoutimi.

**Dikra EL MAGUIRI, Abdelati HAKMAOUI,
Mostapha EL HACHLOUFI**

Université Hassan II Casablanca, Maroc

delmaguiri@gmail.com

RÉGIONALISATION AVANCÉE ET ÉQUITÉ TERRITORIALE AU MAROC : PROPOSITION D'UN MODÈLE STOCHASTIQUE

Résumé : La régionalisation avancée envisagée au Maroc repose sur une nouvelle philosophie dont l'objectif principal est d'asseoir les bases d'une véritable territorialisation équilibrée du développement socioéconomique. Ainsi, il convient de préciser qu'avec ce grand chantier de réforme territoriale, les responsables des régions ont une large marge de manœuvre pour faire preuve de créativité en termes d'optimisation de ressources et d'attractivité des capitaux en perspective d'améliorer les indicateurs de développement socioéconomique de leurs régions. Dans ce travail de recherche, nous sommes interrogés sur la relation entre l'équité territoriale que met en valeur la stratégie de la régionalisation avancée lancée au Maroc et les disparités socio-économiques entre régions. Nous avons essayé de proposer un modèle stochastique captant ces disparités entre régions en termes de vitesse de développement.

Mots-clés : régionalisation avancée, équité territoriale, croissance, vitesse de développement, modèle stochastique.

JEL classification : R11, R58, E01, C51.

ADVANCED REGIONALIZATION AND TERRITORIAL EQUITY: PROPOSITION OF A STOCHASTIC MODEL

Abstract : The advanced regionalization considered in Morocco is based on a new philosophy whose main objective is to lay the foundations for a genuinely balanced territorialization of socio-economic development. It should be pointed out that, with this major area of territorial reform, the regional authorities have a wide of room of maneuver in order to be creative in terms of optimizing resources and attracting investment capital in order to improve Indicators of socio-economic development of their regions. In this research, we

are asked about the relationship between territorial equity which highlights the strategy of advanced regionalization launched in Morocco and the socio-economic disparities between regions. We have tried to propose a stochastic model for these disparities between regions in terms of development speed.

Keywords : advanced regionalization, territorial equity, growth, speed of development, stochastic modeling.

Introduction

Dans les pays développés et surtout ceux en développement, les processus et programmes de régionalisation constituent des leviers de développement. L'espace régional devient une des échelles de régulation de toute économie. C'est dans cette perspective que le Maroc a opté pour une régionalisation avancée. Il instaure un nouveau mode de gouvernance territoriale et fait de la région une locomotive du développement intégré et durable.

La régionalisation avancée envisagée au Maroc repose sur une nouvelle philosophie dont l'objectif principal est d'asseoir les bases d'une véritable territorialisation équilibrée du développement socioéconomique. Si la nouvelle configuration territoriale laisse au pouvoir central ses prérogatives régaliennes, il n'en demeure pas moins vrai que les autorités locales, issues du suffrage universel direct, bénéficient dorénavant, de larges compétences, notamment en ce qui concerne les pouvoirs décisionnels et exécutifs.

Ainsi, il convient de préciser qu'avec ce grand chantier de réforme territoriale, les responsables des régions ont une large marge de manœuvre pour faire preuve de créativité en vue d'assurer la plus grande attractivité des capitaux en perspective d'améliorer les indicateurs de développement socioéconomique de leurs régions. Les politiques de développement dans le cadre de cette régionalisation devraient renforcer l'attractivité de la région, entre autres, en matière d'investissements à travers, notamment, la réalisation des travaux d'infrastructures et d'équipements nécessaires pour l'implantation des unités de production sur leurs territoires, dans un cadre de transparence et de bonne gouvernance.

Ainsi, notre principale question de recherche consiste à apporter des éléments de réponse, aussi bien dans ce présent travail que dans d'autres à réaliser par la suite, à la question suivante : comment la régionalisation avancée lancée au Maroc depuis 2015 pourrait-elle être un levier, dans le temps et l'espace, de développement régional et territorial au Maroc ? De cette principale problématique découle deux relations à expliciter, à savoir, la notion du temps lié au développement socioéconomique dans la cadre de la régionalisation avancée et ; les inégalités socio-économiques des régions et l'équité territoriale vers laquelle il faut tendre.

Bien évidemment, ces interrogations impliquent implicitement d'envisager dans notre étude la vitesse de développement des régions.

Dans ce papier, nous allons présenter dans une première section le débat conceptuel autour des notions de la régionalisation, régionalisme et intégration régionale. Une perception de la notion de la régionalisation, telle que envisagée au Maroc sera déduite. Une deuxième section présentera une brève revue de la littérature sur le terme territoire et sa relation avec le développement. Nous déduisons que la logique, entre autres, en filigrane de cette régionalisation c'est de permettre une certaine équité territoriale. La troisième section présentera les enjeux en termes de développement socio-économique de la régionalisation avancée au Maroc. Enfin, dans la dernière section, nous proposons un modèle stochastique permettant de capter les vitesses de développement des différentes régions du Maroc. Une vérification empirique nous a permis de comparer ces vitesses de développement de ces régions. L'objectif de cette approche est de fournir un outil d'aide à la décision aux gestionnaires politiques d'une région pour prendre les mesures nécessaires au développement de la région et réduire les différences et les inégalités socio-économiques comparées à des normes nationales ou internationales.

1. Débat conceptuel : régionalisation, régionalisme et intégration régionale

Au-delà de débats vigoureux sur la notion de la régionalisation (Newfarmer et Hinkle, 2005 ; Mashayeki et Ito, 2005), de nombreux points de désaccords existent, en particulier sur la manière de saisir ce processus dans l'espace et dans le temps. Cela vient en partie du fait que la littérature foisonnante qui lui est consacrée soulève des critiques. Il n'y a pas de consensus sur la définition de certains termes et expressions, pourtant fondamentaux, qui posent le cadre conceptuel des toutes ces analyses. « Régionalisation », « régionalisme » et « intégration régionale » prolifèrent dans les publications scientifiques mais demeurent souvent des notions floues. Ces termes sont-ils équivalents ou désignent-ils une réalité spécifique ? Il est important pour revenir sur la définition de deux piliers constitutifs du processus régional : le pilier économique et le pilier institutionnel.

Le pilier économique : il s'agit d'un processus régional qui est constitué par une réalité économique en termes de ressources, investissements, facteurs de productions... ce que Krugman (1991) a appelé : région économique naturelle. Plusieurs économistes tels que Frankel, Korczyński, Donoghue et Shire (1995), Soloaga et Winters (2001), considèrent que la régionalisation est le produit d'un produit structurel lié à un ensemble de facteurs de proximité : l'importance des coûts de transport, la similitude des goûts, des modes de consommations, les liens

culturels, historiques et linguistiques, la similarité des systèmes politiques, des structures économiques, des niveaux de vie et des structures commerciales...

La concentration des relations économiques au sein d'une région, peut être également le produit de la régionalisation des unités de production (Nicolas, 2005). Ainsi, nous pouvons qualifier de régionalisation le processus de concentration de flux économiques au sein d'une région particulière.

Le pilier institutionnel : ce pilier renvoie plutôt au concept régionalisme défini par Maswood, Breslin et al. (2006) ou encore Hugon (2002) comme « une construction politique menée par des États pour coordonner leurs actions relations » sans pour autant que les relations économiques s'intensifient.

Ces deux piliers nous permettent de faire la distinction entre régionalisme qui désigne un processus de construction politique entre États (où des règles communes sont instaurées) n'entretenant pas forcément des relations économiques alors que la régionalisation rend compte des situations dans lesquelles l'intensification des flux ne s'accompagne pas de processus de construction politique et institutionnelle.

Le croisement de ces deux piliers institutionnels et économiques peut montrer que l'intégration économique régionale peut être interprétée comme une combinaison entre régionalisation et régionalisme. Ainsi, nous pouvons parler d'intégration économique régionale lorsqu'une construction institutionnelle et politique entre États est accompagnée par une coordination et intensification de flux économiques dans un cadre d'échange économique bien défini.

2. Des ambiguïtés autour de la notion de régionalisation

Dans la littérature, le mot régionalisation est le plus ambigu. Il est donc préférable d'en préciser le sens à chaque usage. Souvent, cette notion désigne un espace régional correspondant en toute rigueur à un espace fonctionnel structuré par des interactions forte entre ses composantes. Or, le sens du mot change puisque la racine « région désigne simplement par facilité une échelle intermédiaire entre le local – national et le mondial – global. Par référence à la régionalisation des États-nations, on parle de régionalisation de l'espace mondial pour désigner cette échelle intermédiaire. On parle de régionalisation des échanges commerciaux, de flux migratoires et de tout autre flux lorsqu'on est en présence d'une concentration régionale des échanges. Il s'agit là de la dimension régionale de la mondialisation. Certains économistes parlent de la régionalisation de certaines pratiques notamment de l'action extérieure d'un gouvernement ou d'une firme si leurs actions sont tournées en priorité vers une région du monde plus proche.

Dans la littérature, le mot régionalisation est le plus ambigu. Il est donc préférable d'en préciser le sens à chaque usage. Souvent, cette notion désigne un espace

régional correspondant en toute rigueur à un espace fonctionnel structuré par des interactions fortes entre ses composantes. Or, le sens du mot change puisque la racine « région » désigne simplement par facilité une échelle intermédiaire entre le local-national et le mondial-global. Par référence à la régionalisation des États-nations, on parle de régionalisation de l'espace mondial pour désigner cette échelle intermédiaire. On parle de régionalisation des échanges commerciaux, de flux migratoires et de tout autre flux lorsqu'on est en présence d'une concentration régionale des échanges. Il s'agit là de la dimension régionale de la mondialisation. Certains économistes parlent de la régionalisation de certaines pratiques notamment de l'action extérieure d'un gouvernement ou d'une firme si leurs actions sont tournées en priorité vers une région du monde plus proche. D'autres également avancent l'homogénéisation de certaines pratiques ou la socialisation des acteurs à l'échelle régionale. Il s'agit d'acteurs utilisant le même langage ou les mêmes pratiques, adossées aux mêmes normes et standards de comportement, les mêmes représentations, etc. On parle également de découpage du monde en portions d'espace continues et de grande taille : par exemple, les entreprises, les institutions, les ONG, etc. découpent le monde en grandes régions et mettent en œuvre leurs stratégies dans le cadre géographique ainsi proposé (Didelon, Grasland et Richard, 2008).

Il existe des liens théoriques et empiriques, bien que pas systématiques, entre les trois notions :

- entre le régionalisme et la régionalisation : le régionalisme peut avoir des conséquences variées parmi lesquelles la croissance des échanges à l'échelle régionale. C'est ce qu'on peut appeler une régionalisation des échanges. Mais cette relation n'est pas univoque et/ou systématique. Il n'y a pas de loi en la matière, car le régionalisme ne débouche pas nécessairement sur la régionalisation ;
- entre le régionalisme et l'intégration régionale : en développant des stratégies et des préférences régionales, les acteurs situés dans des territoires contigus peuvent favoriser la croissance des interactions entre leurs territoires et la formation d'un système régional ;
- entre intégration régionale et régionalisation : la croissance des interactions à l'intérieur de l'ensemble défini permet de voir une croissance des échanges entre territoires voisins. La régionalisation des échanges est alors la face visible d'un processus plus profond.

De ce qui précède, nous pouvons avancer que la notion de régionalisation avancée¹ au Maroc peut être plutôt perçue autrement puisque la région sera dotée d'un schéma de gouvernance et de structures institutionnelles propres et plus autonomes dans l'objectif d'améliorer les indicateurs de développement socio-économique de la région en capitalisant sur son capital matériel et immatériel.

¹ Cf. Loi organique 111.14 sur la régionalisation avancée au Maroc.

3. Territoire et développement

Pour certains, le mot territoire est un quasi-synonyme d'espace tandis que pour d'autres, il est un synonyme de local ou de lieu, notamment dans les disciplines comme l'économie ou la science politique, qui utilisent le terme pour désigner des objets de tailles diverses renvoyant à des formes de développement enracinées dans le local (Veltz, 1996). Le terme territoire peut également renvoyer à un espace fermé à travers des frontières définissant un dedans et un dehors par rapport à un État. On parle également du territoire éthologique, au sens d'un espace de contrôle exclusif, un espace protégé par un groupe), etc. Cette diversité de définitions s'explique par différentes dialectiques qui traversent la notion de territoire. L'usage du terme « territoire », dans sa dimension de politique publique, renvoie généralement dans un certain nombre de pays et notamment au Maroc, à une démarche que l'on peut qualifier de « descendante », où l'on « prescrit » les limites d'un territoire. La délimitation par l'action publique (délimitation politique et administrative) d'un « territoire d'intervention » (une commune, un quartier) a pour conséquences de désigner un certain nombre d'acteurs qui ont une responsabilité quant au territoire en question (De Terssac, 2005).

En économie, la notion de territoire est un périmètre d'activité économique en termes de production ou de consommation, représentant une certaine cohésion géographique, sociale, économique et culturelle. C'est un espace vécu par des acteurs individuels et collectifs, publics, privés et associatifs caractérisés par des statuts multiples et avec des enjeux variés et des rationalités différentes. Ces acteurs locaux, qu'ils soient élus locaux, acteurs privés, publics ou associatifs, envisagent de développer des coopérations multipartenaires et de créer des synergies visant à mettre en œuvre des projets de développement socioéconomique du territoire. Il regroupe ainsi un ensemble d'acteurs quel que soit leur propre périmètre de référence.

Nous considérons, à l'instar de (Thomas, Behar et Barlatier, 2006) qu'un territoire peut être analysé en termes de contenant mais aussi d'interactions potentielles entre une diversité d'acteurs. En effet, la notion de territoire fait référence à la proximité d'organisations de diverses natures. Mais cet espace ne doit pas être compris et appréhendé dans un sens exclusivement géographique, mais aussi en termes de relations socio-économiques et cognitives des organisations en présence. La proximité peut alors être envisagée sous des angles de nature géographique, technologique et sociocognitive. Il s'agit d'une forme spécifique d'organisation, d'une construction sociale qui repose essentiellement sur des logiques d'acteurs (Pecqueur et Soulage, 1992).

La territorialisation de l'action publique vise à mieux prendre en compte les spécificités et l'autonomie de chaque territoire, et semble vouloir succéder à des politiques nationales qui visaient davantage à homogénéiser le territoire (Zardet et

Pierre, 2008). La territorialisation s'opère à la fois par des phénomènes de décentralisation et de déconcentration (Casteigts, 2003). D'une part : la décentralisation s'opère à travers un transfert des compétences de l'appareil d'État aux collectivités territoriales, et peut être défini selon (Oberdoff, 2004) comme « un système d'administration autorisant une collectivité humaine ou un service public à s'administrer eux-mêmes dans le respect de la légalité [...] dotés de la personnalité juridique, d'autorités et de ressources propres » ; d'autre part, la déconcentration se fait par déplacement du pouvoir de décision des ministères vers les préfets et les services territoriaux de

Évoquer le territoire nécessite d'avoir une réflexion sur la gouvernance territoriale. Celle-ci est liée à la recherche de nouveaux modes d'organisation et de gestion territoriale qui constituent une alternative aux démarches territoriales descendantes classiques (Leloup, Moyart et Pecqueur, 2004). Pour Gaudin (2002), la gouvernance territoriale pose plus spécifiquement le problème de l'action publique dans un contexte de recomposition de territoires et de décloisonnement géographique de l'autorité publique. La gouvernance territoriale est l'action territoriale qui mobilise des acteurs dont les attentes et logiques d'action sont plurielles. Le pilotage de cette action collective nécessite l'activation d'un système de régulation capable de gouverner durablement cette pluralité, en assurant compatibilité, complémentarité et convergence des acteurs autour de projets communs (Lauriol, Perret et Tannery, 2008). L'une des particularités du management territorial est l'absence de liens hiérarchiques existant entre des acteurs juridiquement indépendants (Zardet et Noguera, 2006). En cela, un territoire peut être apparenté à un réseau, dans le sens où le réseau qualifie la nature de relations inter-organisationnelles qui sont coopératives et non hiérarchiques (Josserand, 2007). Un territoire peut ainsi être assimilé à une organisation faiblement structurée (Logé, 2001 ; Rodriguez-Garcia, 2002).

Le concept proposé par l'économiste français François Perroux, de pôle de développement, est fécond pour l'analyse des territoires et du développement territorial, en ce qu'il renvoie à l'idée d'« éléments actifs du changement » permettant, par la transformation des structures d'une région, d'engendrer le développement [Bardelli, 2004]. Chez François Perroux, les espaces économiques sont donc des espaces en transformation, dont les « frontières » s'apprécient par les limites spatiales des effets d'entraînement des unités économiques motrices. Ainsi, les technopôles et les pôles de compétitivité, s'inscrivent dans une logique qui est celle de la théorie de la polarisation proposée par F. Perroux (1961), qui mobilise le concept d'externalité d'origine marshallienne. Comme (Bardelli, 2004), nous considérons que le territoire doit être abordé par deux entrées : « celle de la culture (dimension historique et politique) qui surdétermine les compétences collectives et les savoir-faire ; celle des solidarités économiques et sociales qui dessine le véritable territoire en l'émancipant des limites administratives ».

Nous estimons que la régionalisation avancée lancée au Maroc vérifie à la fois tout le sens juridique et économique du mot « territoire » comme espace juridique qui doit être autonome et un espace économique profitant des spécificités de ses ressources et sa capacité d'attraction pour un développement régional intégré et durable.

4. Régionalisation avancée et développement régional

Le Maroc opte pour une nouvelle stratégie en termes de développement et territoire : c'est la stratégie de la régionalisation avancée dont l'objectif majeur est créer une nouvelle dynamique de développement régional qui permettra d'améliorer particulièrement la compétitivité des 12 nouvelles régions du Maroc. Cependant, il est évident que pour réussir ce projet de développement régional, il faut instaurer un système de pilotage efficient et un accompagnement afin de réussir cette régionalisation avancée et ainsi réduire les inégalités entre régions qui demeurent frappantes. En effet, les différentes statistiques des autorités marocaines (Haut-commissariat au Plan), des différents ministères montrent la forte concentration de la population et des richesses le long des régions du littoral par rapport aux autres régions du pays. La figure 1 présente la répartition du PIB par régions.

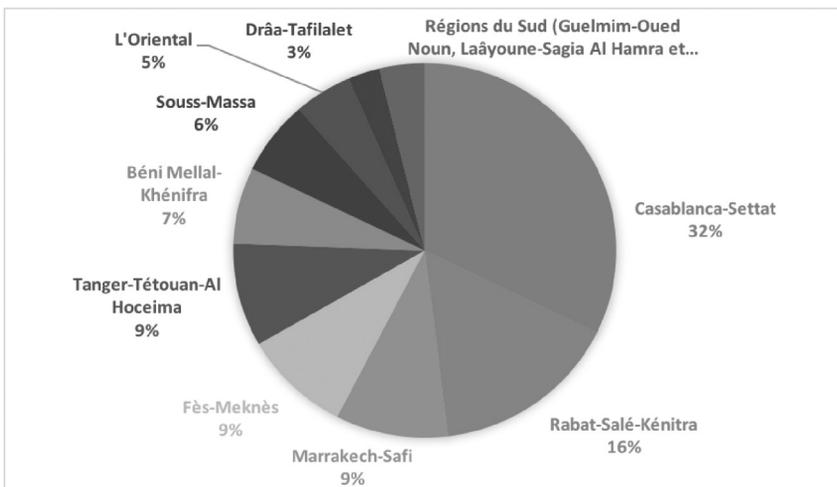


Figure 1 : Répartition du PIB par région

Source : Haut-commissariat au Plan, Maroc, 2015

Le nouveau découpage des régions du Maroc en 12 régions fait ressortir le fait que la richesse nationale se concentre principalement sur quelques régions. Ainsi, Casablanca-Settat et Rabat-Salé-Kénitra représentent à elles deux près de 48%

du PIB national, soit respectivement 32,2% et 15,8%. Derrière ces deux régions, suivent Marrakech-Safi (9,5% du PIB national), Fès-Meknès (9,1%) et Tanger-Tétouan-Al Hoceima (8,9%). La région Ed Dakhla-Oued Ed Dahab ne pèse, quant à elle, que 1% du PIB national.

L'analyse de la structure du PIB permet de distinguer trois groupes. Le premier, qui se compose des régions Casablanca/Settat, Rabat-Salé- Kénitra et Tanger-Tétouan-Al Hoceima, se caractérise par une prépondérance des activités industrielles et des services. Le 2e groupe, composé des régions Souss-Massa, Béni Mellal-Khénifra, Drâa-Tafilalet, Guelmim-Oued Noun, Laâyoune-Saguia Al Hamra et Ed Dakhla- Oued Ed Dahab, est dominé par des activités primaires, notamment les industries extractives et minières. Enfin, le 3e groupe englobe Fès- Meknès, Marrakech-Safi et L'Oriental, des régions dont les activités restent hétérogènes.

D'après ces statistiques récentes, il est primordial d'accélérer la dynamique de croissance et de développement régional et pallier ainsi aux disparités régionales. Justement, dans son rapport de 2016, le Conseil Économique, Social et Environnemental marocain (CESE) a dévoilé les conditions sine qua non pour réussir cette nouvelle stratégie.

- L'accompagnement, la supervision et le contrôle des différentes phases de la mise en œuvre de la régionalisation avancée. Ceci nécessite la mise en place d'un système de pilotage stratégique sur les plans politique, stratégique et procédural.
- L'élaboration d'une charte de la déconcentration, qui se base sur un transfert effectif et progressif des pouvoirs décisionnels et des ressources, en proportion avec chaque niveau de l'organisation territoriale.
- L'impératif de promouvoir le développement économique et social durable, et de hisser le développement social au rang de stratégie régionale, moyennant un plan régional de développement social qui constituera une déclinaison procédurale régionale de la stratégie gouvernementale en la matière. Cette stratégie régionale doit définir les objectifs, les responsabilités, les programmes, les mécanismes de protection et de solidarité sociale, ainsi que les moyens d'exécution en tenant en compte les spécificités régionales.
- Afin de renforcer les ressources financières de la région, la réflexion doit porter sur le développement des méthodes novatrices, équitables et compatibles avec les besoins de la région en termes de financement, en vue de la répartition des ressources financières et fiscales, y compris celles du Fonds de mise à niveau sociale et de celui de la solidarité entre les régions.

Dans la prochaine section, nous essayerons à travers un modèle stochastique de vérifier empiriquement les disparités régionales en prenant comme variable clé le PIB.

5. Modèle d'évaluation d'équité territoriale : approche par le PIB

L'évaluation d'équité territoriale peut être effectuée par plusieurs indicateurs sociaux économiques dont le PIB est le plus important. En terme statistique, le PIB est une variable aléatoire indexée par le temps. Il s'agit donc d'un processus stochastique.

Le processus stochastique PIB a une tendance à retourner vers un niveau moyen à plus ou moins long terme comme le cas des taux de changes, des taux d'intérêts ou de certaines devises. Par conséquent, le processus PIB peut être modélisé par plusieurs modèles stochastiques Vasick ou le processus de retour vers la moyenne qui est utilisé souvent pour modéliser les taux de changes, les taux d'intérêts ou certaines devises.

Soit le PIB d'une région, les fluctuations du processus autour de sa moyenne de long terme sont faibles, plus la volatilité de est faible. Le modèle de taux PIB est donné par l'équation suivante :

$$dr_t = \eta(\bar{r} - r_t)dt + \sigma dz_t, \quad (1)$$

où : η – la vitesse de retour de taux PIB à la moyenne,

\bar{r} – le taux PIB moyen,

σ – la volatilité de taux PIB qui est supposé indépendant de r_t ,

z_t – un mouvement Brownien tel que $dz_t = \varepsilon_t \sqrt{dt}$ avec $\varepsilon_t \sim N(0,1)$.

La distribution de r_t , qui va nous aider à appliquer ce modèle sur une base de données, est obtenue en utilisant le développement mathématique suivant :

$$d(e^{\eta t} r_t) = e^{\eta t} dr_t + r_t \eta e^{\eta t} \rightarrow e^{\eta t} dr_t = d(e^{\eta t} r_t) - r_t \eta e^{\eta t}.$$

En outre,

$$dr_t = \eta(\bar{r} - r_t)dt + \sigma dz_t \rightarrow e^{\eta t} dr_t = e^{\eta t} \eta(\bar{r} - r_t)dt + e^{\eta t} \sigma dz_t.$$

Alors on obtient :

$$d(e^{\eta t} r_t) = \eta \bar{r} e^{\eta t} dt + e^{\eta t} \sigma dz_t \rightarrow r_t = r_t e^{\eta t} + \int_0^t \eta \bar{r} e^{\eta(\bar{r}-r_t)} ds + \sigma \int_0^t e^{\eta(\bar{r}-r_t)} dz_t.$$

Donc le taux PIB r_t peut être exprimé comme suit :

$$r_t = \bar{r} + (r_0 - \bar{r})e^{-\eta t} + (\bar{r} - r_t)dt + \sigma \int_0^t e^{-\eta(\bar{r}-r_t)} dz_t. \quad (2)$$

Sachant que z_t est un mouvement Brownien tel que $dz_t = \varepsilon_t \sqrt{dt}$ avec $\varepsilon_t \sim N(0,1)$.

Alors \bar{dz}_t suit la loi normale et par la suite la variable $\sigma \int_0^t e^{\eta(\bar{r}-r_t)} dz_t$ suit aussi la loi normale.

Comme le terme $\bar{r} + (r_0 - \bar{r})e^{-\eta t}$ n'est pas un terme aléatoire alors $r_t I r_0$ est une variable aléatoire qui suit la loi normale. En utilisant l'isométrie d'Iso on trouve que :

$$E\left[\left(\sigma \int_0^t e^{\eta(\bar{r}-r_t)} dz_t\right)\right] = 0 \text{ et } E\left[\left(\sigma \int_0^t e^{\eta(\bar{r}-r_t)} dz_t\right)^2\right] = \frac{\sigma^2}{2\eta}(1 - e^{\eta t}).$$

Alors la moyenne et la variance sont respectivement :

$$E(r_t I r_0) - \bar{r} + (r_0 - \bar{r})e^{-\eta t} \text{ et } V(r_t I r_0) = \frac{\sigma^2}{2\eta}(1 - e^{\eta t}).$$

Donc la variable aléatoire $r_t I r_0$ suit la loi normale de moyenne et variance respectivement

$$\bar{r} + (r_0 - \bar{r})e^{-\eta t} \text{ et } \frac{\sigma^2}{2\eta}(1 - e^{\eta t}), \text{ i.e. : } r_t \sim N\left(\bar{r} + (r_0 - \bar{r})e^{-\eta t}, \sigma \sqrt{\frac{1}{2\eta}(1 - e^{\eta t})}\right).$$

Considérons les données représentées par les schémas ci-dessous qui concernent les PIB régionaux des trois secteurs économiques de plusieurs régions du Maroc. Ces schémas vont être décrits d'une manière générale avant d'attaquer le problème d'évaluation de la vitesse de développement des différentes régions.

Dans cette vérification empirique, on s'intéresse à évaluer la vitesse du modèle stochastique de r_t , appelé vitesse de développement, de plusieurs régions en vue de comparer le rythme de développement économique de ces régions entre elles. L'objectif de notre approche, appelée approche par le PIB, est de fournir aux gestionnaires politiques et aux institutionnels régionaux un outil (la vitesse de développement) d'aide à la décision, pour adopter des stratégies de développement économique régionale.

Concernant le secteur primaire, on remarque que la région Souss-Massa-Daraâ a atteint le plus haut PIB durant l'année 2013 qui est de 14 000 (MDH). Le plus faible PIB en secteur primaire a été enregistré au niveau de la région du grand Casablanca étant limité aux alentours de 2000 MDH pour les années 2010 à 2013. Les autres régions ont été marquées par des PIB très proches durant les quatre années.

Au niveau du secteur secondaire, la région du grand Casablanca a dépassé largement les autres régions du Maroc en termes de PIB, en atteignant un maximum

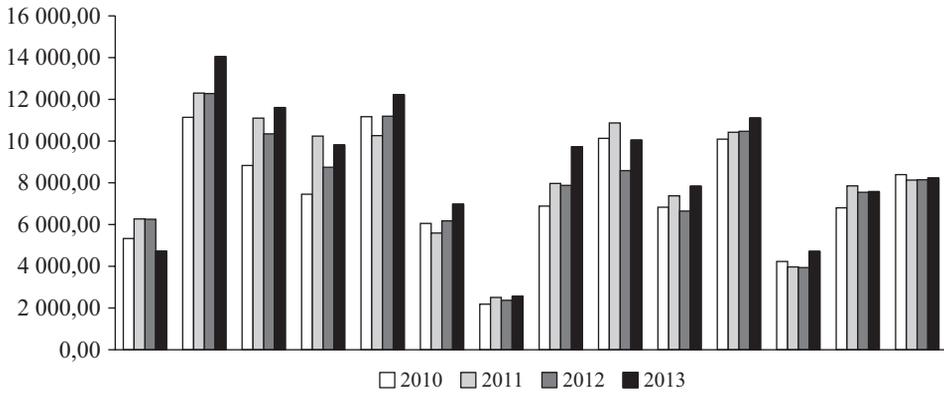


Figure 2 : PIB régional secteur primaire

Source : Élaboration propre

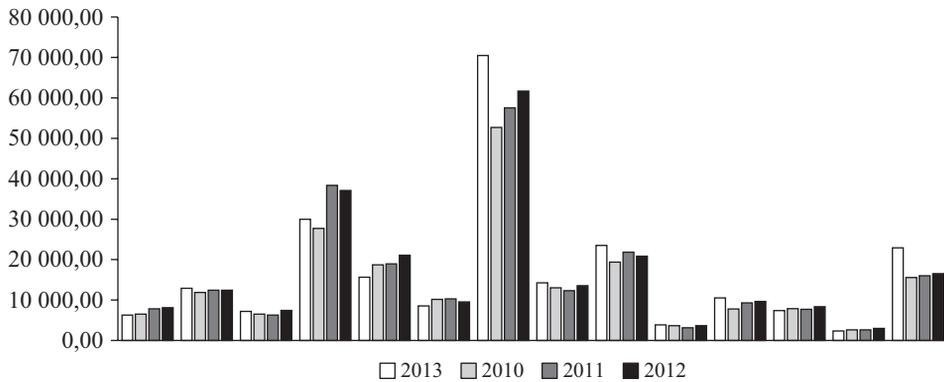


Figure 3 : PIB régional secteur secondaire

Source : Élaboration propre

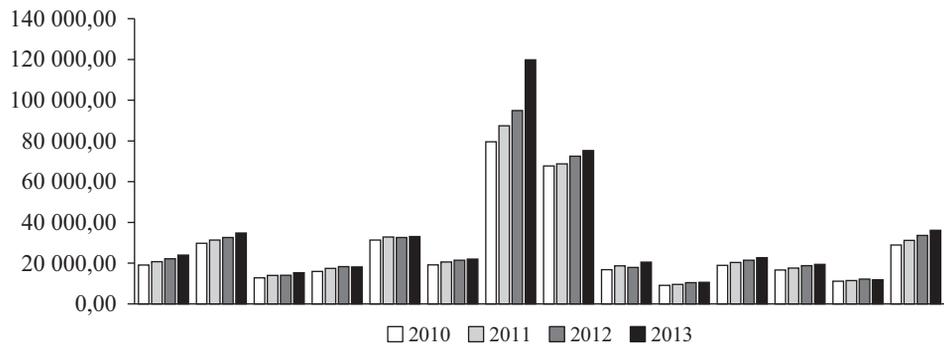


Figure 4 : PIB régional secteur tertiaire

Source : Élaboration propre

de 70 000 (MDH) en 2013. La région de Chaouia-Ouardigha vient en deuxième position tout en ne dépassant pas 40 000 MDH pour les quatre années. Les régions de Taza-AlHoceima-Taouante et Tadla-Azilal ont marqué le plus faible PIB durant ces mêmes années.

La région du grand Casablanca occupe la première position concernant son PIB régional réalisé dans le secteur tertiaire, et ce en enregistrant un maximum de 120 000 MDH en 2013. La région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer vient en deuxième position avec un PIB proche de 80 000 MDH durant les quatre années 2010 à 2013. Les autres régions du Maroc n'ont pas pu dépasser 40 000 MDH pour la même période.

D'après le tableau ci-dessous qui retracent les différentes vitesses de développement (voir la colonne the long term mean) des 16 anciennes régions (selon les chiffres dont nous disposons, c'est-à-dire, de 2010 à 2014). Les disparités en termes de vitesses de développement sont évidentes. En effet, nous remarquons que la région du grand Casablanca occupe la première position avec un taux de 0,192666667, suivie par la région de Rabat-Salé-Zemmour-Zaer avec un taux de 0,100666667. Les régions du Sud, Tadla-Azilal, Fès-Boulmane et Taza-Al Hoceima-Taouante sont marquées par des taux très faibles et proches l'un de l'autre.

Tableau 1 : Le développement des 16 anciennes régions marocaines en période 2010–2014

	Regions Marocianes	Long terme means()	The mean reverging speed()	Volatility()
123	Sud	0,039333333	0,057787686	0,012503333
4	Souss – Massa – Daraâ	0,082	0,098607545	0,031096624
5	Gharb – Chrarda – Béni Hssen	0,053333333	0,013850912	0,036963946
6	Chaonia – Ouardigha	0,082333333	0,01509357	0,044015149
7	Marrakech – Tensift – Al Haouz	0,079333333	0,157643579	0,018929694
8	Oriental	0,047	0,023549591	0,011
9	Grand Casablanca	0,192666667	0,18018188	0,150074426
10	Rabat – Salé – Zemmour – Zaer	0,100666667	0,054175676	0,05404936
11	Doukala – Abda	0,075666667	0,037386023	0,028711206
12	Tadla – Azilal	0,034666667	0,042993444	0,026501572
13	Meknés – Tafilalet	0,062	0,114423742	0,026057628
14	Fès – Boulemane	0,037333333	0,066288589	0,005696241
15	Taza – Al Hoceïma – Taounate	0,032333333	0,015060139	0,026764404
16	Tanger – Tétouan	0,081	0,016611539	0,01473092

Source: Élaboration propre.

$dr_t = \eta(\bar{r} - r_t)dt + \sigma dz_t$ avec : $\mu = 0,192666667$, $\alpha = 0,18018188$ et $\delta = 0,150074426$.

Conclusion

Nous avons essayé dans ce papier de démontrer les disparités en termes de vitesse de développement des différentes régions du Maroc selon l'ancien découpage territorial. En effet, les régions du littoral de Casablanca, Rabat et Kenitra dépassent de loin les autres régions. L'un des objectifs de la régionalisation avancée lancée au Maroc depuis 2015 vise ainsi à palier à ces disparités en termes de développement qui pèsent lourdement sur tous les indicateurs socio-économiques de chaque région et par conséquent sur le développement socioéconomique du royaume. En témoigne le classement à la 123^e place mondiale par le PNUD sur 188 pays².

Nous espérons dans nos travaux de recherche future, dans cette même lignée, fournir des vérifications empiriques plus poussées en prenant en considération des données relatives aux 12 différentes régions du royaume selon le découpage prévu dans la loi organique de la régionalisation avancée. Nous espérons également fournir un tableau de bord par rapport aux disparités socio-économiques en utilisant plusieurs indicateurs de développement humain de chaque région dans nos modélisations.

Bibliographie

- Casteigts, M. (2003). Le management territorial stratégique. Dans : Sedjari, A. (dir.). *Gouvernance et conduit de l'action publique au 21e siècle*. L'Harmattan. GRET 287–314.
- De Terrasac, G. (2005). Trabajo y sociologia en Francia : Hacia una sociologia de las actividades profesionales. *Revista Latinoamericana de Estudios del Trabajo*, 10(17), 101–132.
- Didelon, C., Grasland, C., Richard, Y. (dir.). (2008). *Atlas de l'Europe dans le monde*. Paris : Reclus/La Documentation française, coll. Dynamique du territoire. Editions L'Harmattan.
- Frenkel, S., Korczynski, M., Donoghue, L. et Shire, K.A. (1995). Re-constituting work: trends towards knowledge work and info-normative control. *Work, Employment and Society*, 9(4), 773–96.
- Gaudin, J.P. (2002). Pourquoi la gouvernance ? *Presses de Sciences Po (P.F.N.S.P.)*. Paris.
- Hugon, Ph. (2002). Les économies en développement au regard des théories de la régionalisation, *Revue Tiers-Monde*, 43(169), Les chemins de l'intégration régionale, 9–25.

² Voir le rapport sur le développement humain 2016, publié par le PNUD le 21 mars 2017.

- Josserand, E. (2007). Le pilotage des réseaux, Fondements des capacités dynamiques de l'entreprises. *Revue Française de gestion*, 1(170), 95–102.
- Krugman, P. (1991). Increasing returns and economic geography. *Journal of Political Economy*, University of Chicago Press, 99(3), 483–499.
- Lauriol, J., Perret, V., Tannery, F. (2008). Stratégies, espaces et territoires: Une introduction sous un prisme géographique. *Revue Française de Gestion*, (184), 91–103
- Leloup, F., Moyard, L. Pecqueur B. (2004). La gouvernance territorial ecomme nouveau mode de coordination territoriale ? 4^e. *Journée de la proximité, réseaux et coordination*.
- Logé, G. (2001). *L'intercommunalité au service du projet de territoire*. Editions Syros.
- Mashayekii, M. et Ito, T. (2005). *Multilateralism and regionalism*. The New Interface. United Nations New York and Geneva.
- Newfarmer, R. et Hinkle, L.E. (2005). *Risks and rewards of regional trading arrangements in Africa : Economic partnership agreements (EPAs) between the EU and SSA*.
- Oberdoff, H. (2004). Les institutions administratives. Paris : Armand Collin, (4^{ème} éd.).
- Pecqueur, B. et Soulage, B. (1992). *Rationalité et territoires*. Working Paper, IREPD, Grenoble.
- Perroux, F. (1961), *L'économie du XX^e siècle*. Paris : Presses Universitaires de France.
- Rodriguez Garcia, S. (2002). *Complexité territoriale et aménagement de l'intercommunalité*.
- Soloaga, I. et Winters L.A. (2001). Regionalism in the nineties: What effect on trade? *The North American Journal of Economics and Finance*, 12(1), 1–29.
- Thomas, C., Behar, C. et Barlatier, P. J. (2006). *Management stratégique d'un territoire et dynamique des connaissances: de la visibilité à la lisibilité*. Actes de l'atelier AIMS Stratégies, espaces et territoires, 16 novembre, Rouen.
- Van de Walle, N. (2005). *Overcoming stagnation in aid-dependent countries*. Center for Global Development
- Veltz, P. (1996). *Mondialisation, villes et territoires : une économie d'archipel*, PUF.
- Zardet, V. et Noguera, F. (2006). Cas de recherche-intervention de troisterritoires-pilotes de la Région Rhône-Alpes. Dans : *Le Management du développement des territoires. Economica*.
- Zardet, V. et Pierre. (2008). Distance spatiale et cognitive entre acteursimpliqués dans le management d'un territoire. *Journée AIMS*.

Bibliographie auxiliaire

- Boussetta, M. (2007). *Intégration régionale sud/sud, libéralisation commerciale et zone de libre échange quadripartite : fondements et enjeux*. CNRS.
- Courlet, C. (2001). *Territoires et régions, les grands oubliés du développement économique*. Paris : L'Harmattan.
- CNUCED. (2009). *Renforcer l'intégration économique régionale par le développement de l'Afrique*, Rapport sur le développement de l'Afrique.
- Dupuy, C. (2009). *Régionalisation, politiques sociales et inégalités territoriales en Europe*, Cahiers de recherche du Programme Villes & territoires, (1).

- Dupuy, C. et Le Galès P. (2005). *The Impacts of regional government*. Dans : Greer S. (dir.), *Territory, democracy and justice. Regionalism and federalism in western democracies*, Basingstoke: Palgrave MacMillan, 67–91.
- El Ansari R. (2009). *Dynamique régionale et développement inégal au Maroc*, Communication présentée au colloque international sous le thème « inégalités et développement dans les pays méditerranéens », Université Galatassaray, Istanbul, Turquie, 21–23 mai.
- Fargion, V. (2005). *From the Southern to the Northern question. Territorial and social politics in Italy*. Dans : McEwen, N. et Moreno, L. (dir.), *The territorial politics of welfare*, London, New York : Routledge, 127–147.
- Jean-Claude. (1996). L'État et la gestion publique territoriale, *Revue française de science politique*, 46(4), 580–622.
- Greer, S.L. (2005). The territorial bases of health policymaking in the UK after devolutio, *Regional and Federal Studies*, 15(4), 501–518.
- Moreno, L. et Trelles, C. (2005). Decentralization and Welfare Reform in Andalusi. *Regional and Federal Studies*, 15(4), 519–535.
- Rapport Conseil Economique, Social et environnemental (CESE). (2013), Maroc.
- Rapport Conseil Economique, Social et environnemental (CESE). (2016).
- Rapport sur le développement humain. (2016). publié par le PNUD le 21 mars 2017.
- Rodden, J. (2003). Reviving Leviathan: Fiscal Federalism and the Growth of Government. *International Organization*, (57), 695–729.
- Tamani, F. (2012). *Intégration économique au Maghreb : enjeux, contraintes et perspectives*. Faculté des Sciences Économiques, de gestion et commerciales, Université Mouloud Mammeri de Tizi Ouzou, Algérie.
- Troin, J.-F. (2002). *Maroc : régions, pays, territoires*. Paris : Maisonneuve.

Boualem-Ammar CHEBIRA

Université Badji Mokhtar Annaba, Algérie

cheb.bou@gmail.com

LES IDE EN ALGÉRIE : ENTRE OUVERTURE ET PROTECTIONNISME

Résumé : Les politiques de développement se basent sur les ressources du pays qui restent souvent insuffisantes. Elles se basent aussi sur les progrès technologiques réalisés dans les pays développés. L'Algérie, est passée par plusieurs politiques en la matière et s'est trouvée, historiquement, confronté à plusieurs difficultés dans sa politique économique. Basée sur une économie rentière, elle a tenté de diversifier ses revenus en investissant dans divers secteurs et en faisant appel aux IDE. Cependant, l'attractivité des IDE ne semble pas être à la hauteur des ambitions affichées du pays. L'Algérie dispose de potentialités économiques intéressantes notamment dans le secteur des hydrocarbures mais ne dispose pas encore des technologies nécessaires à son développement. Le recours à des technologies extérieures et leur financement par le biais des IDE fait partie de la réflexion stratégique du pays. Par ailleurs le pays prône, dans un cadre institutionnel défavorable, une certaine forme de protectionnisme au vu des grands bénéfices générés par les firmes étrangères qui échappent souvent au contrôle direct de l'État. Il apparaît dans cette analyse que le pays doit procéder à plusieurs réformes principalement dans le secteur du foncier et dans le mode de gestion des institutions financières, inadapté aux exigences des partenaires étrangers.

Mots-clés : IDE, développement, investissement, ouverture, protectionnisme, plans de développement, pétrole.

JEL classification : O11, O23.

FDI IN ALGERIA: BETWEEN OPENNESS AND PROTECTIONISM

Abstract : Development policies are based on the country's resources, which often remain insufficient. They are also based on technological progress realized in the developed countries. Algeria has gone through several policies on the subject and has historically faced several difficulties in its economic policy. Based on a rentier economy, it attempted to diversify its revenues by investing in various sectors and using FDI. However, the at-

tractiveness of FDI does not seem to match the country's ambitions. Algeria has interesting economic potential, particularly in the hydrocarbon sector, but does not yet have the technologies necessary for its development. The use of external technologies and their financing through FDI is part of the country's strategic thinking. Moreover, the country advocates, in an unfavorable institutional framework, a certain form of protectionism in view of the large profits generated by foreign firms that often escape the direct control of the State. It appears from this analysis that the country needs to carry out several reforms, mainly in the land sector and in the management of financial institutions, unsuited to the requirements of foreign partners.

Keywords : FDI, development, investment, openness, protectionism, development plans, oil.

Introduction

Dans un monde en pleine mutation où les rapports entre les États sont bousculés par une mondialisation croissante, et où les notions de frontière géographique perdent de leur signification initiale, les politiques économiques se mettent à jour. Les nations les plus développées, favorisées par des marchés de plus en plus importants, par un système de production efficace et par la maîtrise des technologies, prônent une ouverture et un libéralisme plus important dans les relations économiques, tandis que celles moins développées, appréhendent ces changements et restent souvent perplexes entre plus d'ouverture ou plus de protectionnisme. En effet, leur capacité financière ne leur permet pas un développement harmonieux et le recours aux IDE est indispensable. D'un autre côté et au vu d'une position concurrentielle souvent défavorable, certaines nations ont tendance soit à conserver les mesures protectionnistes existantes ou les développer, mettant à mal le processus d'ouverture exigée par la mondialisation, soit à adopter des politiques hybrides.

Le dilemme posé dans un pays comme l'Algérie, qui dispose de ressources naturelles importantes, est d'avoir, d'un côté, opté pour une politique de développement basée sur l'exploitation de ces ressources par le biais de programmes ambitieux nécessitant le recours à des financements extérieurs dont principalement les IDE, et d'un autre côté, opté pour une politique protectionniste de l'économie nationale.

La problématique posée est de savoir s'il était encore possible de concilier ces deux politiques dans le cadre du phénomène de globalisation des échanges, et des intérêts des uns et des autres.

À travers une analyse historique de la situation économique et des différentes politiques menées par le pays, ce travail tentera de comprendre la complexité des mesures prises pour tenter d'un côté d'encourager la politique des IDE et d'un

autre côté de protéger une fragile économie contre l'ouverture prônée par les nouvelles relations internationales.

En effet, le contexte dans lequel a évolué le pays depuis son indépendance et les nouvelles relations internationales existantes ont forgé une politique qui n'est pas toujours celle qui est projetée. L'Algérie ne vit pas en autarcie et subit de fait toutes les crises internationales et tous les grands changements opérés dans la sphère commerciale, technologique, financière ... internationale. Tous ces changements ont façonné et façonnent encore de nos jours, la stratégie menée par le pays et particulièrement celle relative aux investissements directs étrangers.

1. Situation 1962–1970

Au moment de son indépendance en 1962, l'Algérie était confrontée à une situation délicate relative au choix de son mode de développement. Après une longue et douloureuse période caractérisée par la guerre d'indépendance, le pays se trouva dans une situation sociale très inquiétante avec une économie complètement déstructurée. Le pouvoir en place à l'époque, voulant certainement rompre avec le modèle colonial, et ne disposant probablement pas d'une stratégie cohérente de développement, a opté pour le modèle socialiste en procédant à la nationalisation des terres agricoles détenus par les colons et à en confier l'exploitation commune à des paysans dans le cadre de domaines autogérés.

La pauvreté dans laquelle se trouvait le pays à cette époque et le manque de vision ne permettait pas d'avoir une politique d'investissement cohérente avec la réalité économique. L'économie reposait principalement, sur quelques activités artisanales et sur l'exploitation traditionnelle de la terre dans le cadre d'une agriculture de subsistance. La mesure de nationalisation des terres et leur attribution aux paysans se voulait être une mesure de relance de la principale activité économique de l'époque en l'absence d'un tissu industriel consistant.

Il est vrai que l'industrialisation du pays a commencé durant la guerre de libération à partir de 1958, avec comme objectif de diminuer quelque peu la colère populaire due à la marginalisation des autochtones et éteindre ainsi les flammes d'une guerre qui prenait une ampleur inattendue. En 1962, le secteur industriel était embryonnaire et après le départ des cadres coloniaux de l'époque, il avait beaucoup de difficultés à se développer à cause du manque de savoir-faire, de la non maîtrise de la technologie et du manque de formation des ressources humaines locales.

Au bout de trois années d'action, le résultat était globalement négatif. Le secteur autogéré ne répondait pas à la demande. Le système d'agriculture extensive pratiquée ne pouvait pas répondre à une demande croissante. « En 1965, ce secteur s'étend sur deux millions d'hectares et emploie 115 000 ouvriers. Cette poli-

tique improvisée et anarchique va se révéler un échec catastrophique, accélérant l'exode rural » (Rocherieux, 2001).

À partir de 1965, ce qui est appelé le redressement révolutionnaire va modifier progressivement la situation économique du pays à travers un ensemble de mesures. L'option socialiste est bien maintenue et même renforcée, et des engagements plus clairs dans divers domaines tels que l'agriculture, l'industrie et la culture ont vu le jour. Des slogans vantant les trois révolutions : révolution agraire, révolution industrielle et révolution culturelle, faisaient la fierté du parti politique unique de l'époque. L'objectif était de récupérer les richesses du pays pour en faire un fer de lance pour le décollage économique.

La révolution agraire se traduisait par la continuité des actions menées jusque-là, à savoir plus de nationalisation mais surtout une politique d'expropriation volontaire ou forcée des terres de leurs propriétaires d'origine en vue de leur redistribution aux Fellahs (paysans) toujours dans le cadre d'une autogestion commune.

La révolution culturelle était destinée à retrouver l'identité culturelle du pays et à accompagner positivement les réformes engagées dans les domaines agricole et industriel.

Quant à la révolution industrielle, elle se voulait être le fer de lance de l'économie en se basant sur le modèle de l'industrie industrialisante prônée par François Perroux et Gérard Destanne de Bernis. Ce modèle est basé sur le développement d'une industrie lourde transformant les matières premières disponibles dans le pays et qui sera le moteur de développement des industries légères et de l'agriculture. C'est un modèle de développement qui, tout en étant critiqué par plusieurs économistes, était considéré à l'époque, du moins par les politiques du pays, comme un modèle efficace devant permettre de renouer avec la croissance de manière assez rapide. Le géographe et analyste Georges Mutin, a résumé ainsi cette situation : (Mutin, 1997). « L'Algérie entend créer une « structure industrielle cohérente » fondée sur la création de pôles de développement où se localisent des industries motrices à partir desquelles se diffuse la croissance, le progrès, l'innovation, le dynamisme ».

Pour la réussite de ce modèle, l'État devait engager plusieurs actions destinées à promouvoir les investissements d'un côté et à récupérer ses richesses en matières premières de l'autre côté. Il procéda ainsi à une série de nationalisation dont : (Kaci Chaouch, 2012) la nationalisation du secteur minier en 1966, la nationalisation du secteur bancaire 1966–1967, la nationalisation du secteur de distribution des produits pétroliers : 1967–1971.

Cette stratégie a fait l'objet, dans le cadre d'une économie planifiée d'un plan connu sous le nom de plan triennal 1967–1969. Le développement d'une industrie lourde devait être en adéquation avec les ressources du pays et avec les objectifs visés de développement d'une industrie légère. Plusieurs secteurs industriels ont été touchés par cette stratégie mais les plus importants restent ceux de la sidérur-

gie et de la pétrochimie. Le montant global des investissements durant ce premier plan triennal se situait entre 9 à 12 milliards de DA selon diverses statistiques, ce qui était relativement conséquent comparativement aux années précédentes où les investissements n'étaient pas planifiés et se faisaient en fonction des besoins immédiats et quelque peu dans la précipitation. Les investissements étaient orientés principalement vers le secteur productif dont 53% étaient destinés au secteur industriel et aux hydrocarbures, contre 20,7% pour le secteur agricole (Belogbi, 2005, p. 24).

Durant ce plan triennal, le taux d'investissement, correspondant à la relation entre la FBCF formation brute du capital fixe et le PIB produit intérieur brut, était de l'ordre de 28%. (Hadjseyd, 1996) (voir HDR Talahite).

Le financement de cet important effort d'investissement s'est fait principalement sur les recettes pétrolières, faute de pouvoir disposer d'une épargne suffisante et en l'absence d'une politique d'attractivité des investissements directs étrangers. Dans sa thèse, en 1999, sur l'économie rentière et surendettement, Yacine Benabdellah soulignait :

Titulaire d'une rente, au nom de la collectivité, l'État algérien est en mesure de financer les investissements lourds, de prendre en charge les surcoûts durant la phase de démarrage et d'alléger pour la paysannerie et la classe ouvrière les coûts sociaux liés à un tel financement. (1999)

Il faut cependant signaler la promulgation du premier code des investissements en 1963 qui a tenté de promouvoir la politique d'investissement productif aussi bien pour les investisseurs locaux privés et publics, que pour les investisseurs étrangers. C'était en fait la première disposition légale permettant l'investissement étranger en Algérie, mais qui n'a pas connu de succès faute d'une politique d'attractivité dans un pays politiquement jeune, et pour lequel la voie de développement choisie restait quelque peu floue et ne pouvait instaurer une confiance suffisante pour les investisseurs étrangers. D'ailleurs ce code n'a même pas permis de drainer les investisseurs privés nationaux et un deuxième code des investissements en 1964 a été promulgué en vue de pallier aux insuffisances du premier. Ce deuxième code se voulait être plus attractif et plus rassurant pour le secteur privé et pour les investisseurs étrangers, en délimitant les secteurs possibles pour l'investissement et les différentes règles. L'État conservait cependant la décision finale avec une ligne de conduite et un droit de préemption bien précisés.

Selon les principes de cette loi, dans les branches reconnues vitales pour l'économie nationale, l'initiative de réalisation des projets d'investissements était réservée à l'État qui pouvait, si nécessaire, y associer le capital privé national ou étranger approuvé par un décret et comportant des dispositions lui offrant la faculté de rachat et l'exercice d'un droit de préemption ou d'agrément en cas de vente, transferts ou cession de parts ou d'actions dont il n'était pas propriétaire. (Mouloud, 2012, p. 66)

Cette première réglementation sur les investissements était à la fois une ouverture vers le financement hors secteur public, mais en même temps restait protectrice pour éviter que la richesse du pays âprement obtenue ne soit encore une fois entre les mains de ce qui était considéré comme une nouvelle forme d'impérialisme « économique ».

2. Situation 1970–1980

La décennie 1971–1980 a connu les plus grands chantiers en Algérie. Il fallait réussir ce mode de développement et le Parti unique de l'époque a mis tout en œuvre. Il fallait aussi assurer le financement de cet ambitieux projet.

C'est en fait à partir de cette époque que la fiscalité pétrolière a pris une part de plus en plus importante dans le budget de l'État, et il devenait indispensable pour les dirigeants d'avoir la mainmise totale sur les hydrocarbures. D'ailleurs en février 1971, l'Algérie décida de nationaliser ce secteur créant un grand froid avec la France, qui acceptait mal la révision à la hausse de la fiscalité pétrolière. Certains États qualifiaient cette mesure de courageuse alors que d'autres parlent de précipitation.

La Charte Nationale mettait l'accent sur la nécessité de récupérer les richesses du pays :

Il s'agit donc, non seulement de récupérer les richesses nationales aliénées par les monopoles étrangers, de socialiser les moyens de production existants, mais encore d'en créer de nouveaux en mettant en branle toutes les forces productives du pays : mise en valeur des ressources naturelles, politique d'industrialisation audacieuse, modernisation de l'agriculture, formation intensive des cadres. C'est pour traduire cette préoccupation fondamentale que le pouvoir révolutionnaire a impulsé la révolution industrielle, la révolution agraire et la révolution culturelle, destinées toutes les trois à la réalisation d'une même fin : assurer un développement intégral et harmonieux du pays. (Charte Nationale, JORA juillet 1976, p. 721)

Cette mesure va permettre durant cette décennie soixante-dix de relancer les investissements productifs augmentant ainsi le taux d'investissement de 28% au début de la décennie à plus de 50% à la fin de cette même décennie.

Tableau 1 : Taux d'investissement par périodes

Période	Taux d'investissement
1967–1969 (plan triennal)	28%
1970–1973 (1 ^{er} plan quadriennal)	39%
1974–1977 (2 ^e plan quadriennal)	45%
1978	>50%

Source : (Hadjseyd, 1996).

Ces investissements se sont concrétisés dans le cadre de deux plans quadriennaux successifs et ont mobilisé pour le premier plan, de 1970 à 1973, 27,74 milliards de DA dont 57,7% pour le secteur industriel et les hydrocarbures et 12% pour le secteur agricole. Quant au deuxième plan quadriennal qui s'est étalé de 1974 à 1977, le montant des investissements atteignait les 121,1 milliards de DA avec 60,1% destinés au secteur industriel et hydrocarbures et seulement 7,3% pour le secteur agricole (Belogbi, 2005, pp. 24–25). Le graphe suivant traduit bien la tendance du pays à s'orienter vers l'industrialisation aux dépens souvent d'autres secteurs.

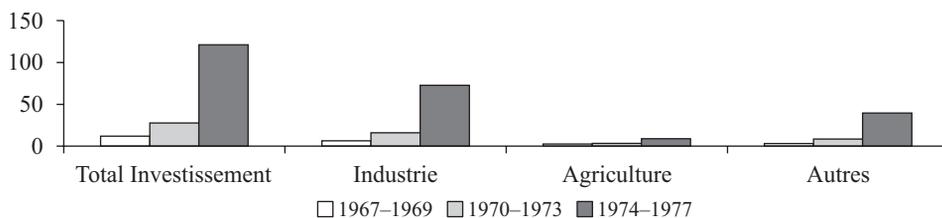
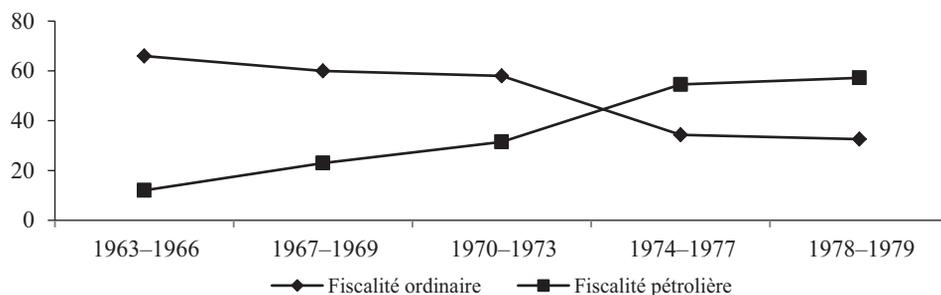


Figure 1 : Évolution des investissements en Algérie par secteur (1967-1977)

Source : (Belogbi, 2005)

Le financement de ces plans quadriennaux était facilité par les recettes pétrolières. Il apparaît clairement dans le graphe 2 ci-dessous, que la fiscalité pétrolière a connu une courbe ascendante et qu'à partir du deuxième plan quadriennal, elle



	Fiscalité ordinaire	Fiscalité pétrolière
1963-1966	66,0	12,0
1967-1969	60,0	23,0
1970-1973	58,0	31,5
1974-1977	34,3	54,6
1978-1979	32,6	57,2

Figure 2 : Évolution des ressources fiscales en Algérie 1963-1979 (en %)

Source : (Dahmani, 1999).

est devenue plus importante que la fiscalité ordinaire. Mais cet effort de financement interne restait insuffisant au vu des ambitions des plans. Le recours à d'autres sources de financement était indispensable et c'est tout naturellement que le pays devait s'engager dans la voie des IDE. Il procéda dans le cadre d'une politique d'attractivité de ces investissements directs étrangers à l'ouverture de l'industrie pétrolière aux capitaux étrangers dans divers domaines tels que l'exploration, le raffinage, la production, le transport (CNUCED, 2004).

Le lancement du plan VALHYD « valorisation des hydrocarbures », destiné à augmenter la production et les exportations de pétrole et surtout de gaz, a nécessité des financements extérieurs importants augmentant le service de la dette.

Cette ouverture a permis de drainer durant cette décennie un flux relativement important d'IDE qui est relaté dans le graphe ci-dessous dans sa phase 1 ; mais il faut noter que la quasi-totalité des IDE concernait le secteur des hydrocarbures.

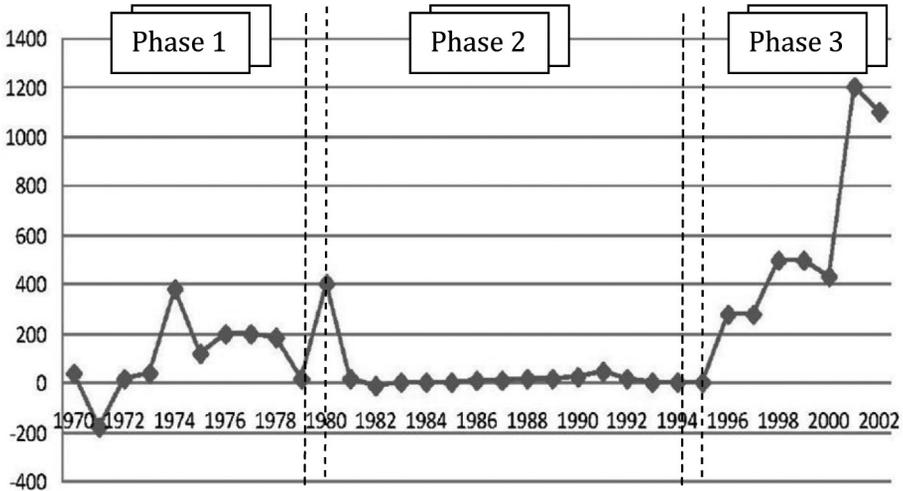


Figure 3 : Flux d'IDE entrant en Algérie pour la période de 1970–2002 (en millions de dollars)

Source : (CNUCED, base de données FDI/TN)

L'objectif de ces investissements était de relancer l'économie du pays et d'assurer la croissance. Il est vrai que globalement le taux de croissance a été positif durant cette période, mais il reste relativement faible par rapport aux montants investis, à l'exception de l'année 1972 avec un taux de croissance de 27,4%. Le graphe 4 ci-dessous reflète bien cette situation avec une certaine stabilité d'une croissance moyenne fluctuant de 3 à 9% durant la période 1973–1979 et un faible taux de l'ordre de 0,8% pour 1980.

Après la réalisation du deuxième plan quadriennal et les résultats médiocres enregistrés, la politique de l'époque a mis un frein aux plans de développement

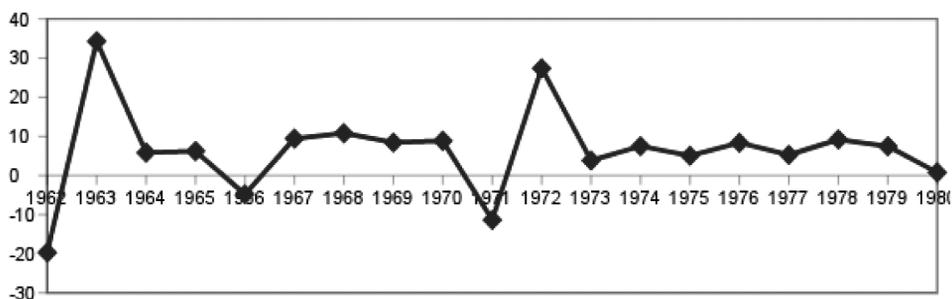


Figure 4 : Évolution du taux de croissance du PIB en Algérie de 1962 à 1980

Source : (World Perspective Monde)

afin de prendre le temps nécessaire d'analyser la nouvelle situation et d'orienter la stratégie de développement du pays vers une meilleure efficacité. Cette pause durera deux ans.

3. Situation 1980–1995

Le constat sur la situation économique de l'Algérie au début des années quatre-vingt était très mitigé. Cependant la période 1980–1995 sera une période décisive pour l'économie algérienne et plusieurs événements vont en façonner le contour.

En effet, à la fin de la décennie soixante-dix, la croissance n'était pas au niveau espéré et les investissements réalisés dans l'industrie lourde ne donnaient pas non plus les résultats escomptés. La production dans ce secteur ne dépassait pas 30% des capacités installées (Rocherieux, 2001) et les raisons sont multiples : système de gestion inefficace, manque de formation des cadres, non maîtrise de technologies avancées, absence d'une véritable politique de transfert technologique...

Par ailleurs, la dette extérieure du pays commençait à prendre des proportions importantes atteignant en 1979 la somme de 23,4 milliards de dollars contre seulement 2,7 milliards de dollars en 1972 (Rocherieux, 2001).

Le premier plan quinquennal 1980–1984, et le deuxième plan quinquennal 1985–1989 exigeront des investissements de plus en plus importants, mais le flux d'IDE entrant en Algérie durant cette période restait quasi-nul. Le pays a tenté dans le cadre de la promulgation d'un nouveau code des investissements d'apporter les correctifs nécessaires pour encourager les investissements privés nationaux en 1982, et étrangers en 1986, mais avec cependant une mesure particulière pour les capitaux étrangers. En effet, ce code a introduit la règle du 51/49 ou règle des sociétés mixtes, qui exige pour tout investissement étranger une participation algérienne d'au moins 51% du capital investi contre 49% maximum pour le capital étranger.

Cette mesure protectionniste, ainsi qu'une conjoncture économique défavorable expliquent en partie de recul des IDE. Tout d'abord, la crise de 1986 qui a vu le prix des hydrocarbures chuter de manière spectaculaire et ensuite la chute de la valeur du dollar qui a brusquement dévalorisé les réserves de change du pays. À cela viennent s'ajouter d'autres facteurs tout aussi importants. En effet, le nouveau gouvernement, au vu des résultats mitigés de la décennie précédente, décida d'arrêter les investissements productifs dans le domaine industriel pour s'orienter vers les investissements d'infrastructure, et a mis fin au projet VALHYD afin de préserver les réserves des ressources naturelles pour les générations futures. « La part de l'industrie dans l'investissement tombe de 56% en 1980 à 24% en 1984, un recul relatif substantiel au profit des infrastructures dont la part passe de 30% en 1980 à 55% en 1984 » (Rebah, 2014).

Ce changement de cap, notamment dans la politique industrielle pétrolière a eu comme conséquence directe une diminution drastique des IDE vers le pays. Par ailleurs, la chute des prix du pétrole pour un pays dont le volume total des exportations des hydrocarbures tournait autour de 98%, conjugué à un montant d'endettement élevé et à une dévaluation du dollar de 95% par rapport à sa valeur en or, plongea le pays dans une situation économique critique. « La situation est devenue insoutenable avec une aggravation du stock de la dette extérieure de plus de 41% entre 1985 et 1987, un service de la dette absorbant 78% des exportations (1988) et une chute des recettes d'exportations de plus de 38% entre 1985 et 1986 » (Sadi, 2006).

L'Algérie se trouva ainsi progressivement dans l'obligation d'accepter l'idée d'échec de la politique suivie à ce jour et de s'orienter vers une nouvelle approche de son mode de développement guidé il est vrai par les recommandations d'institutions financières internationales qui prennent souvent des tournures d'injonction. L'ère des investissements productifs est terminée et toutes les ressources de l'État étaient orientées en priorité vers la consommation, et ensuite vers la

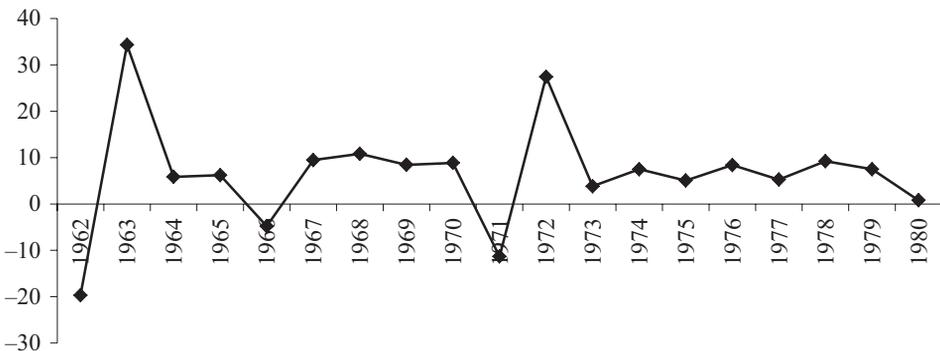


Figure 5 : Évolution du taux de croissance du PIB en Algérie de 1962 à 1980

Source : (Perspective Monde, Université de Sherbrooke Canada, 2017)

politique sécuritaire d'un État plongé dans une guerre civile non dite qui a mis le pays exsangue. Cette crise, connue sous le nom de décennie noire, débuta en 1991 et durera une dizaine d'années. C'est durant cette crise que le pays opta pour des réformes structurelles profondes pour relancer la croissance qui a connu des taux négatifs durant les périodes s'étalant de 1986 à 1994.

En 1994, le pays, en accord avec le FMI, a fini par accepter le plan d'ajustement structurel (PAS), acceptant ainsi pour la première fois de son histoire le principe de rééchelonnement de ses dettes extérieures. En 1993, le service de la dette extérieure du pays était de l'ordre de 86%, c'est-à-dire que 86% des revenus des exportations couvraient les remboursements annuels de la dette (Bouyacoub, 1997, p. 77).

Les objectifs visés par ce programme étaient d'abandonner progressivement la politique d'économie au profit d'une économie de marché et d'engager un ensemble de réformes pour sortir l'économie du pays de la main mise de l'État et de laisser plus de liberté d'investissement au secteur privé pour participer à l'accroissement de la production et à l'amélioration de l'appareil productif. Ces réformes, dans le domaine fiscal et monétaire, devaient aussi permettre une stabilité de l'économie. Un effort devrait aussi être fait pour réduire les déséquilibres extérieurs par l'encouragement des exportations et la réduction des importations (Illmane, 1990).

Les codes d'investissement de 1982 et 1986 devenaient ainsi complètement obsolètes et une nouvelle réflexion sur la politique d'attractivité des IDE devenait urgente pour une véritable relance de la croissance. Le nouveau code institué en 1993 se voulait être en adéquation avec les règles de l'économie de marché et permettre ainsi une ouverture vers l'économie mondiale. Il mettra en place un ensemble de mesures incitatives pour les IDE et un allègement des procédures avec des garanties de transfert du capital investi et des bénéfices générés. Cependant la mesure protectionniste de la règle des 51/49 restait en vigueur.

4. Situation 1995–2011

Toutes ces mesures incitatives ainsi que le retour progressif vers une situation sécuritaire plus stable ont donné des résultats relativement satisfaisants. L'évolution du flux des IDE a connu une courbe croissante de 1995 jusqu'à 2011. Le graphique ci-dessous illustre cette tendance à la hausse.

Cependant, il faut souligner que ces résultats n'ont été possibles que grâce à une politique de suivi et de soutien des mesures. Tout d'abord, la création du Conseil national de l'investissement (CNI) en 2001, présidé par le chef du gouvernement et doté de pouvoirs de décisions élargis, a accompagné toutes ces mesures. Par ailleurs, l'agence nationale de développement de l'investissement (ANDI),

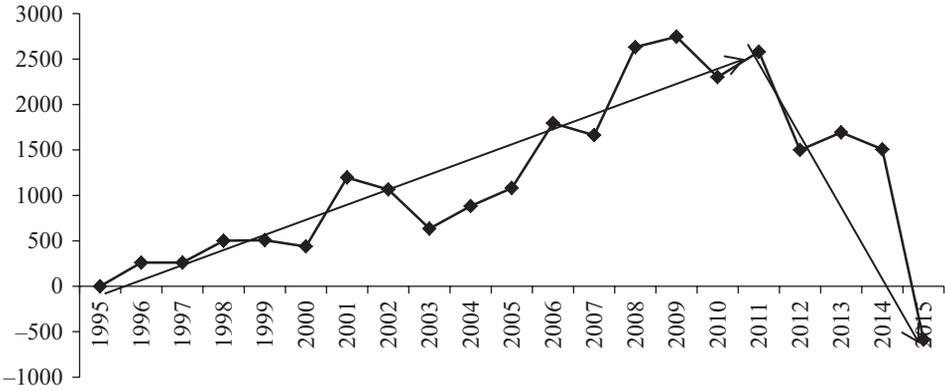


Figure 6 : Évolution des flux d'IDE en Algérie (1995–2015)

Source : (Rapports CNUCED, World Investment Report 2002, 2005, 2011, 2016)

créée en 2001 chargée d'une mission d'information, de facilitation, de promotion et de suivi de l'investissement, a été un atout important dans cette stratégie.

D'autres structures créées à l'exemple du Ministère des participations et de la promotion des investissements en 2002, ainsi que l'adoption de modalités spécifiques pour l'octroi d'avantages ont participé à favoriser ce climat.

5. Situation 2011–2015

Pourtant, cette situation d'évolution positive des IDE ne durera pas malgré cet ensemble de mesures. Une diminution est constatée à partir de 2011 jusqu'en 2015, même s'il faut souligner que le score négatif de 2015 s'explique par le rachat par l'État de l'opérateur télécoms Djezzy pour un montant de 2,643 milliards de dollars.

Aussi, une question fondamentale se pose. Pourquoi, malgré les récentes mesures d'attractivité des IDE, l'Algérie n'arrive pas à drainer les fonds nécessaires à sa croissance, quand d'autres pays moins nantis en richesses naturelles obtiennent de meilleurs résultats ? L'Algérie présente des atouts certains. Elle dispose de ressources naturelles importantes avec un marché européen relativement proche et des composantes macro-économiques stables.

Mais ces atouts ne semblent pas suffisants à maintenir un climat de confiance suffisant pour drainer suffisamment d'IDE. L'analyse des principales causes de cette situation peuvent se résumer dans les quelques points suivants.

Le premier problème majeur reste celui de l'accès au foncier. Le marché du foncier est quasi-inexistant. La situation est très complexe en ce sens qu'en l'absence d'un aménagement du territoire bien clair et en l'absence d'un centre de décision unique, les lourdeurs relatives aux opérations relatives au foncier sont

appelées à constituer des imbroglis inextricables. La présence de plusieurs acteurs aux prérogatives floues complique l'accès au foncier aussi bien agricole, industriel, touristique et autre.

Le problème de l'existence d'un secteur informel important qui échappe au contrôle de l'État et qui alimente une économie souterraine concurrente. Les quelques mesures prises pour lutter contre ce secteur semblent inefficaces dans le contexte d'une situation sociale délicate.

Le climat institutionnel global caractérisé par des institutions financières non intégrées dans la sphère de la compétitivité internationale et se limitant à des banques de dépôt. La présence de banques étrangères a permis certes une certaine dynamique mais qui reste très limitée au vu des restrictions imposées dans le cadre de mesures protectionnistes.

La lourdeur administrative reste inadaptée au contexte d'une économie intégrée dans un processus de mondialisation et de globalisation des échanges.

D'autres problèmes d'ordre administratif, bureaucratique découragent plusieurs volontés.

Conclusion

Les IDE ont certainement un rôle majeur dans le processus de développement et participent ainsi à la croissance du pays. Pourtant, il faudrait mettre en place un ensemble de mesures incitatives pour permettre une attractivité de ces investissements. Plusieurs pays émergents ou en développement ont utilisé de manière efficace ces investissements. D'autres pays par contre semblent hésiter entre l'ouverture de leur économie à des investissements étrangers ou bien le financement en interne de l'ensemble de l'économie dans le cadre d'une économie dirigée avec pour souci principal d'éviter l'ingérence étrangère dans l'économie du pays.

L'Algérie s'est trouvée confrontée à cette problématique et a adopté des politiques parfois contradictoires prônant globalement l'attractivité des IDE mais procédant par certaines mesures pour en réduire l'impact. L'ouverture vers ces investissements ne se dessine favorablement pour ce pays que lorsque la situation financière se trouve à mal. L'Algérie est un pays rentier, qui ne vit que grâce à l'exportation des hydrocarbures. Il est ainsi dépendant des fluctuations des prix de cette matière première sur les marchés internationaux, et ne maîtrise pas sa situation économique.

L'Algérie devrait :

1. S'affranchir de cette situation de rente en diversifiant son économie. A chaque crise pétrolière, le pays prend conscience de la fragilité de son économie et commence à procéder à quelques tentatives de diversification. Or la diversifica-

tion économique devrait être érigée en stratégie sur le long terme, indépendamment des cours du pétrole.

2. Régler définitivement le marché du foncier en instaurant un organe unique doté d'un pouvoir de décision sur l'ensemble du foncier national. Il aura pour mission de procéder à un aménagement territorial compatible aux ambitions de développement du pays et de dégager des assiettes de terrain suffisantes avec des procédures administratives simplifiées
3. Protéger l'économie du pays contre l'informel. Des mesures d'incitation à formaliser « l'informel » devraient être prises et appliquées de manière efficace.
4. Permettre aux institutions financières et principalement les banques de jouer pleinement leur rôle dans le processus de financement du développement du pays.
5. Mettre en place une stratégie d'attractivité des IDE. Cette stratégie doit être indépendante de la conjoncture financière du pays. Elle doit être considérée comme un facteur important dans le processus de développement.

Bibliographie

- Belogbi, Z. (2005). *Adaptation du modèle macroéconométrique de Haque et alii à l'économie algérienne*. Thèse de Doctorat d'État en sciences économiques, Université Alger.
- Benabdellah, Y. (1999). *Economie rentière et surendettement*. Thèse Doctorat à l'Université Lumière Lyon II.
- Bouyacoub, A. (1997). L'économie algérienne et le programme d'ajustement structurel. *Confluences Méditerranée*, n° 21.
- Kaci Chaouch, T. (2012). Mémoire de Magister en Sciences économiques sur *Les facteurs d'attractivité des Investissements Directs Étrangers en Algérie : Aperçu comparatif aux autres pays du Maghreb*. Université Mouloud Mammeri Tizi-ouzou, 06.
- Charte Nationale (1976). *Journal Officiel de la République Algérienne*, JORA Juillet.
- CNUCED. World Investment Report (2002). *Transnational corporations and export competitiveness*. CNUCED, United nations. Repéré à http://unctad.org/en/Docs/wir2002_en.pdf
- CNUCED. World Investment Report (2005). *Transnational corporations and the internalization of R&D*, CNUCED, United nations. Repéré à http://unctad.org/en/Docs/wir2005_en.pdf
- CNUCED. World Investment Report (2011). *Non-equity modes of international production and development*, CNUCED, United nations. Repéré à http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2011_en.pdf
- CNUCED. World Investment Report (2014). *Investing in the SDGs : an action plan*. CNUCED, United nations. Repéré à http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2014_en.pdf

- CNUCED. World Investment Report. (2016). *Investor nationality : policy challenges*.
CNUCED. (2016). United nations. Repéré à http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf
- CNUCED. (2004). *Examen de la politique de l'investissement Algérie*.
- Dahmani, A. (1999). *L'Algérie à l'épreuve. Économie politique des réformes : 1980–1997*. Alger : Casbah Éditions.
- Hadjseyd, (1996). *L'industrie algérienne. Crise et tentative d'ajustement*. Paris : L'Harmattan.
- Illmane, M.C. (1990). Note de travail sur l'opportunité de dévaluer le dinar algérien. Dans : *Cahiers de la réforme*, 5, 113, ENAG Éditions, Alger.
- Mouloud, A. (2012). *De l'économie administrée à l'économie de marché. Politique en faveur de l'investissement privé en Algérie à la veille du cinquantenaire de son indépendance. Quelques repères historiques*. dans Le Maghreb et l'indépendance de l'Algérie CRASC – IRMC – KARTHALA, 63–76.
- Mutin, G. (1997). *Le contexte économique et social de la crise algérienne*. in « la crise algérienne : enjeux et évolution », Mario Melle éditions.
- Perspective Monde. (2017). Université de Sherbrooke, consulté le 14 Mai 2017. Repéré à <http://perspective.usherbrooke.ca/bilan/servlet/BMTendanceStatPays?langue=fr&codePays=DZA&codeStat=NY.GDP.MKTP.KD.ZG&codeStat2=x>
- Rocherieux, J. (2001). L'évolution de l'Algérie depuis l'indépendance. *Sud/Nord*, 1(14).
- Sadi, N.-E. (2006). *La privatisation des entreprises publiques en Algérie : objectifs, modalités et enjeux*. OPU.

Bibliographie auxiliaire

- Destanne de Bernis. (1971). Deux stratégies pour l'industrialisation du Tiers-Monde, Les industries industrialisantes et les options algériennes. *Tiers-Monde*, 12(47), 545–563.
- Rebah, A. (2014). *Contribution : le baril, ses usages et mésusages*. Repéré à <http://www.lesoirdalgerie.com/articles/2014/07/12/article.php?sid=165770&cid=41>

Izabela BERGEL

Warsaw School of Economics, Pologne

iberge@sgh.waw.pl

DÉVELOPPEMENT DU TRANSPORT ET DE LA MOBILITÉ EN POLOGNE : ENJEUX DU DÉVELOPPEMENT DURABLE

Résumé : Le développement durable est une des priorités de l'Union européenne ce qui est documenté par: Stratégie du développement durable de UE (EU Sustainable development strategy). Un des sept domaines – clés indiqués par l'UE est un transport durable. La mesure du progrès en efforts de la réalisation de l'objectif du développement durable est une partie intégrale de la stratégie du développement durable de UE. Les indicateurs élaborés par l'Office Central des Statistiques (GUS) polonais en accord avec la Commission de Communautés Européennes et publiés par GUS en 2011 et 2015 permettent de surveiller la mise en œuvre du développement durable en Pologne – parmi d'autres – dans le domaine du transport. L'objectif de la communication est la présentation des indicateurs qui évaluent la réalisation du développement durable dans le secteur du transport et de la mobilité en Pologne dans trois domaines sociale, économique et écologique. À la base d'analyse des indicateurs pour le transport l'auteur présente le progrès de la réalisation de l'objectif du développement durable par secteur et présente mesure entreprises en faveur de la mobilité durable en Pologne.

Mots-clés : développement durable, transport durable, mobilité durable, les indicateurs du développement durable, stratégie du transport, mesures en faveur de la mobilité.

JEL classification : R40, 018, 044.

DEVELOPMENT OF TRANSPORT AND MOBILITY IN POLAND AS CHALLENGE OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

Abstract : The purpose of this paper is to present idea of sustainable transport and its role in sustainable development in Poland. Sustainable transport refers to the broad subject of transport that is sustainable in senses of social, environmental and climate impacts. Sustainable development is a fundamental objective of European Union presented in the EU

sustainable development strategy (EU SDS). Sustainable transport is one of seven key challenges of EU SDS. Research on sustainable development indicators for Poland based on the EU set of sustainable development indicators is done as public statistics by Central Statistical Office(GUS)and published at 2011 and 2015. The goal of this paper is presentation of the indicators for transport and mobility. By analysing of these indicators we could measure the progress in realization goals of sustainable development in sector of transport. Author present also set of the measures for sustainable mobility adopted by Polish cities.

Keywords : sustainable development, sustainable transport, sustainable mobility, indicators of sustainable development for transport, transport strategy for towns, means for sustainable mobility.

Introduction

Le développement socio-économique durable est un des plus importants défis du monde moderne. À l'origine de l'idée de développement durable se trouvent deux concepts – clés : besoins fondamentaux (le fait de satisfaire les besoins des plus pauvres devrait être une priorité) et capacités limitées (résultant des ressources limitées dont dispose la Terre).

Le développement durable – signifie ainsi un développement qui vise à améliorer la qualité de vie et à garantir le bien-être à la génération actuelle, mais qui en même temps ne menace pas les générations futures en ce qui concerne la satisfaction de leurs propres besoins. Il peut être réalisé uniquement à condition d'intégrer les activités exercées dans différents domaines, à savoir celui de développement économique, de protection de l'environnement et de justice sociale.

Le concept de développement durable est une des priorités de l'Union européenne, la Stratégie de l'UE pour le développement durable, approuvée en 2001 par le Conseil européen à Göteborg, puis renouvelée en juin 2006, en faisant preuve (Strategie en faveur du developpement durable). La Stratégie définit la manière dont les pays de l'UE doivent essayer de faire face aux défis du développement durable. Ce document définit également les politiques de changements à long terme dans les domaines social, économique et écologique, de même que les méthodes à mettre en œuvre pour atteindre ces objectifs.

1. La Stratégie de l'UE pour le développement durable

Sept défis prioritaires liés à la mise en œuvre du concept du développement durable sont définis dans la Stratégie pour le développement durable :

- le changement climatique et l'énergie propre,
- le transport durable,

- la consommation et de la production durables,
- la préservation et la gestion des ressources naturelles,
- la santé publique,
- l’inclusion sociale, la démographie et la migration,
- les défis liés à la pauvreté dans le monde et au développement durable.

Compte tenu de ce document et de ses recommandations, le développement du transport durable paraît être un des sept défis principaux – très importants pour la mise en œuvre de la Stratégie de l’UE pour le développement durable. Pour chacun de ces défis, l’on définit les objectifs opérationnels et les actions contribuant à leur réalisation. La mise en œuvre de la Stratégie de l’UE pour le développement durable est coordonnée par le Groupe d’experts d’Eurostat pour le développement durable et pour la « Stratégie Europe 2020 » (Sustainable development in the European Union key messages, 2015). L’ensemble des indicateurs du développement durable de l’UE se compose de dix domaines thématiques, ce qui est illustré dans le tableau ci-dessous.

Tableau 1 : Domaines thématiques et principaux indicateurs de suivi

Domaines thématiques	Indicateurs de suivi
Développement socio-économique	PIB réel par habitant
Consommation et production durables	Efficacité des ressources
Inclusion sociale	Risque de pauvreté ou d’exclusion sociale
Changements démographiques	Taux d’emploi des travailleurs âgés
Santé publique	Espérance de vie et années de vie en bonne santé
Changement du climat et énergie	Émission de gaz à effet de serre Consommation d’énergie provenant des sources renouvelables
Transport organisé en respectant le principe du développement durable	Consommation d’énergie dans le transport par rapport au PIB
Ressources naturelles	Présence d’espèces communes d’oiseaux Protection de bancs des poissons
Partenariat global	Aide au développement
Gouvernance globale	[Pas d’indicateur primordial]

Source : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 39.

2. Mise en œuvre du concept de développement durable en Pologne

En Pologne, il n’existe pas de stratégie distincte pour le développement durable du pays. Il y a toutefois de nombreux documents stratégiques qui désignent les objectifs socio-économiques à long terme, ainsi que les politiques

conformes au principe de développement durable et tenant compte des aspects sociaux, économiques et écologiques, ce qui permet de sélectionner les indicateurs de suivi de leur mise en œuvre (Pawłowska, 2013). Ainsi, pour le secteur de transport en Pologne, dans le document « Stratégie du développement du transport jusqu'en 2020 (à l'horizon 2030.) », l'on définit en tant que l'objectif principal de la stratégie un accroissement de l'accessibilité des transports et une amélioration de la sécurité des usagers et de l'efficacité du secteur des transports à travers la mise en place d'un système cohérent, durable et convivial aux niveaux national, européen et mondial (Strategia rozwoju transportu, 2013).

Les travaux dans le domaine des indicateurs de développement durable pour la Pologne sont réalisés dans le cadre des statistiques publiques. En 2009, la Commission des Communautés européennes et l'Office central des Statistiques (GUS) polonais ont signé une convention de subvention visant la réalisation d'un projet soutenant la création, le développement et la mise en œuvre d'un ensemble des indicateurs de suivi de la durabilité pour la Pologne (Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski, 2015).

3. Indicateurs du développement durable du transport en Pologne

Les résultats des travaux réalisés dans le cadre de ce projet furent présentés dans le volume paru pour la première fois en 2011, ensuite en 2015 : « Indicateurs du développement durable en Pologne » Les indicateurs présentés dans cette dernière édition pour le domaine du transport durable serviront à démontrer le niveau actuel de la mise en œuvre des objectifs dans ce domaine. Les indicateurs relatifs au développement du transport durable sont pris en compte dans chacun des trois sphères de la mise en œuvre du développement durable, ce qui reflète l'impact du transport sur l'ordre social, l'ordre économique et l'ordre écologique. Il faut noter que le plus grand nombre de ces indicateurs sont présentés dans le cas du groupe influant l'ordre économique. Afin d'évaluer le degré de la mise en œuvre du concept de développement durable en Pologne, l'on analysa les indicateurs définis par l'Office central des Statistiques (GUS).

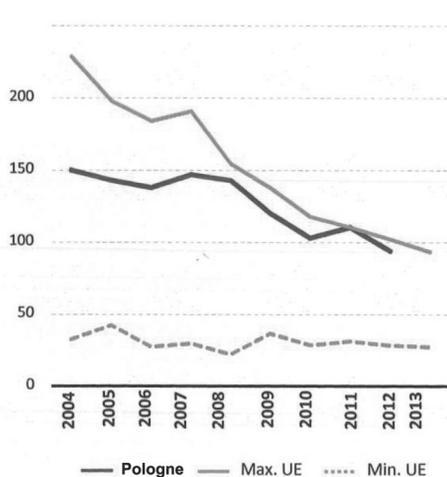
3.1. Indicateurs du transport durable dans le domaine social

Dans le domaine social, ce sont le degré de la sécurité du trafic routier et le niveau de motorisation individuelle qui sont les plus importants dans le domaine du transport organisé. Comme indicateurs d'évaluation l'on adopta le nombre de victimes d'accidents mortels et la structure d'âge du parc automobile. Ces deux indicateurs vont être présentés au point 3.1 concernant la Pologne.

3.1.1. Victimes d'accidents mortels de la circulation par 1 million d'habitants

L'indicateur décrit le niveau de la sécurité routière. Il reflète ainsi des facteurs qui influent sur la mortalité des victimes d'accidents – la qualité de l'infrastructure routière, les normes de sécurité des véhicules, le comportement du conducteur, les lois existantes et leur application.

Tableau 2 : Victimes d'accidents mortels par 1 million d'habitants dans les années 2004-2013



Années	Pologne	Max. UE	Min. UE
2004	149,6	228,0	32,4
2005	142,6	197,4	42,1
2006	137,5	183,5	27,1
2007	146,5	190,4	29,5
2008	142,6	154,0	22,0
2009	119,8	137,3	36,4
2010	102,7	117,4	28,4
2011	110,1	110,1	31,0
2012	93,8	101,8	28,3
2013	91,2	93,1	27,1

Source : Élaboration propre. Données d'Eurostat.

Source : Basé sur Registre central des véhicules et des conducteurs du Ministère des Affaires intérieures. D'après : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 126.

Le nombre d'accidents mortels sur les routes polonaises, malgré une baisse observée dans les années 2004–2013, continue à être le plus élevé dans l'Union européenne.

Dans la période 2004–2013, le taux maximum du nombre d'accidents mortels par million d'habitants dans les pays de l'UE diminua de près de 60%. Depuis plusieurs années, ce sont toujours les mêmes pays où ce taux est le plus bas : la Suède, le Royaume-Uni et les Pays-Bas. Les pays où le taux fut le plus élevé en 2013 sont : la Roumanie, la Lettonie, la Grèce et la Croatie.

3.1.2. Le parc automobile par groupes d'âge

Façonner un modèle de transport durable tandis que la société polonaise devient de plus en plus motorisée, de même que la part du transport ferroviaire et des transports en commun dans la transportation des marchandises et des passagers continue à diminuer, est une activité importante liée à l'évolution de modes de consommation.

Les voitures particulières sont une source de pollution, de bruit et de déchets et absorbent de grandes quantités d'énergie. L'âge du parc automobile a un impact direct sur l'état technique des voitures, ce qui détermine à son tour le nombre d'accidents sur les routes. En outre, les véhicules plus âgés émettent dans l'environnement des substances beaucoup plus nocives que celles émises par les voitures fabriquées à présent. Ces deux aspects ont une influence primordiale sur la vie et la santé des gens. D'autre part, les Polonais tentent de posséder une voiture pour être plus mobiles, alors que la situation économique de nombreux consommateurs les empêche d'acheter un véhicule neuf.

Tableau 3 : Parc de voitures particulières par groupes d'âge dans les années 2011–2014

Spécification	2011	2012	2013	2014
Total	100%	100%	100%	100%
moins d'1 an	2,5	2,6	2,5	2,6
2–5 ans	8,3	7,7	7,0	6,4
6–9 ans	12	11,8	11,8	11,6
10–15 ans	31,4	29,2	27,4	26,2
16–20 ans	19,7	20,3	21,1	21,9
21–25 ans	9,6	10,8	11,6	12
26–30 ans	7,2	7,4	7,5	7,1
31 ans et plus	9,3	10,2	11,1	12,2

Source : Données du Registre central des véhicules et des conducteurs du Ministère des Affaires intérieures. D'après : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 130.

À la fin de 2014, le plus grand nombre de voitures enregistrées en Pologne avaient 10–15 ans (26,2%) et 16–20 ans (21,9%). Le fait que les véhicules d'un an et moins étaient très peu nombreux (2,6%), ainsi que la part grandissante de voitures très âgées dans le parc automobile, résultait des prix des voitures neuves (trop élevés pour beaucoup de Polonais) et l'offre de véhicules d'occasion à des prix compétitifs qui sont apparus sur le marché après que la Pologne avait rejoint l'Union européenne.

3.2. Indicateurs du transport durable dans le domaine économique

Les indicateurs les plus pertinents en ce qui concerne le transport organisé durable dans le domaine de l'ordre économique sont : coûts liés au transport par rapport au PIB, consommation d'énergie, mise en place du système du transport intermodal, part des transports les plus écologiques (ferroviaire et fluvial) dans le total des transports, compétitivité du transport ferroviaire face au transport routier et développement des transports urbains. Les indicateurs présentés ci-dessous décrivent l'état de ces aspects en Pologne par rapport à leur valeur dans les pays de l'UE.

3.2.1. Part des transports de marchandises dans le transport en général par unité de PIB

La part de transports de marchandises dans le transport en général par unité de PIB est considérée comme un des indices d'efficacité du développement économique durable. Ce taux permet d'évaluer la corrélation entre le nombre de transports de marchandises et la valeur du produit intérieur brut. Ainsi, le PIB devrait pas s'accroître si le nombre de ces transports augmente.

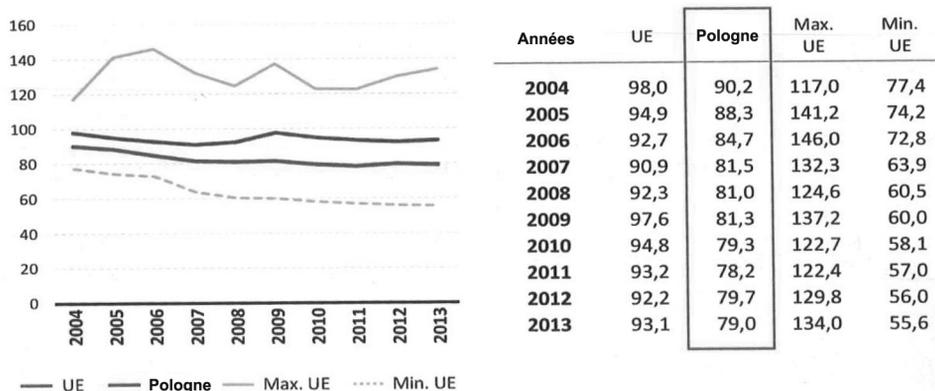
Tableau 4 : Part des transports de marchandises dans le transport en général par unité de PIB (2000 = 100)

Spécification	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Transport des marchandises	108,9	109,5	115,9	122,3	123,1	125,1	134,8	134,3	136,6	148,0
Transport des passagers	90,2	88,3	84,7	81,5	81,0	81,3	79,3	78,2	79,7	79,0

Source : Données d'Eurostat. Basé sur : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015, Office central des Statistiques (GUS), Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 152.

Dans les années 2004–2013 l'on nota une augmentation constante du taux de transports de marchandises par rapport au PIB. En ce qui concerne le développement durable, ceci n'est pas un phénomène positif, car le développement économique ne devrait pas résulter d'un accroissement du nombre de transports.

Tableau 5 : Part des transports de passagers dans le transport en général par unité de PIB (2000 = 100)



Source : Données d'Eurostat. D'après : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 152.

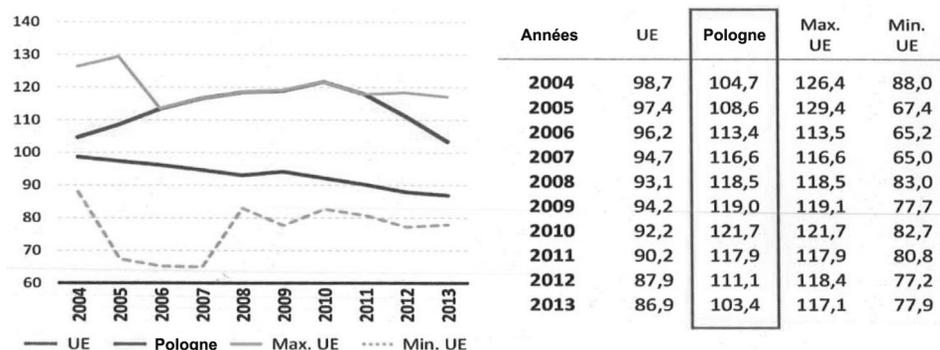
Contrairement au transport des marchandises, dans le cas du transport des passagers la valeur du même indice est en baisse. En 2013, le rapport entre le nombre de transports de passagers face et le PIB fut de 21,0% plus bas qu'en 2000.

Dans l'Union européenne, dans les années 2004–2013, ce rapport diminuait systématiquement et atteignit en 2013 le niveau de 7% inférieur qu'en 2000. Dans la plupart des pays de l'UE le nombre de transports de passagers augmente à un rythme plus lent que le taux de croissance du PIB. L'indicateur diminua le plus significativement en Slovaquie, alors qu'il augmenta en Grèce.

3.2.2. Consommation d'énergie par le transport par rapport au PIB

Cet indicateur permet d'évaluer le rapport entre la consommation d'énergie par le transport et le développement économique. La croissance du produit intérieur brut ne devrait pas résulter d'une augmentation de la consommation d'énergie par le transport.

Tableau 5 : Consommation d'énergie par le transport par rapport au PIB (2000 = 100)



Source: données d'Eurostat. Basé sur : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 156.

Au cours des années 2004–2010 l'on put observer une croissance constante de la consommation d'énergie par le transport par unité de PIB. Depuis 2011, ce rythme ralentissait et atteignit en 2013 le niveau le plus bas depuis 2004 (103,4%). L'on peut en déduire que le développement économique n'est plus dépendant de la consommation d'énergie. La consommation finale d'énergie dans le secteur de transport, mesurée en tonnes de pétrole, augmenta en 2013 par rapport à 2004 (de plus de 39%), principalement en raison d'une augmentation significative de la consommation d'énergie par le transport routier (de plus de 40%). En revanche, le transport ferroviaire observa une baisse de la consommation d'énergie (de 30%). En Pologne, la majeure partie de l'énergie est consommée par le transport routier.

Or, ce type de transport continue à se développer, ce qui fait que la part de la consommation d'énergie dans ce secteur dans la consommation totale d'énergie est de plus en plus importante. Dans l'UE, dans les années 2004–2013, le taux de la consommation d'énergie par rapport au PIB fut inférieur à celui de l'année 2000. En 2013, la plupart des pays de l'UE observèrent une baisse de la consommation d'énergie par le transport par unité de PIB. Ce taux augmenta uniquement en Slovénie, en Croatie, en Autriche et en Pologne.

3.2.3. Transport intermodal de marchandises par chemins de fer à voie standard

Une des priorités de la politique de transport est la possibilité de combiner différents types de transport: transport routier et transport ferroviaire, transport maritime et transport ferroviaire, ferroviaire et transport aérien. Cet indicateur permet de mesurer l'organisation et les modifications dans la transportation de grands conteneurs et de poids lourds par voie ferroviaire. Le fait de transporter des marchandises par chemins de fer et non par la route correspond à deux objectifs: protection de l'environnement et de la sécurité routière.

Tableau 7 : Pourcentage du transport intermodal de marchandises dans le transport par chemins de fer à voie standard

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014
0,8	0,9	1,0	1,5	1,7	1,5	1,8	2,1	3,1	3,4	3,9

Source: Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 196.

3.2.4. Part du transport ferroviaire et du transport fluvial dans le transport en général

La politique de transport respectant l'environnement devrait promouvoir, entre autres, des moyens de transport écologiques, et surtout tenter de remplacer le transport routier par le transport ferroviaire et fluvial. Un tel changement de tendances désavantageuses qui à présent font préférer le transport routier au transport ferroviaire et fluvial contribuera à limiter les dommages causés à l'environnement (les transports deviendront plus écologiques – ils émettront moins de bruit et de polluants – ainsi que plus économiques).

Tableau 8 : Part du transport ferroviaire et du transport fluvial dans le transport en général

Transport	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
Transport de marchandises:										
Ferroviaire	33,7	30,8	29,4	26,4	24,0	19,4	19,4	20,5	18,0	17,0
Fluvial	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0
Transport de passagers:										
Trains	8,5	8,2	8,2	8,5	8,2	7,4	7,1	6,9	6,7	6,2

Source : données d'Eurostat. Basé sur: Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 198.

3.2.5. Part de la longueur de lignes ferroviaires à 160 km/h et plus dans la longueur du réseau ferroviaire exploité

Le développement durable du transport en Pologne exige d'égaliser la concurrence entre les types de transport, à savoir limiter l'asymétrie de la grande demande du transport routier, peu écologique. Les activités entreprises à cette fin devraient inclure une augmentation progressive des investissements dans le domaine d'infrastructure ferroviaire. De même, une amélioration de la qualité de services offerts par ce type de transport (temps de trajet, confort, accessibilité et sécurité) renforcera sa place sur le marché.

Tableau 9 : Part de la longueur de lignes ferroviaires à 160 km/h et plus dans la longueur du réseau ferroviaire exploité

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
6,1	6,8	6,6	6,6	7,5	7,8	8,4	9,2	9,8	10,5

Source : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 203.

3.2.6. Nombre de trajets par habitant de zones urbanisées

Le développement économique est propice à la mobilité de personnes et, accompagné d'un taux de motorisation de plus en plus élevé, entraîne une augmentation de coûts de transport aussi bien dans le sens économique qu'écologique. La voiture, à cause de son accessibilité, constitue une menace plus grande pour l'environnement que ce n'est le cas des autres types de transport. Le transport urbain durable vise à limiter la demande d'utilisation de voitures particulières. Il s'agit de faciliter l'accès à d'autres types de transport, notamment au transport en commun. Cet indicateur n'est pourtant pas sans limites. Un plus grand nombre de passagers est un facteur positif à condition que le prix et la qualité des services

fournis soient adéquats. Un grand nombre de passagers peut être le résultat de la pauvreté, ce qui est un facteur négatif.

Tableau 10 : Nombre de trajets par habitant de zones urbanisées

2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011	2012	2013
176,5	170,1	170,7	174,4	174,5	162,2	167,6	167,1	165,6	155,5

Source : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 204.

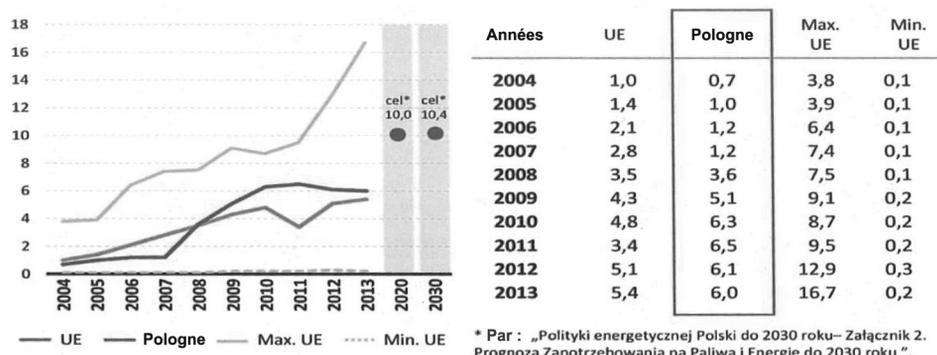
Afin d'éviter les conséquences négatives de la motorisation croissante dans les villes, des mesures pour promouvoir des modes de se déplacer alternatifs furent entreprises. Un des moyens de transport écologique, mis à part la marche à pied, le vélo, le scooter et la moto, sont les transports en commun. Le fait de les utiliser à un degré plus élevé, de même que créer l'intermodalité entre ces différents types de transport (train, tramway, métro, bus, taxi) devrait contribuer à garantir un niveau approprié de la mobilité durable. Malheureusement, en Pologne, ce taux est en baisse et atteint à présent la valeur de 155,5 ce qui est le niveau le plus bas depuis 2013.

3.3. Indicateurs du développement durable dans le domaine écologique

Dans le domaine d'ordre écologique, les indicateurs les plus pertinents en ce qui concerne le transport organisé sont ceux d'utilisation d'énergie provenant des sources renouvelables et d'émissions polluantes de l'environnement dues au transport routier. Trois indicateurs de suivi de ces facteurs sont décrits ci-dessous et comparés aux résultats obtenus dans les pays de l'UE.

3.3.1. Part de l'énergie provenant des sources renouvelables dans la consommation totale de combustibles dans le transport

L'utilisation des sources d'énergie renouvelables se caractérise par un faible degré d'émissions de CO₂ dans l'atmosphère. Il est donc souhaitable d'en avoir recours dans le cas de transport afin de protéger l'environnement. Le nombre croissant de voitures, accompagné de quantités grandissantes d'émission de gaz nocifs, demande d'entreprendre des mesures qui permettront de limiter ce phénomène dans l'avenir.

Tableau 11 : Pourcentage d'énergie provenant des sources renouvelables dans la consommation de combustibles dans le transport


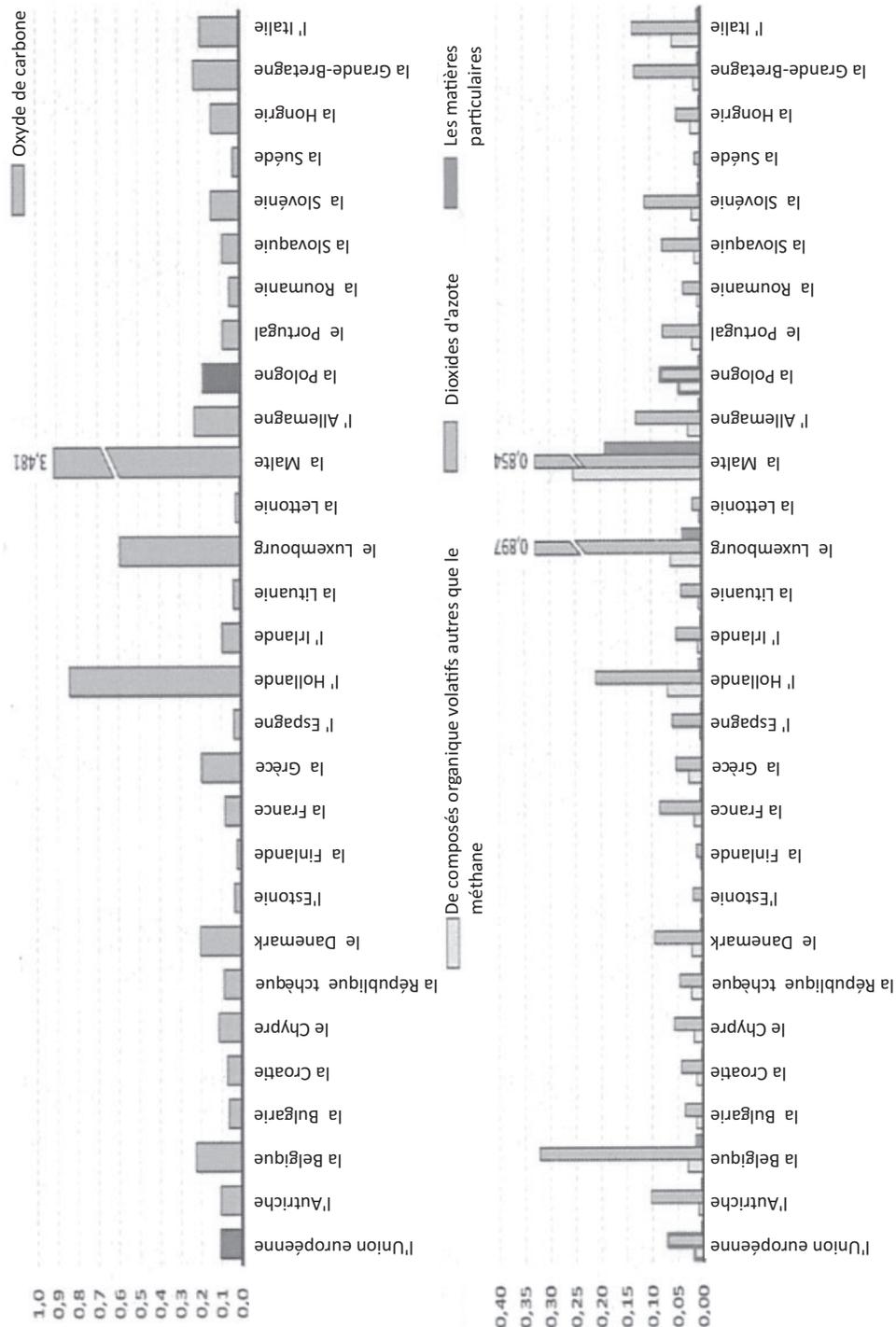
Source : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 234.

En Pologne, dans les années 2004–2011, les carburants produits à partir des sources d'énergie renouvelables furent de plus en plus utilisés. De même, dans les années 2004–2013 l'on produisait de plus en plus de biocarburants à utiliser dans le transport dans la plupart des pays de l'UE. À présent, 6% de carburants consommés dans le transport proviennent des sources d'énergie renouvelables, ce qui place la Pologne à la 6e position parmi les pays de l'UE, derrière la Suède, la Finlande, l'Autriche, la France, la République tchèque et le Danemark.

3.3.2. Émissions de polluant par le transport routier par 100 km

La pollution due au transport a un impact significatif sur la qualité de l'air. L'indicateur est utilisé pour évaluer le degré de réalisation de l'objectif qui est protection de l'environnement contre les effets du développement de l'industrie automobile et permet de contrôler des émissions nocives pour la santé humaine. Les émissions provenant des transports, en particulier des véhicules à moteur, sont une des principales sources de pollution de l'air et constituent un danger majeur pour la santé humaine, ainsi que pour les ressources naturelles. Ces émissions sont beaucoup plus nocives que celles provenant de l'industrie, car elles sont concentrées et à basse altitude et à proximité de sources d'émission différentes. La part de polluants dus à l'industrie diminua, alors que celle due aux sources mobiles (surtout en ce qui concerne les émissions d'oxydes d'azote et de monoxyde de carbone) augmenta. Cette influence de plus en plus importante qu'exercent les sources mobiles sur la qualité de l'air est le résultat de la quantité grandissante de véhicules, ainsi que du fait que le transport routier occupe une place primordiale dans le transport des marchandises et des passagers. En 2013, la Pologne observa une baisse de 23,1% d'émissions de monoxyde de carbone et de 15,8% de immédiate des gens.

Tableau 12 : Émissions de polluants par le transport routier par 100 km2 (Gg)



a. Seulement de véhicules du transport routier ; b. Les données de 2012.

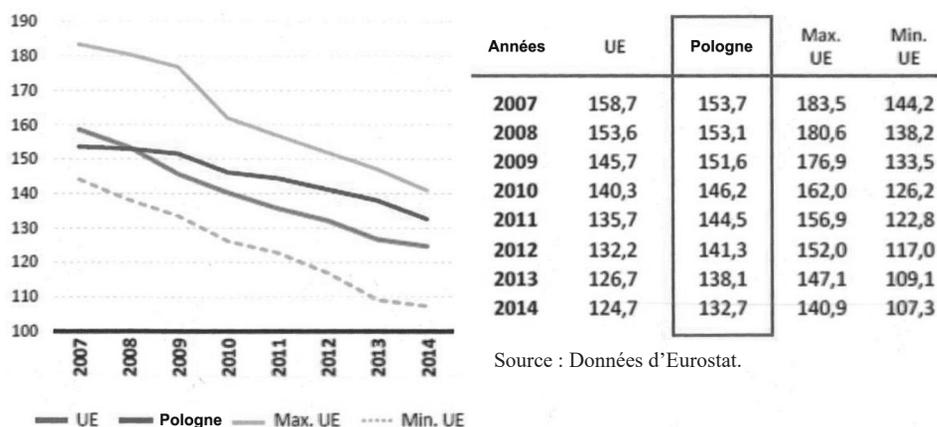
Dans les années 2004-2013 l'on a pu observer l'évolution de la part composés organiques volatils autres que le méthane par rapport à l'année 2004. En revanche, dans le cas des oxydes d'azote et les matières particulaires l'on nota une augmentation, respectivement de 8,2% et de 14,0%.

À l'échelle internationale, le taux d'émissions se caractérise par une grande diversité. Malte, le Luxembourg et les Pays-Bas ont un taux élevé, tandis que la Pologne se situe au milieu de l'échelle. Les pays à un taux d'émissions le plus bas sont la Lettonie, la Finlande et la Suède.

3.3.3. Émission moyenne de CO₂ par 1 km de véhicules neufs

L'indicateur permet de suivre l'évolution du niveau moyen des émissions de dioxyde de carbone résultant de la combustion du carburant dans les moteurs de véhicules neufs dans l'atmosphère. La révolution technologique continue a un impact direct sur la qualité de l'air. Les voitures neuves émettent moins de CO₂ grâce à la mise en place des systèmes de propulsion plus efficaces, des pneus à faible résistance au roulement, des systèmes start-stop, de la régénération d'énergie lors du freinage ou d'une aérodynamique améliorée. La Pologne en tant que pays en développement observe une croissance du nombre de voitures et de la demande du pétrole constante. En ce qui concerne le nombre de voitures particulières la Pologne a atteint en 2012 la moyenne européenne : 486 voitures par 1000 habitants, tandis que dans les autres pays de l'UE la moyenne était de 487 voitures. En 2014, en Pologne il y avait déjà 520 voitures par 1000 habitants.

Tableau 13 : Émission moyenne de CO₂ par 1 km de véhicules neufs (g)



Source : Données d'Eurostat.

Source : Les indicateurs du développement durable pour la Pologne 2015 ; Office central des Statistiques (GUS) ; Office régional des Statistiques (WUS) Katowice 2015, p. 244.

Cet indice présenté observa un chute au cours de la période 2004–2013, mais il ne faut pas oublier que la plupart des voitures en Pologne sont toujours des voitures d'occasion, donc beaucoup moins économiques en ce qui concerne la consommation de carburants que la moyenne européenne et émettent plus de polluants.

En 2014, le taux moyen d'émission de CO₂ par 1 km en Union européenne s'éleva à 124,7 g. Le taux fut noté dans les Pays-Bas, en Grèce et au Portugal, alors que le taux le plus élevé – en Estonie, en Lettonie et en Bulgarie. En revanche, la Suède, les Pays-Bas, le Danemark et la Grèce sont les pays qui, dans la période 2004–2014 réussirent le mieux à réduire les émissions de CO₂. Malheureusement, ceux qui y réussirent le moins au cours de la même période sont la Pologne, la République tchèque et la Hongrie.

4. Mesures entreprises en faveur de la mobilité durable en Pologne

La mise en œuvre des objectifs de la stratégie de transport durable devrait contribuer au développement de la mobilité durable (Communication de la Commission au Parlement Européen, 2013). Ce qui compte dans la réalisation du principe de la mobilité de passagers, c'est l'image du système de transport mis en place à présent. À l'heure actuelle, le système de transport de passagers en Pologne est surtout basé sur le transport routier au détriment de l'environnement et de la consommation d'énergie. Ce type de transport se caractérise par un taux de motorisation individuelle très élevé, ainsi que par une baisse du nombre de trajets en bus (transport en commun) urbains et extra-urbains. Dans les zones non urbanisées domine la mobilité réalisée à l'aide de véhicules particuliers, car l'accessibilité du transport en commun y est de plus en plus limitée.

Le développement du secteur de l'automobile au niveau urbain implique une croissance du nombre de trajets réalisés dans les moyens de transports individuels, ainsi qu'un allongement de la distance et du temps nécessaires pour réaliser ces trajets. De même, une extension constante de l'infrastructure urbaine de transport n'est pas une solution efficace pour limiter le nombre excessif de véhicules sur les routes impliquant la congestion. Il paraît donc que les options les plus pertinentes que peuvent adopter les acteurs de la politique de transport consistent à limiter le nombre de trajets effectués à l'aide des moyens de transport individuel, c'est-à-dire, à mettre en place une politique de gestion de la mobilité visant à modifier les comportements et les préférences dans le domaine du transport. Les plus importants objectifs de cette politique sont : la satisfaction des besoins des habitants dans ce domaine, la réduction des influences négatives de l'émission, un meilleur accès aux moyens de transport écologiques à tous les groupes sociaux et à tous les habitants des villes, la garantie d'un meilleur confort et une intégration

des moyens de transport entre les réseaux existants. En pratique, le système du transport durable est mis en place dans les villes polonaises à l'aide de différentes solutions, classifiées comme :

- mécanismes juridiques et d'aménagement (réglementations relatives à l'accessibilité de certaines zones pour les véhicules particuliers, planification des espaces urbains, zones à faible taux d'émissions),
- mécanismes financiers (accès payant aux centres urbains, taxes de stationnement, prix des tickets dans les transports en commun, subventions à l'achat du matériel nouveau par les opérateurs de transport public),
- mécanismes d'investissement (développement de l'infrastructure du transport public, construction des pistes cyclables, des parcs relais, des périphériques pour le trafic de transit),
- mécanismes d'éducation et de promotion (éducation et promotions des comportements respectueux de l'environnement, tels que la journée sans voiture).

Une mise en place des systèmes urbains et des services de transport relève de la responsabilité des autorités municipales et locales qui élaborent et réalisent des projets de la mobilité urbaine équitable, ce qui résulte de la loi sur le transport public. Plusieurs villes polonaises se fondent sur le concept du Plan durable de la Mobilité urbaine (Sustainable Urban Mobility Plan). Le concept SUMP est promu par la Commission européenne en tant qu'un instrument visant la réduction des émissions provenant du transport urbain (White Paper, 2001).

Ayant analysé les documents concernant la formation des systèmes de transport et de mobilité dans les villes en Pologne, il faut constater que les mécanismes de la politique de transport sont de plus en plus utilisés, tandis que les objectifs du développement admis dans les documents stratégiques ne sont pas réalisés à cent pour cent. Bien que le transport en commun soit promu comme le moyen de transport le plus pertinent au niveau urbain, le taux de la densité automobile dans les villes polonaises continue à augmenter. Parallèlement, le nombre de passager utilisant les moyens de transport en commun baisse ou reste au même niveau. Le cas de Varsovie est exceptionnel, car l'on peut y observer une croissance constante du nombre de passagers depuis 2006.

En ce qui concerne le transport ferroviaire, plus écologique, l'on peut y observer une légère croissance. Cependant, la qualité des services offerts par les chemins de fer, qui s'améliorent très lentement (tels que le temps de trajet, confort etc., etc.) sont encore loin de satisfaire les clients. Le secteur qui se développe le plus rapidement est le transport aérien. L'on y observe une croissance de 200% avec 30 millions de passagers en 2015 comparés à 10 millions en 2004. Grâce aux vols à bas prix offerts par les lignes low cost, présentes sur le marché polonais depuis l'adhésion de la Pologne à l'UE, l'on assiste à un développement du tourisme aérien rapide, même si la mobilité aérienne des Polonais est toujours très basse (parmi les pays de l'UE, la Pologne devance uniquement la Roumanie

et la Slovaquie). Il faut aussi souligner quelques autres éléments positifs dans la réalisation de la politique de transport durable et de mobilité de passagers. Il s'agit surtout de grandes villes dont les autorités appliquent l'idée de la mobilité durable dans leur stratégie de transport. Afin de déboucher les villes polonaises, les municipalités tentent d'associer la politique spatiale à celle de transport en gérant la demande de services de transport. De même, elles entreprennent des initiatives destinées à former un nouveau type de comportements dans le domaine de transport, telle la « Journée sans voiture » annuelle. L'idée de la mobilité durable est mise en œuvre à travers des activités telles que : achat de véhicules électriques pour améliorer l'efficacité énergétique, amélioration de la qualité des services fournis par le transport en commun, augmentation du nombre de trajets effectués par les transports en commun, accent mis sur les chemins de fer (matériel neuf, gares et rails rénovés et modernisés), promotion du vélo en tant que moyen de transport (construction de pistes cyclables dans les villes), location de vélos, mise en place de nœuds passagers de type parc relais et parc – vélo, limitation, par le biais d'instruments financiers, d'accès aux centres-villes. De nombreuses solutions mises en œuvre dans les villes pour gérer le trafic routier, telles que les voies réservées aux bus, contribuent à la mobilité durable. Récemment annoncé, le programme « Électromobilité » s'inscrit également dans cette politique (Gajewski, Paprocki et Pieriegud, 2013). Ce programme prévoit d'entreprendre des actions qui visent un accroissement du nombre de véhicules électriques. Deux projets sont réalisés dans son cadre : le premier, « E-bus », concerne la fabrication en Pologne de véhicules électriques pour les besoins des transports urbains. Le second, « Auto électrique », a pour but le développement de technologies et la production de voitures électriques particulières. Il faut néanmoins savoir qu'à présent il n'y a qu'environ mille voitures électriques qui sont immatriculées en Pologne et que sans avoir mis en place un système d'encouragement à l'achat de tels véhicules, leur nombre ne va certainement pas s'accroître. Ainsi, il est difficile de compter sur leur impact positif sur l'environnement. De même, il faut avoir conscience du fait que le transport durable entraîne certaines contraintes aux habitants de villes, telles que la création de zones piétonnes (considérées comme les plus durables) ou de parkings payants dans les endroits visités par les touristes ce qui entraîne des coûts supplémentaires dans la réalisation de la politique touristique.

Conclusion

Après avoir analysé les indicateurs de suivi du transport durable présentés ci-dessus, l'on peut déduire que même si dans les années 2004–2014 des changements positifs dans le secteur de transport furent observés, les objectifs définis dans la Stratégie du Développement des Transports pour 2020 ne sont pas réalisés

de manière satisfaisante. Le secteur de transport en Pologne est dans de nombreux cas obsolète (infrastructure ferroviaire désuète, manque de lignes à grande vitesse, état de voies navigables), ce qui affecte l'environnement. Le transport routier se développant rapidement, surtout en ce qui concerne les véhicules particuliers, constitue une menace pour le développement durable des villes polonaises. Dans nombreuses grandes villes (Cracovie, Varsovie), le taux d'émission de gaz d'échappement est l'un des plus élevés en Europe. Le smog observé dans de grandes villes est un réel danger pour la santé de leurs habitants, ce qui est de plus en plus mis en évidence depuis quelques années.

Bibliographie

- Communication de la Commission au Parlement Européen, au Conseil, au Comité Économique et Social Européen et au Comité des Régions Ensemble vers une mobilité urbaine compétitive et économe en ressources. /* COM/2013/0913 final */, Bruxelles 17.12.2013.
- Gajewski, J., Paprocki, W. et Pieriegud, J. (dir.). (2017). *E-Mobilność : wizje i scenariusze rozwoju*. Sopot : Publikacja Europejskiego Kongresu Gospodarczego.
- Pawłowska, B. (2013). *Zrównoważony rozwój transportu na tle współczesnych procesów społeczno-gospodarczych*. (Développement durable du transport face aux processus socio-économiques contemporains). Gdańsk : Éditions de l'Université de Gdansk.
- Sustainable development in the European Union. Key messages. (2015). edition Eurostat
- Stratégie en faveur du développement durable. Repéré à <http://eur-lex.europa.eu/legal-content/FR/TXT/?uri=LEGISSUM:128117>
- Strategia rozwoju transportu do 2020 roku (z perspektywą do 2030 roku). Ministerstwo Transportu, Budownictwa i Gospodarki Morskiej, Warszawa 22.01.2013.
- White Paper. European Transport Policy for 2010 : time to decide. COM(2001) 370 final, Bruksela, 12.9.2001.
- Wskaźniki zrównoważonego rozwoju Polski (Indicateurs du développement durable de la Pologne). GUS – Office des Statistiques de Katowice, Katowice 2015.

Partie III

SYSTÈME BANCAIRE ET POLITIQUE MONÉTAIRE : RÉALITÉS ET DÉFIS

Bernard LANDAIS

Professeur émérite, Université de Bretagne-Sud, France

landais-bernard@wanadoo.fr

LA THÉORIE DES ZONES MONÉTAIRES OPTIMALES À L'ÉPREUVE DES CRISES EUROPÉENNES RÉCENTES

Résumé : Cet article analyse la crise économique de 2008 en Europe et tente de voir dans quelle mesure elle valide ou non la théorie des zones monétaires optimales (ZMO). Parmi les causes de la crise on ne retrouve pas les fameux « chocs asymétriques » évoqués par la théorie mais au contraire une montée progressive de déséquilibres aggravés par l'Union Monétaire elle-même. Certains des ajustements que prévoit la théorie se sont produits mais n'ont pas conduit à une situation optimale à la fois du point de vue des adhérents (optimalité d'adhésion) et de celui du groupe tout entier (optimalité d'admission). Nous pensons que ces deux optimalités devraient être conjointement validées dans le cas de groupes de nations indépendantes. Enfin, les caractères nationaux et les « mondialisations spécifiques des États » devraient être considérés avant de valider les groupements. La théorie des ZMO est donc fortement remise en cause par la crise européenne.

Mots-clés : théorie des zones monétaires optimales, crise économique, zone euro.

JEL classification : E32, E42, E58, F15.

OCA'THEORY AFTER THE RECENT EUROPEAN ECONOMIC CRISIS

Abstract : This paper emphasize the 2008 economic crisis in Europe and try to gauge the convenience of the Optimal Currency Area Theory (OCA). First, among the the causes of this crisis one does not see the famous « assymetric chocks » but only the increasing path of desequilibria before the clash, worsened by the Monetary Union itself. Second, on the ajustment side, after the recession, there were some of the adjustment patterns described by the Theory. Nevertheless, they have not conducted the european economies to optimal situations both from the point of view of members (adhesion optimality) and of the entire group (admission optimality). We think that this two kinds of optimality must be validated in case of independant nations joining themselves in a Monetary Union. Moreover, the

national characteristics and the specificities of the external relationships of each country might be considered before building a monetary zone. The OCA Theory is very strongly challenged by the European crisis.

Keywords : OCA, economic crisis, eurozone.

Introduction

Quelles sont les conditions de réussite d'une union monétaire (UM) pour un groupe donné de pays ou d'états ? La réponse à cette question a été donnée par la théorie des zones monétaires optimales.

La théorie met en jeu deux types de critères séparés pour examiner les chances de succès d'un regroupement monétaire : on s'interroge d'une part sur la question des dangers, la probabilité de survenance de chocs asymétriques dans une zone et à une époque données [accent mis sur la spécialisation (Krugman, Peter Kenen), ou la version endogène optimiste de type « Frankel et Rose » qui exprime l'idée que l'accroissement des liens commerciaux évitera progressivement ces chocs asymétriques] et d'autre part, la question des ajustements, sur la capacité des économies d'une zone à retrouver un équilibre relatif après qu'un choc asymétrique se soit produit (critères de Mundell, de Johnson)

Dans cet article, en tirant les leçons de l'expérience des crises européennes, nous cherchons à faire entrer dans la théorie des ZMO des éléments pertinents de la théorie des fluctuations. Nous visons également à élargir la notion d'optimalité en distinguant l'optimalité d'admission, reliée à l'utilité du groupe et l'optimalité d'adhésion reliée à l'utilité des membres. Cette distinction s'impose quand les membres sont des nations indépendantes.

1. Origine des crises et théorie des ZMO

1.1. Une théorie peu causante sur les raisons de la crise de 2008–2011

Dans le discours théorique, la théorie des ZMO (« chocs asymétriques-ajustement ») est l'équivalent en version spatiale de l'approche des fluctuations la plus traditionnelle avant 2008, à savoir l'enchaînement impulsions-propagation. Les impulsions sont les chocs asymétriques d'offre ou de demande et ces chocs se propagent dans les économies particulières de diverses façons mais évidemment différentes en intensité voir même opposées d'un pays à l'autre ; d'où le besoin d'ajustement !

Avant 2008, la zone n'a pas connu de chocs asymétriques et la crise de 2008 ne s'est pas produite selon ce schéma mais plutôt sous la forme d'une crise éco-

nomique et financière touchant des économies prêtes à y succomber et selon un mécanisme de montée progressive de fragilisation suivie d'une mise à feu venant de l'extérieur (la crise des subprimes). La longue fragilisation fut différente d'un pays de l'UEM à l'autre mais le déclenchement fut identique. Ici non plus, pas de chocs asymétriques évidents, les tentatives pour localiser géographiquement les contaminations financières en provenance des États-Unis étant fatalement vouées à l'échec, tant elles furent rapides et compliquées. Même si le système bancaire d'un pays donné n'avait pas accumulé une forte quantité d'actifs américains douteux, il subissait immédiatement la crise si ses partenaires financiers directs ou indirects en avaient accumulés. Il est donc parfaitement illusoire de différencier à cet égard les pays de la zone euro et l'idée d'un déclenchement quasi identique peut être admise.

Donc, pas plus de chocs asymétriques pendant la crise qu'avant, alors même que la production déclinait partout en zone euro et que le chômage progressait. La récession de 2008 toucha néanmoins plus sérieusement quelques pays périphériques à la mesure de leurs fragilisations passées. La crise bancaire et économique de 2008 fut suivie plus tard (2010) d'une crise des dettes publiques et très logiquement ce sont les pays les plus fragilisés d'avant 2008 qui en furent à l'origine et l'endurèrent le plus violemment. Ainsi, des besoins de reprise et d'ajustement sont apparus après 2008, pour tous les pays sortant de la « Grande Récession » et plus encore pour certains des plus fragilisés.

En conclusion, sans qu'on n'ait jamais identifié de chocs asymétriques, il s'est produit néanmoins un faisceau de gros problèmes économiques et sociaux enchaînés sur plusieurs années et dont certains durent encore. La théorie des ZMO ne nous avait pas préparé à prévoir et à suivre ce qui s'est passé en Europe entre 2002 et 2014.

1.2. La genèse de la crise en Europe

L'analyse des faits relatifs à la crise de 2008 et à celle de 2011 montre que des pays ont connu une fragilisation préalable beaucoup plus poussée de 2002 à 2008. Ce sont des pays en retard, ayant profité de crédits en excès à cause d'une politique monétaire trop laxiste de la Banque Centrale Européenne (« écarts de Taylor » records pour l'Irlande, le Portugal, l'Espagne et la Grèce). Ce sont aussi des pays s'étant fragilisés eux-mêmes dans l'euphorie en ne constituant pas une épargne nationale suffisante ou menant des politiques sociales que l'on peut qualifier de « socialisme de consommation ».

L'article de Daniel Gros (2012), au titre éloquent *Macroeconomic imbalances in the euro area : Symptom or cause of the crisis ?*, découvre que les déséquilibres en zone euro se sont en réalité développés et accumulés au cours des périodes précédant la crise (notamment à partir de 2002). Les différences de croissance liées

à la convergence des économies les plus pauvres vers les plus riches de la zone ont provoqué des déséquilibres extérieurs cumulatifs et des accumulations de dettes extérieures et publiques chez les premiers et des excédents chez les seconds ; ceci exprime le processus « normal » (néoclassique) de circulation des capitaux au sein de la zone, processus grandement facilité par l'existence même de la monnaie unique, avec par exemple des taux d'intérêt réels très faibles dans les pays en rattrapage. Enfin, se sont greffés des phénomènes d'euphorie et d'insouciance qui ont abouti à gonfler puis finalement faire éclater les bulles immobilières et de dettes souveraines de certains pays. Ainsi, bien loin de se retrouver dans un des cas prévus par la théorie des ZMO, les déséquilibres qui se révèlent après 2009 sont la suite logique du long processus précédant le choc de 2008.

On doit insister sur une association potentiellement « infernale », celle des crises à la fois bancaires, de change et des dettes souveraines. Elle a affecté surtout les pays émergents mais Pierre-Olivier Gourinchas et Maurice Obstfeld (2011) sont persuadés qu'elle doit inquiéter aussi les pays développés et nous pensons qu'elle éclaire particulièrement bien le cas de la Zone Euro. Ils mettent à profit les travaux de Graciela Kaminsky et Carmen Reinhart (1999) pour en étudier les cas pratiques de la fin du vingtième siècle. Partant d'une crise bancaire systémique associée à une forte dépréciation du change, ils indiquent que les finances publiques peuvent être mises en péril lorsque le gouvernement intervient pour garantir les dettes des banques, acquiert auprès d'elles des actifs douteux ou leur injecte du capital. Lorsqu'elles sont suffisamment onéreuses, ces mesures surajoutent une troisième crise, celle de la dette souveraine. C'est dire si l'association des crises bancaires et de change peut s'avérer dangereuse. Les travaux sont entrepris pour deux groupes de pays, les 22 pays de l'OCDE et 57 pays émergents afin de déterminer les meilleurs prédictors de ces deux crises (bancaire et de changes). La méthode utilisée est une estimation Logit sur panels sur la période 1973-2010. Les pays subissent aussi d'autant plus facilement une crise de change qu'ils ont expérimenté un taux de change réel élevé un ou deux ans avant.

L'absence de flexibilité du change est ainsi montrée du doigt. De même, l'absence de réserves de change suffisantes accroît le risque de crise future. Une autre variable clef est mise en évidence : il s'agit du rapport du crédit au PIB. Les booms de crédit, particulièrement lorsqu'ils alimentent les bulles d'actifs immobiliers, préparent les crises bancaires et de change. Mais alors, que se passe-t-il si les changes sont fixés par une Union Monétaire ? Peut-on considérer qu'éviter ainsi une crise de change est une bonne chose ou, faute de cet exutoire, que cela entraîne une tension supplémentaire sur le système bancaire et l'économie réelle ? Enfin, selon P.-O. Gourinchas et M. Obstfeld, les crises de dettes souveraines sont bien annoncées par la montée du crédit global et par celle des dettes publiques à court terme.

Prêts privés

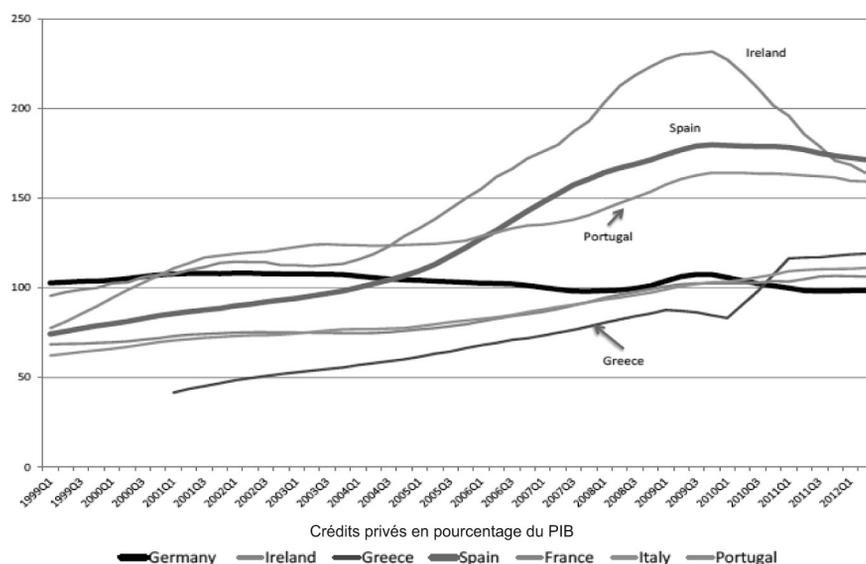


Figure 1 : Les poussées de crédit privés pour quelques pays de la zone euro

Source : (Santos, 2015)

En conclusion de cette étude nous retenons que les deux facteurs qui semblent le mieux anticiper les crises des trois sortes (change, banques, souveraine) et par conséquent les événements graves associés à leur conjonction, sont la poussée du crédit (voir figure 1) et la montée du taux de change réel, les deux choses étant d'ailleurs souvent liées : les booms de crédit entraînent typiquement des pertes de compétitivité ou hausse du change réel et les pays qui éprouvent les deux simultanément sont des victimes probables de crises financières. En zone euro, de tels phénomènes ont clairement affecté les pays périphériques du Sud et l'Irlande.

1.3. Épargne, investissement, croissance et socialisme

On connaît la fameuse équation qui relie les agrégats macroéconomiques :

$$(T - G) + (S - I) = (X - M) = SNK,$$

qui devient facilement :

$$S_N = S + (T - G) = I + (X - M) = SNK \text{ ou } S_N - I = CC = SNK.$$

L'excédent public « impôts (T) – dépenses publiques (G) » plus l'excès d'épargne privée (S) par rapport aux investissements (I) égale le surplus du commerce extérieur ou CC [(compte courant = exportations (X) – les importations

(M)] lui-même équivalent aux sorties nettes de capitaux (SNK). S_N est l'épargne nationale, égale à $S + (T - G)$.

Dans une union monétaire, les pays les moins avancés ou dotés d'un potentiel de croissance élevé attirent les capitaux et ont un déficit extérieur. Ils attirent les capitaux parce qu'ils offrent de meilleures rentabilités réelles ou supposées et des possibilités de spéculation à la hausse des valeurs d'actifs. Ils peuvent financer les investissements par ces flux excédentaires rentrants, mais ils développent aussi les crédits domestiques par des anticipations de profits souvent exagérées et des taux d'intérêt réels moins élevés. Cette dernière propriété tient à la politique monétaire unique qui établit les taux nominaux au niveau de la zone, tandis que l'inflation des pays en expansion rapide est généralement plus forte. Le secteur financier de ces pays se trouve donc au cœur de la dynamique de développement et les banques des autres pays sont tentées de s'y associer en achetant ou en développant des réseaux. Ainsi, globalement, si les investissements « I » sont forts, les déficits extérieurs et les entrées nettes de capitaux sont élevés. De plus, derrière ces entrées nettes, se cachent des flux bruts de bien plus grande envergure, ce qui veut dire qu'en définitive, les crédits à l'économie et à certains secteurs progressent en pourcentage du PIB. Les risques pris par les organismes financiers croissent avec leur quantité mais les risques ressentis par eux ne progressent pas forcément. Ainsi, ce que nous appelions plus haut la « fragilisation » est inexorablement en marche.

1.3.1. La politique monétaire : responsable, sinon coupable ?

La politique monétaire de la BCE a joué un rôle déterminant dans ces déséquilibres annonciateurs de crise, à la fois comme la plupart des banques centrales qui n'hésitent pas à alimenter les poussées de crédit et comme banque centrale d'un ensemble d'économies nationales qu'elle contribua par la force des choses mais consciemment (pour conduire une convergence des niveaux de vie) à dissocier. Rudiger Ahrend (2008) a mesuré les « écarts de Taylor » pour des pays de l'OCDE ; ces « écarts de Taylor » sont la différence entre le taux d'intervention de la banque centrale et celui qui résulterait, pour un pays déterminé, du calcul d'un taux d'intervention fictif, compte tenu des écarts de production et des écarts d'inflation vis-à-vis de leur norme souhaitable. Ainsi, la plupart des anomalies détectées avant 2008 concernent des pays qui auraient dû subir des taux d'intervention bien plus élevés que les taux effectifs pratiqués par la banque centrale et qui ont donc connu des « écarts de Taylor » négatifs. Un écart de Taylor, lorsqu'il dure, est donc un formidable encouragement donné à l'endettement excessif. Les pays titulaires d'un « record » à cet égard pour l'écart et sa durée sont l'Irlande (1999–2007), le Portugal (1998–2005), l'Espagne (1998–2007) et la Grèce (2000–2007), tous des pays de la zone euro. L'impact de cette politique laxiste vis-à-vis de ces pays s'observe aussi en termes de bulles d'actifs, notamment immobiliers.

1.3.2. Vers la crise secondaire de 2011

Pour l'Europe, l'histoire ne s'arrête malheureusement pas là. L'observation des crises économiques conduit aussi à se pencher sur les « complications » budgétaires, déjà abordées par Maurice Obstfeld et Pierre Olivier Gourinchas. Toute crise économique comme celle de 2008, produit des déficits et de l'endettement public supplémentaire, en partie pour des raisons en rapport avec les stabilisateurs automatiques (moins de recettes d'impôt, plus de dépenses sociales) et en partie à cause des politiques keynésiennes de relance. Lorsque de surcroît la crise est financière, il peut arriver que l'endettement public devienne cataclysmique, en raison des actions de sauvegarde menées au profit des banques lorsque celles-ci sont menacées de faillite. Les nationalisations et reprises de dettes peuvent coûter très cher à l'État. Ainsi, Patrick Honohan (2017) donne des chiffres étonnants du coût budgétaire brut des crises bancaires entre 2007 et 2013. Retenons par exemple les 44% du PIB pour l'Islande, 39% pour l'Irlande et 22% pour la Grèce. Plus un système bancaire a été imprudent, plus il s'est laissé griser par la montée des crédits avant une crise et plus sûrement l'endettement de l'État subit le contre-coup de la crise bancaire, peut devenir insoutenable et provoquer une crise de la dette souveraine ; c'est ce qui s'est passé en Europe après 2010. Ce fait s'aggrave encore si l'État s'était lui-même endetté beaucoup, dès avant la crise, pour profiter à plein de l'abondance des crédits et d'une vacance de signalement des risques. Enfin, comme en matière financière tout est lié, les pays européens créditeurs sont eux-mêmes impliqués et secoués par les défauts ou perspectives de défaut des états imprudents.

1.3.3. Des épargnes nationales insuffisantes

Une grande partie de ces scénarios ne se produiraient pas ou du moins se produiraient avec une moindre intensité et de moindres risques si, parallèlement à la montée des investissements et des spéculations, les épargnes publiques et privées (épargne nationale) se maintenaient ou progressaient. Si S , $(T - G)$ et leur somme S_N sont substantiels, les investissements nationaux et la croissance économique peuvent être financés de façon différente, plus solide et plus sûre, avec une dépendance moins grande vis-à-vis de l'extérieur et un plus fort pourcentage d'autofinancement. Or, dans certains pays et singulièrement avant la crise de 2008, il s'est produit de fortes tensions de consommation et donc inversement une baisse de l'épargne nationale. Qu'elles en sont les raisons ?

En premier lieu, si les taux d'intérêt réels sont bas, cela entraîne aussi les demandes de crédits à la consommation. En deuxième lieu, les valeurs d'actifs, notamment immobiliers, sont élevées et les anticipations de ces valeurs d'actifs le sont également. Beaucoup de périodes de fragilisation financière sont marquées par des bulles immobilières qui donnent un sentiment de richesse, propice à un

taux élevé de consommation. En troisième lieu enfin, les États sont toujours tentés de développer leurs interventions sociales et de vivre sur un grand pied. Leur dette s'accroît à la mesure de nouveaux déficits dans un mouvement qu'il est légitime de nommer « socialisme ». C'est ainsi que le Portugal a vu grimper sa dette publique de 50% du PIB à 90% du PIB entre 2000 et 2010, la part des transferts sociaux passant de 11,4% durant la période 1994–2002 à 14,7% au cours de la période sensible de notre étude 2003–2007. Et que dire de la Grèce ? Tous ces éléments se traduisent par une baisse importante de l'épargne nationale brute et par un écart parfois violent avec l'investissement national, écart qui correspond très exactement à un déficit extérieur, un endettement externe important et la montée du crédit et des risques corrélatifs.

L'Union Monétaire devrait se composer de pays pour lesquels son mode de fonctionnement (monnaie et politique monétaire uniques) n'accroîtra pas vraisemblablement la fragilisation économique et financière préluant aux crises. Ce critère implique de maintenir à l'extérieur des pays trop fortement susceptibles de faire dépendre leur croissance des entrées de capitaux étrangers, pays généralement en retard par rapport aux autres et pays menant des politiques d'alimentation étatique de la consommation. Il doit compléter, sinon remplacer, le critère traditionnel de probabilité de présence ou d'absence de chocs asymétriques. En un sens et à l'inverse des idées de Jeffrey Frankel et Andrew Rose, nous avons ici affaire à une version endogène pessimiste de l'analyse des zones optimales. Cette version endogène est fortement ancrée dans l'analyse autrichienne des cycles, les désarticulations sectorielles dues aux excès de crédit, invoquées par cette dernière, étant transposées sur des désarticulations géographiques (et souvent encore sectorielles comme le montrent les booms immobiliers) au sein d'une zone. Le critère correspondant est destiné à protéger les intérêts du groupe tout entier (critère d'admission) autant que ceux des nations particulières se posant la question de l'adhésion ou du maintien (critère d'adhésion).

2. Ajustements et optimalité des Unions Monétaires

La première partie nous permet aussi de redéfinir le besoin d'ajustement de la façon suivante : « Après les crises, opérer les mouvements qui permettent à la fois de resserrer les conjonctures et les compétitivités tout en assurant la reprise et la croissance ultérieure les plus franches pour la Zone et ses composantes ». Le second volet de la définition ouvre la porte à deux types de critiques de la théorie des ZMO : 1) l'insuffisance des critères traditionnels purement relatifs ; 2) l'insuffisance d'une approche mésestimant les positions particulières des composantes en tant que nations ou de leur place dans la mondialisation.

2.1. Insuffisance des critères purement relatifs

Il faut noter que les formes d'ajustement évoquées par la théorie des ZMO ont un caractère relatif et reliées à l'intérêt de l'ensemble. Elles produisent des critères d'admission ! On s'ajuste les uns par rapport aux autres, sans considérer explicitement l'intérêt de chaque membre de la zone. Cette façon de penser est liée implicitement à l'hypothèse même des chocs asymétriques, censée se vérifier en pratique dans l'optique traditionnelle impulsion-propagation. Correspondant à cette asymétrie des problèmes, on parle surtout d'éclatement ou de dispersion du groupe et des mécanismes de resserrement existant pour y remédier. L'image présente à l'esprit est celle des taux de change et non celle des taux de croissance à long terme ou après reprise.

On a vu que les vrais dangers étaient venus de la crise et pas tellement des déséquilibres relatifs. Les pays adhérant à une zone monétaire peuvent-ils espérer ou non, en moyenne, de meilleures performances de croissance et de reprise que lorsqu'ils n'y adhéraient pas ? Une version moins probante mais plus réalisable est de comparer les performances moyennes des pays appartenant par exemple à la zone euro à celles des pays qui n'y figurent pas. Pour les comparaisons de croissance à long terme, les analyses pour l'Union Monétaire Européenne ne sont pas très favorables, c'est le moins qu'on puisse dire (Sapir, 2017). Au passage, signalons que si un critère d'optimalité devait s'imposer, ce serait bien celui de la maximisation de la croissance d'ensemble d'une zone, idée que la théorie des ZMO ne reprend pas !

Au vu des événements de 2008, les reprises après les crises devraient faire l'objet d'analyse poussée de la part des partisans de la théorie des ZMO. L'immédiat après-crise a révélé une réactivité normale de l'ensemble de la zone euro, l'Allemagne, la France, l'Italie et bien d'autres pays connaissant une reprise correcte ou forte après le creux de 2009 (plus ou un peu moins de 2% de croissance dès 2010). Mais on a déjà vu que des pays périphériques comme l'Irlande, l'Espagne et bien évidemment la Grèce ne se sont pas remis du tout, les deux premières années.

Surtout, la crise secondaire des dettes souveraines, crise classique selon la théorie des fluctuations, ne s'est produite que pour les pays de la zone euro ce qui pose à l'union monétaire un problème de fond. Pendant les années 2012 et 2013, nombreux ont été les taux de croissance négatifs en zone euro et nombreux aussi les quasi-stagnations de l'activité (Allemagne et France par exemple). Ce qui est frappant c'est qu'en dépit de son caractère financier donc facilement « mondialisable » cet épisode déprimant n'a touché que la zone euro en Europe et dans le monde (si l'on excepte la Suède).

Si la solidarité financière renforcée par la monnaie unique finit par rendre plus probable et virtuellement plus destructrice une crise secondaire de ce type, c'est indéniablement un mauvais point pour l'intégration monétaire, c'est signifier que

les reprises-ajustement y sont plus fragiles et susceptibles de s'inverser. Ceci fait alors valider un critère supplémentaire bien connu en Europe mais pas autant par la théorie des ZMO, celui d'une situation soutenable des finances publiques. Certains critères de Maastricht puis ultérieurement le Pacte de Stabilité sont entièrement légitimés par les ajustements chaotiques d'après la récession de 2008, dégradés en récession secondaire.

2.2. L'insuffisance d'une approche mésestimant les positions particulières des membres

Trois mécanismes d'ajustement sont envisagés par la théorie des ZMO moderne. Le premier, en creux, est celui de la flexibilité des prix et des salaires, chargé de resserrer les taux de change réels. Le deuxième est celui des migrations, le déplacement de la main d'œuvre des régions en difficulté économique vers les régions en meilleure santé. Le troisième est la coassurance budgétaire, un système d'impôts et d'aides éventuellement actif au sein de la zone. Seul ce dernier a donné lieu à la prise en compte du fait national, les deux autres, non !

2.2.1. Des ajustements prévus par la théorie des ZMO ne tiennent pas assez compte du fait national

Des ajustements par le taux de change réel qui freinent les reprises.

Paul de Grauwe (2012) a examiné quels étaient les ajustements de compétitivité que devaient faire les PIIGS après la crise. L'Irlande avait l'ajustement le plus important à mener à bien pour revenir à sa compétitivité de 1999. On voit aussi que c'est ce pays qui a réussi à le réaliser en trois ou quatre ans seulement grâce au patriotisme et à l'absence de socialisme. La Grèce, qui aurait eu moins de chemin à faire selon De Grauwe, en aurait réalisé les trois quarts fin 2011. La suite des événements après la crise secondaire prouve que le chemin s'est allongé ou qu'il est devenu nettement plus escarpé, tant ce pays s'est enlisé dans cet effort de dévaluation interne. On pourrait faire une remarque analogue pour d'autres pays périphériques.

La conclusion à tirer pour une zone monétaire est qu'il devrait y avoir un examen préalable des capacités d'ajuster le taux de change réel, un critère de flexibilité ou de conformité structurelle, excluant probablement les pays en retard les plus attachés au socialisme de consommation. Cet examen a une valeur à la fois comme critère d'admission et comme critère d'adhésion. On retrouve le résultat de la première partie consacrée aux dangers.

L'ajustement de Mundell est parfois trop douloureux pour une nation et bloque ses perspectives de croissance à long terme.

Les migrations sont le moyen que voyait Robert Mundell (1961) pour ajuster les déséquilibres. Ajoutons qu'en cas de crise comme celle de 2008, quand une

économie nationale va mal et ne peut absorber les demandeurs d'emploi, ces mouvements de main-d'œuvre sont aussi une « solution ». L'opinion courante était que la zone euro n'était pas une zone monétaire optimale parce que les mouvements migratoires entre les pays d'Europe risquaient d'être insuffisants (problèmes de langue, attachements aux nations ...etc.).

En fait, les mouvements migratoires d'après 2008 ont été importants. Il est difficile de les cerner statistiquement de façon correcte, les soldes migratoires représentant de 0,5% de la population par an en Allemagne à 2% pour l'Irlande. On se contentera d'évoquer quelques pays soumis à ce phénomène durant la crise.

Notre méfiance vis-à-vis de ce mécanisme de Mundell est inspirée surtout par le cas portugais. Ce cas est exposé dans l'article de Joao Andrade Souza de la façon suivante :

Depuis 2007 sont sortis par an en moyenne 100 000 portugais. De 2011 à 2015 un demi-million est sorti du pays. Il semble qu'en 2016 le nombre d'émigrants s'est un peu réduit. Cette vague est bien différente des vagues précédentes : le nouveau émigrant n'a pas besoin de quelqu'un pour lui écrire les lettres qu'il envoie chez lui ou lire celles qu'il reçoit, il a un cours universitaire du premier au troisième cycle et communique avec la famille par l'internet ; en général il n'a pas envie de retourner à son pays pour acheter des terres, bâtir une maison ou ouvrir un petit commerce comme l'émigrant d'avant. Les pays de destination ce sont diversifiés beaucoup et on en registre des pays comme l'Angleterre, la Suisse, l'Irlande et l'Australie, même l'Islande ! Ces migrants représentent la capacité de l'individu à réussir dans des sociétés modernes, dans un monde développé et concurrentiel. Mais ils représentent aussi pour l'économie portugaise une perte formidable de capital humain. (Souza, 2017)

Quand on rapporte ces flux d'émigration à la population du pays (environ 10 millions) on s'aperçoit des dégâts considérables que cet ajustement provoque. Si la stabilité de la zone euro et la présence du Portugal dans la zone sont à ce prix, le jeu en vaut-il la chandelle ?

À la différence de régions d'un même pays où les déplacements plus ou moins définitifs de ce type se font au sein d'une même patrie et sans perte d'identité, les nations de l'ensemble européen risquent de perdre leur potentiel de croissance et sont menacées dans leur intégrité. Ainsi, le critère de mobilité du facteur travail considéré par la théorie des zones monétaires optimales ne peut être exigé des parties que dans la mesure où il ne remet pas en cause l'identité et la croissance économique de ces parties. Dans ce cas, le critère d'admission peut être satisfait mais pas du tout celui de l'adhésion. L'optimalité complète devrait se juger moins du point de vue de l'équilibre relatif que de celui de la croissance du tout mais aussi des nations membres (critère d'adhésion ou de non retrait).

2.3. Le critère de « mondialisation spécifique » et les ajustements

Prolongeons l'analyse du fait national par celle du lien national à la mondialisation. Une théorie rénovée des ZMO doit à la fois tenir compte des spécificités internes des nations, comme ci-dessus, mais aussi de leur mondialisation spécifique.

Chaque pays membre entretient des relations d'échanges de biens et services, de mouvements de facteurs et financiers avec des pays extérieurs. Ces liens lui sont propres tant par leur orientation spatiale que par leur intensité et s'expliquent par la proximité géographique, l'Histoire, une langue ou une culture commune. Le concept a été développé dans un article (A.-Y. Landais et B. Landais, 2014) et se décline en deux approches utiles :

- Il a trait d'abord aux sources possibles de dangers venant des économies extérieures à la zone monétaire et empruntant le chemin d'un pays particulier de la zone.
- Il a trait ensuite aux influences qu'exercent les liens extérieurs d'un pays sur ses capacités d'ajustement et de résorption des crises.

2.4. Un exemple limite de mondialisation spécifique : l'Irlande

L'Irlande a été touchée par la crise de façon spectaculaire. C'est pourtant ce pays qui semble avoir le mieux réagi. Sa mondialisation spécifique l'y a considérablement aidée. Résumons en les éléments. :

L'économie irlandaise est plus flexible parce qu'elle est au contact direct de l'économie britannique et parvient à s'adapter aux conditions posées par cette proximité. Même lorsque la livre sterling s'est trouvée dépréciée en 2009, les prix et salaires irlandais ont su s'aligner en conséquence.

L'économie irlandaise a connu des migrations qui ont été grandement facilitées et rendues moins douloureuses pour des raisons qui ont à voir avec sa position dans la mondialisation. La croissance vive de la période précédant la crise a attiré des immigrants de pays de l'Est entre 2000 et 2008. Ce furent les premiers à quitter l'Irlande après la crise, minimisant ainsi la pression sur le chômage. De plus, la tradition d'émigration irlandaise a développé une diaspora dans beaucoup de pays de langue anglaise (USA, Canada, Nouvelle-Zélande, Australie) facilitant les départs d'Irlandais qui espèrent d'ailleurs toujours revenir dans un pays à niveau de développement équivalent (ce retour se confirme actuellement).

Enfin, les capitaux américains se sont très vite proposés pour relancer les investissements en Irlande et ont alimenté la reprise. Or, ces investissements directs sont une tradition bien ancrée, liée elle aussi aux affinités culturelles ainsi qu'aux dispositifs fiscaux attractifs.

Cet exemple irlandais montre donc qu'une considération des liens hors zone doit être introduite dans les choix d'adhésion à une zone monétaire. Il est symptomatique que jamais la question du maintien de l'Irlande dans la zone euro ne se

soit posée tout au long de ces années de crise, tant sa mondialisation spécifique allait dans le sens des ajustements nécessaires à son maintien.

La théorie des ZMO a trop privilégié les considérations d'équilibre interne en vase clos sans voir qu'à notre époque l'ouverture économique sur l'extérieur pouvait s'avérer bénéfique ou maléfique en termes d'ajustement. Certes, le cas irlandais est limite, mais certaines de ses caractéristiques se retrouvent dans d'autres pays (l'Espagne par exemple) ou sont inversées au contraire pour des pays connaissant les plus grandes difficultés. Le contre – exemple des relations migratoires du Portugal s'impose à l'esprit ou encore l'influence des isolats linguistiques pour l'Italie et la Grèce. Chaque pays peut être « noté » selon ce critère.

Ce texte, aboutit ainsi à définir un nouveau « critère d'optimalité composite » exprimant la « facilité d'ajustement par la mondialisation hors zone ». Il s'agit à la fois d'un critère d'admission et d'un critère d'adhésion.

Conclusion : vers une refonte de la théorie des zones monétaires optimales

Après examen des événements liés à la crise de 2008 en Zone Euro, la théorie des zones monétaires optimales ne reste pas indemne.

La première mise en cause concerne l'origine des dangers auxquels s'exposent les pays formant une union monétaire. Plus que les chocs asymétriques, ils doivent redouter les crises et que la politique monétaire unique ne fragilise spécialement certains pays, en gros ceux qui sont les plus en retard et qui profitent des phénomènes de rattrapage grâce au crédit. Ce risque est d'autant plus élevé que les pays concernés sont les moins attentifs à limiter les excès par une valeur suffisante de leur épargne nationale. Lorsque la crise de 2008 s'est déclenchée et ultérieurement au moment de la crise secondaire liée aux dettes publiques, les pays périphériques ont été les plus impactés et leur reprise a été tardive et incomplète. L'avantage de croissance obtenu durant la première phase a été parfois complètement effacé. La théorie des ZMO, trop liée à une approche impulsion-propagation des fluctuations, doit donc être réformée en profondeur pour prendre en compte ces phénomènes endogènes plutôt décourageants mais bien intégrés à la théorie des crises.

Les ajustements prévus par la théorie pour remplacer les mouvements de taux de change ont été parfois au rendez-vous durant la période post-crise donnant ainsi raison à la théorie. Mais les conditions dans lesquelles ces ajustements se sont produits ont montré leurs limites. En particulier, l'ajustement des taux de change réels par la flexibilité a été souvent pénible ou faible ou les deux à la fois. Dans une zone monétaire de pays indépendants, il ne faut pas que les critères soient les mêmes que dans le cas des régions d'ensembles nationaux, ce que ne prend pas en compte suffisamment la théorie des ZMO. Les excès d'austérité du cas grec comme les effets destructeurs des émigrations dans le cas portugais montrent que les critères envisagés par la théorie ne sont acceptables que pour

des pays très proches les uns des autres dans leur développement économique et donc peu susceptibles d'avoir besoin d'ajustements trop brutaux. Enfin, on pourrait aussi faire entrer en critère nouveau les chances d'ajustement procurées par les mondialisations spécifiques, celles que certains pays tirent de leurs relations avec l'extérieur en termes de flexibilité, de facilités de migrations et des atouts de reprise économique qu'elles leur procurent.

Ces critiques mènent à un schéma théorique de remplacement conçu de la façon suivante. Il y a deux types d'optimalité à ne pas ignorer dans le cas de nations : 1) l'optimalité d'admission, définie par une maximisation de l'utilité de la zone entière ; 2) l'optimalité d'adhésion définie par une maximisation de l'utilité pour chacun des divers pays membres.

Parfois la recherche d'optimalité peut se faire de conserve : éviter les chocs asymétriques mais surtout éviter les crises, conduit à préconiser des zones assez homogènes en termes de niveau de développement. Vérifier les possibilités d'ajustement ou de reprise après-crise liées à une mondialisation spécifique peut aussi être bénéfique aussi bien pour le pays concerné que pour la zone toute entière. De même, s'assurer d'une flexibilité associée soit à la mondialisation soit à une orientation non socialiste, est utile à l'optimalité d'admission et à l'optimalité d'adhésion. Mesurer les progrès de fonctionnement d'une zone par les performances de croissance de longue période semblerait alors le meilleur critère.

Mais parfois, les deux optimalités sont concurrentes. L'ajustement par le déplacement de la force de travail, parce qu'il n'est pas temporaire mais définitif, sépare les intérêts d'une partie de ceux du tout, l'optimalité d'admission rehaussée par les migrations en cas de crise s'accroissant au détriment de l'intérêt à long terme d'une ou plusieurs économies de l'union monétaire. Là encore, la mesure peut se faire en appréciant la croissance du tout et celles des parties et les forces qui les sous-tendent.

Une zone de nations gagnant le titre de « zone monétaire optimale » serait celle qui combinerait dans un même résultat favorable l'obtention de ces deux formes d'optimalité. Et si elles ne le sont pas, devant les dangers accrus de crise ou de stagnation, des nations indépendantes ne peuvent jamais exclure l'idée d'un retrait ou d'une exclusion.

La théorie des zones monétaires optimales devrait donc être redéployée. Les critères les plus importants qu'on a relevés dans cette réflexion sont le niveau de développement préalable et une discipline suffisante à maintenir pour l'absorption intérieure, discipline budgétaire et discipline de consommation. Par les excès de crédit et les emballements qu'elle provoque au profit des pays en retard, une union monétaire n'a de chances de ne pas se fragiliser elle-même que si ces pays ne sont pas trop en retard et que s'ils sont animés de forces de croissance qui s'exprimeraient de toute façon, union monétaire ou non. Les potentiels de croissance des pays les plus faibles d'une union peuvent certainement être réalisés plus vite s'ils

bénéficient du coup de pouce de l'Union Monétaire mais ils doivent préexister indépendamment sous forme de choix fondamentaux en faveur du futur. L'Irlande était dans ce cas, la Grèce non. Une bonne insertion dans la mondialisation en est le signe et représente un atout d'ajustement.

Bibliographie

- Ahrend, R. (2008). *Have long-term financial trends changed the transmission of monetary policy?* OECD Economics. Department Working Paper, 634.
- De Grauwe, P. (2012). *In search of symmetry in the eurozone*. CEPS Policy Brief, n° 268, Mai.
- Gourinchas, P.-O. et Obstfeld, M. (2011). *Stories of the twentieth century for the twenty-first*. NBER Working Papers n° 17252, Juillet.
- Gros, D. (2012). *Macroeconomic imbalances in the euro area : Symptom or cause of the Crisis ?*, CEPS Policy Brief, n° 266, Avril.
- Honohan, P. (2017). *Banking crises in Europe*. Peterson Institute Policy Brief, Janvier.
- Kaminsky, G. Reinhart, C. (1999). The twins crisis : The cause of banking and balance of paiements problems, *American Economic Review*, (89), Juin.
- Landais, A.-Y. et Landais B. (2014). Optimalité en zone monétaire et mondialisation spécifique des États : un cas limite, l'Irlande. *Studia Oeconomica Posnaniensia* (SOEP), 2(12).
- Mundell, R. (1961). Theory of Optimal Currency Areas. *The American Economic Review*, 51(4).
- Santos, T. (2015). *Credit booms : implications for the public and the private sectors*, BIS Research Papers, n° 481, Janvier.
- Sapir, J. (2017). *The euro versus Europe*, Valdai Discussion Club, Moscou : Mars.
- Souza, A.J. (2017). Débat sur l'intégration économique et monétaire européenne : le cas du Portugal. *Revue Internationale des Economistes de Langue Française* (RIELF), (1), Mai.

Marie-Françoise DELAITE

Université Paris 13 Sorbonne Paris Cité, France

DELAITE@univ-paris13.fr

VULNÉRABILITÉS DES BANQUES DANS LA GLOBALISATION FINANCIÈRE : LE CAS DE LA ZONE EURO

Résumé : l'objet de cet article est double :

1. Établir un cadre analytique permettant d'identifier les vulnérabilités bancaires dans la zone euro. Les fragilités conjoncturelles sont analysées à la lumière des comportements spéculatifs ou susceptibles d'engendrer des risques de surréaction et de contagion. Les fragilités structurelles sont également mises en évidence.
2. Montrer l'illusion d'une régulation appropriée et l'impuissance des autorités de régulation financière face au pouvoir des banquiers.

Mots-clés : crise financière, régulation financière, banques.

JEL classification : G18, G38, F3.

THE VULNERABILITIES OF BANKS IN FINANCIAL GLOBALISATION: THE EXAMPLE OF THE EUROZONE

Abstract : This article has two aims:

1. To identify the vulnerabilities of banks in the Eurozone. The weaknesses are analysed in the context of market's speculation and overreaction. The structural weaknesses are also addressed.
2. To show the appropriate regulation illusion and the financial regulation authorities' incapacity toward the bankers' power.

Keywords : financial crisis, financial regulation, banks.

Introduction

Dix ans après la grande crise de 2007 et six ans après la crise des dettes souveraines, le problème de la résilience des banques de la zone euro se pose avec acuité. Ces dernières n'ont pas tiré les leçons des crises passées. Par ailleurs, elles sont toujours confrontées à l'instabilité financière et à l'imprévisibilité des marchés.

Dès lors, la réflexion sur les fragilités bancaires dans la globalisation financière nécessite de se poser les questions suivantes. Le recours excessif aux marchés, y compris celui des dettes souveraines est-il source d'instabilité pour elles ? Dans quelle mesure les banques de la zone euro sont-elles des institutions porteuses de nouvelles crises dans la sphère financière globalisée dont les mécanismes de régulation sont insuffisants ? Plus fondamentalement, la maîtrise de ces banques par les autorités de réglementation et de supervision est-elle réelle ou illusoire ?

L'article portera particulièrement sur le cas des grandes banques systémiques de la zone euro (G-SIBs, Global Systemically Important Banks) dont la défaillance pour des raisons de taille, de sophistication et de liens avec d'autres organisations pourrait entraîner un choc important sur le monde financier et les activités économiques.

L'objectif de cet article est double :

1. Établir un cadre analytique permettant d'identifier les vulnérabilités bancaires dans la zone euro. Les fragilités conjoncturelles seront analysées à la lumière des comportements spéculatifs ou susceptibles d'entraîner des risques de surréaction et de contagion. Les prix Nobel G. Akerlof et R. Shiller (2009, p. 203) nous rappellent que les marchés livrés à eux-mêmes sont susceptibles d'être dominés par des « esprits animaux » (inquiétude, panique, euphorie, corruption, confiance). Les fragilités structurelles seront également mises en évidence (grande taille, rentabilité insuffisante, facteurs monétaires).
2. Montrer l'illusion d'une régulation appropriée (maîtrise incertaine du risque de liquidité, limites de la réglementation prudentielle et incertitude quant aux réactions des créanciers bancaires et des actionnaires face à la menace d'un *bail-in*) et l'impuissance des autorités de régulation financière face au pouvoir des banquiers.

1. Les formes de vulnérabilités dans la globalisation financière

Nombreux sont ceux qui parmi les régulateurs soutiennent que, depuis la grande crise de 2008, les G-SIBs ont accru leur résistance face aux chocs de toute nature. Or, les faits récents confirment que cette solidité n'est qu'apparente. Début 2016, ces grandes banques ont été mises en difficultés par les marchés. Leurs actions ont vu leurs cours s'effondrer. Leurs vulnérabilités sont apparues à la lumière de

plusieurs évènements récents. Mais d'autres fragilités pourraient conduire à des difficultés à plus long terme. Nous examinerons successivement ces vulnérabilités, d'un point de vue conjoncturel, puis structurel.

1.1. Les vulnérabilités conjoncturelles

Ces vulnérabilités sont liées à des mouvements spéculatifs, à des risques de contagion et à des phénomènes de surréaction.

1.1.1. Les mouvements spéculatifs

Dans la sphère financière globalisée, les G-SIBs peuvent être confrontées à des mouvements de spéculation. Au début de l'année 2016, les cours de bourse des G-SIBs européennes ont connu des variations erratiques (des baisses très importantes suivies d'une journée de hausse, suivie de nouvelles baisses, etc.) (Chavagneux 2016, p. 16). Peut-on donner une explication à une telle volatilité ? Ces mouvements sont certainement dus à des facteurs spéculatifs (Chavagneux 2016, p. 16). Certains acteurs du marché espéraient pouvoir réaliser des plus-values quelle que soit la santé réelle des G-SIBs.

1.1.2. Les risques de contagion

Des chercheurs (Brunnermeier, Clerc et Scheicher, 2013) ont mis en évidence le rôle clé des G-SIBs mondiales sur le marché des swaps de défaut de crédit (credit default swap – CDS). Étant très interconnectées, elles seraient, selon eux, sources de contagion importante en cas de perturbation sur ce marché. Chavagneux (2013, p. 134) souligne que ce marché est basé sur un petit nombre de banques mondiales à savoir : J.P. Morgan, Goldman Sachs, Morgan Stanley, Deutsche Bank et Barclays, ce qui augmenterait le risque systémique en situation de crise. Pour les autorités de régulation, les liens de la Deutsche Bank avec les autres G-SIBs en font l'une des principales causes de contagion du risque systémique à la zone euro.

Si le risque de défaut d'un emprunteur se réalisait, les G-SIBs vendeuses de CDS ne pourraient pas tenir leurs engagements.

1.1.3. Des phénomènes de surréaction

Dans l'univers financier, les G-SIBs européennes peuvent être confrontées à des phénomènes d'emballement à la baisse et à la hausse, comme le montrent les trois exemples suivants :

1. Le cas de la Deutsche Bank est particulièrement éclairant. Menacée par des amendes infligées par les juges américains pour sa responsabilité dans la propagation de la grande crise de 2008, la banque allemande a vu la valeur de son action diminuée de moitié de janvier 2016 à septembre 2016. Elle est passée de 20 euros à 10 euros. Cet évènement montre qu'au-delà des fondamentaux,

ce sont les anticipations autoréalisatrices qui sont à l'origine des phénomènes d'emballement à la baisse. Les actions de la Deutsche Bank ont chuté parce que de nombreux acteurs du marché pensaient qu'elles allaient chuter. Comme le souligne André Orléan (1999, p. 12) dans son ouvrage « le pouvoir de la finance » la croyance partagée et les rumeurs agissent fortement sur les marchés.

2. Après les élections sur le Brexit, l'euro a baissé par rapport au dollar et avec lui les cours boursiers des G-SIBs européennes. Ces effets d'emballement à la baisse, alimentés par des comportements moutonniers, s'expliqueraient par une forte incertitude des investisseurs quant au futur de l'intégration européenne.
3. Le lundi 24/04/2017, la Bourse française a connu une hausse de 4,14% au lendemain du vote français sur la présidence. L'élection du candidat Macron au deuxième tour (partisan d'une Europe fédérale) a provoqué une hausse des cours bancaires faisant gagner 7,5% à BNP Paribas, 9,9% à la Société Générale et 10,9% au Crédit Agricole. Ce même jour, l'indice Stoxx des valeurs bancaires de la zone euro a connu une hausse de 7,2%. Ce phénomène de surréaction, accru par des comportements grégaires, peut signifier que les acteurs du marché n'étaient plus inquiets quant au futur de la zone euro.

La conclusion est claire : les marchés réduisent les G-SIBs à de simples actifs dont le prix ne reflète pas leur valeur fondamentale mais la plus ou moins grande anxiété des investisseurs ou leur plus ou moins grande euphorie. La spéculation, les phénomènes de surréaction et les risques de contagion créent une volatilité plus importante et une instabilité porteuses de risques potentiels pour les banquiers et donc pour l'économie.

1.2. Les vulnérabilités structurelles

Elles concernent les trois domaines suivants : l'accroissement de la dimension des banques, l'influence des facteurs monétaires et la persistance d'une rentabilité insuffisante.

1.2.1. Un accroissement de la dimension des banques

Les années 90 marquent la naissance de nombreuses fusions à l'échelle planétaire, les gouvernements cherchant à développer des groupes d'envergure internationale. Cette concentration des G-SIBs rend leur mode de fonctionnement trop complexe pour qu'elles puissent être gérées de manière efficace. Elles sont trop importantes pour défaillir et trop puissantes pour être sérieusement surveillées. La garantie de soutien public, que leur dimension leur a conférée, leur a permis de prendre des risques importants. Les autorités de régulation semblent avoir sous-estimé la nature systémique de ces G-SIBs avant la crise de 2007. Après la crise, le processus de concentration des établissements bancaires se poursuit dans de nombreux pays. Leur nombre diminue et leur dimension augmente (Boucher, 2014, p. 75).

Sur les trente G-SIBs prises en compte par le Conseil de stabilité financière en 2016, neuf établissements se situent dans la zone euro dont quatre en France (Crédit Agricole, Société Générale, BNP Paribas et BPCE). S'il est vrai que le risque de système ne dépend pas uniquement de la dimension d'un établissement bancaire, il n'en demeure pas moins étroitement corrélé à cette dimension. Avec un bilan qui représente environ le PIB de l'Italie, la Deutsche Bank peut entraîner dans sa chute d'autres G-SIBs.

En outre, le fait que les G-SIBs soient présentes sur tous les continents les expose à toute crise apparaissant n'importe où dans le monde.

1.2.2. L'influence des facteurs monétaires

Depuis la crise des *subprimes*, la Banque centrale européenne (BCE) a mené une politique monétaire non conventionnelle. En maintenant des taux directeurs trop bas et trop longtemps, elle a contribué à accroître la vulnérabilité des G-SIBs, et ce pour plusieurs raisons :

Premièrement, la baisse des taux d'intérêt encourage les G-SIBs à prendre davantage de risques (Artus et Virard, 2016). En augmentant la valeur des actifs et des collatéraux, elle les incite à devenir moins prudentes et encourage les emprunteurs à prendre moins de précautions. Le paradoxe de la tranquillité d'Hyman Minsky (1986) nous rappelle pourtant que les fragilités bancaires apparaissent dans un contexte de stabilité (perspective de profit, faiblesse de l'endettement, taux d'intérêt bas). L'optimisme des individus les pousse à emprunter davantage. Le lien d'interdépendance entre l'augmentation des crédits et l'élévation du prix des actifs se renforce mutuellement [Aglietta et Rigot 2009, p. 24]. La finance spéculative a tendance à se développer au détriment de la finance prudente. Le surendettement des individus les rend plus vulnérables à une hausse des taux d'intérêt. Quand celle-ci se réalise, le pessimisme des agents se substitue à l'euphorie. Les banquiers réduisent l'octroi de crédit. Les investisseurs sont contraints de céder leurs actifs pour honorer leurs engagements

Deuxièmement, avec des taux d'intérêt faibles, la marge entre les taux d'intérêt à long terme auxquels les G-SIBs ont prêté et les taux d'intérêt à court terme auxquels elles ont emprunté a diminué ces dernières années.

Par ailleurs, le taux de facilité de dépôt réduit la rentabilité des G-SIBs. Depuis juin 2014, il est négatif (-0,4%) ce qui signifie qu'elles doivent payer pour maintenir leur liquidité sur leur compte à la Banque centrale.

Troisièmement, comme le rappelle Artus et Virard (2016, p. 70), la BCE aura beaucoup de difficultés à arrêter, dans de bonnes conditions, sa politique monétaire accommodante. L'arrêt de la politique d'assouplissement quantitatif (QE) et une hausse du taux d'intérêt seraient, selon lui, catastrophiques pour l'ensemble des banques de la zone euro. Les portefeuilles obligataires détenus par celles-ci

sont si importants qu'une hausse du taux d'intérêt les mettrait en danger avec des pertes en capital considérables (Artus et Virard, 2016, p. 80).

1.2.3. La persistance d'une rentabilité insuffisante

Depuis la grande crise de 2007, les G-SIBs sont toujours fragilisées par leur rentabilité insuffisante. Celle-ci demeure inférieure à celle exigée par les actionnaires. En 2015, elle avoisinait 5,8% alors que les actionnaires souhaitaient 9% (Sienkiewicz, 2017, p. 100).

La faible rentabilité des banques d'importance systémique a une double conséquence. Elle réduit leur aptitude à lever des fonds sur le marché des actions. Elle tend à dévaloriser leurs cours boursiers ce qui peut favoriser les prises de contrôle hostiles ou les prises de participation par des entités étrangères. L'exemple de la Deutsche Bank est éclairant à cet égard. L'entreprise chinoise HNA (tourisme, aviation, immobilier) a pris 10% de participation dans cette grande banque, soit 3,4 Mds d'euros.

2. Une maîtrise imparfaite des banques de la zone euro par les autorités de régulation

Nous analyserons successivement les difficultés des régulateurs à maîtriser totalement les risques de ces grandes banques et l'impuissance des autorités de régulation face au pouvoir des banquiers.

2.1. L'illusion d'une régulation appropriée par les autorités de régulation

2.1.1. Les limites des normes de solvabilité et des modèles internes d'évaluation des risques

Les ratios de solvabilité et les modèles internes présentent des limites qu'il convient de mettre en évidence :

Premièrement, les banquiers utilisent leurs modèles internes pour réduire leurs actifs pondérés par les risques, afin de respecter le ratio en évitant une trop grande augmentation de leurs fonds propres. En fait, ils sous-évaluent les risques de leurs actifs. Certes, avec Bâle 3, les exigences de fonds propres se sont accrues, leur qualité s'est améliorée mais l'usage des modèles internes par les banquiers ou des ratios pondérés par les risques n'a pas été remis en cause par les autorités de régulation. Si les ratios de fonds propres sont effectivement respectés (les G-SIBs ont globalement affiché en 2013 un ratio de solvabilité moyen de 10% ce qui correspondait à la norme) (Ingves, 2015, p. 74), ceci a été obtenu par des réductions d'activités plus que par augmentation réelle des fonds propres. En particulier, les G-SIBs européennes ont moins augmenté leurs fonds propres en 2015 que les

G-SIBs américaines (Chavagneux, 2016, p. 16), ce qui pourrait poser problème en cas de crise systémique.

Deuxièmement, les modèles internes d'évaluation des risques bancaires sont différents d'un établissement à un autre contrairement aux modèles standard.

Troisièmement, depuis 2014, les actionnaires n'ont pas été les seuls contributeurs au renforcement des fonds propres des G-SIBs. Environ 50% du stock de fonds propres durs réglementaires ont été constitués par les résultats mis en réserve et non par les actions ordinaires (Sienkiewicz, 2017, p. 99). Ceci pourrait poser problème si une recapitalisation des banques, dans un contexte de crise, s'avérait nécessaire compte tenu de la faible rentabilité des banques.

Quatrièmement, la réaction des investisseurs des banques face aux conséquences du non respect des ratios de fonds propres, n'est pas suffisamment prise en compte par les autorités de régulation. Elle peut être un facteur de risque menaçant la stabilité financière. Le cas de la Deutsche Bank est particulièrement révélateur à cet égard. En janvier 2016, sa situation financière a éveillé les inquiétudes des investisseurs détenteurs d'obligations subordonnées. Ils ont cru que la banque allemande allait mettre fin au paiement de leurs coupons en 2017. Ceci a provoqué une chute importante des cours de cette banque.

2.1.2. Une maîtrise incertaine du risque de liquidité

La nécessité de respecter les ratios de liquidité contraint les G-SIBs à mettre en cohérence le niveau de liquidité de leurs actifs et de leurs passifs.

Les autorités de régulation ne considèrent comme liquide que les titres souverains et quelques obligations de sociétés bien notées. Or, la détention de titres publics dont la solvabilité serait remise en cause pourrait être à l'origine d'une crise bancaire. L'augmentation du doute sur la capacité des autorités publiques à faire face à leurs échéances est susceptible d'entraîner un mouvement de défiance des marchés à l'encontre des G-SIBs. L'exposition de ces établissements bancaires aux dettes souveraines est une menace pour la liquidité. Si une crise apparaissait, un nombre impressionnant de titres serait vendu provoquant une baisse des cours et une hausse de rendement (Ugoux, 2017, p. 18).

Le système de pondération des risques favorise les titres publics enregistrés pour zéro. Dans la mesure où le risque souverain est loin d'être nul, il serait judicieux de réformer le cadre préférentiel des titres publics.

2.1.3. L'incertitude quant aux réactions face à la menace d'un bail-in

En 2014, les pays membres de la zone euro ont mis en place l'Union bancaire pour trois raisons : renforcer la résilience des banques face à une crise, supprimer les problèmes d'aléa moral liés au *bail-out* (garantie des risques bancaires par les contribuables) et approfondir l'intégration bancaire européenne. Elle repose sur

trois leviers : le Mécanisme de surveillance unique, le Mécanisme de résolution unique et le Système européen de garantie des dépôts.

La résolution bancaire unique est un mécanisme qui vise, en cas de défaillance d'une banque, à la restructurer. Pour cela, il est prévu de recourir au *bail-in* (absorption des pertes par les actionnaires, les porteurs d'obligations bancaires, les déposants ayant plus de 100 000 euros) et non au *bail-out* (sauvetage des banquiers défaillants par les États) pour supprimer l'aléa moral. Or, comment ne pas admettre que cette procédure est susceptible d'avoir des effets catastrophiques et ne peut pas être appliqué dans certains pays (Naulot, 2017, p. 92).

La menace d'un renflouement interne pourrait encourager les investisseurs à céder, de manière précipitée, leurs titres, ce qui pourrait entraîner une baisse des valeurs bancaires dans la zone euro et avec elle une instabilité financière.

Autant il paraît judicieux de faire participer au *bail-in* les actionnaires dont la vocation est de prendre des risques, autant il paraît déraisonnable voire risqué de mettre à contribution les déposants. Ceci ne peut que renforcer leur méfiance à l'égard de leur banquier, effet contraire à la finalité recherchée du *bail-in* (Naulot, 2017, p. 93).

Rappelons que le *bail-in* concerne également les petits épargnants. Or, ces derniers n'ont pas nécessairement la capacité de mesurer correctement les risques pris par les banquiers. Peu compétents, ils auront tendance à avoir un comportement moutonnier, leurs anticipations étant impactées par celles des autres en cas d'incertitude. Ce qui peut accroître, là encore, les risques de surréaction.

Fondamentalement, le *bail-in* est difficilement applicable dans certains pays de la zone euro (Italie, Espagne). La nationalisation de la banque *Monte dei Paschi di Siena* après l'échec d'une nouvelle recapitalisation est éclairante à cet égard.

Au total, le processus de résolution bancaire n'a pas été suffisamment analysé quant à ses conséquences (Artus et Virard 2017, p. 90). Les autorités de régulation ont souhaité renforcer la discipline de marché. Cette dernière suppose que les investisseurs soient bien informés des risques pris par les G-SIBs. Or, ils ne peuvent pas l'être pour plusieurs raisons : les instruments financiers sont trop sophistiqués, les risques bancaires sont trop complexes, les activités bancaires sont multiples, la taille des banques est trop importante. L'évaluation des risques bancaires échappe même aux professionnels et aux dirigeants des banques (Peyrelevade, 2017, p. 24).

2.2. L'impuissance des autorités de régulation face au pouvoir des banques

Ces dernières années, les régulateurs n'ont pas été en mesure de maîtriser totalement les banques systémiques dans l'économie globalisée et ceci pour deux raisons. Tout d'abord, les G-SIBs contournent toujours la réglementation des fonds propres. Ensuite, elles s'opposent à un démantèlement de leurs activités.

2.2.1. Des manoeuvres de contournements qui perdurent

Les G-SIBs continuent à recourir à la titrisation qui a été l'une des causes de la crise financière de 2008. Elles transforment des crédits en titres négociables. Cette possibilité de céder des créances leur permet de faire des économies de fonds propres et de respecter les normes prudentielles.

L'instauration d'une Union de marchés de capitaux au sein de l'Union européenne vise à favoriser l'usage de cette technique au sein de la zone euro. Mais les opérations de titrisation seront-elles transparentes ? Les autorités de régulation auront-elles les moyens d'encadrer ces opérations ?

Les opérations de titrisation ont émergé dans le secteur bancaire de l'ombre. Celui-ci regroupe des organismes de crédit non bancaires ainsi que des organismes de placement collectif monétaires et des véhicules de titrisation. Ils sont financés principalement par les G-SIBs qui leur accordent des lignes de crédit. À la différence des G-SIBs, toutefois, ces entités ne sont pas obligées de respecter la réglementation des banquiers. Elles peuvent prendre des risques plus importants que les G-SIBs et avoir, en contrepartie, une rentabilité plus élevée. Si elles venaient à être défaillantes, les G-SIBs seraient également affectées, compte tenu des liens qui se nouent entre ces deux secteurs (Boucher, 2014, p. 73).

2.2.2. Une résistance au démantèlement

Même si les règles de Bâle 3 contraignent les G-SIBs à réduire la taille de leur bilan, elles n'ont pas abouti à une simplification de leur structure et à une séparation stricte des activités de banque de détail et de banque d'affaires. Une telle scission avait été pourtant suggérée par Stiglitz. Le prix Nobel avait même recommandé de rétablir rapidement la loi Glass-Steagall qui avait été votée aux États-Unis en 1933. Cette loi distinguait deux types de banques, la banque commerciale avec ses fonctions d'intermédiation traditionnelle et la banque d'investissement avec ses activités risquées. Elle avait pour finalité d'une part de supprimer le pouvoir des banquiers face aux gouvernements et d'autre part d'empêcher le financement des opérations spéculatives par les dépôts (Morin, 2015).

Opposées à toute mesure qui serait susceptible de limiter leur taille, les G-SIBs ont pu échapper aux législations nationales contraignantes qui auraient entraîné une séparation complète de leurs activités.

Conclusion

Dans la globalisation financière, les G-SIBs deviennent très vulnérables dans la mesure où elles doivent assumer divers types de risques, dont notamment le risque systémique. Leurs interrelations, à travers leurs engagements croisés, par exemple

sur le marché des CDS, font que les problèmes d'une G-SIB sont susceptibles d'entraîner l'effondrement de nombreuses autres G-SIBs.

La globalisation financière favorise des comportements spéculatifs et des risques de surréaction (mimétisme des investisseurs, anticipations autoréalisatrices). Les G-SIBs, en tant qu'acteurs du processus de globalisation financière, ne sont pas épargnées par cette instabilité financière. L'augmentation de leur taille ou leur faible rentabilité contribue également à les fragiliser. Par ailleurs, des facteurs monétaires peuvent aggraver leur vulnérabilité.

Les autorités de régulation ne parviennent pas à maîtriser totalement ces banques du fait de leur grande taille, de leurs manœuvres de contournement, et de leur pouvoir à l'échelle planétaire. Puissantes, ces dernières sont donc porteuses de nouvelles crises systémiques.

Mais plus fondamentalement, il faut admettre que les acteurs du marché peuvent être irrationnels et faire supporter des coûts inutiles aux G-SIBs et à la société en créant de l'instabilité financière. Les réactions émotionnelles (inquiétude, panique, confiance, euphorie, mimétisme...) et le sentiment d'incertitude ont été trop souvent ignorés par les régulateurs et mériteraient d'être pris en compte, notamment dans l'éventualité d'un *bail-in*.

Bibliographie

- Aglietta, M. et Rigot, S. (2009). *Crise et rénovation de la finance*. Paris : Odile Jacob.
- Akerlof, G., et Shiller, R. (2009). *Les esprits animaux. Comment les forces psychologiques mènent la finance et l'économie*. Paris : Pearson Éducation France.
- Artus, P., et Virard, M.P. (2016). *La folie des banques centrales*. Paris : Fayard.
- Artus, P., et Virard, M.P., 2017, *Euro. Par ici la sortie ?* Paris : Fayard.
- Boucher, C. (2014). *La finance mondiale : maîtresse ou porteuse de nouvelles crises*. Problèmes économiques, hors série.
- Brunnermeier, M., Clerc, L. et Scheicher, M. (2013). L'évaluation des risques de contagion sur le marché des CDS, *Revue de la stabilité financière*, (17).
- Chavagneux, C. (2013). Une brève histoire des crises financières. *La Découverte*, Paris.
- Chavagneux, C. (2016). Pourquoi les banques ont été attaquées. *Alternatives économiques*, (355).
- Ingves, S. (2015). Soutenir une croissance durable: le rôle des systèmes bancaires sûrs et stables, *Revue de la stabilité financière*, (19).
- Morin F. (2015). *L'Hydre Mondiale. L'oligopole bancaire*, Lux Éditeur.
- Minsky, H. (1986). *Stabiliser une économie instable*. Paris : Les Petits matins.
- Naulot, J-M. (2017). *Éviter l'effondrement*. Paris : Seuil.
- Orléan, A. (1999). *Le pouvoir de la finance*, Paris : Odile Jacob.

- Peyrelevade, J., 2017, L'injection d'argent public dans une banque en difficulté est justifiée, *Revue Banque*, (807).
- Sienkiewicz, A., 2017, La rentabilité des banques sous pression. Dans : *Les nouveaux défis du financement de l'économie*, Repères d'économie bancaire. Paris : Revue banque.
- Ugeux, G. (2017). Banques, banques centrales et gouvernements : La sphère financière est-elle entre les mains des États ? *Banque et Stratégie*, (356).

Alina SZYPULEWSKA-PORCZYŃSKA

École supérieure de commerce de Varsovie, Pologne

aszypu@sgh.waw.pl

INTÉGRATION DES MARCHÉS FINANCIERS EUROPÉENS APRÈS LE „BREXIT”

« Car, sachez-le ! Chaque fois qu’il nous faudra choisir entre l’Europe et le grand large, nous choisirons le grand large! »

(Churchill au général de Gaulle, le 4 juin 1944)

Résumé : Cet article a pour but d’identifier les principaux facteurs qui renforceront ou bien affaibliront l’impact négatif du Brexit sur le processus d’intégration des marchés financiers de l’UE. Nous rappelons tout d’abord en quoi consiste l’intégration dans le cadre du marché intérieur des services financiers et dans quel état elle se trouve. Nous examinons aussi bien l’état d’intégration de jure que celui de facto. Dans ce contexte, nous montrons l’importance de la GB sur le marché intérieur de l’UE en ce qui concerne la fourniture de services dans les conditions de pays membre ainsi que dans le cadre des modes alternatifs de l’accès au marché intérieur.

Mots-clés : Brexit, Union Européenne, marchés financiers.

JEL classification : F02, F14, F15.

EUROPEAN FINANCIAL MARKET INTEGRATION AFTER BREXIT

Abstract : This paper aims to identify the main determinants that will strengthen or weaken the negative impact of Brexit on the process of integrating the financial markets in the EU. First of all, it explains what integration of financial markets in the EU is and illustrates the current state of it. It elaborates both the de jure and the de facto situation. In this context, it shows the importance of the UK for the EU internal market regarding the provision of financial services in the conditions of the membership in the EU as well as under alternative modes of access to the EU internal market.

Keywords : Brexit, European Union, financial markets.

Introduction

En juin dernier, le Royaume-Uni a choisi de mettre fin à quarante-trois années d'appartenance à l'Union européenne (UE). La réponse à la question si sa sortie de l'UE affaiblira l'intégration des marchés financiers dans l'UE est bien sûr positive. Quant à l'évaluation quantitative des résultats, vu la complexité du problème, elle risque d'être trop éloignée de l'état réel des choses. Non seulement parce que le cadre pour une future coopération n'est pas connu. Mais avant tout, parce que les liens existants dans le cadre du marché intérieur constituent un écosystème spécifique. Il est créé en particulier, du point de vue économique – par les dépendances entre les libertés du marché intérieur et les modes de fourniture de services, du point de vue politique – par les différentes formes que le processus d'intégration prend dans l'Union, et, ce qui est important, par les liens entre les politiques de l'Union en ce qui concerne leurs objectifs et leurs résultats.

Les réflexions prises en considération dans cet article ont pour but d'identifier les principaux facteurs qui renforceront ou bien affaibliront l'impact négatif du Brexit sur le processus d'intégration des marchés financiers de l'UE. Nous rappelons, tout d'abord, en quoi consiste l'intégration dans le cadre du marché intérieur des services financiers et dans quel état elle se trouve. Nous examinons aussi bien l'état d'intégration de jure que celui de facto. Dans ce contexte, nous montrons la place de la Grande-Bretagne (GB) sur le marché intérieur de l'UE en ce qui concerne la fourniture de services dans les conditions de pays membre ainsi que dans le cadre des modes alternatifs de l'accès au marché intérieur. L'article se termine par des conclusions.

1. Modes et principes de fourniture de services financiers sur le marché intérieur de l'UE

Comme la fourniture de marchandises, la fourniture traditionnelle de services consiste à dépasser la frontière par le service lui-même. Un autre flux de services dans le commerce international est généré sur la base de la présence commerciale du fournisseur de services dans le pays du consommateur. Dans sa forme classique cela prend la forme de la création d'une entreprise à l'étranger.

La question des formes diversifiées de fourniture de services dans le commerce international se traduit dans les engagements adoptés par les pays membres de l'UE, fondés avant tout sur le droit de l'UE, mais aussi dans le cadre de l'OMC, et plus précisément de l'Accord général sur le commerce des services). La circulation des services sur le marché intérieur a lieu sur la base de 2 libertés fondamentales : la liberté d'établissement et la liberté de fourniture de services. Le droit d'établissement est supérieur au droit de libre fourniture de services, en plus

l'exercice de l'activité dans le pays du preneur de la fourniture de services dans le cadre de la libre fourniture de services doit être temporaire (Szypulewska-Porczyńska, 2013). Bien que l'AGCS prévoie 4 formes de fourniture de services la structure des accords internationaux passés actuellement montre que 2 formes ont une importance clé pour la fourniture internationale de services : la circulation transfrontalière des services et la présence commerciale.

Le principe généralement en vigueur sur le marché intérieur est l'interdiction de la discrimination quel que soit l'État d'origine. Des dérogations à celle-ci peuvent être introduits dans le droit d'établissement et de fourniture de services, s'ils sont bien justifiés par des raisons liées à l'ordre public, à la sécurité publique ou bien à la santé publique. La législation adoptée par l'UE concernant la fourniture de services sur le marché intérieur va encore plus loin. En premier lieu elle a été appliquée aux marchés bancaires, et avec l'intégration, aux autres formes de services financiers.

Au début (jusqu'à la moitié des années 70), les actions se concentraient sur la suppression d'obstacles discriminant les fournisseurs de services d'autres pays membres. Après, l'harmonisation des régulations bancaires est devenue un élément important de ces régulations. Depuis 1989, l'agrément bancaire qui exemplifie le principe de reconnaissance mutuelle est devenu le principal outil du processus d'intégration. Avec l'introduction du passeport, un agrément octroyé par les organes du pays d'origine était une autorisation suffisante pour exercer des activités bancaires dans tous les pays de l'Union sous la forme transfrontalière ou celle de succursales. Les organes du pays d'origine ont repris en outre la surveillance sur l'activité transfrontalière de leurs banques. L'introduction du passeport était accompagnée de l'harmonisation des mesures prudentielles, comme, 10 ans plus tard, dans le cas de la mise en œuvre du plan d'action pour les services financiers visant à servir la réalisation complète des profits liés à l'introduction de l'union monétaire.

Après 2008, les changements de régulations au sein de l'UE étaient avant tout liés à la réalisation de la stratégie de sortie de la crise financière et d'endettement. La création des règlements uniques pour le secteur bancaire et leur application unique dans les pays de l'UE ont été confiées à l'Autorité bancaire européenne faisant partie du système européen des organes de surveillance financière¹. Cela se fait en adaptant par cette institution des normes techniques contraignantes et d'orientation².

À partir de 2012, la convergence des règlements est devenue un élément clé d'un projet plus large, c'est-à-dire l'Union bancaire. Les régulations dans le secteur bancaire ont compris 3 matières particulières : exigences minimales de fonds

¹ Description détaillée aux Recommandations du Conseil Européen de juin 2009.

² Au cours du premier quinquennat l'ABE a adopté plus de 160 standards et lignes directrices. Voir plus, ABE (2015).

propres, la protection des dépôts ainsi que le redressement des banques et la résolution de leurs défaillances. Comme l'instrument législatif essentiel, sur lequel s'appuie l'harmonisation des règlements dans l'Union bancaire est la directive³, cela nécessite des actions intensifiées pour l'application unique de cette législation⁴, d'autant plus que toutes les banques dans l'UE ne se trouvent pas sous la surveillance de la Banque centrale européenne (BCE). En avril 2017, c'étaient 125 banques provenant de 19 pays de la zone euro et possédant 82% des actifs bancaires de la zone euro qui appartenaient à l'Union bancaire (BCE, 2017). Parmi les actions entreprises par l'Union bancaire dans le cadre du mécanisme unique de surveillance on peut énumérer le test de résistance bancaire réalisé en novembre 2014 ainsi que l'évaluation des actifs et la revue horizontale des pratiques concernant les exigences en matière de capitaux et les méthodes de la gestion du risque (Dickson, 2015).

Le montant et la structure des flux sur le marché intérieur des services financiers se formeront dans les années à venir aussi sous l'influence d'un autre projet de l'UE, surnommé l'union des marchés des capitaux. Conformément à ce projet, jusqu'en 2019 des actions seront entreprises ayant pour but de déplacer les activités d'intermédiation financière vers les marchés des capitaux pour obtenir une plus grande diversification des marchés financiers dans l'UE. Si l'union bancaire, s'appuyant sur la répartition interpériodique du risque doit protéger des chocs idiosyncratiques, fondée sur le partage intersectoriel du risque, l'union des capitaux doit protéger les marchés financiers du risque du système provoqué par des chocs asymétriques durables (Valiante, 2016). Parmi les objectifs plus détaillés de l'union des marchés des capitaux il y a l'amélioration de l'accès au financement aux entreprises qui commencent leur activité et ne sont pas cotées en bourse, l'amélioration de l'accès aux marchés publics des capitaux, le soutien des investissements dans l'infrastructure, la stimulation de l'afflux des investissements des investisseurs institutionnels et en détail, la décharge de la balance des banques et la stimulation des investissements transfrontaliers⁵. Dans le premier paquet d'initiatives il y a des règlements relatifs à la titrisation ainsi qu'aux prospectus d'émission. À ces actes on a attribué la forme de règlements ce qui, rappelons-le, assurera leur application immédiate et unique dans tous les pays membres.

³ Les piliers du recueil de règlements de l'Union bancaire sont: IVe directive et ordonnance concernant les exigences bancaires (respectivement CRD et CRR), la directive modifiée sur les systèmes de garantie des dépôts (DGS) ainsi que la directive sur la réparation et la restructuration et la liquidation ordonnée des banques (BRRD).

⁴ Voir plus de détails au sujet de l'ABE (2016).

⁵ Pour davantage de détails sur ce plan voir Commission européenne (2015).

2. État de l'intégration des marchés financiers

Entre l'état d'intégration de jure et l'état d'intégration de facto il y a un écart. Bien que les obstacles dans la fourniture de services financiers aient été réduits ou supprimés, l'intégration des marchés financiers s'est avérée en pratique fragile. On arrive à ces conclusions en observant la trajectoire pour 2 indicateurs composites élaborés par la BCE (figure 1). Ces indicateurs comprennent 4 compartiments de marché financier : monétaire, obligataire, boursier et bancaire, dont un indicateur reflète la convergence des prix (type bêta), un autre – la valeur des transactions. Comme l'illustre le figure 1, la valeur transfrontalière de services financiers et la convergence des prix ont augmenté d'abord dans la période du passage à la monnaie unique et du projet d'action concernant les services financiers et de nouveau dans la période de l'instauration de l'Union bancaire. À l'époque de la crise financière une hausse brusque de la divergence des prix a été observée. 10 ans après le passage à l'euro les différences des prix pour des services financiers étaient de nouveau au niveau similaire, et au cours de 2 années successives elles ont encore augmenté.

C'était l'intégration évaluée par la convergence des prix qui s'est avérée fragile. La valeur des transactions sur les marchés financiers n'a nettement diminué qu'au moment où la crise des finances publiques a éclaté. Alors, peut-être l'indicateur basé sur les prix n'est-il pas approprié pour suivre les changements dans l'état

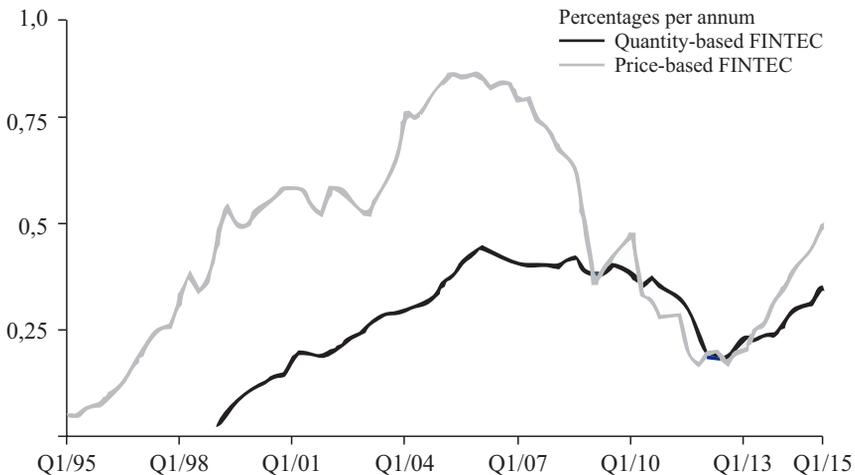


Figure 1 : L'indicateur d'intégration financière FINTEC pour la zone euro dans les années 1995 – le premier trimestre de 2015

Remarques : Fintec est l'acronyme anglais pour Financial Integration Composites (Indicateur composite d'intégration financière). Le niveau d'indicateur peut se situer entre 0 et 1, où 0 signifie l'absence d'intégration, et 1 – intégration complète.

Source: (ECB, 2016a, b, c, d)

d'intégration des marchés financiers ? Les marchés financiers, étant donné les imperfections qui les caractérisent, ont une nature instable, qui prend de l'ampleur aujourd'hui sous l'influence de la libéralisation des flux internationaux de capitaux et du progrès qui s'est accompli en matière de technologie de l'information et de la communication. Les changements dynamiques d'indicateur composite basés sur les prix peuvent se justifier par la structure actuelle du marché intérieur des services financiers. Les réflexions ultérieures y seront consacrées.

3. Structure du marché intérieur des services financiers et importance de la Grande-Bretagne

Vu l'accessibilité des données, l'analyse empirique se concentre sur la zone euro, ce qui trouve une justification supplémentaire dans le fait que la participation des banques de cette zone dans le nombre de toutes les banques de l'UE s'élève à environ 70% (ECB, 2016b).

Étant donné la structure des actifs de toute la branche financière dans la zone euro ce sont des institutions monétaires financières, c'est-à-dire des banques⁶ qui sont le principal fournisseur de services financiers sur le marché intérieur (figure 2). En 2015, leur participation s'est élevée à environ 48%.

Les banques ont été aussi le plus grand fournisseur et le principal instrument finançant l'activité des entreprises à l'extérieur de la branche financière, c'est-à-dire des crédits. En 2015, la valeur de transactions des crédits s'élevait à 52% du PIB. Pour comparer, les valeurs d'actions cotées et de titres de créances se sont élevées en même temps respectivement à 13% et à 8% du PIB.

En même temps, la participation des banques en comparaison avec 2008 a diminué dans tous les pays de la zone euro, sauf le Portugal. La baisse la plus forte a été observée au Luxembourg et elle s'est élevée à 20 points. Dans toute la zone euro cette participation a diminué d'environ 8 points accompagnée en même temps de la hausse de la participation de la catégorie „Autres institutions financières” (ECB, 2016b). La baisse de l'importance des banques évaluée par la participation de leurs actifs dans toute la branche financière se reflète dans le rétrécissement de leur engagement dans le financement des entreprises. La perte d'importance de cette forme traditionnelle de financement au cours de dernières années a été causé par une offre limitée de crédits liés à la détérioration de la situation dans des banques à la suite de la crise financière et celle d'endettement ainsi que par des mesures prudentielles aiguisées (ECB, 2016b). La structure financière

⁶ Dans la zone euro le segment „Institutions monétaires financières” créent des institutions de crédit (banques) et des fonds de marché monétaire, en excluant l'Eurosystème, et en même temps la participation des banques à l'activité de crédit et de dépôt atteint presque 100%. Source: BCE. Repéré à <http://sdw.ecb.europa.eu/browse.do?node=9691116>.

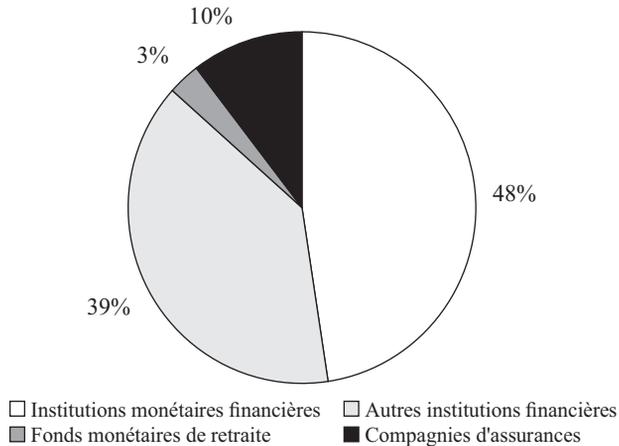


Figure 2 : Structure des actifs du secteur financier, zone euro, 2015, %

Source : Basé sur (ECB, 2016b)

des entreprises aurait pu se former aussi sous l'influence du changement de leurs préférences. L'entourage macroéconomique aurait pu avoir aussi une influence. Dans la situation des bas taux d'intérêt la possibilité d'acquérir des capitaux de l'émission de titres est devenue plus facile (ECB, 2016c). Malgré cette tendance régulière à la hausse de l'importance des sources extra bancaires de financement, le niveau d'indicateur des participations des crédits bancaires au financement des entreprises pendant toute la période examinée a été 2 fois plus élevé qu'aux États-Unis (ECB, 2016d). Il convient de souligner que le changement de structure du financement extérieur des entreprises dans la zone euro est survenu dans des conditions de la baisse de moitié de la valeur de ce financement entre le premier trimestre de 2008 et le premier trimestre de 2016 (ECB, 2016d).

La structure des actifs bancaires des pays de la zone euro ventilée par catégories d'établissements de crédit montre l'intensité des liens existants sur le marché intérieur (figure 3). Il en résulte que la part des banques provenant d'autres pays de l'UE sur les marchés des pays de la zone euro était diversifiée et la plus grande dans des nouveaux États membres de l'UE. Le Luxembourg et la Finlande se sont aussi trouvés dans ce groupe. Les plus grandes économies de la zone euro se caractérisaient par une domination nette des banques nationales. Il est intéressant de constater que les succursales des banques européennes qui sont, rappelons-le, des entités créées sur le fondement de l'agrément unique, détienne une part réduite. Elles ont une part plus grande que les filiales, seulement dans trois pays de la zone euro, à savoir aux Pays-Bas, en Espagne et en Italie.

La domination des transactions nationales se manifeste aussi au niveau de la structure géographique des crédits bancaires (figure 4). À la fin de 2016, ils consti-

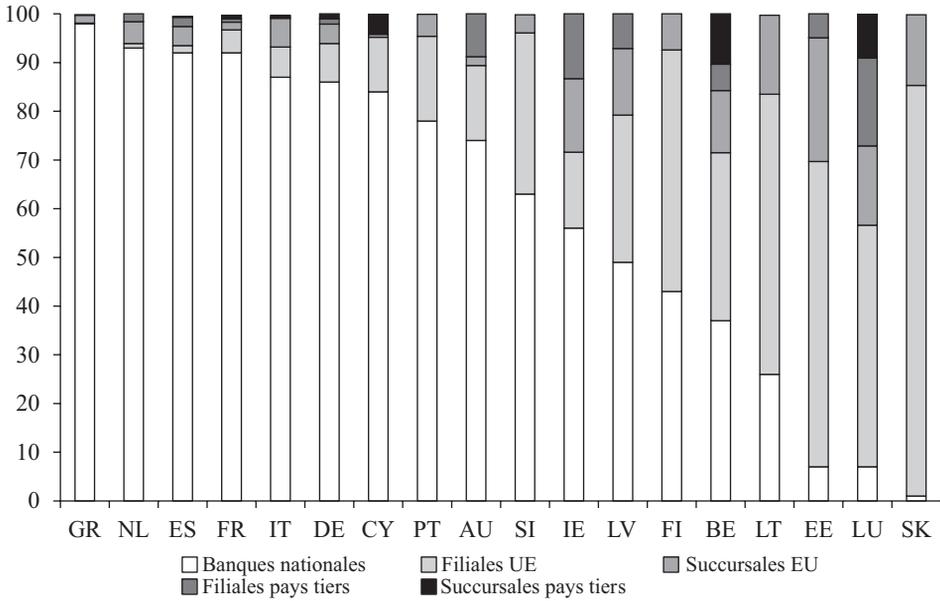


Figure 3 : Structure des actifs du secteur financier, zone euro, 2016, %

Source: Basé sur (ECB, 2017b)

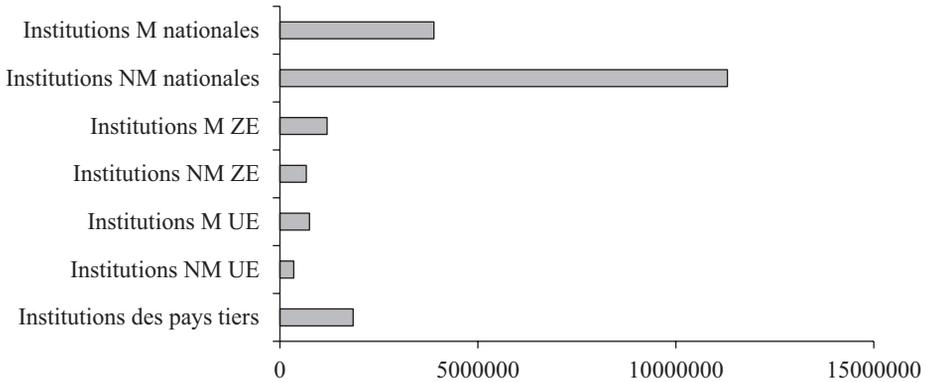


Figure 4 : Structure géographique des crédits bancaires, zone euro, à la fin de IVe trimestre 2016, milliards d'euros

Remarques : M – institutions monétaires; NM – institutions non monétaires; ZE – zone euro

Source: Basé sur (Eurostat)

tuaient les 3/4 de tous les crédits bancaires dans les pays de la zone euro. La participation des transactions avec les partenaires de la zone euro ainsi qu'avec d'autres pays de l'UE s'est élevée, respectivement, à 9% et 5%. Notre attention attire l'écart qui apparaît entre les transactions nationales et étrangères avec la participation des sujets provenant des pays de l'UE. Si, en cas de transactions

nationales les principaux partenaires des banques de la zone euro sont des institutions non monétaires, en cas de transactions transfrontalières, ce sont des transactions interbancaires qui constituent la plupart des crédits. La participation des transactions nationales avec les institutions non monétaires au total des crédits des banques de la zone euro à la fin de 2016 s'est élevée à 57%, soit presque trois fois plus que la participation des transactions nationales avec les banques. La proportion analogue pour l'activité transfrontalière à l'intérieur de l'UE. s'est élevée à 1:2.

Le secteur britannique des services financiers contribue de façon importante au marché intérieur de l'UE. Premièrement, cela résulte de la position du marché financier londonien sur l'arène globale. D'après Global Financial Centres Index de septembre 2016, Londres occupe la première place⁷ parmi les plus importants centres financiers du monde⁸, les centres successifs sur la liste, situés dans les pays membres de L'UE occupaient les 12^e, 19^e, 27^e, et 29^e place; il s'agit du Luxembourg, Francfort et Paris.

Pour des raisons évidentes l'importance du marché de la GB pour l'UE est moindre que dans le cas inverse, mais même dans cette situation à ce seul pays appartient 1/10 de la fourniture de services financiers, soit plus que sa participation au total de la fourniture de services de l'UE (tableau 1). L'UE est le principal partenaire commercial de la GB. En 2014, la participation de l'UE à l'exportation de services financiers s'est élevée à 42% et a été de 5 points plus élevée que la participation de l'UE à l'exportation britannique du total des services. Relativement moins grande a été l'importance de l'UE en ce qui concerne l'importation britannique de services financiers. Sa participation se situait en 2014 au niveau de 36% et était de 13 points moindre que sa participation au total de l'importation britannique de services.

L'importance du marché britannique pour les autres pays de l'UE est encore plus grande si nous limitons l'analyse au chiffre d'affaires des services financiers sur le marché intérieur (partie crédit). En 2014, la participation de la Grande-Bretagne s'est élevée à 19% et au cours de 5 dernières années elle était au niveau similaire (tableau 2). Étant donné que la valeur absolue des fournitures de l'UE sur le marché britannique a augmenté dans la période examinée, cela signifie que le rythme de cette croissance était caractéristique pour toutes les fournitures de

⁷ La région de Londres génère la moitié de la valeur ajoutée brute de toute la branche britannique des services financiers. Source : G. Tyler (2017).

⁸ Londres a gardé la position de l'année passée, mais la distance qui le sépare du 2e sur la liste New York a diminué avant tout en résultat de l'appréciation plus basse de ce premier. La position au palmarès dépend de la stabilité et de la qualité de l'environnement des affaires, du développement du marché financier, de l'infrastructure et du capital humain ainsi que de la réputation. La plupart des répondants, parmi les plus importants facteurs influant actuellement sur la compétitivité, liés à l'environnement des affaires ainsi que le développement de la branche des finances, ont évoqué le Brexit. Voir les détails : The Global Financial Centres Index 20 (2016).

Tableau 1 : La part des échanges mutuels dans la fourniture de services de l'UE et de la Grande-Bretagne, 2014, %

Specifications	Exportations de services	Exportations de services financiers	Importations de services	Importations de services financiers
Union Européenne	9	10	8	10
Grande-Bretagne	37	42	49	36

Source: Basé sur (OECD).

services financiers dans le cadre du marché intérieur. Une tendance pareille caractérisait le total des exportations de services financiers.

Sur la base des données incomplètes concernant la valeur des fournitures britanniques sur le marché intérieur on peut constater, que dans les années 2013–2015 elles se caractérisaient par une tendance à la hausse et la dynamique des changements était plus grande que dans le cas du total des exportations britanniques de services financiers, ce qui a conduit à l'augmentation de la participation du marché intérieur en 2015, jusqu'à 50%. Le total des exportations britanniques a suivi une évolution similaire mais l'augmentation de la participation du marché intérieur a été moins dynamique. Une plus grande participation du marché

Tableau 2 : Exportations de services de l'UE et de la Grande-Bretagne, 2010–2015, millions d'euros

Spécifications	2010	2011	2012	2013	2014	2015
L'Union Européenne						
Exportations totales de services	1 726 112	1 946 313	1 937 034	2 095 406	2 235 78	
Marché intérieur	971 894	1 090 959	1 062 395	1 139 913	1 220 956	1 100 595
Pays tiers	754 216	855 353	874 645	955 497	1 014 835	899 709
Exportations de services financiers	137 637	153 576	160 231	166 084	174 802	–
Marché intérieur	78 088	84 456	87 281	89 595	96 615	110 169
La Grande-Bretagne	13734	14841	15570	16305	17937	–
Pays tiers	59 547	69 120	72 949	76 489	78 186	83 764
La Grande-Bretagne						
Exportations totales de services	205 447	217 666	243 482	252 941	272 613	311 515
Marché intérieur	82 610	88 508	96 494	90 451	100 823	122 681
Pays tiers	122 838	129 158	146 988	162 491	171 791	188 834
Exportations de services financiers			57 939	60 041	58 995	61 062

Source : Basé sur (OECD, 2013).

intérieur dans le cas de l'exportation de services financiers en comparaison avec sa participation à la vente de tous les services (41% contre 37% en 2014), attire l'attention. Ce niveau se situait cependant au-dessous de l'indicateur analogue pour tous les pays de l'UE dans son ensemble de 14 points (55% tant pour les exportations de services financiers que pour les exportations totales).

La spécialisation de la GB dans les services financiers a encore une autre dimension essentielle pour l'UE. Les liens entre l'UE et la GB sont plus importants que ne le montrent les flux bilatéraux commerciaux pris en valeurs brutes. La Grande-Bretagne se caractérise parmi les pays de l'Union par le plus élevé indicateur de la valeur ajoutée domestique des exportations brutes (la valeur domestique ajoutée par une économie lors de la production de biens et services destinés à l'exportation) (OECD, 2013). Les services britanniques financiers, comme une contribution intermédiaire, participent à la création des chaînes de valeur d'autres pays membres de l'UE industrielles et de services. En 2011, 60% de la demande de l'Union pour des biens et services britanniques constituait la demande pour les marchandises étant un élément de ces chaînes (Centre for European Reform, 2016).

Vu les liens existants entre les marchés des pays de l'UE et le rôle joué par le marché financier britannique, le Brexit peut s'avérer un choc négatif pour l'intégration dans le cadre du marché intérieur. Dans quelle mesure la sortie de la Grande-Bretagne de la zone influera de manière négative sur les résultats des actions ayant pour but de renforcer l'intégration des marchés financiers dans l'UE, dépendra du modèle des relations bilatérales négociées entre l'UE et la Grande-Bretagne. Allons donc voir les solutions appliquées jusqu'à présent s'il s'agit de la fourniture de services financiers avec les pays tiers et l'UE.

3.1. Cadre pour la coopération future entre l'UE et la GB

A deux extrémités du spectre des possibles accords commerciaux régularisant les échanges économiques entre l'UE et les pays tiers, se trouve d'un côté « le modèle norvégien », alors le pays appartenant à l'EEE (Espace économique européen) et de l'autre « le modèle américain » fondé sur l'Accord général sur le commerce des services (AGCS), groupant tous les membres de l'OMC (tableau 3). Seulement le premier type d'accord donne un plein accès au marché intérieur des services financiers. C'est possible, car, en premier lieu, les pays de l'EEE sont membres du marché intérieur s'il s'agit de la libre circulation des services et les autres pays, par contre, profitent pleinement seulement de la libre circulation des capitaux ; en deuxième lieu, la fourniture de services sur le marché intérieur dans le modèle norvégien est soumise aux règlements de l'UE concernant le marché intérieur, qui comprennent les principes cités dessus: les principes de licence unique, d'harmonisation minimale et de reconnaissance mutuelle. Il convient de souligner que l'inclusion des pays qui ne sont pas membres de l'UE au marché intérieur ne signifie pas leur admission au cercle des acteurs qui prennent des décisions concernant

le marché intérieur (en l'occurrence se sont les institutions de l'Union et les pays membres de l'UE) ni aux institutions de l'Union dont le but est de résoudre des différends en appliquant des règlements de l'Union (Tribunal de la Justice, Solvit).

Tableau 3 : L'accès au marché intérieur dans le cadre des principaux modes d'accords commerciaux conclus entre L'UE et les pays tiers

Specifications	EEE UE-Norvège	Zone de libre- échange	Union douan- nière	OMC UE-USA
Accès au marché intérieur	Liberté de circulation des marchandises limitée par le manque de l'union douanière, pleine quant aux autres libertés	Liberté de circulation des marchandises à l'exception des marchandises agricoles sensibles	Liberté de circulation des capitaux et des marchandises à l'exception des marchandises non transformées agricoles	Accès au marché sur la base de la clause NPF et TN et l'interdiction de 6 types de restrictions, mais limitations possibles
Compatibilité à l'acquis juridique de l'Union dans le cadre du marché intérieur	oui	non	non	non

Remarques : EEE – Espace économique européen, NPF – Clause de la nation la plus favorisée, TN – Clause du traitement national.

Source : Élaboration propre.

S'il s'agit de l'accès au marché intérieur fondé sur les principes de l'AGCS, il est bien plus limité et, ce qui est important, diversifié dans le cadre de l'UE. En ce qui concerne les services, les pays membres de l'OMC peuvent appliquer des dérogations à la Clause de la nation la plus favorisée, également au traitement national et à l'accès au marché. De la revue des engagements détaillés pris dans le cadre de l'AGCS par L'UE et ses pays membres il résulte que les principaux obstacles pour les fournisseurs étrangers de services dans le commerce des services financiers constituent des restrictions dans l'accès au marché. Par ailleurs, les engagements pris par les pays membres de l'UE dans le cadre de l'AGCS ne sont pas uniformes. Par exemple, au Portugal l'ouverture d'une banque nécessite chaque fois une autorisation du Ministère des finances et dépend de l'appréciation du ministère si cette nouvelle ouverture contribuera à l'amélioration de l'efficacité du système bancaire et influera de manière significative sur l'internationalisation de l'économie portugaise⁹. Une telle autorisation n'est pas exigée dans d'autres pays de l'UE.

⁹ Pour plus de détails voir WTO, European Communities and their Member States, Schedule of Specific Commitments Supplement 4, Revision 1.

De manière générale, de la comparaison des offres de nouveaux et de vieux pays membres de l'UE il résulte que, si tous les pays n'ont pris presque aucun engagement s'il s'agit de 4^e mode de fourniture de services, dans le cas des 3 autres modes, les vieux pays membres ont libéralisé de manière plus large l'accès à leurs marchés. Il faut ajouter que l'AGCS, qui est un accord multilatéral, prévoit dans le cas des services financiers la possibilité de la mise en place des restrictions justifiées par la protection des preneurs de services (par exemple: investisseurs, dépositaires), l'intégralité et la stabilité du système financier national, mais cela ne peut pas aboutir à l'abrogation des engagements du membre de l'OMC, antérieurement déclarés¹⁰.

Les fournisseurs de services bancaires des pays tiers qui ont créé des filiales dans les pays membres de l'UE peuvent profiter, grâce au passeport, de la liberté de la fourniture de services financiers sur le marché intérieur. L'activité des filiales des banques suisses fournissant des services sur le marché intérieur du territoire de la GB peut servir d'exemple (Douglas-Henry et al., 2016). Pour qu'une banque d'un pays tiers puisse exercer son activité sur le territoire de l'UE l'acceptation des organes de surveillance est nécessaire. Dans la zone euro c'est la BCE qui exerce cette fonction.

Si les relations UE – GB sont fondées sur le modèle américain, les institutions financières qui ont fonctionné jusqu'à présent sur le territoire de la GB, britanniques et autres, seront obligées de demander une permission. Cela concerne une grande partie de 40 groupes bancaires bien enracinés en GB et fournissant des services sur le marché intérieur (Lautenschläger, 2017). Pour ces institutions la continuation des opérations bancaires sur le marché intérieur nécessitera la délocalisation d'au minimum une partie de leur activité sur le territoire de l'un des pays de l'UE ainsi que l'accomplissement des exigences prudentielles qui y sont en vigueur. À la lumière des annonces de l'une des représentantes de l'OMS, une solution alternative, c'est-à-dire la création d'une société écran ne sera pas acceptée par le superviseur dans la zone euro (Lautenschläger, 2017). Le problème analogue, toutes proportions gardées, concerne les banques qui exercent leur activité des territoires des pays de la zone de l'Europe continentale sur le marché britannique, sur la base de l'agrément unique. Quant aux opérations bancaires – parmi les principaux candidats à la délocalisation de la City londonienne vers les pays de la zone euro, on énumère des opérations de compensation libellées en euro ainsi que la gestion du risque et le contrôle intérieur (Lautenschläger, 2017).

¹⁰ Pour plus de détails voir AGCS, Annexe sur les services financiers.

Conclusion

Étant donné le rôle joué par le marché britannique financier sur le marché intérieur, il existe un grand risque, que le Brexit s'avère un choc négatif pour l'intégration des marchés des services financiers de l'UE. Cela est lié à l'avantage comparatif de la GB et à sa spécialisation dans le commerce des services financiers sur le marché intérieur. En outre, l'économie britannique est liée dans ce domaine aux autres pays membres de l'UE par les chaînes de production.

Parmi les forces influant sur le marché intérieur des services financiers dans la direction opposée au Brexit il faut énumérer en premier lieu, l'intégration politique qui gagne du terrain dans l'Union économique et monétaire. La convergence des règlements devrait aboutir à l'augmentation des flux de services bancaires sur le marché intérieur résultant de l'augmentation de la confiance des participants au marché dans le système et de coûts moindres subis par les banques qui doivent s'adapter aux exigences prudentielles et aussi du nivellement des conditions de concurrence.

On peut s'attendre au renforcement de l'intégration avant tout sur le terrain de l'union bancaire où le rapprochement des mécanismes de la surveillance des marchés, de la restructuration et de la liquidation des banques a pris la forme des solutions uniques avec le transfert des compétences dans le cadre de la surveillance et du partage du risque à l'échelon central. D'autant plus que les banques sont les principaux acteurs de l'intégration des marchés des services financiers. Elles assurent la plupart des transactions sur le marché intérieur des services financiers et en particulier celles avec la participation des entreprises, bien que leur rôle dans ce domaine diminue.

Le marché intérieur des services financiers semble se caractériser par un grand potentiel inexploité. Le volume et la structure des transactions bancaires transfrontières qui se diffèrent à cet égard des transactions nationales en témoignent. Actuellement, les transactions bancaires transfrontières au sein de l'Union se caractérisent par des liens moins durables que les relations qui attachent les banques aux entités non financières (entreprises, ménages).

Des questions se posent dans ce contexte. Pour maintenir la durabilité des liens, les marchés financiers ont-ils besoin de cadres de la surveillance financière ? Ou peut-être, le principal déterminant qui touche les mesures d'intégration des marchés financiers, est la nature instable des marchés financiers ? Encore une question reste ouverte : la structure actuelle des transactions bancaires transfrontières est-elle le modèle final ou bien une étape de transition dans le développement du marché intérieur intégré des services bancaires ? Il convient par conséquent d'examiner plus avant les conséquences du Brexit pour l'intégration des marchés financiers dans l'UE.

Bibliographie

- ABE. (2015). *Rapport annuel*.
- ABE. (2016). *Report on the Convergence of Supervisory Practices*.
- Centre for European Reform. (2016). *The economic consequences of leaving the EU*.
- Commission Européenne. (2015). *Formation de l'union des marchés des capitaux, Le Livre vert*, COM/2015/063 final.
- Dickson, J. (2015). *Will the Eurozone caucus on financial regulation?* Speech by the Member of the Supervisory Board of the European Central Bank, at a lunch discussion organised by the Centre for European Reform. London : Morgan Stanley.
- ECB. (2016a). *Economic Bulletin*, (5).
- ECB. (2016b). *Report on financial structures*, October.
- ECB. (2016c). The role of euro area non-monetary financial institutions in financial intermediation, *ECB Economic Bulletin*, (4).
- ECB. (2016d). *Trends in the external financing structure of euro area non-financial corporations*,
- ECB. (2017a). *Single supervisory mechanism*. Repéré à <https://www.bankingsupervision.europa.eu>
- ECB. (2017b). *Report on financial structures 2017*.
- Lautenschläger, S. (2017). *The European banking sector – growing together and growing apart*, Speech by Member of the Executive Board of the ECB and Vice-Chair of the Supervisory Board of the ECB, at the LSE German Symposium, London. Repéré à <https://www.ecb.europa.eu/press/key/date/2017/html/sp170302.en.html>
- OECD. (2013). *Interconnected economies: Benefiting from global value-chains*.
- Szypulewska-Porczyńska, A. (2013). *Budowa rynku wewnętrznego usług w Unii Europejskiej*. Warszawa : Oficyna Wydawnicza SGH, Monografie i Opracowania, (592).
- The Global Financial Centres Index 20. (2016). Repéré à http://www.longfinance.net/images/gfci/20/GFCI20_26Sep2016.pdf.
- Tyler, G. (2017). *Financial Services: Contribution to the UK Economy*, Economic Policy and Statistics Section, House of Commons Library, Briefing Paper, n° 619331.
- Valiante, D. (2016). *Europe's Untapped Capital Market: Rethinking integration after the great financial crisis*. CEPS Paperback. London: Rowman & Littlefield Internati.

Bibliographie auxiliaire

- Conseil Européen. (2009). *Conclusions de la Présidence 11225/09 Rev. 2* Bruxelles, 18–19 juin.
- Diego, V. (2016). *Europe's untapped capital market*. Repéré à <http://voxeu.org/article/capital-market-union-europe>
- Douglas-Henry, J. P., Katz, T., Evans, H., Plant, S., Kamerling, A. et Macpherson, C. (2016). *Brexit: what impact might leaving the EU have on the UK's financial services industry?* Repéré à <https://www.dlapiper.com/en/uk/insights/publications/2015/10/banking-disputes-quarterly/brexit/>
- WTO, European Communities and their Member States, Schedule of Specific Commitments Supplement 4, Revision 1.

Albert MAROUANI

Université de la Côte d'Azur, France

marouani@unice.fr

LES LIMITES DES POLITIQUES MONÉTAIRES ACCOMMODANTES : COMMENT LES DÉPASSER ?

Résumé : Les politiques monétaires accommodantes mises en œuvre après la crise financière de 2007–2008, se sont révélées globalement limitées dans leurs effets attendus sur la croissance, le chômage, l'inflation et les taux de change. On constate que des pays tels que les USA, la Grande-Bretagne et la Chine qui ont été le plus loin dans l'hétérodoxie, en créant massivement de la monnaie « neuve », ont obtenu de meilleurs résultats que ceux de la zone euro qui n'ont pu créer directement de la monnaie, en raison des règles fixées par la BCE. Partant de ce constat empirique nous avons voulu interroger les fondements théoriques des politiques monétaires accommodantes et montrer, à l'inverse des opinions généralement admises, que l'on n'était pas allé jusqu'au bout de la rupture avec le courant monétariste orthodoxe et les politiques néo-libérales. Sur la base d'une vision institutionnaliste et régulationniste de la monnaie nous faisons des propositions de politique macroéconomique qui permettraient selon nous de surmonter la crise actuelle tout en faisant face aux défis structurels de la transition énergétique et de l'économie numérique.

Mots-clés : politique monétaire, croissance économique, hétérodoxie, régulation, dette, banques centrales, monnaie, finances publiques.

JEL classification : B4, B5, E4, E5, E6.

THE LIMITS OF QUANTITATIVE EASING MONETARY POLICIES: HOW TO OVERCOME THEM?

Abstract : The Quantitative Easing Monetary Policies, implemented after the financial crisis of 2007–2008 were generally limited in their expected effects on growth, unemployment, inflation and exchange rates. Countries such as the USA, Great Britain and China, who were the most significantly ahead in heterodoxy by massively creating « new » money, obtained better results than those in the Euro zone, who could not create directly new currency, because of the rules laid down by the ECB. Based on this empirical observation, we analyse the theoretical

foundations of Q.E monetary policies and show, contrary to generally accepted opinions, that the break away from monetarist orthodoxy and neo-liberal policies has not been complete. By adopting an institutionalist and regulationist point of view on money, we propose macroeconomic policies that could overcome the current economic crisis, while addressing the structural challenges of the energy transition and the digital economy.

Keywords : monetary policy, economic growth, heterodoxy, regulation, debt, central banking, money, public finance.

Introduction

Pour répondre à la gravité et à l'ampleur de la crise financière systémique de 2007–2008 qui a frappé d'abord les pays développés, puis par ricochet, l'ensemble de l'économie mondiale, les banques centrales (BC) des pays développés (USA, R-U, Japon, UE, etc.) ont abaissé très fortement les taux d'intérêt et racheté massivement les obligations d'État et à un moindre degré les obligations privées émises par certaines grandes entreprises bien ciblées. Ces mesures ont été qualifiées d'hétérodoxes, car elles conduisent directement ou indirectement à une création monétaire massive qui remet en question au moins partiellement les fondements monétaristes et néo-classiques. Ces politiques monétaires ont été menées par de nombreux pays mais principalement et successivement par la FED (2008), la Banque d'Angleterre (2009), la BCE en janvier 2015 et la Chine plus récemment. La Banque du Japon poursuit une politique de QE initiée dès 2001 dans un contexte de profonde et longue dépression de son économie marquée par la déflation. Ces politiques très offensives ont pu contenir la crise financière dans des limites supportables mais sans parvenir pour autant à juguler durablement le risque de déflation et le chômage ni à relancer la croissance économique mondiale, qui reste globalement faible, mais avec des différences plus ou moins accentuées selon les pays. Ces divergences entre pays sur le plan de la croissance et du chômage sont attribuées généralement à l'existence ou à l'absence de réformes qui auraient pu permettre de flexibiliser le marché du travail en termes d'ajustement souple des salaires et des contrats de travail, et de rétablir la compétitivité par une diminution de la pression fiscale sur les entreprises et une réduction de la part de l'État dans l'économie (diminution drastique des dépenses publiques). Ces réformes dites « structurelles » ont été qualifiées également de « politique de l'offre » car elles sont supposées rétablir durablement la compétitivité des entreprises et les équilibres externes (balance commerciale et balance des paiements), dès lors que l'État veille au respect des grands équilibres internes en termes d'équilibre budgétaire et de dette publique soutenable. L'exemplarité affichée et revendiquée de certains pays qui ont mis en œuvre ces politiques au sein de l'UE (Allemagne) ou en dehors (USA) conduit de nombreux économistes théoriciens et praticiens

à considérer que le temps des politiques hétérodoxes de « Quantitative Easing » (QE) était désormais révolu et qu'il fallait désormais s'atteler à une remontée en douceur des taux d'intérêt et à un retour à l'orthodoxie monétariste. Soulignons la pression croissante et forte du lobby bancaire qui plaide pour une remontée significative des taux d'intérêt et une moindre régulation financière. Des signes de reprise de l'inflation le conforte encore davantage dans ce point de vue. Prenant le contre-pied des analyses dominantes, nous montrerons sur un plan plus analytique et théorique que pour dépasser ces « limites », il convient de poursuivre jusqu'à son terme la rupture avec l'orthodoxie monétariste. L'hétérodoxie impliquant ici de repenser le statut et le rôle de la monnaie dans un monde multipolaire, de résoudre la crise de la dette publique par son effacement total et/ou partiel, d'articuler la politique monétaire de QE aux politiques structurelles de mise en œuvre d'un nouveau régime de croissance inclusive, respectueux de l'environnement, du développement durable et de la réduction des inégalités. Nous proposons ainsi une politique économique alternative qui rompt justement avec les dichotomies néo-classiques et monétaristes orthodoxes en articulant étroitement le monétaire et le budgétaire, le monétaire et le financier, le conjoncturel et le structurel.

1. Des résultats empiriques contrastés mais globalement limités

Une simple analyse statistique montre que les effets généralement attendus des politiques monétaires accommodantes, sur la croissance, l'inflation, le chômage et les taux de change se sont révélés assez limités. Les pays de la zone euro qui se sont lancés plus tardivement dans les politiques monétaires accommodantes et avec une spécificité par rapport aux autres grands pays de non création monétaire pure, obtiennent en général des résultats moins bons. Non seulement la croissance des pays dits « vertueux » est somme toute modérée, mais les « bons » chiffres du chômage cachent une détérioration qualitative des conditions d'emplois, un accroissement des inégalités et une détérioration du capital humain en termes de santé et de perte de qualifications et d'employabilité, notamment des séniors.

Lorsqu'on agrège le total des bilans des quatre plus grandes banques centrales (USA, UE, Japon et R-U) on atteint aujourd'hui plus de 12 000 milliards de dollars US avec des taux directeurs inférieurs à 0,5% depuis 2009 et jusqu'à la fin de l'année 2016. Les dettes souveraines à taux négatifs, représentent en mai 2016, 10 400 milliards de Dollars US (Agence de notation « Fitch »). Avec un peu de retard, la Banque centrale européenne (BCE) a rompu de manière très surprenante avec la stricte orthodoxie monétaire défendue notamment par la Bundesbank (sous l'œil vigilant de la Cour de justice de Karlsruhe). Depuis le 10 mars 2016, la BCE est passée à la vitesse supérieure en rachetant tous les mois pour 80 milliards d'euros de dettes publiques et privées, tout en baissant son principal taux directeur

de 0,05% à 0%, et le taux de dépôt des liquidités bancaires de -0,3% à -0,4%. Cela a été du jamais vu dans l'histoire de la BCE et des BC ! Les politiques de QE ont donc gonflé fortement le bilan des Banques. C'est ainsi qu'en rachetant massivement des créances hypothécaires immobilières (« Mortgage Baked Securities ») et des bons du Trésor, la Fed a vu passer son bilan de 800 milliards de dollars avant la crise des « subprimes », à près de 4500 milliards en 2016, soit l'équivalent de 22% du PIB. Dans un contexte similaire, le Japon a engagé un nouveau plan de relance de l'ordre de 6000 milliards de yens pour le mois de juillet 2016 et envisage de nouvelles mesures d'assouplissement quantitatif. Jusqu'à l'été 2012, la BCE, dans le cadre du « Securities Market Program », a vu la taille de son bilan augmenter, à la suite de deux opérations de refinancement à très long terme qui ont permis d'allouer 1 000 milliards d'euros, en raison principalement d'une augmentation endogène de la création monétaire par les banques commerciales et non pas selon un mode exogène comme aux USA, au Japon et en GB où l'augmentation de la liquidité provient de la seule impulsion de la BC. Jusqu'en janvier 2015, la BCE a ainsi mené l'essentiel de ses interventions sous forme de prêts collatéraux au système bancaire. La taille de son bilan a été déterminée par la demande de liquidités en provenance des banques de second rang. Le total des différents programmes de refinancement et d'achats de titres visant à améliorer les canaux de transmission de la politique monétaire (qui ont été affectés par la crise des dettes souveraines) n'a pas dépassé au début de l'année 2013, 280 milliards d'euros. On était bien loin des chiffres de la FED ou de la Banque d'Angleterre qui créaient massivement de la monnaie scripturale au profit de l'État en se portant acheteur des obligations émises par le Trésor public. Le 22 janvier 2015, Mario Draghi, le gouverneur de la BCE, a annoncé l'achat de titres adossés à des actifs (Asset Backed Securities), de titres souverains (bons du Trésor émis par les États de l'UE) et de titres émis par des agences supranationales, le tout pour un montant de 60 milliards d'euros par mois de mars 2015 à septembre 2016, ce qui représente une augmentation totale de la taille du bilan de la BCE de 1100 milliards d'euros ! En rachetant par la suite 80 milliards d'euros par mois de dettes publiques et privées la BCE a vu croître son bilan de 32% en 2016, pour passer à 3663 milliards d'Euros. Le 10 mars 2016, la BCE a annoncé une baisse de son principal taux directeur de 0,05% à 0%, une baisse de -0,3% à -0,4% du taux de dépôt de leurs liquidités, une hausse du rachat mensuel des dettes publiques de 60 à 80 milliards d'euros !

Malgré tout, ces politiques accommodantes ont eu des effets limités sur le plan des résultats empiriques, comme le montrent les figures suivantes.

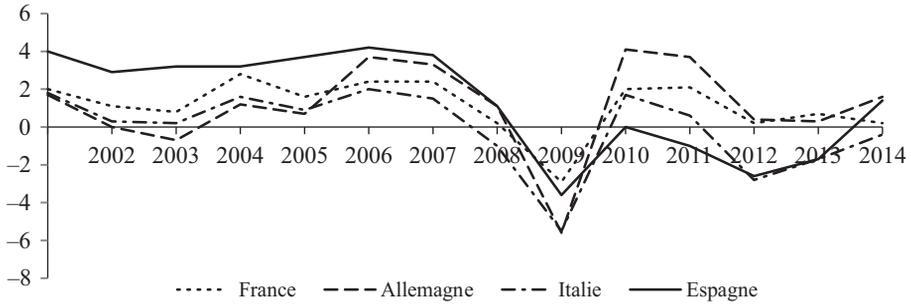


Figure 1 : La dynamique de croissance du PIB de 2001 à 2014

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

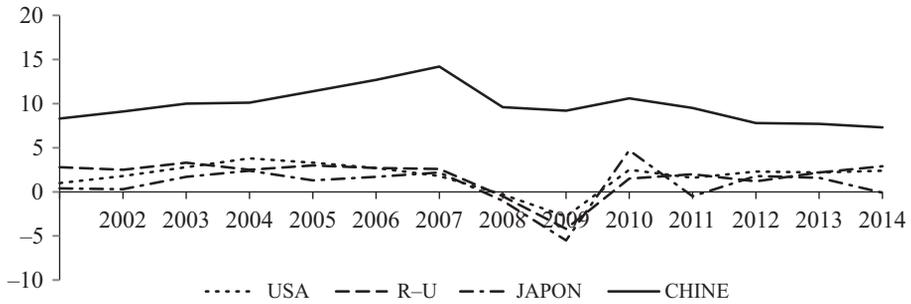


Figure 2 : La dynamique de croissance du PIB de 2001 à 2014

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

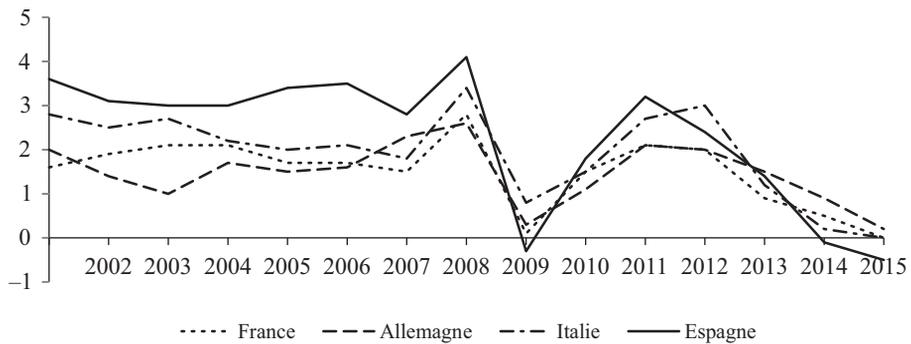


Figure 3 : L'évolution de l'inflation de 2001 à 2015

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

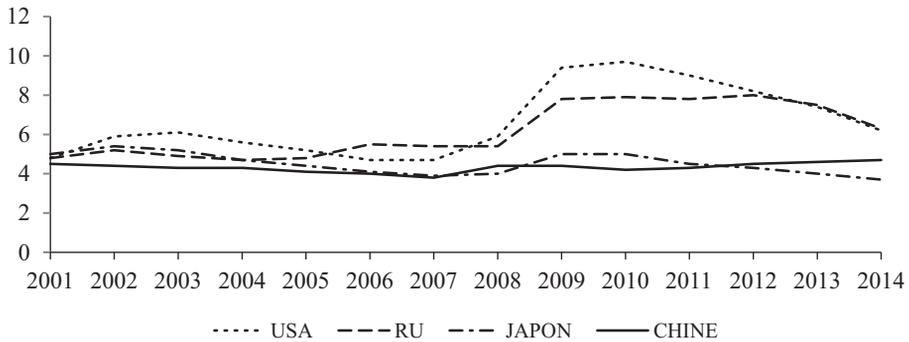


Figure 4 : L'évolution du chômage de 2001 à 2014

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

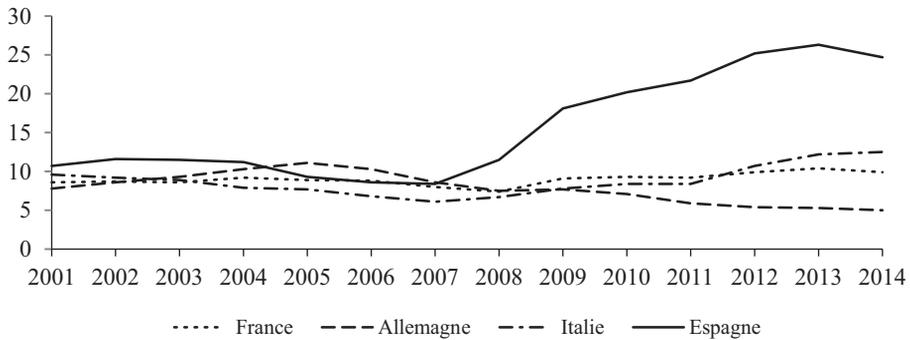


Figure 5 : L'évolution du chômage de 2001 à 2014

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

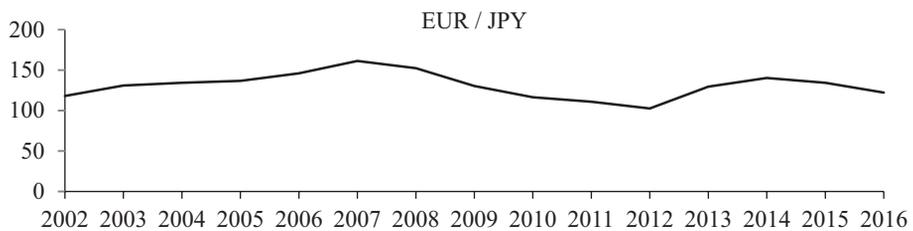


Figure 6 : L'évolution du taux de change de l'Euro par rapport au Yen de 2002 à 2016

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

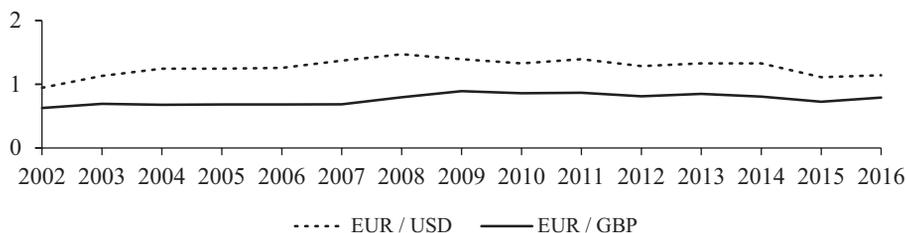


Figure 7 : L'évolution du taux de change de l'euro par rapport au dollar US et à la livre sterling de 2002 à 2016

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

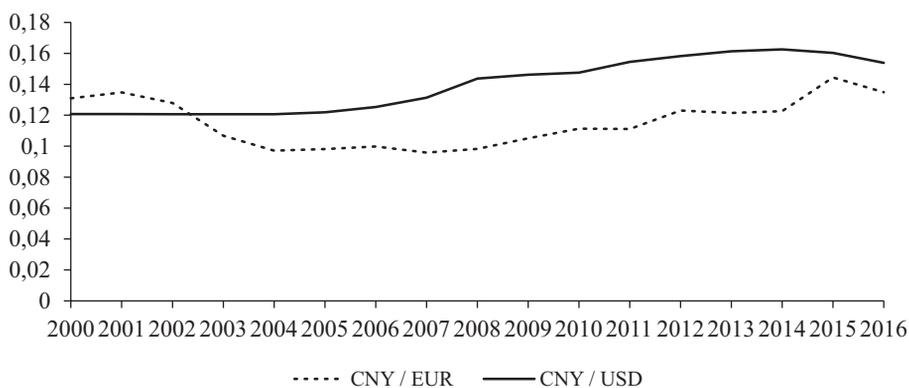


Figure 8 : L'évolution du taux de change de l'euro par rapport au yuan de 2002 à 2016

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

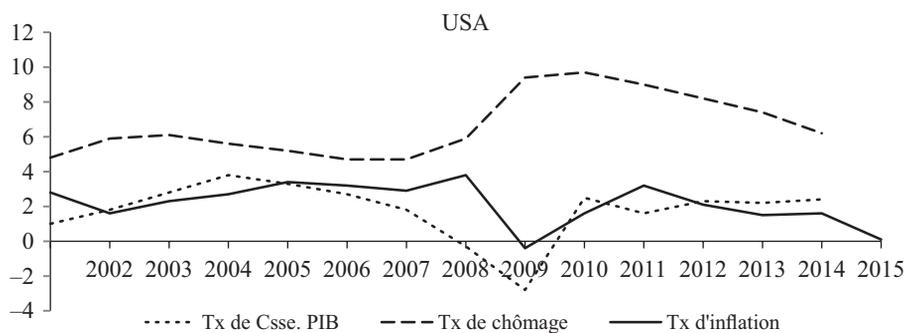


Figure 9 : Effet sur la relation inflation-chômage aux USA (courbe de Philips) de 2001 à 2015

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

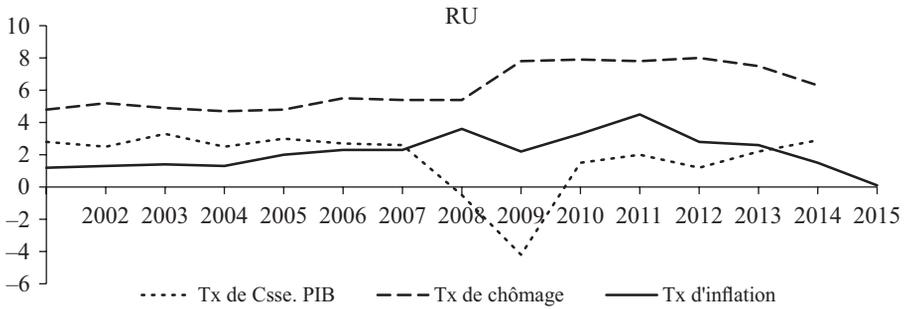


Figure 10 : Effet sur la relation inflation-chômage aux RU (courbe de Philips) de 2001 à 2015

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

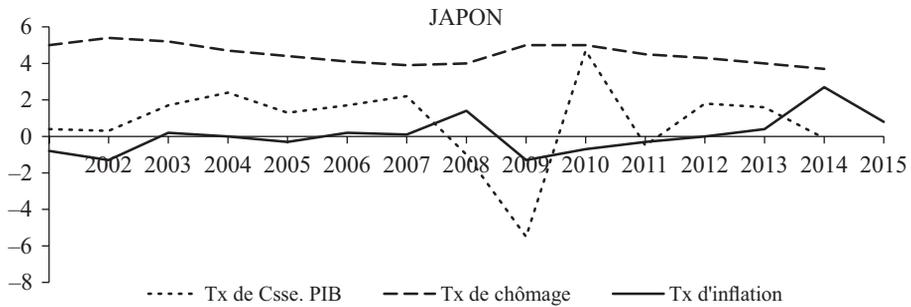


Figure 11 : Effet sur la relation inflation-chômage au Japon (courbe de Philips) de 2001 à 2015

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

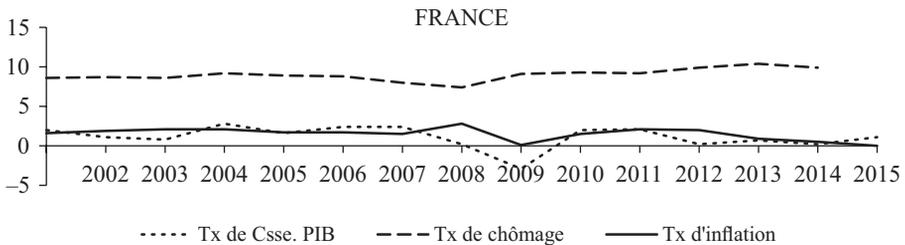


Figure 12 : Effet sur la relation inflation-chômage en France (courbe de Philips) de 2001 à 2015

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

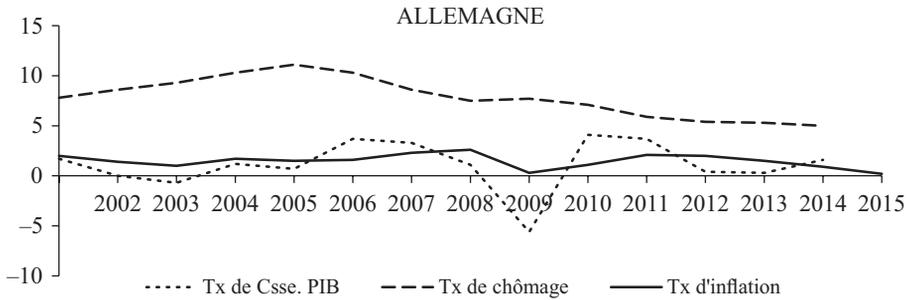


Figure 13 : Effet sur la relation inflation-chômage en Allemagne (courbe de Philips) de 2001 à 2015

Source : Basé sur les données de World Development Indicators (WDI)

Manifestement et sans qu'il soit pour l'instant nécessaire d'entreprendre des analyses économétriques plus poussées, il apparaît bien que les politiques monétaires de QE n'ont pas réussi véritablement à relancer une croissance vigoureuse, réduire durablement et significativement le chômage et faire disparaître la menace de déflation. La relation inflation – chômage conforme à la courbe de Philips n'existe dans aucun des pays analysés. Les variations du taux de change entre les principales monnaies semblent plus ou moins déconnectées des politiques monétaires pratiquées tant sur le plan des rachats massifs de titres publics que sur le plan de la baisse des taux d'intérêt. Il semble bien en revanche que le secteur financier a pu être pour l'instant préservé d'un risque de crise majeure. Les marchés d'actions ont connu des embellies significatives, le marché des obligations n'a pas (encore) connu de bulle spéculative, contrairement à la plupart des prévisions, le secteur bancaire, pourtant encore fragilisé par les titres toxiques des « subprimes » (toujours présents) et la baisse des taux d'intérêt, n'a pas connu de faillites retentissantes et semble même aujourd'hui en voie de rémission, et enfin il n'y a pas eu (encore) de défaillances sur la dette publique. Au total donc, les politiques de QE n'ont pas eu les effets escomptés sur l'économie réelle ni directement, ni indirectement par le biais des marchés financiers. La déconnexion entre la sphère réelle et la sphère monétaire et financière n'a jamais été aussi marquée alors que dans le même temps s'accroissent les inégalités, les risques environnementaux et les menaces géopolitiques. Dans ses « perspectives économiques » du 1^{er} juin 2016, l'OCDE avait considéré également que les politiques monétaires hétérodoxes des BC « ont montré leurs limites ». Tout comme le FMI et la Banque mondiale, l'OCDE prévoyait une croissance mondiale « molle » de 3% en 2016 et de 3,3% en 2017, avec un nombre élevé de chômeurs (39 millions), notamment chez les jeunes et les seniors, et un accroissement des inégalités et de la précarité. Malgré tout, avec la reprise ces derniers mois, assez timide et incertaine, de la croissance aux États-Unis, dans les pays émergents, et à un moindre degré en Europe, crois-

sance marquée par un retour modéré de la hausse des prix, on assiste depuis le deuxième semestre 2016 à une remontée des taux d'intérêt certes peu importante mais suffisamment significative pour susciter des inquiétudes sur son impact sur les dettes publiques et leur soutenabilité. Depuis le mois d'août 2016, le taux français des titres publics à 10 ans est passé de 0,1% à 1,05% et ceux de l'Allemagne et de l'Italie respectivement, de -0,1% à 0,34% et de 1,05% à 2,1%. En avril 2017, le spread de taux de la France par rapport à l'Allemagne est remonté à 70 points de base. Dans ce contexte conjoncturel, somme toute fragile, la question se pose donc aujourd'hui d'un retour à l'orthodoxie monétaire par la réduction de la taille des bilans des BC, soit en cessant de racheter des obligations publiques et privées, soit en les revendant, ce qui provoquerait une baisse de leurs cours et par ricochet une baisse du revenu des épargnants et des investisseurs et donc du marché immobilier. Revenir vers des politiques monétaires orthodoxes, sans une réflexion approfondie sur les raisons de l'échec relatif des politiques monétaires hétérodoxes de QE, serait à notre avis une grave erreur. L'efficacité limitée des politiques monétaires accommodantes tient selon nous au fait qu'elles ne sont justement pas allées assez loin dans leur démarche hétérodoxe.

2. Accentuer encore plus l'hétérodoxie des politiques monétaires pour refonder les politiques macroéconomiques

Le « QE » en soi ne suffit pas à fonder un changement de paradigme théorique. Il se présente plutôt comme une réponse pragmatique de la part de décideurs économiques (les gouverneurs des grandes BC des pays développés) qui ne s'embarassent pas de considérations idéologiques quand ils estiment qu'il faut faire face par tous les moyens possibles, à une situation d'urgence (Broyer, 2013). Même l'hypothèse de la « monnaie hélicoptère » qui relevait jusque-là de la boutade, n'a pas été écartée par Mario Draghi. Cette idée de « jeter » de l'argent par hélicoptère (« Monnaie hélicoptère » ou « *QE for people* ») en visant les pauvres et la classe moyenne ou en incitant les États à des dépenses accrues (infrastructures, éducation, formation, recherche, etc.) a été émise dans le passé sous forme de métaphore par Friedman. Cependant, dans le même temps où l'on a annoncé les mesures « non conventionnelles » que nous avons exposées, il a été aussi clairement dit que dès lors que l'on verrait apparaître les premiers signes de la reprise en termes de croissance du PIB, de réduction du chômage et surtout de hausse des prix, on reviendrait immédiatement aux vieux canons du monétarisme. Cette frilosité dans la mise en œuvre des politiques monétaires hétérodoxes est plus marquée au sein de la zone euro qu'ailleurs dans le monde. Plus précisément, au sein de l'UE, on a maintenu une vision orthodoxe du statut de la monnaie, une conception moralisatrice de la dette publique et une séparation nette entre les politiques budgétaires

et monétaires, ces dernières devant afficher au surplus leur stricte neutralité par rapport à la mise en œuvre de réformes structurelles qui vont toutes dans le seul sens de la dérégulation, de la déréglementation et de la flexibilisation des facteurs de production (capital et travail).

Les politiques monétaires dites « conventionnelles » se fixent pour principal objectif d'atténuer et de neutraliser les chocs réels et financiers pour assurer la stabilité des prix à moyen et long terme sur la base d'une cible d'inflation (2% par an pour la BCE) à laquelle sont supposés, selon elles, se référer les anticipations des agents. Ces politiques d'inspiration monétaristes reposent sur trois dichotomies principales : séparation entre la sphère monétaire et financière, séparation entre la sphère financière et la sphère réelle (croissance et emploi), séparation entre les politiques conjoncturelles et structurelles. Ces dichotomies d'ordre théorique ont des implications sur la conduite de la politique macroéconomique au sens large. Elles impliquent en particulier que les BC doivent être indépendantes du pouvoir politique pour pouvoir justement éviter tout abus du pouvoir régalién de « battre monnaie ». Les BC ont en charge la seule conduite de la politique monétaire par le canal du taux d'intérêt directeur, en faisant varier l'offre de monnaie soit à la hausse (politique monétaire expansive) soit à la baisse (politique monétaire récessive).

Les politiques monétaires de QE ont remis en question partiellement certaines de ces dichotomies sans aller jusqu'au bout d'une vision unitaire plus dialectique. Ces politiques visent à agir non seulement sur la taille mais aussi sur la structure des bilans par trois types de mesures d'assouplissement: quantitatif « Quantitative Easing » ou QE qui visent à augmenter le passif du bilan des BC sans forcément accroître immédiatement l'offre de monnaie, qualitatif (« Qualitative Easing ») qui visent quant à elles à agir sur la structure du bilan et de crédit (« Credit Easing ») qui visent à la fois la taille et la structure du bilan. Toutes ces mesures peuvent entraîner (mais pas obligatoirement) une augmentation de la base monétaire, ce qui devrait en principe favoriser l'activité économique à moyen et long terme, et par la même accélérer l'inflation. Ces mesures sont qualifiées de « non conventionnelles » car elles vont bien au-delà de la seule manipulation à la baisse du taux d'intérêt. Lorsqu'il est proche ou égal à zéro, le taux d'intérêt perd évidemment de son efficacité comme canal de transmission de la politique monétaire.

La BCE, à la différence de la Fed, de la Banque d'Angleterre ou de la Banque du Japon notamment, n'achète pas directement les obligations émises par les États de la zone euro. En vertu d'une interdiction absolue faite par les traités européens, la BCE ne permet pas aux États membres de créer de la monnaie. Quand elle rachète des obligations publiques des pays de la zone Euro, ces titres transitent toujours par les BC nationales. Celles-ci voient leurs dettes (dites « target 2 ») augmenter, dès lors que ces titres sont rachetés en dehors de la zone euro ou à des résidents nationaux qui vendent des titres publics pour acheter des actifs finan-

ciers étrangers et non pas nationaux. Le même phénomène se produit lorsque des investisseurs étrangers revendent des actifs financiers nationaux publics et/ou privés, par exemple, en cas de défiance sur la soutenabilité de la dette publique des États. Lorsque en revanche, ce sont des résidents nationaux qui vendent leurs titres publics nationaux pour acheter des actifs financiers nationaux, il n'y a pas d'augmentation des dettes « target 2 ». La contrepartie de ces achats d'obligations publiques est une augmentation des réserves excédentaires des banques auprès de la BC nationale. La politique de QE de la BCE ne crée donc pas de la monnaie « neuve » comme le font les autres grandes BC, mais pourvoit à l'approvisionnement de l'économie en liquidités. Soulignons que ces liquidités peuvent être conservées dans le système bancaire sans nécessairement irriguer les entreprises à travers le crédit bancaire. La BCE joue ainsi surtout comme un bouclier de protection vis-à-vis de pays de la zone euro dont la balance des paiements est déficitaire. Ceci tient au fait qu'elle maintient des taux d'intérêt bas même dans des situations de défiance financière des investisseurs vis-à-vis des titres publics et privés d'un pays de la zone euro. C'est la raison pour laquelle, une « sortie » unilatérale (c'est-à-dire sans coordination multilatérale) de la zone euro d'un pays membre aurait pour effet immédiat d'accroître la défiance des investisseurs vis-à-vis des actifs financiers du pays concerné et de provoquer une hausse des taux d'intérêt, qui pourrait être d'ailleurs anticipée par les marchés bien avant la sortie effective. On assisterait ainsi à une hausse du « spread » (écart) entre le taux d'intérêt du pays concerné par la sortie et les taux d'intérêt des autres pays de la zone, qui pourrait conduire à une crise de la dette publique, comme de la dette privée, notamment si les banques du pays en question sont en situation de fragilité et ne satisfont pas aux « stress-tests ».

Si l'on admet le point de vue hétérodoxe keynésien, non seulement de la primauté de la création monétaire endogène (crédit bancaire) mais aussi de la primauté des anticipations dans le déroulement des processus économiques, il devient évident que l'on ne peut dissocier la politique monétaire de la BC de la politique budgétaire du Trésor. Ces anticipations portent sur la demande (« effective demand ») comme sur la soutenabilité du déficit budgétaire. La capacité de la BC à contrôler les prix est ainsi toujours conditionnée à la capacité et à la volonté du Trésor de valider les actions de la BC. Si celle-ci veut par exemple ralentir l'inflation en augmentant les taux d'intérêt, le Trésor doit nécessairement accroître ses recettes supplémentaires nécessaires pour payer des intérêts plus élevés sur la dette publique. C'est la raison pour laquelle la « coordination » entre la politique monétaire et la politique budgétaire est toujours au cœur de la problématique de la politique macroéconomique et que la vision monétariste d'indépendance ou de séparation entre les deux est un non-sens absolu. La solution aujourd'hui n'est donc pas à un retour progressif à l'ancienne politique monétariste mais bien de penser et de mettre en œuvre une articulation étroite entre les politiques moné-

taires de QE et les politiques budgétaires, qu'elles soient de court terme (conjoncturelles) ou de long terme (structurelles) mais qui elles-mêmes, doivent répondre aux mêmes objectifs macroéconomiques de croissance économique, de création d'emplois et de relance modérée de l'inflation.

Il s'agit ici de dépasser la vision économiciste et fonctionnaliste de la monnaie, dans le sens où les fonctions qui lui sont assignées habituellement d'unité de compte, de moyen de paiement et de réserve des valeurs ne peuvent s'exercer pleinement et de manière continue que si préalablement elle est reconnue socialement (d'abord, à travers des institutions d'ordre étatique et ensuite à travers des relations marchandes) comme équivalent général de tous les biens et services produits (Brunhoff, 1976). Cette « reconnaissance sociale » est la marque d'une confiance, d'une croyance et d'une acceptation d'un pouvoir régalien et souverain qui se situe en dehors du champ de l'économie proprement dite. Adopter une vision résolument institutionnaliste et régulationniste du statut de la monnaie permet de montrer comment sa représentation sociale par les agents économiques peut être perturbée par la défaillance des États et des institutions qui vient entamer la confiance des agents et obscurcir leur vision de l'avenir et leur capacité d'anticiper et de se projeter sur le futur dans des activités marchandes porteuses de création de valeur et de croissance économique. Dans une économie moderne, la création monétaire est avant tout endogène, c'est-à-dire créée à partir des créances sur l'économie par le système bancaire et généralement mesurée par le multiplicateur monétaire. Le secteur bancaire peut reconstituer ses réserves en proposant une rémunération des dépôts soit par création monétaire, soit à partir des dépôts eux-mêmes. Compte tenu des évolutions du secteur bancaire et de ses dérives inquiétantes dans le contexte de la libéralisation financière, il est selon nous important de repenser non seulement l'endogénéité de la création monétaire, mais aussi, de manière liée, l'articulation entre le monétaire et le financier. Les opérations de titrisation et la technique des « swaps » permettent d'effacer les distinctions entre investissements et placements de court terme et de long terme. Elles se traduisent par la prédominance de la circulation (de plus en plus rapide) des flux sur la création de stocks en capital physique et humain de long terme. Elles conduisent à une confusion du monétaire et du financier et favorisent les activités purement spéculatives sans création de richesses réelles. À la manière de (Schmitt, 1975) et de l'école post-keynésienne du circuit (Parguez, 1982), il faudrait penser l'articulation de la monnaie d'une part comme pouvoir d'achat permettant un prélèvement immédiat sur les richesses produites et d'autre part, comme « convoyeur » financier permettant de mobiliser les ressources humaines, techniques et naturelles inemployées pour une production de richesses futures.

Dès lors que l'on sera en mesure sur le plan conceptuel et opérationnel de construire une vision unitaire et intégrée de la monnaie (Parguez, 2008), on pourra remettre en cause la dichotomie du conjoncturel et du structurel et du même

coup la vision trichotomique de la politique économique telle qu'elle a été proposée par Musgrave, qui faisait une distinction entre la politique de stabilisation conjoncturelle, la politique de redistribution des revenus et la politique d'allocation des ressources. En opérant cette articulation entre les politiques de régulation conjoncturelles de court terme et les politiques structurelles de long terme, on n'aura plus besoin de recourir à la métaphore, de la « monnaie hélicoptère ». Il ne s'agira plus de « jeter » de l'argent par hélicoptère en visant les pauvres et la classe moyenne « Quantitative Easing for People », mais de fournir aux États les ressources monétaires susceptibles de mobiliser les ressources humaines inemployées pour des investissements à long terme dans les secteurs qui sont générateurs d'externalités positives et de développement durable. Pour la mise en œuvre des politiques structurelles de long terme, la fonction de « convoyage » de la monnaie l'emporterait sur sa fonction de « prélèvement » sur les richesses. Il suffirait pour cela que la BCE rachète des bons du Trésor « neufs » émis par les États membres, à condition que cette monnaie, ainsi nouvellement créée, ne soit pas utilisée prioritairement comme « pouvoir d'achat » pour une consommation immédiate d'un stock de biens qui n'a pas encore augmenté. Cette monnaie nouvellement créée, doit être utilisée comme moyen pour convoier et mobiliser des ressources productives inemployées par des investissements de long terme, qui seraient décidés à l'échelle européenne à travers des procédures démocratiques et des institutions supranationales adaptées. Certes, les flux de dépenses engendrés par ces investissements vont se transformer progressivement en « monnaie-pouvoir d'achat », mais cela n'a alors plus rien d'illégitime, puisque ce pouvoir d'achat ne résulte plus d'un « don du ciel » (monnaie hélicoptère), mais d'une véritable activité productive génératrice de richesses. Bien évidemment cette « monnaie-convoi » ne devrait être comptabilisée comme dette publique ou privée que sur le très long terme, c'est-à-dire qu'elle ne serait « annulée » (remboursée) et ainsi validée socialement qu'à partir du moment où les conditions de la croissance seront restaurées, ce qui, en tout état de cause, est préférable au caractère aléatoire et gratuit de la monnaie hélicoptère. Une difficulté peut apparaître, en ce qui concerne la synchronisation de la création monétaire au cycle des affaires (Business cycles) entre les différents États, non seulement sur le plan interne propre à chacun des États concernés, mais aussi et surtout sur le plan externe entre États ou zones monétaires qui ne sont pas irriguées par la liquidité ou qui sont irriguées par d'autres liquidités (UE, Chine, Japon). La problématique de la synchronisation se complique dès lors que les rythmes de croissance ne coïncident pas et divergent. Comment assurer alors la convergence de niveaux et/ou des rythmes de croissance par le biais de la politique monétaire et des activités financières et bancaires ? On retrouve ici la problématique du rôle de la monnaie et de la finance dans la croissance, non plus dans le cadre d'un seul pays ouvert à la concurrence internationale, mais dans un cadre monétaire multipolaire à plusieurs zones de

pays qui ont des trajectoires de croissance et des modèles de développement différents.

Il nous semble qu'il faut remettre en cause la deuxième dichotomie de la pensée orthodoxe et du même coup faciliter la résolution de la première dichotomie qui reste aujourd'hui inachevée. Il faudrait pour cela mettre la politique monétaire hétérodoxe sinon au service, du moins en cohérence, avec les politiques structurelles. Il ne s'agit pas ici, selon notre conception, seulement des « réformes structurelles », qui, dans la vision orthodoxe libérale, portent en priorité sur les conditions de réalisation d'un excédent durable du budget primaire (hors paiement du service de la dette) principalement par des réductions des dépenses publiques. Pour nous, les politiques structurelles doivent viser principalement les conditions d'une croissance endogène inclusive et durable. Ce qui signifie des investissements publics et privés dans le capital humain (éducation, recherche, santé), dans la diversification de la base productive, dans la réduction inégalités et des asymétries de tous ordres, dans la protection de l'environnement et dans la promotion des écosystèmes de l'innovation. Il convient aussi d'investir dans la qualité des institutions en termes de gouvernance et de comportements éthiques. La reconfiguration nécessaire du système productif porteur de ce nouveau régime de croissance et de développement durable doit être en adéquation avec l'émergence de nouveaux secteurs tels que l'environnement, l'énergie, l'économie sociale et solidaire, la « Silver Economy », etc. Il nous paraît que les facteurs véritablement structurels tels que par exemple, le vieillissement de la population (associé à la hausse de l'épargne de précaution, la fuite devant la monnaie, l'achat de biens refuges spéculatifs), le ralentissement de la productivité (associé au freinage salarial et à la baisse de la demande et de l'investissement), la montée inexorable d'une économie de services et des usages, etc. surdéterminent les facteurs conjoncturels (trappe à liquidités liée au taux d'intérêt très bas).

La remise en cause de ces visions dichotomiques fait apparaître la nécessité d'une coordination étroite des politiques macroéconomiques à l'échelle supranationale (UE et mondiale), qui ne peut se réduire aux seules réunions épisodiques des différents G8, G7, G20... ou ECOFIN, qui ne débouchent au mieux que sur de simples recommandations sans aucun caractère contraignant. Sur un autre plan, il convient aussi de prendre en compte le fait qu'en l'absence de toute coordination avec les pays tiers, les politiques accommodantes des banques centrales des pays émetteurs de monnaies internationales obligent tous les autres pays (émergents et en développement notamment) à ajuster leurs politiques monétaires de manière asymétrique sans que cela corresponde forcément aux besoins de leurs économies. C'est ainsi que la politique accommodante de la Fed a attiré dans un premier temps un flux de capitaux vers le Brésil qui s'est ensuite retiré tout aussi brusquement. Les pays dits « périphériques » en particulier, sont contraints de s'ajuster unilatéralement en accumulant des réserves de changes pour faire face à ces chocs

exogènes et pour cela doivent pratiquer des politiques offensives d'exportation basées sur des gains de compétitivité qui pèsent sur les salaires et leur demande intérieure (politiques d'austérité) (Rodrik, 2006), ce qui va aussi impacter en retour négativement, l'économie des pays développés. Ces chocs asymétriques qui obéissent aux contraintes cycliques des économies dominantes s'imposent donc aux pays de leur sphère d'influence sans lien avec leur régime de change, et sans lien avec leurs propres contraintes de régulation macroéconomique et de développement. D'où la nécessité pour eux de sortir du carcan des politiques libérales et d'instaurer un contrôle des capitaux pour mieux maîtriser leur politique monétaire, infirmant par là le fameux théorème d'incompatibilité de Mundell (Rey, 2015). En 2011, le FMI a fini par accepter la nécessité de ce contrôle « dans certaines circonstances ».

Cette « tyrannie » exercée unilatéralement par les monnaies internationales, et qu'exprime bien la boutade attribuée à la FED : « Le Dollar c'est notre monnaie et votre problème ». (Eichengreen, 2011), peut être contournée par des États volontaristes en termes d'indépendance et de contrôle des capitaux. Cette situation avait été analysée dans les années 60 par Robert Triffin. Celui-ci montrait qu'une balance commerciale excédentaire du pays détenteur de la monnaie internationale engendre une pénurie de liquidités internationales qui freine le commerce mondial tandis qu'un déficit commercial produit de la liquidité internationale mais accroît le doute sur la soutenabilité de ce déficit et par là sur la valeur et le statut de la monnaie internationale. On assiste aujourd'hui à des tentatives de création de monnaies régionales en Afrique, en Asie et en Amérique latine qui contestent le statut du dollar comme monnaie internationale.

S'agissant plus particulièrement de la zone euro, il faudrait s'orienter vers la construction d'un État fédéral qui permettrait non seulement de mutualiser et de consolider les soldes budgétaires de tous les États membres, mais aussi les déficits et excédents des balances commerciales. Ces mesures associées à la réalisation d'une Union bancaire européenne seraient en mesure de donner à l'euro, le statut d'une véritable monnaie internationale capable de concurrencer le dollar et de faire face à la « résistible ascension » du yuan dans un contexte pressant d'une « guerre des monnaies »

Les chocs asymétriques engendrés par des politiques macroéconomiques non coordonnées, risquent aujourd'hui d'être amplifiés de manière encore plus violente et plus imprévisible par le risque grandissant d'une guerre des monnaies et d'un effondrement du dollar, notamment au profit du yuan. Cette guerre des devises-clés (dollar, euro, yen et yuan) semble avoir déjà commencé. Elle apparaît aujourd'hui à travers des mouvements erratiques des cours entre ces différentes monnaies qui perturbent considérablement les économies émergentes.

La question de la place de l'euro comme monnaie internationale face au dollar et au Yuan est aujourd'hui posée. Alors que la part des USA dans le PIB mondial

depuis la fin de la deuxième guerre mondiale, est passée de 30 à 18% et que celle de la Chine atteint aujourd'hui 16%, le dollar reste toujours la monnaie internationale de référence. Dans les années 70, 2/3 du PIB mondial étaient ancrés sur le dollar. La livre sterling et le rouble soviétique se partageaient le tiers restant. Aujourd'hui 60% des pays du monde représentant 70% du PIB mondial utilisent le dollar comme monnaie de référence (Rheinhart, Ilzetzki, Rogoff, 2011). L'euro qui avait bénéficié à sa création de l'aura du D-M et de la zone franc, est aujourd'hui en perte de vitesse du fait de des divisions au sein de l'UE et de la zone euro et de la diminution de la part de l'UE dans le PIB mondial. Cette situation paradoxale du dollar témoigne bien de la déconnexion entre la sphère financière et la sphère réelle de la production. Les États-Unis alimentent la demande mondiale en actifs de réserves monétaires et financières et notamment celle qui émane aujourd'hui des pays émergents, à l'instar de ce qui s'était produit avec l'Europe après la guerre pour sa reconstruction. Avec la fin du système de Bretton Woods en mars 1973 et la déconnexion officielle du dollar par rapport à l'or, les États-Unis ont pourvu à la demande de liquidités mondiales en émettant toujours plus de dollars sous forme d'emprunts (émission de titres publics). D'où les déficits structurels de long terme de leur balance courante et de leur budget qui ne peuvent être réduits qu'au prix d'une récession mondiale puisque cela implique un arrêt de la fourniture de monnaie de réserve pour le reste du monde. La réduction des déficits courants et budgétaires des États-Unis pourrait aussi s'opérer par la dépréciation du dollar, ce qui impliquerait alors une perte en capital pour les pays détenteurs de titres de la dette publique américaine et au premier chef la Chine. Dans cette éventualité, le yuan pourrait progressivement se substituer au dollar comme monnaie de réserve. Les DTS émis par le FMI et où figure aujourd'hui également le yuan peuvent aussi répondre à la demande mondiale de monnaie de réserve et atténuer ainsi la pression sur le dollar. On peut enfin imaginer une diminution de la demande mondiale de monnaie de réserve si, comme cela commence à s'amorcer, la Chine dégonfle son trésor de réserve monétaire en dollars en exportant ses capitaux et en achetant des actifs réels un peu partout dans le monde, ce qui accélérerait sa marche vers un leadership économique mondial.

Conclusion

On ne saurait nier ici la persistance des problèmes liés aux taux d'intérêt bas (nuls ou même négatifs) et à la création monétaire exogène, ni sous-estimer les risques monétaires et financiers que génèrent les politiques monétaires de QE menées séparément dans un contexte multipolaire particulièrement instable. Nous pensons plus particulièrement au risque bancaire (aujourd'hui en voie de résolution), au risque financier (bulles spéculatives) et au risque monétaire (défiance et fuite généralisée

devant la monnaie). La question toujours en suspens de la nécessité selon nous d'un effacement total ou partiel des dettes publiques non soutenables de certains pays aurait aussi méritée de longs développements. Il est patent que le surendettement public et privé joue un rôle non négligeable dans l'absence d'efficacité des politiques macroéconomiques. Il nous paraît en effet qu'aujourd'hui, le seul risque véritable que peuvent faire courir aujourd'hui les politiques monétaires accommodantes est celui du « discrédit » dont peuvent être frappées les BC. C'est ce « discrédit » (ou tout au moins une certaine méfiance) qui a entraîné un déclassement des titres publics que rachètent ces BC, et donc une raréfaction des liquidités internationales. De fait, en dépit de ces injections massives de monnaie « neuve », la liquidité de l'économie mondiale n'a jamais été aussi basse. Elle ne représente plus que 30% du PIB mondial, alors qu'elle se situait en 2009 à 60%. Une partie de l'explication de cette chute tient à la crise de la dette publique qui a favorisé le déclassement des bons du Trésor de nombreux pays dont la dette est jugée non soutenable. Ce n'est de toutes façons pas, comme le clament les puristes des politiques monétaristes orthodoxes, le risque d'inflation lié à un excès de liquidité dans un contexte de croissance faible qui est la menace principale des politiques hétérodoxes.

Nous avons essayé dans cette communication de tracer quelques pistes de réflexion de politiques économiques de court, moyen et long termes intégrées, globalisées et systémiques qui rompent avec l'orthodoxie du néo-libéralisme. Ces pistes théoriques ne pourront conduire à un véritable changement de paradigme que si elles parviennent à prendre appui sur les différents courants passés de la pensée économique hétérodoxe (keynésienne, institutionnaliste, régulationniste, etc.) tout en les dépassant vers une approche systémique plus intégrée. L'alternative au néo-libéralisme ne saurait être un retour ni au protectionnisme ni à l'étatisme, mais à des formes décentralisées de régulation démocratique qui préservent les libertés individuelles et renforcent les solidarités sociales et les stratégies coopératives à l'échelle locale et mondiale. Nous sommes convaincus que le cycle des fluctuations conjoncturelles habituelles est durablement rompu et que l'on est bien en présence d'une crise structurelle de grande ampleur qui est en train de s'installer dans la durée et que L. Summers a qualifiée justement de « stagnation séculaire ». Il est donc urgent d'explorer objectivement et scientifiquement toutes les voies possibles de renouvellement de la théorie économique, sans anathèmes ni invectives stériles et inutilement blessantes comme on l'a vu récemment (Cahuc et Zylberberg, 2016). Au moment où les pays d'Europe s'interrogent sur leur avenir et la solidité d'un destin commun, au moment où le monde est traversé par des périls de toute nature (écologique, climatique, sécuritaire, militaire, nucléaire...), au moment où les nationalismes et les populismes s'exacerbent face à la mondialisation, on peut vraiment penser sans verser dans un catastrophisme ambiant, qu'il y a « péril en la demeure » et qu'il ne faut plus persister dans la voie de politiques qui ont prouvé leur inefficacité et leur dangerosité.

Bibliographie

- Broyer, S. (2013). La réaction des banques centrales à la crise: une comparaison Special Report recherche économique, *Natixis*, (30), 27 février.
- Brunhoff (de), S. (1976), *État et Capital- Recherches sur la politique économique*. Maspero : PUG.
- Cahuc, P. et Zylberberg, A. (2016). *Le négationnisme économique*. Paris : Ed. Flammarion.
- Eichengreen, B. (2011). *Un privilège exorbitant. Le déclin du dollar et l'avenir du système monétaire international*. Paris : Odile Jacob.
- Parguez, A. (2008). *Money creation, employment and economic stability : The monetary theory of unemployment and inflation*. Panoeconomicus, UDC 336.1/.5 (original scientific paper).
- Parguez, A. (1982). La monnaie dans le circuit. *Economie Appliquée*, 35(3).
- Rey, H. (2015). *Dilemma not trilemma: The global financial cycle and monetary policy independence*. NBER Working Paper, (21162).
- Rodrik, D. (2006). *The social cost of foreign exchange reserves*. International Economic.
- Schmitt, B. (1975). *Théorie unitaire de la monnaie nationale et internationale*. Paris : Éditions Castella.

Bibliographie auxiliaire

- Aglietta, M. (2017). *La double démocratie*. Paris : Seuil.
- Aglietta, M., Carton, B. et Szczerbowicz, U. (2012). La BCE au chevet de la liquidité bancaire. *La Lettre du CEPII*, (321).
- Artus, P. (2012). La gamme complète des possibilités des banques centrales. *Flash Economie*, (186).
- Banque Centrale Européenne. (2005). *Indicators of financial integration in the Euro area*, ECB publication, 30.
- Bordes, Ch. (2013). Les politiques monétaires, quel renouvellement avec la crise? *Problèmes économiques*, septembre.
- Borio, Disyatat. (2009). *Unconventional monetary policy : an appraisal*, BIS Working Papers.
- Cohen, B. (2015). The demise of the dollar? *Revue de la régulation*, 18(1), 1–19. Repéré à <http://regulation.revues.org/11501>
- Lordon, F., Lamarche, T., Ould Ahmed, P. et J.-F. Ponsot. (2015). L'euro ou l'oubli de la politique. *Revue de la régulation*, 18, 2e semestre / Autumn 2015, Repéré à <http://regulation.revues.org/11534>
- Man-Seop Park. (2011). Routes of money endogeneity, a heuristic approach. *Cambridge Journal of Economics*, juillet.
- Musgrave, Richard, A. (2008). *Public finance. The new palgrave dictionary of economics*. 2^e ed. S.N. Durlauf et L.E. Blume (dir.). Palgrave Macmillan.
- Samar Maziad et Joong Shik Kang. (2012). *RMB Internationalization : onshore/ offshore links*. IMF Working Paper, mai.

Henri-Louis VEDIE

Professeur Émérite, Groupe HEC Paris, France

vedi@hec.fr

SOIXANTE-DIX ANS DE FRANC CFA : QUEL BILAN POUR LES 14 PAYS DE LA ZONE FRANC ?

Résumé : Depuis 70 ans, le franc CFA est la monnaie commune à, aujourd’hui, quatorze pays africains. Au-delà du continent africain, le franc CFA est aussi la monnaie des Comores. En comparant la situation économique des pays membres de l’Union Économique et Monétaire de l’Afrique de l’Ouest (UEMOA) et des pays membres de la Communauté Économique et Monétaire de l’Afrique Centrale (CEMA), on compare les résultats de deux communautés regroupant, outre les 14 pays africains CFA, 11 pays, souvent anglophones n’ayant pas choisi le franc CFA ou une autre monnaie commune, permettant une analyse comparative des résultats observés. Huit de ces états sont en Afrique de l’Ouest, dont le Nigeria et le Ghana, les trois autres étant en Afrique Centrale, dont la RD Congo. L’analyse de ces résultats, plus particulièrement ceux obtenus dans le domaine monétaire (inflation), vérifient, globalement, la théorie des zones optimales de Robert Mundell et n’ont pas à rougir de ceux obtenus dans le domaine de la croissance, par rapport aux résultats des 11 autres pays n’ayant pas choisi ni le franc CFA, ni une monnaie commune.

Mots-clés : zones monétaires, inflation, croissance, balance des paiements, endettement.

JEL classification : F21, 055.

SEVENTY YEARS OF CFA FRANC : WHICH ASSETMENT FOR THE 14 OF THE AREA ?

Abstract : For seventy years, CFA franc is the common currency of 14 african countries. Beyond african continent, CFA franc is also the currency of Comoro islands. If we compare economic performance of all countries, members of Economic and Monetary Union of West Africa.(XOF) and members of Economic and Monetary Community of Central Africa (CEMA) we compare performance of the 14 CFA countries, but also performance of 11 others, often speaking english, but not having “franc CFA” or common currency. Analysis of all results, specially monetary results (inflation for exemple), confirm – over-

all – the theory of Robert Mundell, about monetary area. But analysis of the growth of all these 25 countries show also that the best results are for the 14 « franc CFA countries and not for the 11 others, refusing common currency and/or franc CFA.

Keywords : monetary area, inflation, growth, balance of payment, debt.

Introduction

Depuis soixante-dix ans, quatorze pays africains et les Comores ont une monnaie commune, le franc CFA. Pour autant, monnaie commune ne veut pas dire interchangeabilité, puisque la zone franc CFA regroupe trois devises : le franc CFA de la communauté financière africaine de l’Afrique de l’Ouest (XOF), émis par la BCEAO, le franc CFA de la coopération financière de l’Afrique Centrale (XAF), émis par la BEAC, le franc CFA comorien (FC). Point commun à ces trois devises, une parité fixe hier avec le franc, aujourd’hui avec l’euro, depuis 1999. Depuis sa création en 1945, le franc CFA a connu une seule dévaluation, en 1994, une dévaluation de taille puisqu’égale à 50%.

Cet arrimage à l’euro fait que l’objectif, les objectifs de la zone CFA sont le plus souvent comme ceux de la zone euro, à savoir une maîtrise de l’inflation inférieure ou égale à 2%. En contrepartie, ces pays bénéficient d’une libre convertibilité de leur devise et de facilités pour leur transport vers la zone euro. Ce qui constitue un élément incitatif, pour les pays européens membres de cette zone, à échanger avec les pays de la zone CFA (pas de risque de change et coût de transaction des plus réduits). Rappelons enfin que le franc CFA est garanti par le trésor public français et que les pays membres de la zone CFA sont tenus d’y déposer 20% de leur émission monétaire.

Aujourd’hui, un certain nombre de ces pays s’interroge sur les conséquences de cette situation, laissant penser que cet arrimage à l’euro constituait un frein à leur développement et un obstacle à leur compétitivité. Ce soixante-dixième anniversaire est l’opportunité de faire un bilan économique de ces quatorze pays, comparant leurs résultats dans le domaine de la croissance, de l’inflation, du commerce extérieur, avec ceux qui dans la même zone n’ont pas choisi la voie de la monnaie commune et encore moins celle du franc CFA. Ce qui nous a conduit à distinguer quatre groupes sur deux territoires (Afrique de l’Ouest et Afrique centrale) : les groupes regroupant les quatorze pays ayant choisi le franc CFA. Huit se retrouvent dans l’Union économique et monétaire de l’Afrique de l’Ouest (UEMOA) et six appartiennent à la Communauté économique et monétaire de l’Afrique centrale (CEMAC). Les deux autres groupes sont constitués par les pays de l’Afrique de l’Ouest, au nombre de huit, qui ne sont pas membres de l’UEMOA, et par les trois pays d’Afrique Centrale qui ne sont pas membres de la

CEMAC. Nous allons préciser les données générales sur lesquelles repose notre étude (I). Puis comparer et analyser les résultats obtenus par ces vingt-cinq pays (II), pour enfin tirer les conséquences de cette analyse pour répondre à la question posée en introduction, à savoir celle de la nocivité, ou de la non nocivité du franc CFA pour la croissance économique et la compétitivité des quatorze états africains qui ont choisi d'en faire leur monnaie commune (III).

1. Pays concernés et données économiques prises en compte

1.1. Vingt-cinq pays concernés

En Afrique, les pays concernés par le franc CFA se regroupent au sein de deux entités : l'UEMOA et la CEMAC. Ces deux entités regroupent quatorze pays. Et à côté d'elles, deux autres entités homogènes, regroupent onze pays n'ayant pas de monnaie commune et appartenant à l'Afrique de l'Ouest (huit pays) et à l'Afrique centrale (trois pays). L'organigramme ci-après précise les pays membres de l'UEMOA et de la CEMAC, ainsi que les pays membres de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique centrale qui n'y appartiennent pas. Pour chacun d'entre eux, il est précisé leur population, en millions.

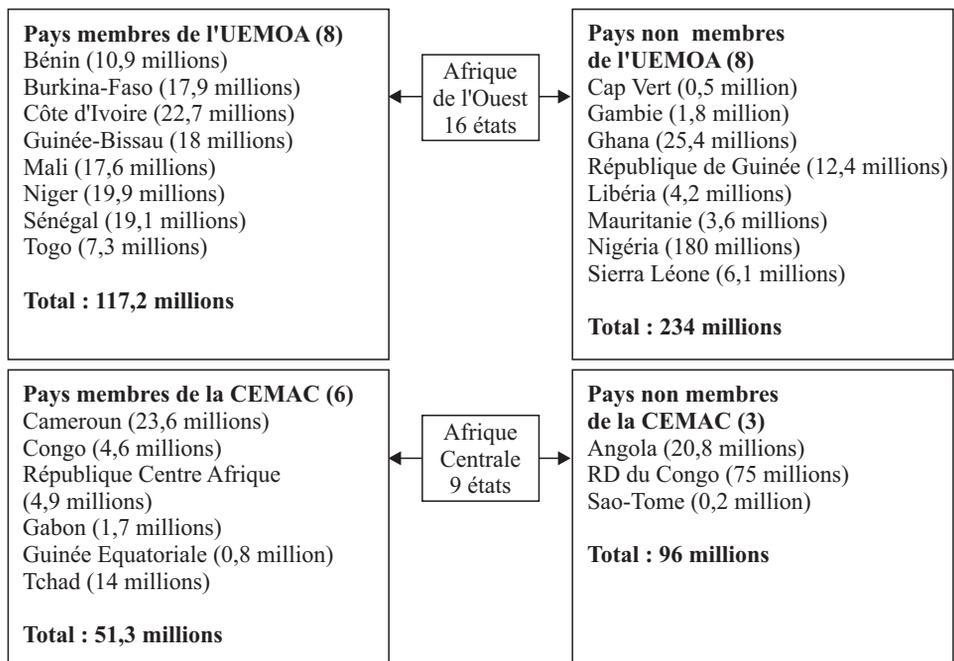


Figure 1 : Les pays de l'UEMOA, CEMAC et AOAC

Source : Élaboration propre

1.2. Indicateurs économiques analysés

Compte-tenu de la problématique retenue, celle des conséquences d'un système de change fixe et d'une monnaie commune à quatorze pays arrimée à l'euro, nous avons privilégié le PIB des vingt-cinq pays concernés, en milliards de dollars ; leur taux de croissance, leur taux d'inflation et la situation de leur balance commerciale, déficitaire ou excédentaire, en 2016 (données 2015). Le tableau ci-dessous les regroupe.

Tableau 1 : Les principaux indicateurs économiques (PIB, croissance, inflation, balance commerciale) de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique Centrale

Pays membres de l'UEMOA et de la CEMAC	Taux de croissance	PIB	Inflation	Balance commerciale	
				excédentaire	déficitaire
UEMOA :					
Bénin	5,2	8,5	0,3		X
Burkina-Faso	4,0	10,0	0,8		X
Côte d'Ivoire	8,6	31,7	0,9		X
Guinée-Bissau	4,8	1,1	1,5		X
Mali	7,6	13,1	1,2		X
Niger	4,0	7,1	1,9		X
Sénégal	5,5	13,8	0,1		X
Togo	5,3	4,0	1,9		X
CEMAC :					
Cameroun	5,9	29,2	2,8		X
République Centre Afrique	4,3	1,5	5,8		X
Congo	2,5	8,6	0,9		X
Gabon	4,0	14,3	4,5	X	
Guinée Equatoriale	0,1	9,4	3,6	X	
Tchad	1,8	10,9	4,8		X
Pays d'Afrique de l'Ouest et Centrale hors UEMOA et CEMAC					
Afrique de l'Ouest :					
Cap Vert	1,8	7,2	1,0		X
Gambie	6,4	0,9	5,2		X
Ghana	3,5	39,0	17,2		X
République de Guinée	0,4	6,6	9,0		X
Libéria	0,9	2,1	7,9		X
Mauritanie	4,1	4,6	3,6		X
Nigéria	4,8	594,0	9,6		X
Siéra-Léone	4,6	4,8	-0,2	X	
Afrique Centrale :					
Angola	6,3	133,5	7,5	X	
RD du Congo	9,0	35,9	2,0		X
Sao-Tome	4,0	3,4	5,8		X

Source : FMI et Banque Mondiale.

2. Des résultats à l'épreuve de la théorie du système de change à parité fixe

2.1. Bref rappel théorique des avantages et des inconvénients du système

Dans un système à parité fixe, avec une monnaie arrimée à une autre monnaie, en l'occurrence ici un franc CFA arrimé à l'euro, les avantages et inconvénients sont ceux que l'on reconnaît à l'euro et à la Banque centrale européenne. Parmi ces avantages ou inconvénients, selon les experts, il y a tout d'abord celui d'une priorité à la stabilité des prix, pas plus de 2% l'an. En contrepartie, cela devait et doit favoriser les échanges entre les pays à monnaie unique en Afrique et les pays à monnaie unique en Europe. En d'autres termes, les entreprises européennes, dont la France bien sûr, de la zone euro ont intérêt à échanger avec les pays africains de la zone franc CFA, car il n'y a plus de risque de change et les coûts de transaction y sont faibles.

Comme toujours, les critiques viennent de ceux qui entendent donner priorité à la croissance économique et non à la maîtrise de l'inflation. Et on retrouve ici les débats historiques opposant les libéraux, partisans d'une priorité à la maîtrise de l'inflation, et les keynésiens plus favorables à une priorité affichée pour la croissance économique. Pour ces derniers, dont l'ancien Ministre togolais Kako Nubukjo, la stabilité des prix rend plus attractive la pratique de l'importation, aux dépens de la production locale, privant ces économies d'un levier de croissance autonome, les maintenant dans la dépendance d'une économie de rente reposant sur les matières premières.

La réalité est pour nous différente. Certes, la stabilité des prix a ses inconvénients, mais aussi ses avantages et en particulier celui de protéger le pouvoir d'achat des plus démunis, déjà faible voir très faible, et qui seraient les premières victimes d'une reprise de l'inflation. De plus, dans des pays où la balance commerciale est le plus souvent déficitaire, et souvent structurellement déficitaire, affaiblir la monnaie avec le retour de l'inflation ne ferait que creuser le déficit commercial, renchérissant le coût des importations dont ils ont besoin pour se développer. Enfin, ne pas oublier que maîtrise de l'inflation signifie également taux d'intérêt bas, ce qui est loin d'être un inconvénient pour les investisseurs. Certes, l'inflation permet de mieux « rembourser » l'emprunt lorsque les taux d'intérêt sont élevés. Mais quand ces derniers sont proches de zéro, cet avantage disparaît. Voyons donc maintenant, par rapport à ces avantages et inconvénients théoriques, comment ont évolué dans ces deux zones, Afrique de l'Ouest et Afrique centrale, les économies de ces vingt-cinq pays, en distinguant les quatorze pays de la zone CFA des onze autres pays.

2.2. Analyse des indicateurs retenus

Les données analysées sont celles du tableau 1, à partir des indicateurs suivants : celui de l'inflation tout d'abord, celui de la production de richesse et de la croissance, ensuite, celui de la situation de la balance commerciale.

1. Une inflation contrôlée, de l'ordre de 2% dans les pays de la zone CFA, trois fois inférieure à celle des pays non CFA de l'Afrique de l'Ouest et de l'Afrique Centrale

Tous pays confondus, les pays de l'UEMOA et de la CEMAC ont une inflation moyenne très légèrement supérieure à 2% (2,04%). Mais les meilleurs élèves sont ceux de l'UEMOA avec une moyenne de 0,77%, allant de -0,9% pour la Guinée-Bissau à 1,9% pour le Niger et le Togo, dans les cinq autres pays elle évolue entre 0,3% (Bénin) et 1,2% (Mali). Par contre, pour les pays de la CEMAC, le taux d'inflation moyen est de 3,7%, le Gabon étant le seul des six à avoir un taux d'inflation inférieur à 1% (0,9%), les cinq autres pays connaissant un taux d'inflation compris entre 2,2% (Cameroun) et 5,8% (République Centre Afrique).

Pour les pays non membres de la CEMAC et de l'UEMOA, le taux d'inflation moyen en 2015 est supérieur à 6% (6,66%), soit trois fois supérieur à celui des pays CFA. Avec 5,1%, les pays de l'Afrique Centrale non membres de la CEMAC ont un taux moyen d'inflation inférieur à celui de l'Afrique de l'Ouest, non membre de l'UEMOA (6,66%). Parmi ces onze pays seuls le Cap Vert (0,5%), la Gambie (1,8%) et la RD du Congo (2%) se situent dans la moyenne inférieure, ou dans la moyenne des pays africains du franc CFA. Par contre, le Ghana, avec 17% détient un taux record peu enviable, et quatre pays dépassent 7% (le Libéria 7,9%, l'Angola 7,5%, la République de Guinée 9% et le Nigeria 9,6%).

2. Un taux de croissance moyen supérieur à 4,5% (4,54%) pour les pays membres de l'UEMOA et de la CEMAC, supérieur à celui des pays d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Ouest qui n'en sont pas membres (4,1%)

Derrière ces moyennes, il faut remarquer que là encore les meilleurs élèves sont ceux de l'UEMOA, avec une croissance moyenne de 5,6% pour les huit états membres, et une disparité réduite entre les moins performants, Burkina-Faso et Niger (4%), et les pays leaders que sont la Côte d'Ivoire (8,6%) et le Mali (7,6%). Par contre, pour les pays membres de la CEMAC, le taux de croissance moyen tombe à 3,1%, allant de 0,1% pour la Guinée équatoriale à 5,9% pour le Cameroun.

Pour les autres pays d'Afrique de l'Ouest, la croissance moyenne est de 3,31%, allant de 0,4% (République de Guinée) à 6,4% pour la Gambie, le leader nigérien ne dépassant pas 5%, avec 4,8%. Par contre, pour les autres pays d'Afrique Centrale, le taux de croissance moyen est double (6,43%), allant de 4% (Sao-Tome) à 9% (RD du Congo).

3. Des balances commerciales, tous pays confondus, très majoritairement déficitaires

Sur les vingt-cinq pays, seuls en effet quatre présentent, en 2015, une balance commerciale excédentaire. Deux appartiennent à la CEMAC : le Gabon et la Guinée Equatoriale, deux se situent en dehors de la zone : Le Nigeria en Afrique de l'Ouest et l'Angola en Afrique centrale. Tous les autres pays sont structurellement déficitaires le plus souvent et déficitaires en 2015. Soulignons qu'aucun pays membre de l'UEMOA ne présente aujourd'hui une balance commerciale excédentaire.

3. Des résultats qui sont loin de pénaliser le franc CFA

L'analyse de ces données permet de mettre en évidence deux conclusions diamétralement opposées concernant les conséquences du franc CFA sur l'économie des pays membres de l'UEMOA et de la CEMAC. L'une est positive et vérifie la théorie, elle concerne l'inflation. L'autre est toujours positive mais semble contraire à la théorie.

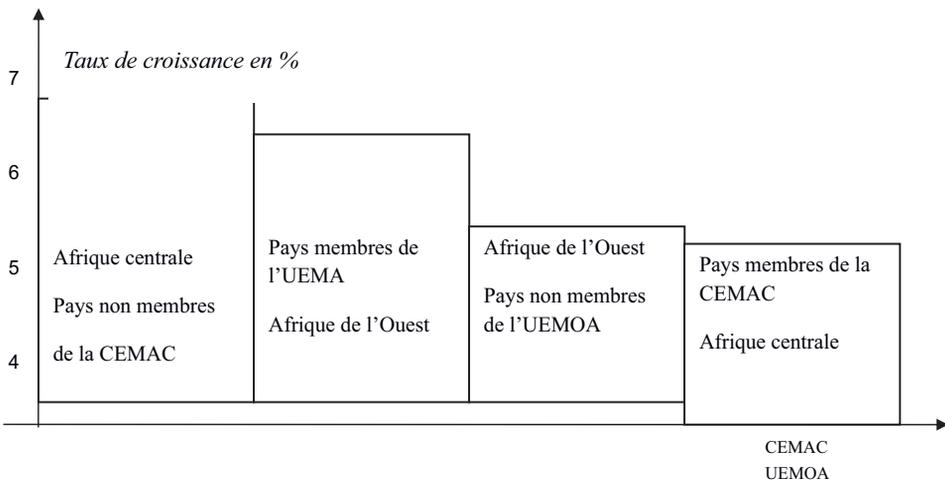
3.1. Une inflation contrôlée que l'on peut imputer au franc CFA et à son arrimage à l'euro

Si on compare l'inflation moyenne des pays CFA avec celle des pays non CFA d'une même zone (Afrique centrale et Afrique de l'Ouest), le débat est vite clos. Pour ces derniers, l'inflation moyenne est le double de celle constatée au sein des pays de l'UEMOA et de la CEMAC. Ce résultat est imputable à l'existence d'une monnaie commune arrimée à une autre monnaie commune, l'euro, garanti par le trésor public français. Et c'est cette parité fixe avec l'euro qui a permis de limiter le choc constitué par la chute des cours des matières premières de ces dernières années. Ainsi, entre 2013 et 2016, la chute de la parité franc CFA/dollar a été limitée à 20%, dans le sillage de l'euro. Par contre, durant cette même période, la chute des cours des matières premières a pesé lourdement sur les monnaies des pays voisins, non membres de l'UEMOA et de la CEMAC, comme le Ghana, le Nigeria, la Zambie et l'Angola, dont les cours se sont effondrés de 30 à 52% entre 2013–2016. Enfin, cette inflation contrôlée aux alentours de 2% a permis, par exemple, à la CEMAC, de revoir ses taux directeurs à la baisse (2,45%), premier pas vers un assouplissement monétaire favorable à la croissance. Et comme toujours, n'oublions pas que si l'absence d'inflation n'enrichit pas les plus pauvres, elle leur permet de ne pas en être les premières victimes, en cas du retour à l'inflation.

3.2. Une inflation contrôlée qui n'a pas pénalisé la croissance, bien au contraire

Si on regroupe les vingt-cinq pays entre quatre catégories /ceux qui sont membres de la CEMAC, ceux qui appartiennent à l'Afrique de l'Ouest et ne sont pas membres de l'UEMOA, et ceux d'Afrique Centrale non membres de la CEMAC/ on peut comparer le taux de croissance de chacune d'entre elles, ainsi que leur taux d'inflation (voir tableau suivant).

Tableau 2 : Taux de croissance et taux d'inflation en 2015 en Afrique de l'Ouest (UEMOA et non UEMOA) et en Afrique centrale (CEMAC et non CEMAC)



Source : Banque mondiale.

L'analyse de ce tableau permet trois conclusions :

- La première est qu'un taux d'inflation faible ne pénalise pas la croissance, bien au contraire si on prend en compte les résultats 2015 des pays membres de l'UEMOA.
- La seconde est qu'une forte inflation, comme celle constatée avec les pays de l'Afrique de l'Ouest, non membres de l'UEMOA (6,6%) n'est pas toujours un facilitateur de croissance (3,3% seulement).
- La troisième tient aux résultats observés par les pays membres de l'UEMOA et de la CEMAC, pays zone franc CFA, où on peut constater que la croissance la plus importante est associée au taux d'inflation le plus faible (UEMOA). Et à l'inverse, la croissance la plus faible cohabite avec l'inflation la plus forte dans les pays de la CEMAC.

3.3. Une monnaie forte et stable ne peut être que bénéficiaire pour les vingt et un pays dont la balance commerciale est déficitaire

Sur les vingt-cinq pays associés à cette étude, membres de l'Afrique centrale et/ou de l'Afrique de l'Ouest, vingt et un ont une balance commerciale déficitaire, et souvent structurellement déficitaire. Pour eux, la valeur de leurs importations est en 2015 supérieure à celle de leurs exportations. Un franc CFA, fort et stable, c'est une garantie de ne pas payer plus cher leurs importations. Et rien ne dit qu'une dévaluation permettrait de doper les exportations au point de compenser le surcoût imposé à leurs importations. Enfin, comme nous l'avons déjà rappelé, la dévaluation d'une monnaie et la reprise de l'inflation c'est la certitude d'une dégradation des conditions de vie des plus démunis. Et ils sont majoritaires dans ces pays.

Conclusion

L'arrimage du franc CFA à l'euro, dans un système de change fixe, a atteint incontestablement son objectif, et celui que laissait espérer la théorie des zones optimales, dans le domaine de l'inflation. Sur l'exercice 2015, le taux d'inflation moyen des pays membres de l'UEMOA et de la CEMAC a été de 2%, soit le tiers de celui des onze pays d'Afrique centrale et d'Afrique de l'Ouest en dehors de la zone CFA. Et pour les seuls huit pays CFA de l'UEMOA, le taux d'inflation ne dépasse pas 1%. Ajoutons que si on prend les résultats des années précédentes – 2012, 2013 et 2014 – on observe la même tendance avec une grande stabilité des prix moyens en zone CFA et une accélération de l'inflation au-delà de 12–15% au Nigeria et au Ghana et toujours une forte inflation pour les neuf autres pays non CFA.

Cette absence d'inflation a-t-elle pénalisé la croissance de ces pays, comme le craignaient et l'annonçaient certains experts ? À l'évidence non, puisque leur taux de croissance moyen est de 4,54%, supérieur à celui des onze autres, 4,1%. Et ce malgré une très faible croissance en Guinée équatoriale et la présence du géant nigérian parmi les onze. Ajoutons que la croissance s'est de nouveau dégradée en 2016, étant même négative au Nigeria, seul parmi les onze le Ghana faisant exception. Et quant aux prévisions 2017, elles confirment les tendances générales 2016.

Enfin, sur les 25 pays concernés, 21 ont une balance commerciale déficitaire, souvent structurellement déficitaires, les quatre qui n'en ont pas étant le Gabon, le Nigeria, l'Angola et la Guinée équatoriale tous pays ayant des ressources pétrolières très importantes et dont l'économie est fortement impactée par la chute des cours pétroliers. Aussi, pour ces 21 pays, une monnaie forte leur permet de payer moins cher leurs importations qui sont indispensables pour assurer leur développement. De plus, pour les pays non CFA de l'Afrique de l'Ouest, les dévaluations massives de leurs monnaies nationales ont été un échec ne leur permettant pas de

redresser leur économie, mettant à mal beaucoup de critiques à l'encontre du franc CFA.

Même s'il n'est pas parfait, le franc CFA a répondu aux objectifs monétaires attendus et n'a pas été le ralentisseur de croissance dénoncé par certains. Cela ne veut pas dire pour autant qu'il ne faut rien changer. Il devrait par exemple être interchangeable, peut être faudrait-il l'appeler autrement, euro Afrique, pour faire taire certaines susceptibilités, etc. Bref, le débat reste toujours celui qui oppose monétariste et keynésiens, à savoir qui est le plus profitable pour dynamiser l'économie africaine, une inflation modérée ou une forte inflation ? La réponse à cette question ne saurait se résoudre au seul débat franc CFA ou disparition du franc CFA.

Bibliographie auxiliaire

- Aggohou, N. (1999). *Le franc CFA et l'Euro contre l'Afrique*. Ed. Solidarité mondiale.
- Echichihab, C. (2016). L'avenir du franc CFA : Un dilemme monétaire entre stabilité et Développement. *Les Echos*, 29 août.
- Fassassi, Y. (2013). *Le Franc CFA ou la monnaie des PMA (Pas moyen d'avancer)*, Ed. L'Harmattan.
- Mundell, R.A. (1961). A theory of optimum currency areas. *American Economic Review*, Novembre.
- Nubukpo, K., (dir. de) Belinga, M.Z., Tinel, B. et Dembele D.M. (2016). *Sortir l'Afrique de la servitude monétaire /A qui profite le franc CFA*. Ed La dispute.
- Swoboda, A. (1999). Robert Mundell, le Prix Nobel qui a fondé théoriquement l'Euro. *Journal le Temps*, 13 décembre.

Djamila SBIHI-YADDADEN, Chabha BOUZAR

Université Mouloud Mammeri de Tizi-Ouzou, Algérie

djamila.sbihi@yahoo.fr

LES NOUVELLES TRANSFORMATIONS DES ACTIVITÉS BANCAIRES À L'ÉPREUVE DE LA GLOBALISATION FINANCIÈRE, INSTABILITÉ ET RÉGULATION

Résumé : Les banques ne sont pas statiques, elles connaissent des transformations plus ou moins accélérées et importantes suivant les époques. Mais c'est surtout au cours des dernières décennies qu'elles ont connu une avancée importante marquée par l'internationalisation des grandes banques, l'extension des marchés financiers, l'intensification des mouvements de capitaux et l'amplification des risques ; aspects caractérisant la globalisation financière. Nous tenterons dans le présent article de nous interroger sur l'interaction qui existe entre les transformations de l'activité des banques liées à ces différents processus et le phénomène de l'instabilité des systèmes bancaires et financiers qui en découle. Il s'agit également de mettre en exergue l'enjeu de la régulation du système bancaire dans un tel contexte.

Mots-clés : globalisation financière, intermédiation, risques, instabilité financière, régulation.

JEL classification : F02, F32, G21, G28.

THE NEW TRANSFORMATIONS OF BANKING ACTIVITIES TO THE TEST OF FINANCIAL GLOBALIZATION, INSTABILITY AND REGULATION

Abstract : Banks are not static; they undergo more or less accelerated and important transformations according to the times. But it is above all in recent decades that they have seen an important step marked by the internationalization of the major banks, the extension of financial markets, the intensification of capital movements and the amplification of risks; Aspects of financial globalization. The aim of the article is to attempt to question the

level of interaction that may exist between the changes in banking activity linked to the phenomena of liberalization and globalization and the phenomenon of the instability of Banking and financial systems. It is also a question of highlighting the issue of regulation of the banking system in such a context.

Keywords : financial globalization, intermediation, risks, financial instability, regulation.

Introduction

Les banques demeurent toujours au centre de l'activité économique. Cependant, elles sont marquées au cours des trois dernières décennies par le phénomène de globalisation financière, qui produit un ensemble de mutations importantes. Celles-ci se traduisent par l'internationalisation des grandes banques, l'extension des marchés financiers, l'intensification des mouvements de capitaux et l'amplification des risques.

Depuis les années quatre-vingts, les établissements financiers ont été conduits à rechercher une taille suffisante, à diversifier leurs métiers et à se réorganiser. L'intermédiation financière s'est alors profondément transformée : l'intermédiation bancaire traditionnelle (distribution de crédits à la clientèle et collecte de dépôts) a nettement décliné au profit des activités de marché, qui occupent désormais une place importante au sein du secteur bancaire. De ce fait, les banques participent directement au développement des opérations sur titres.

Sur le plan conceptuel, les approches concernant le rôle et la nature de l'activité bancaire dans l'économie se sont largement renouvelées et enrichies. L'approche traditionnelle, qualifiée également d'approche d'intermédiation, se base sur le principe de l'allocation des ressources au sens de (Gurley et Shaw, 1960); elle considère les banques comme des transformateurs de ressources en crédit pour le financement de l'économie. Les approches modernes, quant à elles, les traitent comme des acteurs spécifiques dont la croissance des activités se traduit par la «marchéisation» d'une grande partie de leurs ressources. De plus, leur fonction d'assurer une meilleure répartition des risques dans l'économie a fait « exploser » leurs opérations hors bilan.

En effet, l'essor incontestable des systèmes financiers incite les banques à se doter d'avantages concurrentiels déterminants pour soutenir l'amélioration de leur rentabilité. En même temps, ces évolutions contribuent à l'amplification des risques qu'elles encourent et qui les placent manifestement au centre de la fragilité du système financier international. La récurrence des crises bancaires et financières témoigne de la forte instabilité financière liée aux nouvelles transformations de l'activité bancaire. Ce contexte incertain exhorte ces institutions à relever sans cesse des défis exceptionnels notamment ceux liés à la prévention, la gestion et la régulation bancaire.

À travers cette contribution, nous tenterons de nous interroger sur le niveau de l'interaction qui existe entre les transformations de l'activité des banques, découlant de la libéralisation et globalisation financières, et le phénomène de l'instabilité des systèmes bancaires et financiers. Cette analyse nous conduira incontestablement à enchaîner sur l'enjeu de la régulation du système bancaire dans un tel contexte.

Pour ce faire, nous commencerons par un exposé succinct sur les changements opérés au sein des banques compte tenu de leurs réorientations stratégiques définies au gré des opportunités de profit et de croissance dans cet environnement devenu très concurrentiel. Dans un deuxième temps, il sera procédé à l'identification des effets positifs et des risques liés à ces nouvelles activités. Enfin, nous terminerons nos investigations par un point sur la régulation bancaire principal enjeu de ces divers phénomènes.

Un ensemble d'approches théoriques concernant ce domaine particulier et complexe de la vie économique ainsi que des travaux empiriques réalisés ces dernières années, n'ont pas manqué de nous inspirer et enrichir notre apport.

1. De l'intermédiation du bilan à la marchésation des activités bancaires

Jusqu'aux années 1980, l'activité bancaire était principalement centrée sur la collecte de dépôts et l'octroi de crédits. La banque en faisant écran entre les agents à capacité de financement et les agents à besoin de financement, emprunte d'un côté ; la dette s'inscrit à son passif, et prête de l'autre : la créance s'inscrit à son actif. Pour octroyer les prêts, elle opère une connexion entre l'actif et le passif de son bilan. Autrement dit, elle effectue une transformation des caractéristiques des capitaux (échéances, risques et rendements) pour répondre aux besoins de financement. Cette transformation désigne « l'intermédiation du bilan ». Elle correspond à la finance indirecte de (Gurley et Shaw, 1960), fondateurs de la théorie de l'intermédiation financière. Durant cette longue période, les marchés domestiques étant cloisonnés et réglementés, la concurrence s'avérait insuffisante entre les diverses composantes du système bancaire.

Ce contexte garantissait une suprématie de l'intermédiation bancaire, qui drainait une part importante de l'épargne des ménages et assurait le financement des grandes entreprises. À titre d'exemple, en 1950, les banques françaises drainaient 50,4% des liquidités de l'économie et distribuaient 61,2% des crédits à l'économie (Bernou, 2005). De l'autre côté, les banques commerciales américaines assuraient la collecte de 65,6% des liquidités bancaires et le financement de 30% de l'endettement intérieur total.

Toutefois, depuis le milieu des années 1980, la libéralisation financière a instauré de nouvelles libertés aux opérateurs de marché et incité l'émergence de nouveaux compartiments et de nouveaux acteurs. Cet état de fait s'est traduit par une concurrence accrue au sein du système bancaire. À la concurrence qu'entretenaient les banques entre elles, s'est ajoutée celle des marchés et celle des autres intermédiaires financiers (Plihon, Couppey-Soubeyran et Saidane, 2006). Ce mouvement de fond associé au développement des innovations financières a profondément affecté l'activité des banques (Scialom, 2004). L'une des conséquences de ces évolutions est le délaissement des actifs bancaires au profit des actifs proposés par le marché et les intermédiaires non bancaires.

En clair, les dépôts bancaires, qui furent considérés comme placements préférés par les ménages, ont vu leur part diminuer face aux nouveaux produits offerts par les investisseurs institutionnels tels que les OPCVM monétaires et l'assurance vie. Ces innovations, tout en restant relativement liquides, sont sources de meilleures conditions de rémunération. La figure 1 indique l'évolution de la structure des actifs financiers des ménages américains entre 1980 et 2006. Elle montre une baisse notable des dépôts bancaires, qui passent de 36% à 19% au profit des actifs détenus via des investisseurs institutionnels.

Parallèlement à cette perte de pouvoir de monopole sur les déposants, les banques durent faire face à un accroissement de la concurrence du côté de l'actif. Les crédits ne constituent plus les moyens de financements privilégiés par les en-

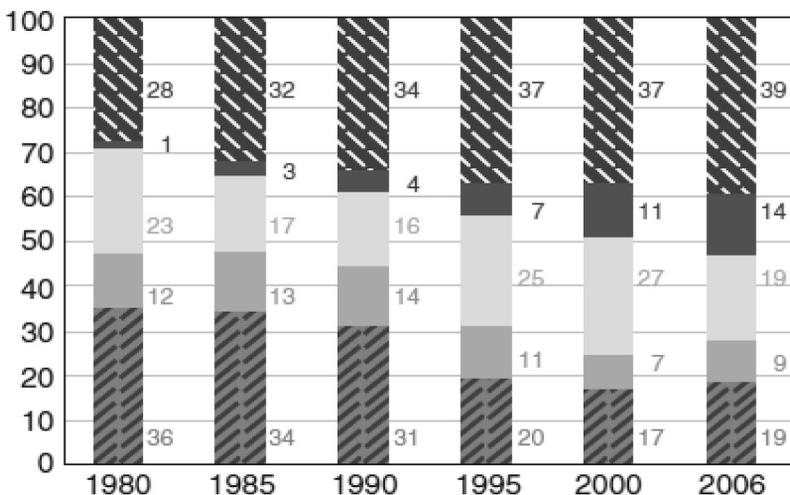


Figure 1 : Les actifs financiers des ménages aux États-Unis (en % du total*)

*Hors actifs divers

Source: Système fédéral de réserve. Dans : (Praet et Herzberg, 2008, pp. 105–120)

treprises, car elles émettent directement des titres sur les marchés à des conditions plus avantageuses que celles offertes par les banques. De 1980 à 2003, l'encours des actions émises par les entreprises françaises a crû deux fois et demi plus vite que celui des crédits obtenus auprès des banques (Plihon, Couppey-Soubeyran et Saidane, 2006, p. 21).

La figure 2 affiche la structure des bilans des grandes banques commerciales françaises. Celle-ci montre un déclin des activités traditionnelles représentées par la clientèle qui d'un côté, à l'actif du bilan, bénéficie de crédits (CT, MT et LT) et de l'autre (au passif) effectue des dépôts (à vue et d'épargne). Elle indique, par contre, une croissance soutenue des activités sur les marchés qui se traduisent par les opérations sur titres (obligations, ABS, CDO....) ainsi que les divers et les opérations interbancaires.

Il ressort, comme le montre la structure des bilans des grandes banques commerciales françaises, un déclin des fonctions traditionnelles des banques au profit du développement des activités sur titres au passif et à l'actif.

L'orientation des activités des banques vers les marchés de capitaux nourrit le phénomène de marchésisation, décrit par Elie (1992) comme « l'abandon du financement bancaire traditionnel et son remplacement par un financement par titres de plus en plus soumis aux conditions des marchés financiers » (Élie, 1992, p.10). Les banques ne se contentent plus des opérations d'intermédiation du bilan mais

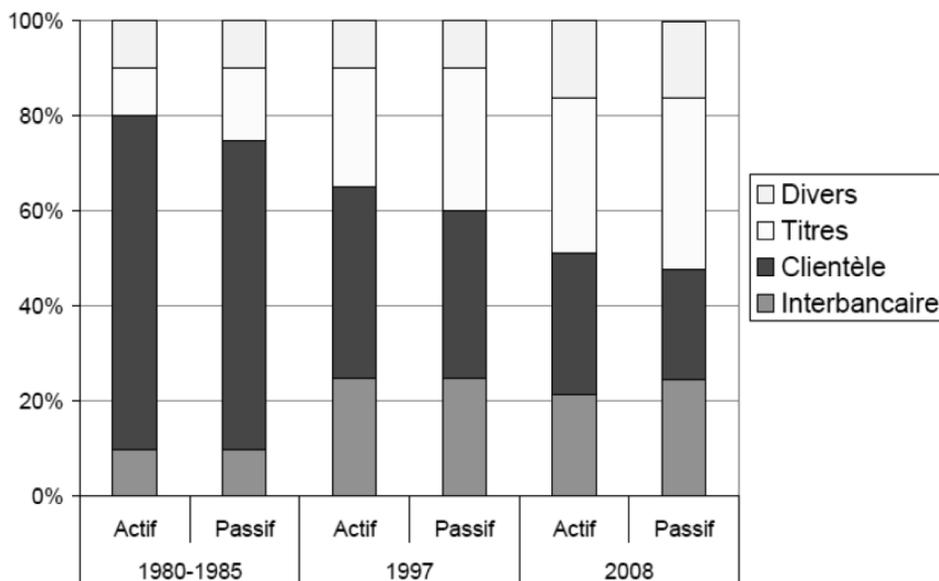


Figure 2 : Structure des établissements de crédit français sur longue période

Source : www.insee.fr/fr/insee-statistique.../diaporama-fourmier-marionnet.pdf

s'orientent davantage vers des activités réunies sous l'appellation « d'intermédiation de marché » ou encore « d'intermédiation de hors bilan ».

Pour contrecarrer les pressions concurrentielles liées au développement des marchés financiers et aux comportements des agents économiques, qui affichent une plus grande préférence pour leurs produits, les banques réadaptent leur offre aux nouveaux besoins ressentis par la clientèle et proposent une panoplie de produits et services de plus en plus sophistiqués. Dans ce sens, (Capelle-Blancard et Couppey-Soubeyran, 2006) précisent « Certes, dans un premier temps, la montée en puissance des marchés a porté atteinte à leurs activités traditionnelles (collecte des dépôts et octroi de crédits) mais, dans un second temps, elle les a conduits à développer des activités nouvelles (investissements en titres, conseil financier) davantage adossées aux marchés ».

Afin d'éviter la fuite totale de leurs ressources vers les marchés, qui constituent des sources alternatives très appréciées par les agents, les banques ont ajusté leurs conditions sur le prix du marché : elles accordent des conditions débitrices plus propices que par le passé (Plihon 1999). À cette fin, la part du taux d'intérêt sur les crédits bancaires indexés sur le taux de base bancaire n'a cessé de baisser depuis les milieux des années 1980.

La marchandisation des banques s'est également manifestée par leur rôle prépondérant en tant que market maker, qui, en intervenant pour leur propre compte et pour celui de leurs clients, alimentent la liquidité du marché. La création de liquidité se situe désormais tant au niveau de l'intermédiation de bilan qu'au niveau de l'intermédiation de marché.

Toutefois, alors que l'intermédiation du bilan permet de « produire » une réelle liquidité via le bilan (les crédits font les dépôts), l'intermédiation du marché n'« augmente » que le degré de liquidité des titres négociés sur les marchés financiers. C'est-à-dire, l'intermédiation du bilan procède d'une logique de transformations d'actifs alors que l'intermédiation du marché obéit à une logique de négociation (Bernou, 2005).

Cette orientation vers le marché étend les champs d'intervention des banques qui développent de nouvelles activités et élargissent leur portefeuille. Elles exercent également des fonctions d'ingénierie financière en offrant un ensemble de services à leurs clients (services de conseil, entrée en bourse...), des fonctions de mutualisation et de gestion du risque pour leur propre compte et celui de la clientèle.

Au total, les banques n'ont pas véritablement perdu leur totale fonction d'intermédiation et leur importance dans l'économie, mais l'intermédiation a évolué dans ses modalités : « l'intermédiation du marché » a pris le pas sur la traditionnelle « intermédiation du bilan ». Cette transformation permet aux agents sans expertises d'accéder aux marchés (Plihon, Couppey-Soubeyran et Saidane, 2006). L'industrie bancaire s'est donc adaptée à cet essor et en a tiré avantage. À souli-

gner enfin, qu'au sein de l'intermédiation, banques, intermédiaires et marchés ont évolué ensemble.

2. Impact de la marchandisation sur l'activité bancaire

L'orientation des banques vers le marché s'est manifestée par des bienfaits mais a été en parallèle à l'origine de crises successives.

2.1. Les externalités positives de la marchandisation

Dans la banque, l'augmentation de la part des revenus tirés des opérations sur services et autres compartiments s'ajoute à celle des Services d'Intermédiation Financière Indirectement Mesurés (SFIM). Ces derniers correspondent à la rémunération de l'activité d'intermédiation traditionnelle sous forme de marge d'intérêt. En France, par exemple, le poids des services facturés dans la mesure de la production bancaire s'est considérablement intensifié, passant de 40% à la fin des années 1980 à 70% en 2007–2008 (figure 3).

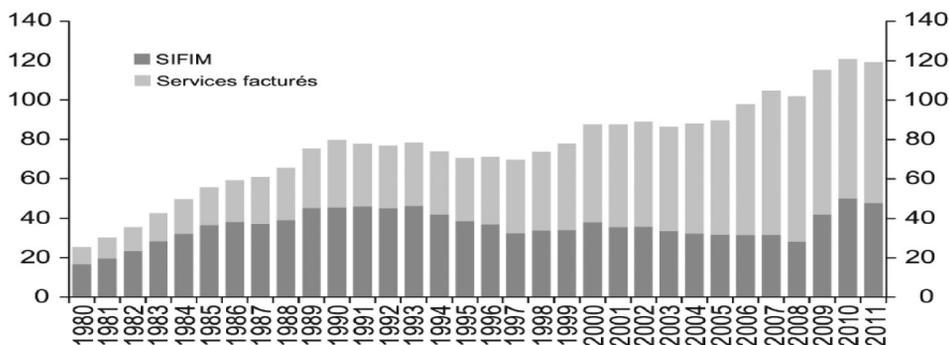


Figure 3 : La production des banques

Source : Insee et Banque de France, comptes nationaux, base 2005. Dans : (Beaujour, 2012, pp. 125–138)

Il apparaît nettement que le déclin des activités traditionnelles et la chute des revenus qui s'y rapporte (marge d'intermédiation) ont été largement compensés par l'essor des nouvelles activités sur le marché. Ce développement a eu aussi un effet considérable sur le hors bilan qui voit la part des engagements gonfler de manière spectaculaire le portefeuille des banques. Selon (Mishkin, 2007), les opérations hors bilan « incluent l'échange d'instruments financiers et engendrent un revenu issu des commissions et des cessions, prêts, activités qui affectent le profit bancaire mais n'apparaissent pas dans le bilan ».

La globalisation financière a aussi favorisé les activités, qui font valoir l'expertise financière des banques (gestion des risques, conseils aux entreprises dans

leurs opérations d'introduction en bourse, de restructuration, etc.). Ces dernières forment une quotepart assez significative dans leurs revenus. Sans conteste, le développement accéléré des marchés des dérivés reste un des principaux vecteurs de l'expansion de hors bilan. En 2011, en France, les engagements sur produits dérivés à terme de l'ensemble des banques représentaient près de 96 000 milliards d'euros, soit 11 fois la valeur du total du bilan (Roux, 2013, p. 126).

Notons que l'ancien modèle de gestion des bilans bancaire était caractérisé par l'octroi de crédits et leur maintien au bilan jusqu'à maturité, la gestion du risque de crédit était assurée de facto par les établissements de crédit, aucun tiers n'était impliqué dans l'opération de prêt. Il s'agit de « originate and hold model » (prêt pour conserver). Les nouveaux instruments financiers renforcent les dispositifs existants pour se prémunir contre les risques de contrepartie mais contribuent pour une large part à l'émergence d'un nouveau modèle bancaire dit « originate and distribute » qui s'appuie sur le schéma (« octroi puis cession » du crédit). Autrement dit, les banques n'inscrivent pas au bilan les crédits qu'elles accordent, mais les titrisent (Scialom, 2013).

Ce nouveau modèle bancaire, à fort contenu d'ingénierie financière, laisse la possibilité à la banque prêteuse de transférer tout ou une partie de ses risques sur les investisseurs finaux intervenant sur le marché financier. Une partie des crédits accordés n'est, en effet, plus conservée par les initiateurs (les banques) mais transformée en titres vendues à des investisseurs, qui seront naturellement rémunérés selon le profil du risque auquel ils ont souscrit. Par la titrisation, la banque prêteuse allège son bilan en sortant les créances qui étaient jusqu'alors illiquides (Plihon, Couppey-Soubeyran et Saidane, 2006), tout en se débarrassant des risques, qui leur sont associés. Simultanément, cette technique financière permet de diminuer le volume des réserves, que l'établissement est obligé de se constituer, et utiliser ainsi les capitaux libérés pour financer d'autres opérations (Jorion, 2008). Les produits dérivés ont connu un développement spectaculaire depuis les années 1990. Selon les estimations de la BRI, l'encours de dérivés de crédit est passé de 187 milliards de dollars en 1997 à 4 800 milliards en 2004 (Plihon, 2006, p. 110) à 20 000 milliards en 2006 (Scialom, 2013, p. 16).

La titrisation de crédits se sert de plus en plus de structures dites « synthétiques », c'est-à-dire, fondées sur les dérivés de crédit, qui, contrairement aux opérations de titrisation cash (classique), ne comportent pas de transfert d'actifs mais seulement le risque qui leur est associé moyennant le paiement d'une prime. Ces structures synthétiques dénommées collateralised debtobligation (CDO), donnent le choix à la banque de ne pas vendre un portefeuille de créances mais d'acquérir une protection sur ce dernier en concluant le plus souvent un CDS.

Les CDS (credit default swap), qui correspondent à des options de vente du risque de crédit sur un actif sous-jacent, constituent l'un des instruments des dérivés de crédit ayant bouleversé le hors bilan des banques ces deux dernières

décennies. Ils ont connu une croissance fulgurante et alimenté une accumulation considérable des risques au sein de la sphère financière (Jégourel, 2011).

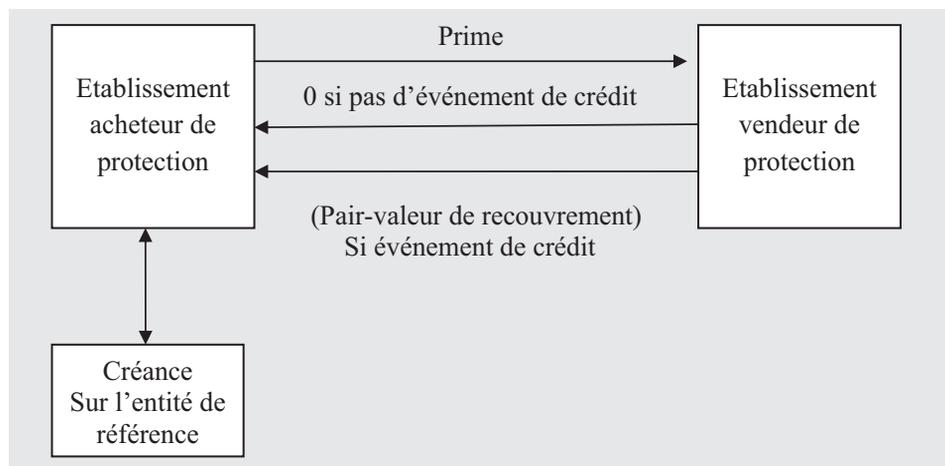


Figure 4 : Représentation d'un CDS

Source: (Prato, 2002)

Il ressort que la forte concurrence des marchés bancaires a fortement contribué aux changements du comportement des banquiers qui sont devenus des gestionnaires incontestables de risques. Ils sont réconfortés dans leurs tâches par les fortes avancées des modèles aléatoires et les traitements numérisés de l'information financière. Le risque complexe, qui fut porté par les banques dans leurs relations avec leurs clients, a connu un éclatement en facteurs de risques élémentaires. Ces derniers sont incorporés dans des contrats dérivés négociables sur des marchés (Pastré et al. 2004).

Au total, (Aglietta, 2001) souligne « le développement des marchés financiers, les innovations financières, la titrisation et la multiplication des produits financiers de plus en plus sophistiqués, toutes ces évolutions étaient censées conduire à une « allocation » optimale des ressources, à un partage équilibré de risques ». Néanmoins, ces mutations semblent placer les banques dans une situation dangereuse. Qu'en est-il réellement ?

2.2. Les effets négatifs de la marchandisation : accentuation de l'instabilité financière

Certes, des progrès considérables sont réalisés en matière de gestion des risques, mais des facteurs déclencheurs, incontestablement liés aux banques, ont entraîné des crises successives ayant ébranlé le système financier international. Entre 1971 et 2008, la finance mondiale enregistre 24 crises, soit en moyenne 1 crise tous les 18 mois (Carroué, 2015). Dès lors, comme le note (Plihon et al., 2006), plu-

sieurs interrogations demeurent suite aux nouvelles activités des banques et aux politiques d'externalisation des risques par ces institutions. Qui porte les risques externalisés par les banques ? Quelle dimension globale revêtent-ils ?

Les dérivés de crédits et la titrisation font porter une part importante du risque par les investisseurs finaux, qui sont souvent plus vulnérables que les banques. Ces produits, soumis à une réglementation moins souple, circulent sur des marchés de gré à gré auxquels n'obéissent à aucune régulation. On assiste alors à un transfert de risque des agents surveillés à d'autres acteurs moins contrôlés et moins performants. Ces considérations compliquent davantage l'évaluation des risques inhérents à ces produits mais aussi, celle du risque global et sa répartition dans le système financier. En conséquence, le risque systémique peut facilement être déclenché.

Ayant pris de l'ampleur, les produits alternatifs titrisés à haut risques représentaient En 2007, l'équivalent 14 000 milliards de dollar et les seuls CDS (Credit Default Swap) 62 000 milliards de dollars, soit 4,5 fois PIB des États-Unis et 88% du PIB mondial. La BRI estime au printemps 2013 à 9,5 fois le PIB la taille du marché mondial des dérivés, soit 693 000 milliards de dollar (Carroué, 2015, p. 64).

Dans un tel contexte (Carroué, 2015) écrit « il faut bien avoir conscience que la multiplication d'innovations financières de plus en plus sophistiquées (crédit subprimes, produits dérivés...) a débouché sur la création de véritables « trous noirs » dans la planète financière qui constituent des risques absolument considérables ». La crise financière des subprimes, qui a débuté en août 2007, a mis en lumière les importantes menaces portées par une ingénierie financière excessive, si les CDO sont considérés comme la source de la crise, ce furent les CDS qui ont favorisé sa diffusion et sa prolifération (Jégourel, 2011). le développement abusif de la titrisation complexe, via les CDOs et les ABCPs, a entretenu le financement des actifs immobiliers en disséminant les risques à travers le monde. Cela confirme que la nouvelle répartition des risques constitue une forme de menace : elle peut devenir une source d'instabilité financière.

Plusieurs facteurs expliquent la défaillance de ces innovations financières. D'une part, elles accentuent les problèmes d'asymétrie d'information entre le prêteur et l'emprunteur ; le transfert du risque de crédit a un impact sur les activités de sélection et de contrôle de débiteurs. En autorisant les banques à se débarrasser du risque, on les encourage à adopter des comportements risqués, ce qui renforce le phénomène d'aléa moral. Elles tendent, en effet, à négliger l'analyse de la solvabilité de leurs débiteurs vu qu'elles ne supportent pas les méfaits de leurs prêts. Des études confirment que le taux de défaut sur les crédits titrisés reste beaucoup plus important que celui sur les crédits qui ne l'ont pas été (Purnanandam, 2008 ; Keys, Mukherjee, Seru et Vig, 2008 ; Rajan et Subramanian, 2008).

D'autre part, la complexification des produits titrisés pose d'énormes problèmes d'évaluation. Il est vrai que de nouvelles techniques quantitatives ont été introduites mais leur maîtrise demeure malaisée. L'incapacité d'apprécier la juste valeur de tels produits a largement contribué à la prolifération de la crise des subprimes, et a révélé la dangerosité leur sophistication. Dès lors, la difficulté des investisseurs à estimer la qualité des actifs titrisés pousse les établissements de crédit à se débarrasser prioritairement de ceux qui sont considérés comme les plus risqués (Parlour et Plantin, 2008 ; Berndt et Gupta, 2009).

À ce propos, (Guttman 1994) note que le développement des marchés financiers et l'émergence des innovations financières donnent aux banques la possibilité de prendre plus de risques pour réaliser des gains à partir des opérations spéculatives, ce qui débouche, le plus souvent, sur l'aggravation de la fragilité de ces institutions et sur l'ensemble du système financier. La propagation de la crise financière des Subprimes a clairement montré le degré de responsabilité des banques, dans leur rôle de spéculateurs.

En somme, l'instabilité financière a accompagné le processus de libéralisation financière et les nouvelles activités bancaires et donc la transformation du modèle de l'intermédiation bancaire. Pour contrecarrer ce phénomène et ses effets de contagion, il s'avère fondamental de rechercher des mécanismes et des instruments adéquats pour assurer la régulation du système bancaire et financier.

3. La nécessité de la régulation bancaire

Une réglementation de type prudentiel a été graduellement mise en place au cours du 20^e siècle. S'agissant de la réglementation micro-prudentielle, les banques la mettent en application pour circonscrire leurs propres difficultés afin de protéger les déposants et les investisseurs potentiels. La réglementation macro-prudentielle vise le maintien de la stabilité monétaire et financière dans sa globalité pour contenir le risque systémique.

3.1. La réglementation micro-prudentielle (de Bâle I à Bâle II)

La supervision prudentielle – un des aspects de la réglementation bancaire – a pour ambition d'obliger les banques à adopter des comportements prudents. Cette réglementation enregistre un ensemble de dispositifs dont le ratio de fonds propres lesquels constituent une éponge à risque sûre et commode (Soubayran, 2013). En effet, une banque, qui possède un montant plus élevé de fonds propres s'engage davantage et perd plus si elle fait faillite. Le respect de ce ratio incite ces institutions à effectuer des activités moins risquées. L'accent mis sur le capital résulte des efforts de la communauté internationale (Comité de Bâle), qui recommande des standards communs des fonds propres bancaires depuis les années quatre-

vingt. Ces efforts se sont traduits en 1988 par la mise en œuvre du ratio Cooke, qui vise à renforcer la stabilité des établissements bancaires en les obligeant de couvrir leurs fonds propres à hauteur de 8% de leurs engagements risqués.

Au fil des années, avec la complexité grandissante des marchés financiers et de leurs instruments cette version du ratio Cooke a montré ses limites, d'autant plus que sa définition n'a pas toujours fait l'unanimité. C'est ainsi qu'un nouveau dispositif d'adéquation des fonds propres a été adopté par le comité de Bâle, le 26 juin 2004, sous le nom de Bâle II. Afin de permettre une couverture plus fine et plus complète des risques bancaires, trois piliers complémentaires et interdépendants sont définis : le pilier 1 forme l'assise des exigences réglementaires minimales de fonds propres. En plus du risque de crédit, ces derniers doivent couvrir le risque opérationnel et le risque de marché. Avec le pilier 2, le principe d'un dialogue organisé est institué entre établissements et superviseurs ; il place ainsi un processus de surveillance prudentielle accrue. Quant au pilier 3, centré sur la transparence et la discipline de marché, il permet aux investisseurs d'être mieux informés des profils de risques et de bien les gérer.

Toutefois, de nombreuses critiques sont adressées à Bâle II. À ce titre, il s'est vu reprocher de ne prendre en considération que les risques de défaillances des banques individuelles. Il s'avère également que l'introduction du ratio, qu'il propose, incite les banques à externaliser leurs risques grâce aux innovations financières pour réduire leurs coûteuses exigences en fonds propres. Cela provoque une diffusion accrue des risques sur le marché puis sur le système financier dans son ensemble et fait apparaître le risque systémique (Boyer, Dehove et Plihon 2004). On rappelle souvent que la crise financière internationale des Subprimes découle des défaillances des dispositifs de contrôle et de réglementation mis en œuvre en vue d'assurer un système bancaire solide et stable (Rochet, 2008 ; Plihon, 2008 ; Coupey-Soubayran, 2013). Ces diverses lacunes appuient la nécessité d'une surveillance macro prudentielle des banques.

3.2. La réglementation macro-prudentielle (de Bâle II à Bâle III)

Les régulateurs réunis sous l'égide du G20 ont réfléchi à de nouveaux mécanismes de stabilité financière et ont révisé le contenu des accords antérieurs. Bâle III, instauré en 2010, tente d'associer à l'outil micro-prudentiel prévalant, qui sera énormément consolidé, une dimension macro-prudentielle nouvelle.

Sur le plan micro-prudentiel, le renforcement de Bâle II est matérialisé par un resserrement quantitatif et qualitatif des fonds propres, l'introduction d'un ratio de levier minimum de 3, ce qui indique que le total des expositions en bilan et en hors bilan ne doit pas excéder 33fois le noyau dur des fonds propres (Scialom, 2013).

Le volet macro-prudentiel est consacré à lutter contre l'aléa moral et le risque systémique. Pour les banques dites « d'importance systémique » dont la faillite menacerait le système bancaire dans son ensemble (Sowels, 2016), une surcharge

leur est imposée. Elle consiste en des exigences additionnelles de fonds propres durs (tier 1), oscillant de 1% à 2,5%, voire 3,5% des engagements, auxquelles s'ajoute un coussin de fonds propres dit « contra-cyclique » compris entre 0 et 2,5% placés sous surveillance des superviseurs.

Dans ces conditions, l'exigence de fonds propres pour les grandes banques systémiques peut atteindre 15,5% et même 16,5% (Couppey-Soubayran, 2013). En outre, afin d'éviter les crises de liquidité comme celles survenues à partir de 2007, deux ratios ont été mis en place l'un à court terme Liquidité Coverage Ratio (LCR) et l'autre à long terme Net Stable Funding Ratio (NSFR).

Bâle III est lui-même sujet à de nouvelles critiques de la part des banques, qui essaient d'en réduire la portée. Les fonds propres leur coûtent cher ; si elles sont amenées à en détenir plus, cela diminue la part de crédits à distribuer, autrement dit, cela provoquerait un rationnement de crédit et dans le sillage une récession économique. Il se peut également que le renforcement des fonds propres les contraint à prendre moins de risques ou les transférer vers les shadow banking.

En fait, la réglementation prudentielle ne constitue qu'un des volets du filet de sécurité dressée autour de la sphère bancaire et financière, les coûts de paniques bancaires conduisent à la création de l'assurance (privée ou publique) des dépôts. Le système de garantie de dépôts protège les clients concernés. En cas de faillites bancaires, les épargnants soucieux pour la santé de leur banque, ne vont pas se précipiter vers les guichets pour récupérer leur argent, ils obtiennent les sommes placées quoi qu'il en arrive (Bordes, 1999). La garantie des dépôts peut donc prévenir la ruée vers les banques et le phénomène de panique. À cet égard, le mécanisme occupe une place toute particulière dans le dispositif réglementaire puisqu'il revêt à la fois une dimension préventive, au sens où il favorise la confiance de déposants indispensable à la stabilité du système bancaire, et curative en garantissant une indemnisation en cas de faillite de leur banque.

Parallèlement à ces divers dispositifs et mécanismes, la Banque centrale, en tant que prêteur en dernier ressort, occupe une place centrale dans la régulation puisque son action vise à rétablir la liquidité du marché en cas de crise et empêcher une faillite pour l'ensemble du système. La notion de prêteur en dernier ressort (PDR), ancienne depuis déjà deux siècles, reste imprécise dans la littérature. Dans sa signification classique, le principe de son intervention a été énoncé par Thornton (1802) et Bagehot (1973) qui préconisent de prêter aux banques illiquides, mais qui restent solvables, avec des taux pénalisant ceux pratiqués avant la crise. En contrepartie de ces financements, les banques offrent des garanties de titres.

En réalité, il est assez difficile de distinguer entre un établissement illiquide et un établissement insolvable. Pratiquement, dans toutes les crises bancaires, qui ont frappé les pays de l'OCDE, les pouvoirs publics ont secouru les établissements insolubles en vertu du principe *too big too fail* (Perrut, 2012). Ce principe, qui soutient la probabilité qu'une faillite d'une très grande banque entraîne de graves dys-

fonctionnements dans le système financier, pousse les régulateurs à ne pas laisser telle banque faire défaut. Les opérations de sauvetage ont souvent des effets directs notamment l'aggravation de l'aléa moral ; car conscientes d'une telle politique, les banques prennent plus de risques, renforçant alors la probabilité de faillite.

À titre d'illustration, la détermination des pouvoirs publics américains de ne pas venir en aide à « Lehman Brothers », déclarée en faillite le 15 septembre 2008, était une façon pédagogique d'indiquer que le sauvetage n'est pas systématique. Le but fut de pousser les banques à adopter dorénavant des comportements prudents et donc de limiter l'aléa moral. Or, cette position a soulevé beaucoup de controverses et certains jugent encore que ce fut une erreur, qui a beaucoup amplifié la crise.

Nonobstant, il est important de souligner que devant l'accélération du processus de globalisation financière, l'action isolée des banques centrales est devenue peu efficace ces dernières années. Par exemple, une banque nationale, qui dispose de ressources limitées en devises ne peut faire face à l'ampleur d'une crise liée aux mouvements de capitaux.

En définitive, l'incapacité de gérer la crise sur les marchés internationaux appelle à la réflexion sur l'instauration d'un prêteur en dernier ressort à l'échelle internationale. La question qui se pose, et fera l'objet de suite de l'article, est de savoir quelle institution paraît la mieux placée pour exercer le rôle du PDR ?

Conclusion

L'activité bancaire a changé au cours des dernières années : la collecte de dépôts et l'octroi des crédits ne sont plus représentatifs de la réalité des banques contemporaines qui tendent à évoluer vers de nouvelles activités de marchés et hors bilan. Elles ont trouvé dans le marché de véritables opportunités pour développer de nouvelles opérations et augmenter leur rentabilité contribuant à l'émergence de nouveaux modèles bancaires.

Elles sont devenues des entités spécialisées dans la gestion des risques grâce à la multiplication des innovations financières. Toutefois, guidées par le souci de maximisation de profit et le renforcement de leur positionnement sur le marché, elles s'engagent dans des opérations trop risquées menaçant la stabilité du système financier, d'où l'enjeu de la régulation et particulièrement celle du système bancaire.

C'est alors que la régulation a évolué d'une logique micro-prudentielle vers une logique de régulation macro-prudentielle. En effet, les premières phases de la régulation marquées par Bâle I et II, ont eu tendance à protéger les institutions financières à titre individuel par le biais des fonds propres (ratio Cooke et Mc Donough). Toutefois, face à l'expansion du risque systémique issu de la globalisation financière, le cadre réglementaire classique s'est avéré insuffisant. C'est du moins, ce qu'a révélé la crise des subprimes, qui a incité les autorités de régulation

à instaurer de nouveaux mécanismes permettant de renforcer les conditions de la stabilité financière formulés dans Bale III. Ce dernier permet d'adjoindre à l'outil micro-prudentiel existant, une dimension macro-prudentielle nouvelle.

Bibliographie

- Aglietta, M. (2001). *Macroéconomie financière*. Paris : Édition la Découverte.
- Beaujour, M. (2012). La production bancaire dans les comptes nationaux : aspects méthodologiques et évaluation pour la France (1980–2011). *Revue d'économie financière*, (106), 125–138.
- Berndt, A. et Gupta, A. (2009). *Moral hazard and adverse selection in the originate-to-distribute model of Bank Credit*. February 25, Available at <http://dx.doi.org/10.2139/ssrn.1290312>
- Bernou, N. (2005). *Éléments d'économie bancaire : activités, théorie et régulation*, thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Université Lumière-Lyon.
- Capelle-Blancard, G. et Couppey-Soubeyran, J. (2006). *Les agences de notation*. Université Paris1 Panthéon-Sorbonne (Post-Print and Working Papers).
- Carroué, L. (2015). *Le régime d'accumulation financière et sa crise systémique*. La planète financière, Paris : Édition Armand Colin.
- Couppey-Soubeyran, J. (2013). Les réformes de la régulation bancaire. Dossier crise et régulation financière, *Idées économiques et sociales*, (174), 26–34.
- Gurley, J.G. et Shaw, E.S. (1960). *Money in a theory of finance*. Brookings Institution.
- Jégourel, Y. (2011). Les produits dérivés : outils d'assurance ou instruments dangereux de spéculation ? *Comprendre les marchés financiers Cahiers français*, (361), 40–44.
- Jorion, P. (2008). Risk management lessons from the credit crisis. *European Financial Management*.
- Keys, B.J., Mukherjee, T., Seru, A. et Vig, V. (2008). Did securitization lead to lax screening? Evidence from subprime loans.
- Mishkin, M. (2007). *Monnaie, banque et marchés financiers*. Paris : Édition Pearson.
- Paligorova, T. (2009). Les conflits de type mandant mandataire dans le processus de titrisation. *Revue de la Banque du Canada*, 35–51.
- Parlour, C. et Plantin, G. (2008), Loan sales and relationship banking. *The Journal of Finance*, LXIII(3).
- Perrut, D. (2012). La régulation financière après la crise des « subprimes » : quelles leçons et quelles réformes ? *Question d'Europe*, (264), 01–09.
- Plihon, D. (2008). *La monnaie et ses mécanismes*. Paris : La Découverte.
- Plihon, D. Couppey-Soubeyran, J. et Saidane, D. (2006), *Les banques acteurs de la globalisation financière*. Paris : Édition la Documentation Française.
- Praet, P. et Herzberg, V. (2008). Liquidité de marché et liquidité bancaire : interdépendances, vulnérabilités et communication financière. *Revue de la stabilité financière*, (11), 105–120.

- Prato, O. (2002). Les dérivés de crédit, nouvelle source d'instabilité financière ? *Revue de stabilité financière*, Novembre, (1), 69–84.
- Purnanandam, A. (2008), Financial distress and corporate risk management: Theory and evidence. *Journal of Financial Economics*, 87(3), 706–739, North Holland.
- Rajan, R.G. et Subramanian, A. (2008). Aid and growth: What does the cross country evidence really show? *Review of Economics and Statistics*, 90(4), 643–665.
- Rochet, J.-Ch. (2008). *Why are there so many banking crises? The politics and policy of bank regulation*, Princeton University Press.
- Roux, M. (2013). *Management de la banque : Des nouveaux risques aux nouvelles formes de gouvernance*. Paris : Édition Vuibert.
- Scialom, L. (2013). *Economie bancaire*. Paris : Édition la Découverte.
- Sowels, N. (2016). La crise financière et les mutations du capitalisme américain. *Outre-Terre, Revue européenne de géopolitique*, (46).
- Thornton, H. (1802). *An enquiry into the nature and effects of the Paper Credit of Great Britain*.

Bibliographie auxiliaire

- Ashcraft, A. et Schuermann, T. (2008). Understanding the securitization of subprime mortgage credit. Federal Reserve Bank of New York, coll. *Staff Reports*, (318).
- Beacco, J.M. et Hubaud, B. (2013). *Titrisation : maillon clé du financement de l'économie*. Paris : Édition Eyrolles.
- Blommestein, H., De Pontbriand, G. Jeffers, H. et Pastré, O. (2005). *La nouvelle économie bancaire*. Paris : Edition Economica.
- Bouzar, C. (2010). *Systèmes financiers : Mutations financières et bancaires et crise*. Tizi-Ouzou : Édition El Amel.
- Fender, I. et Mitchell, J. (2009). The Future of Securitisation: How to Align Incentives? *BIS Quarterly Review*, part 3, September, 27–43.
- Fimbel, E. et Karyotis, C. (2011). La titrisation: dispositif emblématique de la financiarisation irresponsable et facteur de risques sociétaux inédits. *Revue Management & Avenir*, (48), 289–308.
- Lalali, R. (2016). *Problématique de l'intermédiation financière en Algérie : entre instabilité financière internationale et exigence de transformation de l'activité des banques*. Thèse de Doctorat en Sciences Économiques, Université A. Mira de Bejaia.
- Levieuge, G. et Pollin, J.P. (2016). Désintermédiaire : pourquoi, comment et que peut-on en attendre ? *Revue d'économie financière*, (123), 147–174.

Tsvetelina MARINOVA

Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie

tsvetelina.marinova@gmail.com

POSSIBILITÉS DE FINANCEMENT DE L'ÉCONOMIE SOCIALE EN BULGARIE

Résumé : Les difficultés du financement des entreprises sociales en Bulgarie résultent plutôt de la nature des organisations et de l'absence d'un cadre législatif. Les fonds, les programmes et les initiatives européens représentent une source importante de financement pour les entreprises sociales. En même temps, les fonds au niveau national restent limités. À cet égard, l'objectif principal de cet article est d'analyser les possibilités de financement et de relever les perspectives de trouver des nouvelles solutions.

Mots-clés : économie sociale, entreprises sociales, fonds européens, banques coopératives, crédit social.

JEL classification : L30, L31, L38, G21.

FUNDING OPPORTUNITIES FOR THE SOCIAL ECONOMY IN BULGARIA

Abstract : The difficulties to financing the social enterprises in Bulgaria have resulted from the nature of these organizations and the lack of legislative framework. The European funds, programmes and initiatives have become the major funding source for the social enterprises. At the same time the funding on national level remains limited. In this regard, the main goal of this paper is to analyse the financing opportunities and outline perspectives to finding new solutions.

Keywords : social economy, social enterprises, European funds, cooperative banks, social credit.

Introduction

Le développement de l'économie sociale se pose parmi les priorités politiques de l'Union européenne (UE). La politique européenne s'adresse à la création d'un

nouveau modèle social où la société civile joue un rôle de plus en plus actif et l'économie devient plus inclusive. L'augmentation du rôle de l'économie sociale dans les économies européennes s'explique par son potentiel de résoudre des problèmes socio-économiques les plus graves (le chômage, l'exclusion sociale, la pauvreté). L'économie sociale est en train de devenir un vecteur important d'innovation et de cohésion dans l'Union. Les organisations et initiatives du secteur offrent des solutions alternatives aux défis sociaux que l'État et le marché ne peuvent pas résoudre.

En Bulgarie, le développement de l'économie sociale reste en retard par rapport aux nombreuses pratiques et initiatives réussies dans les pays européens. Les coopératives et les organisations sociales continuent d'être associées à l'intervention de l'État, la nationalisation et le centralisme pendant la période socialiste, bien qu'on considère la longue tradition et l'importance du mouvement coopératif après la Libération (1878) jusqu'à la Seconde Guerre Mondiale.

Actuellement, les institutions publiques prennent des mesures pour institutionnaliser et développer le secteur. En même temps, l'accès au financement continue d'être le défi majeur devant les organisations sociales. L'objectif principal de cet article est d'analyser les possibilités de financement et de relever les perspectives de trouver de nouvelles solutions.

La première partie révèle les particularités des entreprises sociales et les spécificités de leur financement. La deuxième partie est concentrée sur les possibilités de financement des organisations de l'économie sociale en Bulgarie dans le cadre des initiatives de l'Union européenne (UE) et la nécessité de créer et développer des institutions et des fonds au niveau national.

1. Caractéristiques et possibilités du financement des entreprises sociales

Chaque pays développe son concept national d'entreprises sociales et d'entrepreneuriat social en considérant le contexte économique, politique, sociale et culturel dans lesquels ils évoluent et existent. L'entrepreneuriat social se développe comme une alternative à l'intervention d'État au cours des changements en protection sociale et les efforts de stimuler les initiatives des citoyens de s'organiser. Il aide à satisfaire les besoins sociaux grâce aux initiatives innovantes pour aider les personnes et les groupes défavorisés ou isolés. Une caractéristique fondamentale de l'entrepreneuriat social est la création de la valeur sociale grâce à l'innovation. L'entrepreneuriat social vise à développer une nouvelle approche aux problèmes sociaux, pas seulement l'ambition de créer d'entreprise. L'entrepreneuriat social a souvent l'impact économique sur les communautés ou l'entreprise (Hulgard, 2014).

Les caractéristiques communes des organisations sociales comprennent : le contrôle démocratique, la participation des actionnaires dans la gestion de l'entreprise, la suprématie de l'objet social sur le profit (Defourny et Nyssens, 2014).

Au niveau européen, les institutions de l'UE distinguent trois dimensions des entreprises sociales : entrepreneuriale, sociale et de gestion. L'entreprise sociale est considérée comme un objet de l'économie sociale dont l'objectif principal est d'avoir un impact social plutôt que le profit. Elle fournit des produits et services au marché de façon entrepreneuriale et innovante et utilise ses profits principalement pour atteindre d'objectif social. L'entreprise sociale est gérée de manière ouverte et responsable comprenant les travailleurs, les consommateurs et les actionnaires, sur lesquels ses activités commerciales exercent une influence (European Commission, 2011).

Les entreprises sociales comprennent les trois dimensions suivantes :

- entrepreneuriale – elles développent d'activité économique permanente, ce qui les distingue des organisations traditionnelles à but non lucratif ;
- sociale – leur objectif est social (principal et explicite) qui fait la grande différence avec les entreprises commerciales ;
- de gestion – l'autonomie organisationnelle ; la gouvernance démocratique qui implique toutes les parties prenantes et les restrictions à la répartition des revenus et / ou des actifs ;
- En Europe, on développe quatre formes juridiques dominantes des entreprises sociales ;
- organismes sans but lucratif (associations, fondations, mutuelles) – démocratiques ou contrôlés par les managers ; ils ne distribuent pas le profit et ils font du commerce pour obtenir un but social ;
- coopératives – détenues et contrôlées sur une base démocratique par leurs membres ; elles distribuent le profit parmi leurs membres et elles ont de but social ;
- les sociétés par actions – principalement détenues et contrôlées par les actionnaires qui peuvent faire du commerce à l'appui de l'objectif social.

Ils existent aussi des formes juridiques spécifiques ou des statuts des entreprises sociales au Royaume-Uni. Ce sont les entreprises d'intérêt communautaire (European Commission, 2015).

L'Organisation internationale du travail traite les entreprises sociales comme solutions institutionnelles innovantes pour soutenir les travailleurs, les bénéficiaires de l'emploi, les gens discriminés par les entreprises conventionnelles (International Labor Organisation, 2011).

Selon la définition de l'Organisation de coopération et de développement économique, l'entreprise sociale est un nouveau modèle d'entreprise innovant qui met en œuvre des objectifs sociaux et économiques et qui contribue à l'intégra-

tion au marché du travail, l'inclusion sociale et le développement économique (OECD, 2013).

Les caractéristiques des organisations sociales se trouvent à l'origine d'accès limité aux services et prêts bancaires et aux conditions graves d'obtenir de financement externe. Les sources internes de financement et l'autonomie financière restent insuffisantes pour satisfaire les besoins du capital des entreprises sociales. Une source importante de financement sont les actionnaires eux-mêmes, les membres des entreprises et leur contribution financière à l'organisation.

Au niveau national, le financement des entreprises et des organisations sociales par les fonds publics est souvent considéré comme une alternative du crédit privé, mais il aggrave l'état du budget national particulièrement pendant les périodes des crises économiques.

Les banques coopératives sont aussi une source de financement très importante du secteur dans les économies européennes (en France, Allemagne, Espagne). Les banques de l'économie sociale ont une longue tradition dans les sociétés européennes (de la seconde moitié du 19^e siècle). Ces institutions d'épargne et de crédit occupent une place importante dans le système financier européen. Elles prouvent plus résistantes que les banques commerciales pendant la crise économique mondiale (de 2008), (Bazot, Jeffers et Ouyahia, 2017).

En Europe, on développe des nouvelles sources de financement comme les fonds et les programmes de l'UE. Pendant la période 2014–2020 le Programme pour l'emploi et l'innovation sociale fournit des capitaux pour l'emploi durable, garantissant une protection sociale adéquate et décente, pour la lutte contre l'exclusion sociale et la pauvreté et l'amélioration des conditions de travail. Le programme soutient l'innovation sociale, l'accès à la microfinance et l'entrepreneuriat social (Règlement l'UE, 2013). En 2013 a été adopté un code de bonne gouvernance du microcrédit.

Les fonds structurels et d'investissements européens financent des projets dans le domaine du marché du travail et de la cohésion sociale. Le Fonds social européen soutient l'emploi, la formation, l'inclusion sociale. Le Fonds européen de développement régional dirige également une partie de ces fonds pour stimuler l'entrepreneuriat social et l'investissement dans les infrastructures liées à l'emploi.

Les fonds d'entrepreneuriat social européens promeuvent les capitaux privés dans le secteur pour améliorer l'accès au financement et aider les investisseurs à identifier les investissements dans les entreprises sociales (Règlement, 2013).

Au niveau national, au Royaume-Uni (en 2013), on a créé la première bourse sociale en Europe où on fait commerce avec des parts des entreprises sociales (<http://socialstockexchange.com/about-ssx/us/>). C'est également la première bourse réglée du monde destinée aux affaires et investisseurs qui, grâce à leurs activités, cherchent à atteindre un impact social et environnemental positif. Les bourses sociales existent aussi au Canada, aux États-Unis et dans d'autres pays.

2. Financement des entreprises sociales en Bulgarie : défis et perspectives

En Bulgarie, où existait une longue tradition du mouvement coopératif, les premières coopératives ont émergé après la libération (1878)¹. La libération de la Bulgarie marqua une nouvelle étape dans l'essor des institutions de crédit social, qui contribuèrent de façon notable à la formation du capitalisme national et du développement économique. Sous la loi adoptée le 12 juillet 1878, les fonds de crédit d'utilité publique furent rebaptisés fonds agricoles (*zemedelski kasi*), sans grande évolution de leur structure et de leurs fonctions². Les coopératives de crédit agricole devinrent la forme de coopération la plus développée en Bulgarie après la libération jusqu'à la fin de la Seconde Guerre mondiale. Tous les membres de l'assemblée constitutive participaient au vote sur le principe «un homme, une voix». Toute personne ayant la capacité juridique pouvait devenir membre de la coopérative. La participation dans la coopérative dépendait de la volonté de l'individu. La responsabilité solidaire est un des principes fondamentaux des coopératives. Ce principe permettait aux citoyens ordinaires et même pauvres d'accéder au crédit (Marinova et Nenovsky, 2017).

La transformation institutionnelle des fonds agricoles en banques fut réalisée par la loi sur la Banque agricole bulgare (BAB) en 1903. Par rapport aux fonds agricoles, la BAB se vit assigner de nouvelles tâches et de nouvelles fonctions. Les autorités bulgares établirent la banque pour mettre le crédit social en adéquation avec les principes du marché. La BAB devint un créancier important de l'État (Marinova et Nenovsky, 2017a, b).

Les coopératives de crédit devinrent une priorité de la politique gouvernementale jusqu'au déclenchement de la guerre des Balkans en 1912. A partir de septembre 1911, toutes les coopératives qui empruntaient à la BAB furent placées

¹ Le 11 juin 1890, dans le village de Mirkovo, district de Pirdop, fut établie la première coopérative de Bulgarie, mais aussi des Balkans, fondée sur les principes des associations de crédit et d'épargne de Raiffeisen (Union centrale coopérative, issue 1, 1986). Le mouvement coopératif reprit son essor dans le pays, notamment après l'adoption en 1907 de la loi coopérative. La loi coopérative traduisait les lois et les pratiques européennes les plus modernes de l'époque, notamment la loi coopérative allemande, ainsi que la loi hongroise sur les sociétés coopératives.

² Durant la période ottomane, les formes principales d'organisations collectives du travail dans les villes étaient les corporations (*dulgerski cheti*), les guildes (*esnafi*) et les *zadrugas*. (voir Bücher, 1901 ; Iorga, 1929 ; Lavaley, 1888 ; Novakovitch, 1905 ; Todorova, 2010). Durant les années 1860, les formes de solidarité et d'aide mutuelle existantes chez les Bulgares dans l'Empire ottoman figuraient parmi les facteurs principaux contribuant à l'établissement des premiers fonds de crédit d'utilité publique (*obshtopolezni kasi*) dans les territoires bulgares. Selon certains chercheurs, les premiers fonds de crédit d'utilité publique établis dans l'Empire ottoman datent de novembre 1863 dans la ville de Piro. D'autres affirment que le premier fonds a été créé à Leskovats le 25 juin 1864, suivi d'un autre fondé à Niš. En 1865, Midhad Pacha fonda des institutions à Ruse, Piro, Targoviste (Atanasov, 2017 ; Bakurdjieva, 2009).

sous la coupe de la Banque coopérative centrale bulgare (BCCB). Conçue comme la coopérative de toutes les coopératives, la BCCB avait pour mission l'établissement, le développement et le contrôle des coopératives afin de répondre à leurs besoins de crédit et d'assurance.

En 1934, la BAB et la BCCB fusionnèrent dans une nouvelle banque d'État, la Banque agricole et coopérative bulgare (BACB). La BACB prit le contrôle sur les coopératives, dès lors que l'établissement de nouvelles coopératives fut soumis à son approbation avant leur enregistrement par le tribunal local. Les coopératives financées n'étaient pas autorisées à contracter des emprunts auprès d'autres personnes ou institutions ou à déposer leurs excédents n'importe où. La BACB avait le droit de suspendre le prêt d'une coopérative incorrecte à n'importe quel moment, à sa discrétion et après un avertissement. La nomination et la révocation des directeurs ou des comptables étaient décidées par le conseil de gouvernance de la banque avec l'approbation préalable de la banque. Enfin, les budgets des coopératives devaient être approuvés par la banque.

Tableau 1 : Évolution du mouvement coopératif en Bulgarie

Spécification	1899	1907	1910	1918	1923	1929	1934	1939
Nombre des coopératives	–	–	670	994	1812	5882	4891	3502
Membres des coopératives, milliers de personnes	–	–	–	–	434 954	726 826	836 697	995 805
Coopératives agricoles	4	238	576	627	998	1890	1654	1961
Membres des coopératives agricoles, milliers de personnes	236	20 000	39 561	41 971	104 966	152 615	135 343	161 484
Nombre des banques populaires	–	–	–	49	60	150	184	207
Membres des banques populaires	–	–	–	21 600	31 838	96 017	109 827	142 949

Source : (Palazov, (1947) 2005 ; Central Cooperatives Union, 1986 ; Central State Archives, 1986).

Le mouvement coopératif s'épanouit entre les deux guerres dans le cadre de relations économiques capitalistes et du capitalisme périphérique bulgare. Les idées coopératives séduisaient et influençaient fortement les élites politiques bulgares, qui en firent la synthèse avec les traditions mutualistes et coopératives séculaires de la population. Les gouverneurs bulgares furent directement impliqués dans

l'essor du mouvement coopératif, en créant ou administrant des unions et des institutions coopératives. D'une part, ils encouragèrent les coopératives qui répondaient aux aspirations populaires à la solidarité, une plus grande justice sociale et au bien. D'autre part, ils incitèrent l'État à intervenir en essayant de prendre le contrôle des ressources coopératives et de les utiliser pour accéder au pouvoir. Juste avant le déclenchement de la Seconde Guerre mondiale, le secteur coopératif était fortement réglementé et limité par l'État (Marinova et Nenovsky, 2017).

Après la Seconde Guerre mondiale, le mouvement coopératif prit un chemin complètement nouveau du développement sous le socialisme. Le mouvement coopératif fut soumis à l'administration de l'État, au centralisme et finalement à la nationalisation. Les nombreuses coopératives ont été nationalisées, et le reste a été placé sous la direction politique et économique des structures étatiques et municipales.

Après la chute du régime communiste en Bulgarie les coopératives continuent d'être associées à l'intervention d'État, la nationalisation et le centralisme.

À présent, les entreprises sociales en Bulgarie se développent malgré l'absence de cadre juridique et institutionnel. Le Concept national de l'économie sociale de 2012 reflète les priorités de la Stratégie Europe 2020 dans ce domaine et porte sur les trois dimensions des entreprises sociales reconnus par les institutions européennes. Le Plan d'action pour l'économie sociale intègre les mesures principales pendant la période 2016-2017. Le projet de loi sur les entreprises sociales en Bulgarie continue d'être en discussion parmi les autorités publiques et les acteurs du secteur³. Contrairement à la Bulgarie, dans la plupart des pays de l'UE on a déjà adopté des lois sur les entreprises sociales.

Les entreprises sociales se développent particulièrement dans les secteurs suivants : la prestation des services sociaux ; la création d'emploi pour les personnes handicapées ; la médiation pour trouver d'emploi aux chômeurs ; la prestation de services de santé et de la formation, etc.

Le nombre et le développement des entreprises sociales en Bulgarie peuvent difficilement être présentés parce que les données officielles de l'Institut statistique national couvrent seulement les entreprises qui se sont identifiées comme sociales. En 2013, la plupart des entreprises sociales opéraient dans : le commerce (754) ; la fabrication (286) ; la hospitalité (207) ; la construction (125) ; l'agriculture et la pisciculture (96).

En 2013, près de 70% des sociétés sociales non financières ont réalisé le profit. Ces entreprises représentaient moins de 1% des sociétés non financières totales en Bulgarie en 2013 (315 587) et elles ont créé environ 14% de la valeur ajoutée au coût des facteurs (<http://www.nsi.bg/bg>). Les petites entreprises étaient dominantes. Le nombre total de personnes employées dans les entreprises sociales non financières étaient 32 561.

³ Les lois liées au développement du secteur sont : la Loi sur les coopératives ; la Loi sur l'intégration des personnes handicapées ; la Loi des personnes morales sans but lucratif.

Tableau 2 : Sociétés non financières qui se sont identifiées comme sociales selon le nombre de personnes employées en 2013

Personnes	Sociétés	Sociétés avec profit
à 9	1588	1023
10–49	327	250
50–249	112	94
250+	19	14
Total	2046	1381

Source: Institut statistique national.

Tableau 3 : Indicateurs financiers des sociétés non financières qui se sont identifiées comme sociales, 2013 (en milliers lev)

Personnes	Chiffre d'affaires	Valeur ajoutée au coût des facteurs des facteurs	Revenus	Dépenses	Immobilisations corporelles
à 9	278 025	48 900	298 302	289 358	163 004
10–49	471 932	113 833	523 372	505 292	328 554
50–249	2 942 382	250 938	2 919 266	2 860 464	467 974
250+	1 682 922	184 023	1 816 657	1 956 084	623 131
Total	5 375 261	597 694	5 557 597	5 611 198	1 582 663

Source : Institut statistique national.

En Bulgarie, le nombre total des entreprises sans but lucratif étaient 9 243. Les entreprises ayant une mission sociale du pays représentaient environ 17% du nombre des entreprises total (1566). Environ 13% du nombre des fondations et associations ont obtenus de profit. Le nombre total d'employés dans les organisations sans but lucratif qui se sont identifiés comme sociales étaient 5 985.

Tableau 4 : Entreprises sans but lucratif qui se sont identifiées comme sociales selon le nombre d'employés en 2013

Personnes	Entreprises	Entreprises avec profit
à 9	1435	155
10–49	119	38
50+	12	4
Total	1566	197

Source : Institut statistique national.

Les entreprises sociales font face aux défis concernant l'accès au financement. Conformément à la loi coopérative les sources de financement des coopératives

Tableau 5 : Indicateurs financiers des entreprises sociales sans but lucratif, 2013 (en milliers lev)

Entreprises	Revenus d'activité économique	Dépenses d'activité économique	Revenus d'activité à but non lucratif	Dépenses pour activité à but non lucratif	Immobilisations corporelles
à 9	4 522	3 982	58 008	55 036	24 473
10–49	9 010	4 808	47 908	54 223	15 543
50+	8 584	6 677	73 759	75 730	24 707
Total	22 116	15 467	179 675	184 989	64 723

Source : Institut statistique national.

sont les suivantes : les droits d'entrée aux membres ; les cotisations ; les contributions additionnelles des membres ; les revenus ; les prêts ; d'autres revenus. Les membres de la coopérative peuvent aussi fournir des prêts. Le taux d'intérêt sur les prêts est fixé par l'assemblée générale de la coopérative.

La coopérative est obligée de créer des fonds de « Réserve » et « Investissements ». Les tailles du fonds de réserve et investissements ne peuvent pas être inférieures à 20% et 10% du capital social.

La loi permet aux coopératives d'émettre d'emprunts par la création du fonds commun de placement. Le fonds commun de placement est établi par l'Assemblée générale au profit des membres de la coopérative.

Selon la loi, les coopératives peuvent exercer d'activité de dépôt et de crédit après l'approbation de l'Assemblée générale et de la Banque nationale bulgare.

Le crédit social se développe lentement au cours des dernières années, malgré les initiatives des organisations sociales. L'Association bulgare des coopératives de crédit et les organisations de microfinance ont été créées en 1999 à Plovdiv. Elle soutient le développement de la finance éthique en Bulgarie. L'Association est membre du « Réseau Européen de la Microfinance ».

Au niveau national, il n'y a pas de banques coopératives ou de fonds publics qui financent le développement des entreprises sociales. Les fonds et programmes européens sont devenus les sources importantes de financement pour le secteur. Le Programme opérationnel « Développement des ressources humaines » financent des projets de l'entrepreneuriat social, l'emploi et l'intégration des groupes vulnérables et du développement du capital humain. Les groupes cibles sont : les employés dans les entreprises sociales, les personnes handicapées, les personnes défavorisées sur le marché du travail et les personnes socialement exclues, les employés dans les coopératives. Le financement de l'inclusion sociale dans le programme atteint 658 millions lev pendant la période 2014–2020 en comparaison avec la période 2007–2013 quand il était 382 millions de lev (Programme opérationnel 2014–2020).

La Banque de développement bulgare (fondée en 1999) contribue à l'initiative « Accélérateur d'impact social » du Fonds européen d'investissement pour soutenir les entreprises sociales. Il est le premier fonds paneuropéen de partenariat public-privé mis en place en mai 2013. Cette initiative vise à diversifier les sources de financement en Europe centrale et orientale, y compris la Bulgarie. Leur objectif est de créer un marché boursier durable pour les entreprises sociales en Europe.

La Banque de développement bulgare accomplit le Programme du financement des coopératives de crédit des fermiers, unis dans l'Union nationale des coopératives Evrostart (<http://www.evrostart.org/bg/about>).

Le programme soutient les agriculteurs qui sont micro-entreprises et familiales par le financement indirect et facilite leur accès au crédit relativement moins cher. Ces prêts fournissent d'investissement et de financement (fonds de roulement) aux agriculteurs, ainsi que aux membres des coopératives de crédit pour l'agriculture et / ou le développement rural et / ou de la pêche.

Le montant maximum emprunté atteint 1,5 million levs. La durée du prêt est de cinq ans. Cette banque n'est pas une banque de l'économie sociale et son impact sur le développement du secteur reste limité.

Conclusion

La politique européenne et les instruments financiers de l'UE influencent fortement le développement de l'économie sociale en Bulgarie au cours des dernières années. Ils promeuvent l'entrepreneuriat social et l'auto-organisation des citoyens. Les institutions bulgares reconnaissent le rôle croissant des initiatives civiles et des groupes communautaires pour le développement économique et social. L'adoption d'un cadre juridique moderne et favorable pour les entreprises sociales contribuera à renforcer leur importance dans l'économie et de devenir une alternative véritable à l'État et le marché.

La longue tradition du financement des coopératives peut être utilisé pour trouver des solutions au problème du financement, tenant compte des pratiques et d'opportunités européennes actuelles.

Bibliographie

- Atanasov, H. (2017). *Rural Credit Development in the Danube Vilayet: « Credit Funds of public utility » in the 60s and 70s of the 19th century*. Veliko Tarnovo : Faber (en bulgare).
- Bakurdjieva, T. 2009. *One step ahead of time : Statesman and reformer Midhat Pasha (1822–1884)*, Avangard Print, Rouse (en bulgare).

- Bazot, Jeffers et Ouyahia. 2017. *Les banques coopératives sont-elles plus résistantes? L'exemple de la crise financière de 2007–2009*.
- Bücher, K. 1901 (1893). *Industrial. Revolution*. New York : H. Hold and Company.
- Central Cooperative Union. 1986. *History of Cooperative Movement in Bulgaria, I*, Sofia : Otechestven front (en bulgare).
- Central State Archive. 1939. file 286, a. unit 1, N71, Report of the Union of Popular Banks, Sofia (en bulgare).
- Defourny, J. et Nyssens, M. (2014). Social enterprise. Dans : *The human economy*, Polity.
- European Commission. 2011. *Social Business Initiatives, Creating a favourable climate for social enterprises, key stakeholders in the social economy and innovation* {SEC(2011) 1278 final}, Brussels.
- European Commission. 2015. *A map of social enterprises and their eco-systems in Europe*. Luxembourg : Publications Office of the European Union.
- Hulgard, L. 2014. Social entrepreneurship. Dans : *Human economy*, Polity.
- International Labor Organisation, ILO. 2011.
- Iorga, N. 1929. *Le caractère commun des institutions du Sud-Est de l'Europe*, Paris : Librairie universitaire J. Gamber.
- Laveleye, E. (1888). *La péninsule des Balkans : Vienne, Croatie, Bosnie, Serbie, Bulgarie, Roumélie, Turquie, Roumanie*. Paris : Felix Alcan.
- Marinova, T.). Nenovsky, N. (2017a). L'apport des banques populaires au progrès économique et social en Bulgarie entre les deux guerres (1919–1938), RECMA N344, 104–1119.
- Marinova, T. et Nenovsky, N. (2017b). *Histoire et transformation institutionnelle des banques coopératives bulgares de l'Empire Ottoman à la Première Guerre Mondiale*, RECMA N343, 131–146.
- Novakovitch, D. (1905). *La zadruga. Les communautés familiales chez les Serbes*. Paris : A. Pedone.
- OECD. (2013). *Job creation through the social economy and social entrepreneurship*.
- Palazov, I. (2005) (1947). *Theory and practice of the cooperative*, Filvest Publisher Sofia, (en bulgare).
- Règlement UE n° 1296/2013.
- Règlement UE n° 346./2013.
- Todorova, M. (2010). *Bulgaria, the Balkans, the world : ideas, processes, events*. Sofia : Prosveta Publisher, (en bulgare).

Bibliographie auxiliaire

- Central Cooperative Union. 1986. *History of Cooperative Movement in Bulgaria*, vol. II, Otechestven front, Sofia (en bulgare).
- Concept national de l'économie sociale de 2012.
- Gazette d'État*. 2008. Loi coopérative, (43) (en bulgare).
- Plan d'action de l'économie sociale (2016–2017), Conseil des ministres, Sofia.
- Programme opérationnel. « Ressources humaines » 2014–2020, Conseil des ministres, Sofia.

Partie IV

**POLITIQUE BUDGÉTAIRE :
EFFICACITÉ
DES POLITIQUES PUBLIQUES**

Amina AZMI, Jaouad OBAD

Université Hassan II, Maroc

az_amona@hotmail.com

DÉPENSES PUBLIQUES, CORRUPTION ET CROISSANCE ÉCONOMIQUE DANS LES PAYS NORD AFRICAINS

Résumé : L'objectif de cet article est d'étudier l'effet de la corruption sur la croissance économique et la composition des dépenses publiques. Nous avons utilisé un modèle de données de panel couvrant un échantillon de 6 pays de l'Afrique du Nord, au cours de la période 2000–2014. Les résultats confirment l'existence d'un effet négatif de la corruption sur la croissance économique et l'absence de l'impact de la corruption sur la composition des dépenses publiques.

Mots-clés : croissance économique, corruption, dépenses publiques, panel, pays nord africains.

JEL classification : O57, H5, D73.

PUBLIC SPENDING, CORRUPTION AND ECONOMIC GROWTH IN NORTH AFRICAN COUNTRIES

Abstract : This paper aims to study the effect of the corruption on economic growth and the composition of government spending. For this purpose, a panel data model based on a sample of six countries in the region of North Africa was used during the period 2000–2014. After data analysis two important results were found. The first one confirms the existence of a negative effect between the corruption and economic growth, and the second shows that the corruption does not affect government spending.

Keywords : economic growth, corruption, government spending, panel, North African Countries.

Introduction

La corruption est souvent considérée comme l'utilisation abusive d'une charge publique à des fins d'enrichissement personnel. Alesina et Weder définissent la corruption comme « l'utilisation abusive de la propriété de l'État par un fonctionnaire pour en tirer un gain personnel (Alesina et Weder, 2002). L'acte de corruption peut être initié, soit par un agent de l'État, soit par un usager de service public ».

Celentani et Ganuza montrent que « la corruption existe aussi sous forme d'un échange, d'une faveur ou d'une facilité au service public ou d'un passe-droit contre un dessous de table monétaire ou encore une faveur réciproque, (Celentani & Ganuza, 2002). Elle se réalise d'autant plus facilement que l'agent public concerné jouit d'un pouvoir discrétionnaire dans la fourniture du service public dont il a la charge ». Cette affaire de corruption très présente dans les pays sous-développés (Bardhan, 1997) où l'organisation de l'État est particulièrement inefficace, le contrôle démocratique de la communauté civile sur les actions du gouvernement est absent, et les bureaucrates ont un large pouvoir discrétionnaire (Azariadis et Lahiri, 1997). Verneti (1998) considère que la corruption est une forme, parmi d'autres, de la recherche de rente (*rent seeking*), cette dernière est définie comme étant l'ensemble des activités menées dans l'objectif d'une redistribution de la richesse collective.

La corruption a des effets négatifs sur la croissance économique, et elle se révèle de plus en plus comme un problème central de l'économie du développement. Son ampleur dans les pays en développement, les coûts économiques et sociaux qu'elle génère, les obstacles qu'elle constitue à la réalisation des réformes économiques ou des infrastructures de qualité, en font un phénomène dont l'analyse minutieuse s'impose aux économistes du développement.

Il y a plusieurs façons dont la corruption pourrait entraver la croissance économique. La corruption pourrait agir comme une taxe supplémentaire qui décourage l'investissement, elle pourrait fausser la composition des dépenses publiques en faveur des projets non productifs, dans lesquels les possibilités de corruption, pour les politiciens corrompus, sont plus évidentes. Alors que les dépenses publiques dans les investissements peuvent favoriser la croissance économique, la corruption rend ces dépenses inefficaces et improductives, et déforme la composition de ces dépenses.

La corruption est observée dans le secteur public de nombreux pays du monde. En Afrique du Nord, elle représente un obstacle majeur du développement économique. Très peu nombreuses sont les études scientifiques relatives au trinôme dépenses publiques, corruption et croissance économique dans cette région. Donc, il est légitime de chercher des réponses aux interrogations suivantes : l'affectation des dépenses publiques des pays Nord Africains est-elle influencée par l'indice de

corruption ? Un environnement marqué par une forte corruption a-t-il un impact réel sur la croissance économique ?

Les résultats d'une telle étude devraient servir de recommandations aux décideurs politiques et économiques pour des interventions de plus en plus rationnelles et efficaces.

Notre article est organisé comme suit. Dans un premier temps, nous présentons les fondements théoriques de la relation corruption croissance économique. Après, nous passerons en revue la littérature empirique, et nous présenterons l'ensemble des données utilisées et la méthodologie économétrique. La dernière partie sera consacrée à la présentation et la discussion des résultats empiriques.

1. L'analyse théorique des effets de la corruption sur la croissance économique

Les fondements théoriques se trouvant derrière la relation entre la corruption et la performance économique sont diverses. Les chercheurs ont été divisés entre ceux qui ont vu que la corruption pourrait accélérer la croissance économique et ceux qui, au contraire, mettent l'accent sur les effets néfastes de ce phénomène. L'argument évident le plus utilisé en faveur d'un éventuel effet bénéfique de la corruption est sa capacité à éviter les rigidités administratives et graisser les rouages de la bureaucratie (Leff, 1964). Ces auteurs pensent que la corruption peut constituer une source d'efficacité qui élimine les rigidités imposées par l'État qui entravent l'investissement et perturbent les autres décisions économiques favorables à la croissance.

Cependant, le point de vue d'une corruption efficace est très contesté. De nombreux auteurs ont montré que ce point de vue de la corruption repose sur une hypothèse problématique qui considère les règlements et les procédures administratives comme exogène et sans rapport avec la corruption. En effet, il est irréaliste de supposer que les agents publics peuvent créer des retards ou des rigidités administratives dans le seul but de recueillir des pots de vin. Par exemple, Myrdal montre que si la corruption permet d'accélérer les procédures, les fonctionnaires auront alors un intérêt à créer davantage de rigidités et de maintenir des procédures administratives lentes pour obtenir plus de paiements (Myrdal, 1968).

La corruption tend à réduire les incitations à investir pour les entrepreneurs locaux et étrangers. Lorsque ces derniers sont souvent obligés de payer des pots de vin avant de créer leur entreprise ou quand ils sont souvent sollicités pour payer de grosses sommes d'argent aux fonctionnaires de rester dans les affaires, la corruption entrave ou même bloque la création et le développement des entreprises et, par conséquent, l'entrave de la croissance économique. En outre, la corruption augmente les coûts de transaction, entrave le développement d'une économie de

marché, sape le système des marchés libres en augmentant le degré d'incertitude et réduit les recettes de l'État tout en augmentant ses dépenses (Rose-Ackerman, 1997 ; Tanzi, 1998).

La corruption conduit également à une mauvaise répartition des ressources, en particulier lorsque l'investissement des fonds publics et l'approbation des investissements privés sont décidés, non pas sur la base de la valeur économique ou sociale des projets, mais plutôt sur les revenus potentiels que les fonctionnaires attendent de recevoir de leurs décisions (Jain, 2001). Cela pousse à penser que la structure des dépenses publiques est souvent altérée en faveur de certains secteurs, en particulier ceux où les possibilités de corruption sont plus évidentes (Tanzi et Davoodi, 2000 ; Mauro, 1998 et De la Croix et Delavallade, 2007, 2009).

La corruption peut également affecter le taux de croissance par le biais des distorsions dans la perception des impôts, le niveau des dépenses publiques et la composition des dépenses publiques. Rose-Ackerman suggèrent que des fonctionnaires corrompus peuvent préférer les types de dépenses qui leur permettent de collecter des pots de vin facilement. Shleifer et Vishny suggèrent que des dépenses importantes sur les articles spécialisés tels missiles et ponts, dont la valeur de marché exacte est difficile à déterminer, offrent davantage de possibilités de corruption (Shleifer et Vishny, 1993). Il est certainement susceptible d'être plus faciles à collecter des pots de vin substantiels sur les composants de haute technologie ou d'infrastructure de défense des projets que sur les salaires des enseignants (Mauro, 1997).

2. Littérature empirique

Au cours des dernières années, un grand nombre d'articles sur les causes et les conséquences de la corruption ont été publiés. La première recherche économétrique approfondie qui a évalué l'impact de la corruption sur la croissance économique est celle de Mauro (1995). Paolo Mauro trouve une relation négative significative entre l'indice de corruption et le taux de croissance. Selon les conclusions de Mauro, la politique de lutte contre la corruption pourrait être très bénéfique pour la croissance.

... Un pays qui améliore sa position sur l'indice de corruption, par exemple, 6-8, (0 étant le plus corrompu, 10 le moins) connaîtra une augmentation de 4 points de pourcentage de son taux d'investissement et d'une augmentation d'un point à 0,5 en pourcentage de son taux de croissance annuelle du PIB. (Mauro, 1998)

En effet, les travaux de Mauro (1995) mettent l'accent sur la relation entre la corruption et l'investissement à partir du taux de l'investissement sur le PIB. Tanzi et Davoodi (2000) ont montré que la corruption est susceptible d'augmenter

l'investissement public tout en diminuant sa productivité, ils ont prouvé qu'un niveau élevé de corruption est associé à une baisse des dépenses d'entretien et d'infrastructure ce qui aura un impact négatif sur la croissance économique.

L'effet de la corruption sur la croissance économique a été largement étudié dans les deux dernières décennies. La plupart des études ont suivi l'approche de Barro (1996) et Levine et Renelt (1992) et ont utilisé la régression en coupe transversale pour étudier l'impact de la corruption sur le taux moyen de la croissance économique en intégrant un ensemble de variables de contrôle. Les principaux résultats de la littérature empirique montrent que la corruption est endémique et omniprésente et tend à conduire à une croissance plus faible, ce qui rend inefficace les services publics.

Laffon et N'Guessan (1999) et par Laffon et N'Gbo (2000) ont utilisé un modèle qui prend en considération l'expansion des réseaux pour les Etats en développement, ils ont conclu que la corruption peut diminuer l'investissement total et par conséquent elle réduit la qualité de l'infrastructure des pays en considération, elle a aussi des effets sur les exécutions des infrastructures et des projets. Ce fléau peut avoir aussi des effets sur la modification de la structure des dépenses publiques. Les pays les plus corrompus ont moins de dépenses publiques en éducation (Mauro, 1998). Ce résultat a été confirmé par Gupta, Davoodi et Alonso-Terme (2002) qui montrent que les politiques anti-corruption permettent de réduire les inégalités et la pauvreté.

Les investigations de Celentani et Ganuza (2002) conseillent qu'un climat de corruption étendu encourage l'apparition des comportements opportunistes, justifiés par la collecte de gains futurs. Cette asymétrie d'information constituant le principal déterminant de la corruption (Laffont et Meleu, 2001), fait l'objet de nouvelle recherche de Van Rijckeghen et Weder (2001) et de Kraster et Ganer (2004). Ceci est justifié par la mauvaise gouvernance qui règne dans la plupart des pays pauvres du Continent Africain.

Shang Jin Wei (2000) a montré qu'un accroissement de 1% du taux d'imposition sur l'investissement étranger réduit ces investissements par environ 3,3%, et une augmentation de l'indice de la perception de la corruption d'un seul point réduit l'apport des IDE d'environ 11%. Wei (2000) a également prouvé que l'imprévisibilité de la corruption est un autre facteur qui réduit les IDE et un niveau plus élevé de la corruption se comporte comme un impôt imprévisible et aléatoire. Cet auteur a conclu aussi que l'effet de l'incertitude sur les investissements directs étrangers est négatif.

Ades et Di Tella (1999) ont étudié l'impact de la corruption dans les pays industriels. Ils ont montré que le niveau de la corruption est plus élevé dans les pays qui adoptent une politique industrielle active. La corruption réduit l'investissement total et la qualité de l'infrastructure d'un pays, et elle affecte sa composition, ce qui crée des effets négatifs sur la croissance économique.

Tanzi et Davoodi (1997) ont étudié l'impact de la corruption sur l'investissement public. Ils ont conclu que la corruption est susceptible d'augmenter l'investissement public, car ce dernier peut être facilement manœuvré par des responsables politiques corrompus, ce qui provoque le paiement des pots-de-vin par ceux qui implantent le projet. Alors la corruption peut réduire la croissance en augmentant les dépenses d'investissement tout en réduisant ses productivités. Seka (2005), a étudié l'effet de la corruption sur la croissance et l'accumulation du capital humain, il a conclu que la corruption a un impact négatif sur l'accumulation du capital humain et par conséquent elle constitue un frein à la croissance économique.

3. Données et méthodologie

3.1. Données

Tableau 1 : Les variables utilisées

Variables	Sources
L'Indice de perception de la corruption (IPC)	Transparency International
Taux de croissance (Y)	La base de données de la banque mondiale
La part des dépenses publiques d'investissement dans le PIB (DPinv)	La base de données de la banque mondiale
La part des dépenses d'éducation dans le PIB (DPedu)	La base de données de la banque mondiale
La part des dépenses de santé dans le PIB (DPSan)	La base de données de la banque mondiale

Source : Élaboration propre.

Dans notre modèle, nous avons opté pour l'indice de la perception de la corruption (IPC) qui est utilisé par les économistes pour mesurer l'ampleur de la corruption. Cet indice est construit et publié par Transparency International depuis 1995. Chaque année Transparency International publie une liste qui indique pour chaque pays dans quelle mesure la corruption est perçue par les milieux d'affaires, la population et la communauté internationale.

L'Indice de perception de la corruption (IPC) classe les pays en fonction du degré de corruption perçue dans les administrations publiques et la classe politique. Il va de 10 (intégrité élevée) à 0 (très corrompu). C'est un indice composite faisant appel à des données sur la corruption tirées des enquêtes d'experts réalisés par divers organismes. TI entend s'assurer que les sources utilisées sont de la plus haute qualité et que les enquêtes sont effectuées en toute honnêteté. Pour être retenues, les données doivent être bien documentées et suffisantes pour permettre de juger de leur fiabilité.

Afin d'étudier la relation entre corruption et croissance économique, d'une part et celle entre corruption et dépenses publiques d'autre part, nous procéderons dans le cadre de ce travail, à un modèle de données de panel. Concernant un échantillon de 6 pays de l'Afrique du Nord durant la période 2000–2014.

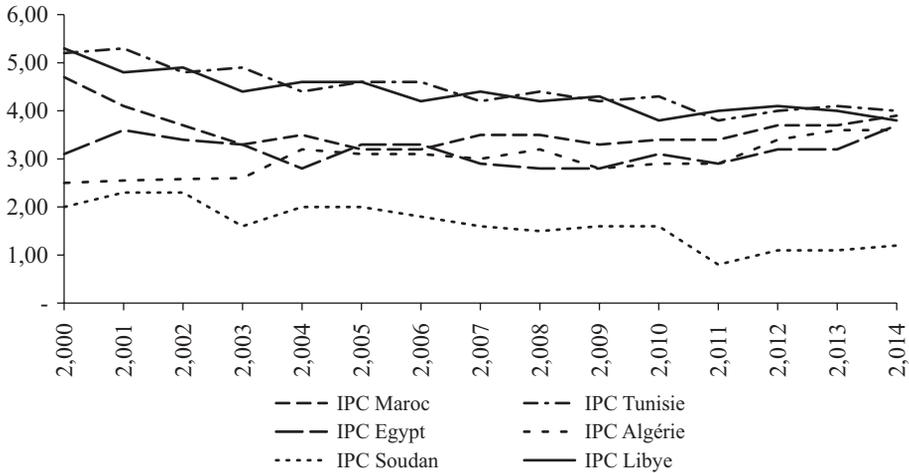


Figure 1 : L'Indice de perception de la corruption (IPC) des pays Nord Africains

Source : (Transparency International)

3.2. Méthodologie

Dans un premier temps, nous procéderons à des tests économétriques pour étudier la relation entre le niveau de corruption et la croissance économique. Par la suite, nous étudierons l'impact de la corruption sur les dépenses publiques.

Deux méthodes économétriques ont été utilisées :

- L'analyse des données de panel à effets fixes.
- L'analyse des données de panel à effets aléatoires.

Pour le modèle à effets fixes, les différentes spécifications se présentent comme suit :

$$\begin{aligned}
 Y_{it} &= \alpha_0 + \alpha_1 IPC_{it} + \varepsilon_{it} \\
 DP_{inv}_{it} &= \alpha_0 + \alpha_1 IPC_{it} + \varepsilon_{it} \\
 DP_{edu}_{it} &= \alpha_0 + \alpha_1 IPC_{it} + \varepsilon_{it} \\
 DP_{san}_{it} &= \alpha_0 + \alpha_1 IPC_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

Y : le taux de croissance économique ; DP : la part des dépenses publiques dans le PIB ; DP_{edu} : la part des dépenses publiques d'éducation dans le PIB ; DP_{san} : la part des dépenses publiques dans la santé dans le PIB ; i : les pays ; t : le temps ; ε : la perturbation.

Le modèle à effet aléatoire est traduit par les spécifications suivantes :

$$\begin{aligned}
 Y_{it} &= \alpha IPC_{it} + \varepsilon_{it} \\
 DPinv_{it} &= \alpha IPC_{it} + \varepsilon_{it} \\
 DPedu_{it} &= \alpha IPC_{it} + \varepsilon_{it} \\
 DPsan_{it} &= \alpha IPC_{it} + \varepsilon_{it}
 \end{aligned}$$

Avec $\varepsilon_{it} = \beta_i + \delta_{it}$ où β_i et δ_{it} sont des perturbations aléatoires non corrélées et qui sont respectivement appelées effet individuel et effet résiduel. Il est important de souligner que β_i , qui est aléatoire n'est nullement une constante propre à chaque individu, mais plutôt une perturbation qui lui est propre.

Des tests économétriques ont été effectués pour vérifier les résultats obtenus par les différentes méthodes¹.

4. Résultats empiriques et analyse

Tableau 2 : Statistiques descriptives des variables : Taux de croissance et IPC 2000–2014

Spécification	Maroc		Tunisie		Egypte		Algérie		Soudan		Lybie	
	IPC	Taux de croissance	IPC	Taux de croissance	IPC	Taux de croissance	IPC	Taux de croissance	IPC	Taux de croissance	IPC	Taux de croissance
Moyenne	3,61	4,43	4,45	3,65	3,16	4,19	3,00	3,65	1,63	3,65	4,36	3,66
Ecart Type	0,40	1,86	0,44	2,06	0,28	1,88	0,36	1,63	0,45	1,63	0,42	33,59
Max	4,70	7,76	5,30	6,71	3,70	7,15	3,60	7,20	2,30	7,20	5,30	104,49
Min	3,20	1,59	3,80	-1,92	2,80	1,82	2,50	1,60	0,80	1,60	3,80	-62,08

Source : Élaboration propre à partir des données du HCP.

Le tableau montre que le taux de croissance des pays Nord Africains est entre 3,65 et 4,43, la Libye a connu une croissance très volatile (Écart type = 33,59) à cause de la guerre ces dernières années. Le soudan a le plus faible indice de corruption avec une moyenne de 1,63 entre 2000 et 2014.

D'après le graphique ci-dessus, on peut conclure qu'il n'y a pas une relation linéaire entre le taux de croissance et l'indice de perception de la corruption dans les pays objet de l'étude.

¹ Test de Student (pour les modèles à effets fixes) ; test de Fisher pour tous les modèles ; test de Breusch et Pagan (LM-test) qui est un test spécifique aux données de panel à effets aléatoires ; test de Hausman : Il sert à discriminer entre les modèles à effets fixes et à effets aléatoires.

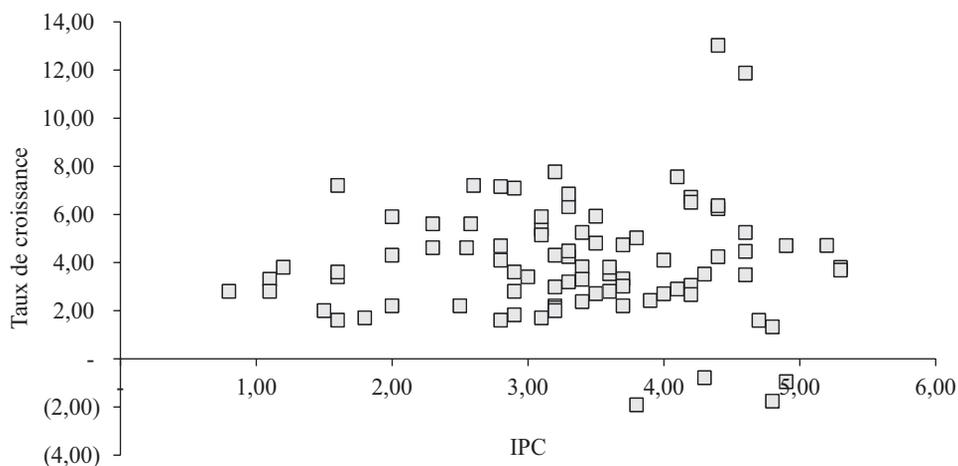


Figure 2 : L'Indice de perception de la corruption (IPC) et le taux de croissance des pays nord africains

Source : Élaboration propre à partir des données de la banque mondiale et TI

Les résultats de l'analyse économétrique montrent qu'il y a une relation significative entre le taux de perception de la corruption (IPC) et la croissance économique (tableau 2 et 3). Ceci confirme que la lutte contre la corruption constitue une clé primordiale pour réaliser une croissance économique. Ces pays n'ont pas pu réaliser des performances économiques à cause de la volatilité et la faiblesse des taux de croissance réalisés dans ces pays. On constate aussi que tous les pays n'ont pas pu dépasser 5 dans l'IPC, ce qui montre que les politiques de lutte contre la corruption n'ont pas été très efficaces.

Tableau 3 : Test Panel MCO

Dependent Variable : Y			
Method: Panel Least Squares			
Sample: 2000 2014			
Periods included: 15			
Cross-sections included: 6			
Total panel (balanced) observations : 90			
Variable	Coefficient	Prob.	
IPC	1,124750	0,0076	
C	0,076829	0,9953	
Test d'Hausman			
Test Summary	Chi-Sq. Statistic	Chi-Sq. d.f.	Prob.
Cross-section random	0,072443	1	0,7878

Source : Élaboration propre.

L'analyse économétrique de la relation entre les différentes catégories des dépenses publiques et la corruption a montré qu'il n'y a pas de relation significative entre la corruption et la composition des dépenses publiques.

Durant la période 2000–2014, la composition des dépenses publiques dans les pays nord africains n'a pas été affectée par l'indice de la corruption.

Conclusion

Cette étude avait pour objectif d'étudier l'effet de la corruption sur la croissance économique et la composition des dépenses publiques. Pour ce faire, nous avons fait appel à un modèle de données de panel couvrant un échantillon de 6 pays de la région Afrique du Nord, au cours de la période 2000–2014. Les principaux résultats obtenus de cette étude permettent de confirmer un effet significatif de la corruption sur la croissance économique.

Les résultats montrent aussi que la corruption n'affecte pas la composition des dépenses publiques, mais des travaux empiriques sur l'impact des dépenses publiques sur la croissance montrent que dans les pays nord africains, contrairement à d'autres pays, ces dépenses ne stimulent pas la croissance, ce qui pousse à s'interroger sur la productivité de ces dépenses, et est-ce que cette productivité n'est pas influencée par le niveau de corruption

En effet, si les impacts les plus visibles de la corruption sont traditionnellement ceux qui caractérisent les interactions entre le corrupteur et le corrompu et les gains associés à l'arbitrage coût-bénéfice de ces deux agents, il est, tout de même, possible de mettre en évidence des effets indirects et bien plus pernicieux du phénomène.

La corruption enrichit, certes, des individus ou des groupes d'individus, mais elle fait supporter à l'ensemble de la société un coût exorbitant en termes de croissance, de bien-être et de pauvreté.

Il faut signaler que les données sur la corruption n'ont pas été disponibles avant l'an 2000 pour la plupart des pays étudiés, ce qui ne permet pas d'étudier l'impact de la corruption à long terme.

Bibliographie

- Ades, A. et Di Tella, R. (1999). Rents, Competition, and Corruption. *American Economic Review*, 89(4), 982–993.
- Alesina, A. et Weder, B. (2002). Do corrupt governments receive less foreign aid? *The American Economic Review*, 92(4), 1126–1137.

- Azariadis, C. et Lahiri, A. (1997). *Do rich countries choose better governments?* Working paper, UCLA.
- Bardhan, P. (1997). Corruption and development: A review of issues. *Journal of Economic Literature*, 35(3), 1320–1346.
- Barro, R.J. (1996). Democracy and growth. *Journal of Economic Growth*, (1), 1–27.
- Celentani et Ganuza. (2002). Corruption and competition in procurement. *European Economic Review*, Elsevier, 46(7), 1273–1303.
- De la Croix, D. et Delavallade, C. (2006). *Growth, public investment and corruption with failing institutions*. CORE Discussion Paper.
- De la Croix, D. et Delavallade, C. (2007). Corruption et allocation optimale de l'investissement public. *Revue économique*, (58), 637–647.
- Jain, A.K. (2001). *Corruption: theory, evidence and policy*. CESifo DICE.
- Laffont, J. J. et N'Gbo, A. (2000). Cross-subsidies and network expansion in developing countries. *European Economic Review*, (44), 797–805.
- Laffont, J. J. et N'Guessan, T. (1999). Competition and corruption in an agency relationship. *Journal of Development Economics*, (60), 271–295.
- Laffont, J.J. et Meleu, M. (2000). Separation of powers and development. *Journal of Development Economics*, (64), 129–145.
- Leff, N.H. (1964). Economic Development Through Bureaucratic Corruption. *American Behavioral Scientist*, 8(3), 8.
- Levine, R. et Renelt, D. (1992). A sensitivity analysis of cross-country growth regressions. *American Economic Review*, 82(4), 942–63.
- Mauro, P. (1998). Corruption and the composition of government expenditure. *Journal of Public Economics*, 69(2), 263–279.
- Mauro, P. (1995). Corruption and growth. *Quarterly Journal of Economics*, 60(3), 681–712.
- Myrdal, G. (1968). *Asian drama: An inquiry into the poverty of nations*. London : *Allen Lane The Penguin Press*.
- Rose-Ackerman, S. et Coolidge, J. (1997). High-level rent-seeking and corruption in African regimes: Theory and cases. *World Bank Policy Research Working Paper*; n° 1780. Washington DC. Jain, 2001
- Shleifer, A. et Vishny, R.W. (1993). Corruption. *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3), 599–617.
- Tanzi, V. (1998). Corruption around the world: causes, consequences, scope, and cures. *IMF Staff papers*, 45(4).
- Tanzi, V. et Davoodi, H.R. (2000). *Corruption, growth, and public finances*, The International Monetary Fund, Fiscal Affairs Department: Working Paper. n° 182.
- Tanzi, V. et Davoodi, H.R. (1997). *Corruption, public investment, and growth*. IMF Working Paper, 1–23.
- Van Rijckeghem, C. et Weder, B. (2001). Bureaucratic corruption and the rate of temptation: do wages in the civil service affect corruption, and by how much? *Journal of Development Economics*, 65(2), 307–331.
- Wei, S.-J. (2000). Local corruption and global capital flows. *Brookings Papers on Economic Activity*, (2), 303–346.

Bibliographie auxiliaire

- Aidt, T.S. (2003). Economic analysis of corruption : A survey. *Economic Journal*, 113(491), 632–52.
- Baliamoune-Lutz, M. et Ndikumana, L. (2007). The growth effects of openness to trade and the role of institutions : New evidence from African countries. *Policy Discussion Paper*, no. 6, Institute for Economic Development.
- Beck, P. J. et Maher, M.W. (1986). A comparison of bribery and bidding in thin markets. *Economic Letters*, (20), 1–5.
- Kaufmann, D., Kraay, A. et Zoido-Lobaton, P. (1999). Governance matters. *World Bank Working Paper*; n° 2196.
- Gupta, S., Davoodi, H. et Alonso-Terme, R. (2002). Does corruption affect income inequality and poverty ? *Economics of Governance*, 3(1), 23–45.
- Gyimah-Brempong, K. (2002). Corruption, economic growth and income inequality in Africa. *Economics of Governance*, (3), 183–209.
- Lui, F.T. (1986). A dynamic model of corruption deterrence. *Journal of Public Economics*, 31(2), 215–236.
- Pellegrini, L. et Gerlagh, R. (2004). Corruption's effect on growth and its transmission channels, *Kyklos*, 57(3), 429–456.
- Smarzynska, B.K. et Wei, S.-J. (2002). *Corruption and cross-border investment: Firm-level evidence*. William Davidson Institute Working Papers Series 494; William Davidson Institute at the University of Michigan Stephen M. Ross Business School.
- Svensson, J. (2003). Who must pay bribes and how much? Evidence from a cross section of firms. *Quarterly Journal of Economics*, 118(1), 207–30.
- Tanzi, V. (1995). Corruption, governmental activities, and markets. *Finance and Development*, 32(4), 24.

Abdelaziz CHERABI, Imene LATRECHE

Université Constantine2, Abdelhamid Mehri, Algérie

Cherabi.abdelaziz@gmail.com

L'ÉVALUATION DES POLITIQUES PUBLIQUES : UN MOYEN POUR LA MODERNISATION DE L'ADMINISTRATION ET DE L'ÉCONOMIE DANS LES PAYS AFRICAINS

Résumé : L'évaluation d'une politique publique a pour objet d'apprécier son efficacité et son efficience, elle est considérée comme un élément incontournable de la modernisation de l'administration publique et de la bonne gouvernance. L'évaluation a pris de l'ampleur ces dernières années, des guides et des procédures d'évaluation sont produits par le PNUD, la Banque Mondiale, des centres de recherches et d'expertise dédiés à l'évaluation, des réseaux, des associations et des entités gouvernementales, nationales régionales, continentales et internationales ont été créés à travers le monde. En voulant donner plus d'attention à l'évaluation des politiques publiques, l'assemblée générale des Nations Unies a désigné officiellement 2015 année internationale de l'évaluation, qui est l'année de transition des objectifs millénaires du développement aux objectifs de développement durable. Certains pays africains ont réussi à franchir des étapes concernant l'institutionnalisation, la diffusion de la culture et de la pratique de l'évaluation des actions publiques, Alors que dans d'autres pays le processus est encore au stade embryonnaire. Certains défis restent à relever à savoir; la reconnaissance par les pouvoirs publics du rôle de l'évaluation comme levier important du développement économique, le développement des capacités évaluatifs et la création d'un environnement propice pour la mise en œuvre des résultats de l'évaluation.

Mots-clés : évaluation des politiques publiques, institutionnalisation de l'évaluation, réseaux d'évaluation, MAEP, AfrEA, pays africains.

JEL classification : J18, J19, H11.

EVALUATION OF PUBLIC POLICIES: A MEANS FOR MODERNIZING THE ADMINISTRATION AND ECONOMY IN AFRICAN COUNTRIES

Abstract : The evaluation of a public policy aims to appreciate its effectiveness and efficiency, it is considered as an essential element of the modernization of public administration and good governance. Evaluation took extent in those recent years, guides and evaluation procedures are produced by UNDP; the World Bank; research and expertise centers for evaluation, networks, associations and government entities; National, regional, continental and international levels have been dedicated to evaluation around the world. By wanting to give more attention to public policy evaluation, the United Nations General Assembly designated officially 2015 as an international evaluation year, which is the year of transition from the Millennium Development Goals (MDGs) to Sustainable Development Goals (SDG). Some African countries have succeeded in taking steps to institutionalize, disseminate the culture of evaluation and practice of evaluating public action, while in other countries the process is still in its embryonic stage. Some challenges remain, namely; recognition by the public power of the role of evaluation as an important lever for economic development, development of evaluative capacities and the creation of an enabling environment for the implementation of evaluation results.

Keywords : evaluation of public policies, institutionalization of evaluation, evaluation networks, MAEP, AfrEA, African countries.

Introduction

Les expériences de développement durant les premières décennies post-indépendances en Afrique ont été marquées par l'intervention intensive de l'état. Cette intervention a suscité beaucoup de débat et de critique, surtout concernant l'équité et l'efficacité de cette intervention. Aujourd'hui, il y a encore un large consensus sur le rôle de l'état dans le développement en tant que régulateur et incitateur mais aussi en tant que développeur des services publics et de la sphère non marchande en particulier.

La question est alors, c'est comment assurer cette intervention toute en garantissant son équité et son efficacité ? L'évaluation systémique de toutes actions publiques peut apporter la solution à cette problématique. Les évaluations doivent être réalisées par des instances indépendantes selon de méthodes et des normes scientifiques élaborés par des instances compétentes en la matière, à savoir le PNUD, l'UNEG et autres... beaucoup d'efforts ont été déployés ces dernières années par la communauté internationale afin de réaliser cette démarche pour rendre l'action publique plus transparente, plus efficace et plus équitable, des initiatives africaines ont été mises en action pour promouvoir la culture et la pratique de l'évaluation dans les pays du continent, ces initiatives restent insuffisantes, certains défis restent à relever à savoir; la reconnaissance par les pouvoirs publics du

rôle de l'évaluation comme levier important du développement économique et de la bonne gouvernance, le développement des capacités évaluatifs et la création d'un environnement propice pour la mise en œuvre des résultats de l'évaluation.

Nous allons aborder cette conférence selon le plan suivant :

- l'évaluation des politiques publiques;
- l'évaluation des politiques publique : l'ampleur internationale ;
- l'évaluation des politiques publiques en Afrique ;
- conclusions : les défis de l'évaluation des politiques publiques en Afrique.

1. L'évaluation des politiques publiques

L'évaluation d'une politique publique a pour objet d'apprécier son efficacité et son efficience, en comparant ses résultats aux objectifs assignés et aux moyens mis en œuvre qui consistent à ce que toute action publique soit évaluée. À l'heure du nouveau management public, l'évaluation des politiques publiques est un concept à la mode, elle est considérée comme un élément incontournable de la modernisation de l'administration publique et de la bonne gouvernance. (Décret n° 98-1048 relatif à l'évaluation des politiques publiques)

L'institutionnalisation et la pratique de l'évaluation dans le sens qu'on vient de définir a commencé aux États Unis dans les années 80 ensuite au Canada dans les années 90 du siècle passé (Morra Imas et Rist, 2009, p. 20).

On distingue trois types d'évaluation ; formatives, sommatives ou prospectives.

– *L'évaluation formative*

L'évaluation formative est l'évaluation des moyens dans lesquels un programme, une politique ou un projet est mis en œuvre, c'est une évaluation à mi-parcours ou à mi-chemin, dans le but d'aider à identifier ce qui fonctionne bien et ce qui ne fonctionne pas bien (Morra Imas et Rist, 2009, p. 9) pendant le déroulement même de programme, afin de pouvoir apporter des améliorations continues ou des correctifs appropriés.

Ce type d'évaluation vise à enrichir la connaissance de la mise en œuvre des programmes, en vue de fournir de l'information aux décideurs pour améliorer les programmes, les suivre et pour les réorienter (Rossi, Lipsey et Freeman, 2004, p. 426).

– *L'évaluation sommative*

L'évaluation sommative a pour but de certifier un produit fini (Nadeau, 1998, p. 52), elle est souvent appelée l'évaluation de résultat ou d'impact, c'est une évaluation menée à la fin d'une intervention, elle sert à déterminer dans quelle mesure les résultats souhaités et prévus ont été réalisés (Morra Imas et Rist, 2009, p. 10), elle vise à faire le point sur la valeur d'un programme (Rossi et al., 2004, p. 426).

Ce type d'évaluation met l'accent sur les résultats pour voir la possibilité d'interruption ou à la reconduction des programmes publics et aider les décideurs à porter un jugement de valeur après la fin de programme.

– ***L'évaluation prospective***

L'évaluation prospective est l'évaluation des résultats probables des nouveaux projets, programmes ou politiques proposés, c'est un peu similaire de viser l'évaluabilité « Evaluability Assessment » (Morra Imas et Rist, 2009, p. 10), voir même la capacité de programme à pouvoir être évalué, afin de proposer des recommandations pour sa modification ou son implantation.

Ce type d'évaluation est parfois appelé « ex ante » ou « avant le fait » pour aider à mieux élaborer ou planifier le programme.

2. L'évaluation des politiques publiques: l'ampleur internationale

L'évaluation des politiques publiques a pris de l'ampleur ces dernières années, des guides et des procédures d'évaluation sont produites par le PNUD, la Banque Mondiale, l'UNEG et les centres de recherches et d'expertise dédiés à l'évaluation à travers le monde (...). Des associations, des sociétés et des entités gouvernementales ; nationales, régionales, continentales se sont vues créer à travers le monde, à titre d'exemple on peut citer l'Association américaine de l'évaluation (AEA), la Société canadienne d'évaluation (SCÉ), la Société française de l'évaluation (SFE), le réseau ivoirien de suivi et d'évaluation (RISE), « généralement ces entités indépendantes de l'évaluation existent dans tous les pays développés et les pays en développement qui ont avancé sur le chemin de la démocratie, la transparence et la bonne gouvernance » (Mo Ibrahim Foundation, 2016).

« Parmi les entités d'évaluation régionales, continentales d'évaluation, les plus importantes et les plus dynamiques nous citons : la Société Européenne de l'Évaluation (EES, 2017), le Réseau Francophone de l'Évaluation (REF), et l'Association Africaine de l'Evaluation » (AfrEA, 2007).

Des entités internationales dédiées à la promotion de l'évaluation ont été créées, grâce à l'appui des Nations Unies, la banque mondiale et le PNUD, les plus importantes et dynamiques sont : L'OICE, l'EvalPartners, l'UNEG et l'IDEAS.

2.1. L'organisation internationale pour la coopération en évaluation (OICE)

Lancée en 2003, elle vise à promouvoir la coopération entre les sociétés, les associations ou les réseaux d'évaluation régionaux et nationaux, l'OICE a été fondée par ces mêmes sociétés, associations et réseaux d'évaluation.

Grâce aux efforts de l'OICE le nombre de VOPEs régionaux, nationaux et internationaux est passé de 15 en 1999 à plus de 188 à la fin de 2013.

Une VOPE: Voluntary Organisations for Professional Evaluation (Organisation bénévole pour l'évaluation professionnelle), constitue un réseau formel visant à construire une communauté nationale d'évaluateurs active, s'intéressant à l'évaluation dans un objectif de promouvoir la reconnaissance de l'évaluation en tant qu'une profession et discipline indispensable au développement.

Un nouveau type de VOPE a également émergé en 2013: le Forum des parlementaires sur l'évaluation du développement en Asie du Sud, un groupe auto-organisé, des membres du Parlement des pays d'Asie du sud intéressés à faire avancer l'évaluation dans leur pays (Organisation internationale pour la coopération en évaluation – (OICE, 2017)).

2.2. Le groupe d'évaluation des Nations Unis (UNEG)

L'UNEG est un réseau professionnel inter institutions qui regroupe les unités d'évaluation du système des Nations Unies, les institutions spécialisées, les fonds et les programmes et les organisations affiliées. L'UNEG a produit plusieurs documents concernant l'évaluation, le dernier a été publié et mis en ligne en 2016, sous le titre « Norms and standards of evaluation » (United Nations Evaluation Group UNEG, 2017).

2.3. EvalPartners

L'organisation internationale pour la coopération en évaluation (OICE), en partenariat avec le groupe des Nations Unies pour l'évaluation (UNEG, 2017) et l'UNICEF, a créé le réseau EvalPartners en 2012 en vue d'associer les VOPEs et les autres partenaires qui travaillent à renforcer la théorie et la pratique de l'évaluation. EvalPartners est le mouvement mondial pour renforcer les capacités d'évaluation. EvalPartners a créé des réseaux globaux, EvalSDGs; EvalGender; EvalYouth; EvalIndigenous (EvalPartners, 2017) :

EvalSDGs

C'est un réseau de décideurs, d'institutions et de praticiens qui préconise l'évaluation des indicateurs de développement selon les objectifs du développement durable (ODD), ceci constitue une réponse aux critiques lancées envers les OMD, qui n'ont pas accordé suffisamment d'importance pour générer les preuves concernant les réalisations des OMD à travers le monde.

EvalGender

C'est un réseau d'acteurs, de décideurs, d'institutions qui travaillent pour l'égalité entre les sexes et l'équité sociale pour assurer la réalisation d'un développement durable et équitable. La persistance des inégalités significatives entre les sexes dans le monde, constitue un obstacle majeur au développement équitable et durable. EvalGender travaille pour la réalisation de l'un des objectifs du développe-

ment durables (ODD) (SDGs), qui est l'égalité entre les sexes et l'autonomisation des femmes.

EvalYouth

C'est un réseau qui travaille pour défendre et impliquer les jeunes, y compris les jeunes femmes dans les évaluations menées au niveau national, régional et international, pour assurer des évaluations de haute qualité. Pour réaliser cet objectif, EvalYouth travaille pour l'implication des jeunes dans les VOPEs dans les différents niveaux ; national, régional et international.

EvalIndigenous

C'est un réseau chargé d'assurer que les évaluations sont culturellement sensibles, il favorise l'utilisation des différentes approches et méthodes d'évaluation adéquates pour refléter les intérêts des autochtones et des minorités.

Ces réseaux globaux travaillent pour influencer efficacement les décideurs, l'opinion publique et d'autres parties prenantes, de sorte que les politiques publiques sont fondées sur l'équité et l'efficacité, ils travaillent aussi pour renforcer les capacités nationales de l'évaluation et pour faire de l'évaluation un métier à part entière (EvalParteners, 2017).

En voulant donner plus d'attention à l'évaluation des politiques publiques, l'assemblée générale des Nations Unies a désigné officiellement 2015 comme une année internationale de l'évaluation, l'année 2015, qui est l'année de transition des objectifs millénaires du développement (OMD) aux objectifs de développement durable (ODD). L'Année de l'évaluation 2015 a abouti à un rassemblement mondial historique organisé par le Parlement du Népal à Katmandou, où le Global Evaluation Agenda (GEA, 2017) a été lancé et approuvé par divers acteurs, y compris les gouvernements, les parlements, la société civile et les universités, avec une grande énergie et une atmosphère mondiale solidaire. Le Global Evaluation Agenda (GEA, 2017) 2016–2020, est la toute première vision globale à long terme pour l'évaluation (GEA, 2016–2020 ; Global Evaluation Agenda, 2017).

2.4. L'association Internationale pour l'évaluation du développement (IDEAS)

Créée en 2002, sous l'impulsion du PNUD, la Banque Mondiale et le département du développement international du gouvernement britannique « DFID » (IDEAS : Association Internationale pour l'évaluation du développement, 2015)

L'IDEAS se positionne comme la seule association mondiale des évaluateurs professionnels, son objectif principal est la promotion de la profession de l'évaluation du développement, en favorisant le développement des capacités et l'amélioration des théories et les méthodes basées sur des preuves. Elle est la maison de la communauté des évaluateurs à travers le monde (IDEAS GLOBAL, 2017).

3. L'évaluation des politiques publiques en Afrique

Il existe deux instances dédiées à l'évaluation au niveau du continent: La MAEP et l'AfrEA.

3.1. Le mécanisme africain de l'évaluation par les pairs (MAEP)

La MAEP est une institution de l'union africaine (OUA), c'est un mécanisme interne de l'évaluation crée en 2003 qui s'occupe de l'évaluation des États membres en matière de gouvernance politique, économique et des entreprises.

L'objectif fondamental du MEAP est d'encourager l'adoption de politiques, de normes et de pratiques en vue de promouvoir la stabilité politique, une croissance économique accélérée grâce au partage des expériences et au renforcement des meilleures pratiques et des acquis, y compris l'identification des lacunes et l'évaluation des besoins dans le domaine de renforcement des capacités.

Les États Membres de l'OUA, adhèrent volontairement au MEAP. En janvier 2015, 35 pays avaient volontairement adhéré, tandis que 17 autres faisaient l'objet d'un examen par leurs pairs (MAEP ; Mécanisme Africain de l'Évaluation par les Pairs, 2017).

3.2. L'association africaine de l'évaluation(AfreA)

L'AfrEA a été fondée en 1999, sa mission principale est la promotion de la culture de l'évaluation dans les pays africains; faciliter le renforcement des capacités, la mise en réseau et le partage des théories, des techniques et des outils d'évaluation auprès des évaluateurs, des décideurs, des chercheurs et des spécialistes du développement.³⁴ 34 pays africains sont membres de l'AfreA, jusqu'à la fin 2016. Les membres de l'AfrEA se composent de la manière suivante (AfreA, L'association africaine de l'évaluation, 2017):

- les membres individuels disponibles aux membres qui n'ont pas accès à des VOPEs ou qui soutiennent l'AfreA en dehors du continent ;
- les VOPEs qui englobent les associations nationales d'évaluation, les réseaux nationaux d'évaluation et les sociétés nationales d'évaluation ;
- les membres institutionnels tels que, les organismes bilatéraux et multilatéraux, ou des institutions académiques et de recherche ;
- les étudiants et les évaluateurs émergents.

Conclusion

Certains pays africains ont réussi à franchir des étapes considérables concernant l'institutionnalisation, la diffusion de la culture de l'évaluation, et même la créa-

tion d'un ministère dédié à l'évaluation des politiques publiques (cas du Bénin et du Togo), ainsi que la propagation des réseaux, des associations et des évaluateurs indépendants dans de nombreux pays; la Côte d'Ivoire, le Sénégal, le Cameroun, le Maroc, la Tunisie et autres, alors que dans d'autres pays le processus est encore au stade embryonnaire, à cause du manque de la volonté politique et des réticences au niveau des gouvernements, ces réticences sont dues principalement aux chevauchements entre l'évaluation et d'autres pratiques anciennes, à savoir le contrôle et l'audit exercés par des institutions étatiques (Inspection générale de finance et Cour des comptes) en vue de relever les irrégularités liées à l'exécution des budgets.

Il est nécessaire de mettre en évidence :

- La reconnaissance par les pouvoirs publics de l'intérêt de l'évaluation comme outil indispensable au développement, à savoir son institutionnalisation.
- La nécessité de repenser les politiques et les programmes publics pour assurer leur évaluabilité, à savoir l'intégration de la gestion axée sur les résultats (GAR).
- Le devoir d'assurer l'utilité des évaluations, en intégrant les résultats (les recommandations) dans les actions publiques à venir.
- Rendre public les résultats des évaluations et faire de l'évaluation un élément démocratique.
- L'incitation à l'intégration de l'évaluation dans les programmes de certaines disciplines de formation et de recherche universitaire, à savoir la création d'une discipline à part entière, en vue de répondre à la demande intense et de combler le manque flagrant des évaluateurs professionnels dans les pays africains.

Bibliographie

- Morra Imas, L.G. et Rist, R.C. (2009). *The road to results: designing and conducting effective development evaluations*, The international bank for reconstruction and development, The World Bank, Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, Washington, 9–10.
- Nadeau, M.-A. (1988). *L'évaluation de programme : théories et pratique*. Québec : La presse de l'université Laval, 2^e ed. 52.
- Rossi, P.H., Lipsey, M.W. et Freeman, H.E. (2004). *Evaluation: A systematic approach*, Sage Publication, 7^e ed., Library of Congress Cataloging-in-Publication Data, USA, 426.
- AfreA: L'association africaine de l'évaluation. (2017). Repéré à www.AfreA.org
- CES: Canadian Evaluation Society. (2017). Repéré à www.evaluationcanada.ca/
- Décret n° 98-1048 du 18 novembre 1998 relatif à l'évaluation des politiques publiques. (2017). Repéré à <https://www.legifrance.gouv.fr/affichTexte.do?cidTexte=JORFTEXT000000575022>

- EES, European Evaluation Society. (2017). Repéré à <https://www.europeanevaluation.org/>
- EvalParteners. (2017). Repéré à <https://evalpartners.org/about/about-us>
- GEA 2016–2020 : Global Evaluation Agenda. (2017). Repéré à <https://www.evalpartners.org/global-evaluation-agenda>
- IDEAS GLOBAL. (2017). Repéré à <https://ideas-global.org/about/>
- IDEAS: *L'association Internationale pour l'évaluation du développement*. (2017). Repéré à <http://evaluationcanada.ca/fr/nouvelles/2242>
- MAEP: mécanisme africain de l'évaluation par les pairs. (2017). Repéré à www.maep.org
- OICE : Organisation internationale pour la coopération en évaluation. (2017). Repéré à <https://www.ioce.net/>
- United Nations Evaluation Group(JUNE)[. (2017). Repéré à <http://www.unevaluation.org/document/detail/1914>

Bibliographie auxiliaire

- AEA : American Evaluation Association. (2017). Repéré à <http://www.eval.org/>
- Mo Ibrahim, Mo Ibrahim foundation. (2017). Repéré à <http://mo.ibrahim.foundation/http://mo.ibrahim.foundation/fellowships/>
- REF : Réseau Francophone de l'Evaluation. (2017). Repéré à <http://www.ioce.net/eval-partners>
- RISE: réseau Ivoirien de suivi et d'évaluation. (2017). Repéré à [https://ioce.net/download/national/Cotedivoire_ReseauIvoiriendeSuivietdEvaluation\(RISE\)_CaseStudy_F.pdf](https://ioce.net/download/national/Cotedivoire_ReseauIvoiriendeSuivietdEvaluation(RISE)_CaseStudy_F.pdf)
- SFE : Société française de l'évaluation. (2017). Repéré à www.sfe-asso.fr/
- Uneval. (2017). Repéré à www.uneval.org

Isabel VEGA MOCOROA

Université de Valladolid, Espagne

ivega@der.uva.es

VERS UNE TVA EUROPÉENNE PLUS EFFICACE : ÉTUDE PRÉLIMINAIRE DES PRINCIPAUX EFFETS ÉCONOMIQUES DES DERNIÈRES RÉFORMES DES TAUX DE TVA DANS L'UE, NOTAMMENT EN ESPAGNE

Résumé : La dernière réforme proposée de la TVA dans l'UE cherche à établir un système TVA plus efficace et neutre avec l'introduction d'une assiette élargie ainsi que la mise en œuvre des nouvelles règles en matière de taux TVA, tout cela sans entraîner une érosion des recettes TVA. En lignes générales les réformes fiscales mises en place dans le cadre de la crise économique et le respect du PSC coïncident dans la plupart des États membres de l'UE; les EM ont relevé les taux de la TVA pour répondre à la nécessité d'assainir leurs finances. L'objet de cet article est d'analyser d'un côté les dernières réformes fiscales en ce qui concerne la TVA en Europe et notamment en Espagne et d'un autre leurs principaux effets et ce qui pourrait se passer quand la crise sera surpassée et les mesures de politique budgétaire seront les contraires, p. ex. réduire les taux TVA. Approuver une telle mesure sera difficile, car il faudra l'unanimité au Conseil, il faudra réviser la politique des taux TVA.

Mots-clés : plan d'action sur la TVA Européenne, réformes fiscales, taux de TVA, effets économiques, harmonisation fiscale.

JEL classification : H1, H2, H3, H6, H7, H8.

TOWARDS AN EUROPEAN VAT SYSTEM MORE EFFICIENT : A PRELIMINARY STUDY OF THE MAIN ECONOMIC EFFECTS OF THE LAST VAT RATES REFORMS IN THE EU AND IN PARTICULAR IN SPAIN AND THE VAT RATES FUTURE

Abstract : The last VAT reform proposed in the EU sets a more efficient and neutral VAT system with the introduction of a broaden base, as well as the implementation of new rules

regarding VAT rates; all that without involving an erosion of VAT revenues. In general, the tax reforms settled in the framework of the economic crisis and the respect of the SGP are similar in the EU Member States; increasing VAT rates to raise the VAT revenue collection and to reduce the public debt. The aim of this article is to analyze the latest tax reforms regarding the VAT in Europe, in particular in Spain and to explain their principal effects. We study also, what it could happen, when the political budgetary measures will be the opposites: e.g. to reduce the VAT rates. The current VAT rules difficult to extend reduced-rate treatment to new areas, because laws have to be taken unanimously by the Council. As a result, it is necessary to review and set out new actions steering of the overhaul of the current EU VAT rate system.

Keywords : European VAT Action plan, tax reforms, VAT rates, economic effects, tax harmonization.

Introduction

La dernière réforme proposée de la TVA dans l'UE cherche à établir un système TVA neutre, plus simple, plus robuste et plus efficace avec l'introduction d'une assiette élargie, ainsi que la mise en œuvre des nouvelles règles en matière de taux TVA, tout cela sans entraîner une érosion des recettes TVA. Afin d'avancer dans cette ligne la Commission en 2016 a lancé un Plan d'action sur la TVA destinée à résoudre les problèmes actuels du système commun TVA. Les États membres – EM – ont l'impression de subir des contraintes injustifiées dans leur politique de fixation des taux, surtout quand il s'agit de diminuer les taux TVA. Les dernières mesures de politique fiscale adoptées dans la plupart des EM de l'UE dans le cadre de la crise économique et le respect du PSC ont consisté à relever les taux TVA pour répondre à la nécessité d'assainir leurs finances dans ce période. Les mesures adoptées s'adaptaient aux restrictions marquées par la législation européenne, néanmoins elles ont provoqué un accroissement de l'indicateur « écart de la TVA » entre le recouvrement potentiel et réel de la TVA – TRR, non attendu et qui a réduit l'efficacité de la TVA et a multiplié les distorsions de concurrence. L'objet de cet article est d'analyser les dernières réformes fiscales en ce qui concerne la TVA en Europe et en Espagne et d'expliquer leurs principaux effets : une augmentation des taux d'imposition implicites de consommation, une variation du ratio de recouvrement et une modification de la distribution des revenus. Tout d'abord, nous allons étudier les changements des taux de TVA dans l'UE 28 pour la période 2007–2017, après on va les classifier et ultérieurement on va identifier les différentes sortes des effets économiques et le degré d'harmonisation achevé en matière des TAUX. De l'analyse des mesures adoptées par l'Espagne, nous avons constaté l'existence des effets, que loin de diminuer la fraude TVA et de diminuer le GAP entre le recouvrement réel et potentiel ; elles ont provoqué des effets très

négatifs sur la consommation et l'allocation des ressources dans certains secteurs, et aussi sur la redistribution des revenus. La méthode utilisée à ce propos est assez simple, elle consiste à comparer les résultats dans le territoire TVA (péninsule) et dans le territoire non TVA (Îles Canaries). Nous avons commencé à étudier le cas d'une politique TVA opposée à l'actuelle et ses effets. Réduire les taux TVA et augmenter le nombre de biens ou services soumis au taux réduit appart de produire des effets économiques contraires aura besoin du temps pour approuver ces mesures à l'unanimité au Conseil. Réviser la politique des taux TVA s'avère donc nécessaire.

1. La politique budgétaire et les réformes fiscales dans l'UE

La politique budgétaire est un instrument d'intervention de la responsabilité des États membres, avec des limites communes dans leurs agissements, d'un côté le respect au Pacte de Stabilité et Croissance – PSC, art. 126 TFUE et d'autre la coordination des politiques européennes consolidée après l'adoption en 2010 de la stratégie 2020 avec les mesures pour le renforcement de la coordination des politiques économiques et l'adoption du « Semestre européen » avec un Examen Annuel de la Croissance – EAC – au sein de l'UE 28 et par EM et les Recommandations Spécifiques par Pays – RSP – du Conseil de l'UE en rapport avec les objectifs et programmes nationaux à développer dans les lois budgétaires respectives. C'est justement le double rôle de « la politique fiscale » comme instrument de politique économique face aux problèmes économiques notamment nationaux et comme objectif en soi-même dans le cas de l'harmonisation fiscale (fiscalité indirecte) dans l'UE (Vega Moco-roa, 1991), la cause des éventuels effets contraires qu'une même mesure de politique fiscale peut provoquer sur les objectifs économiques de ces deux niveaux: le national et l'euro-péen. Quand nous parlons d'une Réforme fiscale, elle est basée sur le schéma Objectifs-restrictions-moyens ; de façon que chaque fois que l'on aperçoit des changements importants des éléments du schéma (un ou plusieurs à la fois), les sociétés auront besoin de réaliser une réforme fiscale. C'est dans ce contexte de variation des restrictions dans les États de l'UE, c'est-à-dire, crise économique aiguë, renforcement des règlements pour le PSC, et approfondissement de l'harmonisation fiscale que les dernières réformes fiscales dans l'UE 28 se sont produites et il en va de même pour les dernières réformes fiscales de l'Espagne. Dans la période de la dernière crise nous pouvons constater que les recettes provenant des impôts indirects ont augmenté de 12,90% PIB à 13,94% du PIB, ce qui indique l'existence des réformes fiscales pareilles dans l'ensemble de l'UE. Pour sortir de la crise économique globalisée les EM de l'UE ont agi à travers leurs politiques budgétaires, côté – dépenses avec de nombreuses chutes dans diverses catégories de dépenses, mais aussi et surtout côté – impôts.

2. Les principales réformes fiscales en matière de TVA dans l'UE depuis la crise de 2008

La crise économique a été accompagnée par une aggravation du déficit qui a augmenté dans un premier stade par de moindres recettes dues à la récession économique et à l'augmentation des dépenses liées aux subsides aux chômeurs et autres allocations familiales, ainsi que par le paiement des intérêts de la dette publique. Dans le tableau 1, nous pouvons constater l'évolution des indicateurs des Finances publiques, de façon qu'en 2013 on constate une amélioration dans les niveaux de déficits ainsi que de dettes publiques au fur et à mesure que les États membres ont pris des mesures pareilles en agissant sur les impôts indirects, car ils ne nuisent pas l'épargne, ni l'investissement ce qui bénéficierait la récupération économique. En plus, les impôts indirects sont harmonisés dans l'UE et certains servent aussi à l'achèvement des politiques européennes telle que la politique environnementale ou celle de la Santé. Dernièrement, le recrutement des impôts indirects est plus rapide par rapport aux impôts directs et cause moins de refus aux paiements par les contribuables grâce à l'illusion fiscale qui accompagne le paiement des impôts par les assujettis « de facto » ou consommateurs, sur qui ces impôts sont répercutés en aval. Même s'il s'agit de causes d'origine conjoncturelle, tous les EM de l'UE27 à l'exception de EE, LU, FI et SE enregistraient en 2010 un déficit public supérieur à 3% du PIB, ce qui a déterminé l'ouverture de Procédures de déficit excessif – PDE – à 23 États membres en 2009. La dette publique a augmenté aussi, de façon que plus de la moitié des États membres surpassaient la limite de 60% du PIB établi dans le PSC. Tous les États membres ont pris des mesures pareilles en matière de TVA: 1) une augmentation des taux TVA¹ : le taux normal (voir figure 1) et les taux réduits (voir figure 2) ; 2) à partir de 2012, un élargissement de la base de la TVA moyennant le changement des catégories de produits soumis aux taux réduits vers le taux normal, tel qu'il est arrivé entre 2013–14 dans 13 EM, et 3) finalement des mesures pour lutter contre la fraude et l'évasion en matière de TVA, ainsi que pour sa simplification administrative. Si on analyse les variations des taux TVA par État membre depuis 2007 à nos jours (figures 1 et 2) nous pouvons constater que 22 sur 28 ont augmenté les taux TVA, le reste les ont maintenus au même niveau de 2007, et aucun État n'a baissé les taux TVA par rapport à 2007. Selon les résultats obtenus, nous pouvons dire que ces mesures ont contribué à harmoniser les taux TVA dans l'UE 28 vers le haut,

¹ L'étude de variation des taux est faite pour les années 2007–2017, mais du 2015 à 2017 il n'y a pas eu des changements en ce qui concerne le taux normal à l'exception d'un accroissement d'un point pour la Grèce et un abaissement de 5 point pour la Roumanie ; en ce qui concerne le taux réduit le plus grand accroissement de 3 point pour l'Autriche. Dans la figure 1 nous allons représenter seulement la période jusqu'au 2015, où la plupart des changements ont eu lieu mais dans la figure 2 aussi jusqu'à 2017 sachant que 2015 et 2017 ont les mêmes données pour tous les Pays à l'exception de l'Autriche.

Tableau 1 : Indicateurs économiques UE28

EM	Pression fiscale% 2010&2013	PIB/HAB 2010 en €	PIB/HAB 2010/2013 en standards de pouvoir d'achat	Effort fiscale 2010&2013	Taux de croissance du volume du pib 2012 : variation en % l'annee precedente	Deficit public % 2011&2013	Dette publique brute 2011&2013 %	Taux de chômage 2011 %
Belgique	43,9/51,8	32,700	119/112	0,13/0,15	-0,3	-3,7/-2,9	98/104,4	7,2
Bulgarie	27,4/37,2	4,800	44/48	0,57/0,66	0,8	-2,1/-1,2	16,3/18,3	11,3
République tchèque	33,8/40,9	14,300	80/68	0,24/0,27	-1,3	-3,1/-1,3	41,2/41,8	6,7
Danemark	47,6/56,3	42,500	127/136	0,11/0,12	-0,5	-1,8-0,7	46,5/45	7,6
Allemagne	38,1/44,7	30,500	118/105	0,12/0,13	0,7	-1/0,1	81,2/77,1	5,9
Estonie	34,2/38,1	10,700	64/73	0,32/0,27	3,2	1/-0,5	6/10,1	12,5
Irlande	28,2/35,9	35,000	127/110	0,08/0,09	0,9	13,1/-5,7	108,2/123	14,7
Grèce	31,0/45,8	19,600	90/85	0,16/0,28	-6,4	-9,1/-12,2	165,3/178	17,7
Espagne	31,9/37,8	22,800	100/90	0,14/0,17	-1,4	-8,5/-6,6	68,5/92,1	21,7
France	42,5/52,8	29,900	108/113	0,14/0,16	0	-5,2/-4,1	85,8/93,3	9,6
Croatie	41,2	10,243	63,5	0,40		-5,2	80,6	
Italie	42,3/47,7	25,700	100/101	0,16/0,18	-2,4	-3,9-2,8/	120,1/128,5	8,4
Chypre	35,7/40,3	20,700	95/89	0,17/0,19	-2,4	-6,3/-4,9	71,6/102,2	7,9
Lettonie	27,3/35,1	8,100	55/68	0,34/0,30	5,6	-3,5/-0,9	42,6/38,2	16,2
Lituanie	27,1/32,2	8,400	57/61	0,32/0,27	3,7	-5,5/-2,6	38,5/38,8	15,3
Luxembourg	37,1/43,6	78,600	271/121	0,05/0,05	0,3	-0,6/0,6	18,2/24,0	4,8
Hongrie	37,7/47,7	9,700	65/58	0,39/0,47	-1,7	-4,3/-2,4	80,6/77,3	10,9
Malte	33,3/40,9	15,000	82/78	0,22/0,23	0,8	-2,7/-2,7	72/69,2	6,5
Pays-Bas	38,8/47,3	35,400	133/110	0,11/0,12	-1	-4,7/-2,3	65,2/68,6	4,4
Autriche	42,0/49,7	34,100	126/112	0,12/0,13	0,8	-2,6/-1,5	72,2/80,9	4,2

Pologne	31,8/37,5	9,300	63/57	0,34/0,36	1,9	-5,1/-4	56,3/55,9	9,7
Portugal	31,5/43,7	16,200	80/78	0,19/0,27	-3,2	-4,2/-4,9	107,8/129,7	12,9
Roumanie	27,2/32,7	5,800	47/50	0,47/0,45	0,7	-5,2/-2,2	33,3/38	7,4
Slovénie	38,0/44,7	17,400	85/80	0,22/0,25	-2,3	-6,4/-14,6	47,6/70,3	8,2
Slovaquie	28,1/35,9	12,100	73/68	0,23/0,26	2	-4,8/-2,6	43,3/54,6	13,6
Finlande	42,1/56,0	33,300	115/123	0,13/0,15	-0,2	-0,5/-2,4	48,6/55,8	7,8
Suède	45,8/51,6	37,300	124/135	0,12/0,11	0,8	0,3/-1,3	38,4/38,7	7,8
Royaume-Uni	35,6/41,4	27,500	112/109	0,13/0,11	0,3	-8,3/-5,8	85,7/87,3	8,0
UE27/UE28	35,6/45,7	24,500	100/100	0,15/0,17	1,6	-4,5/-3,2	65,15/72,19	10,5

Source: Élaboration propre à partir des données d'Eurostat.

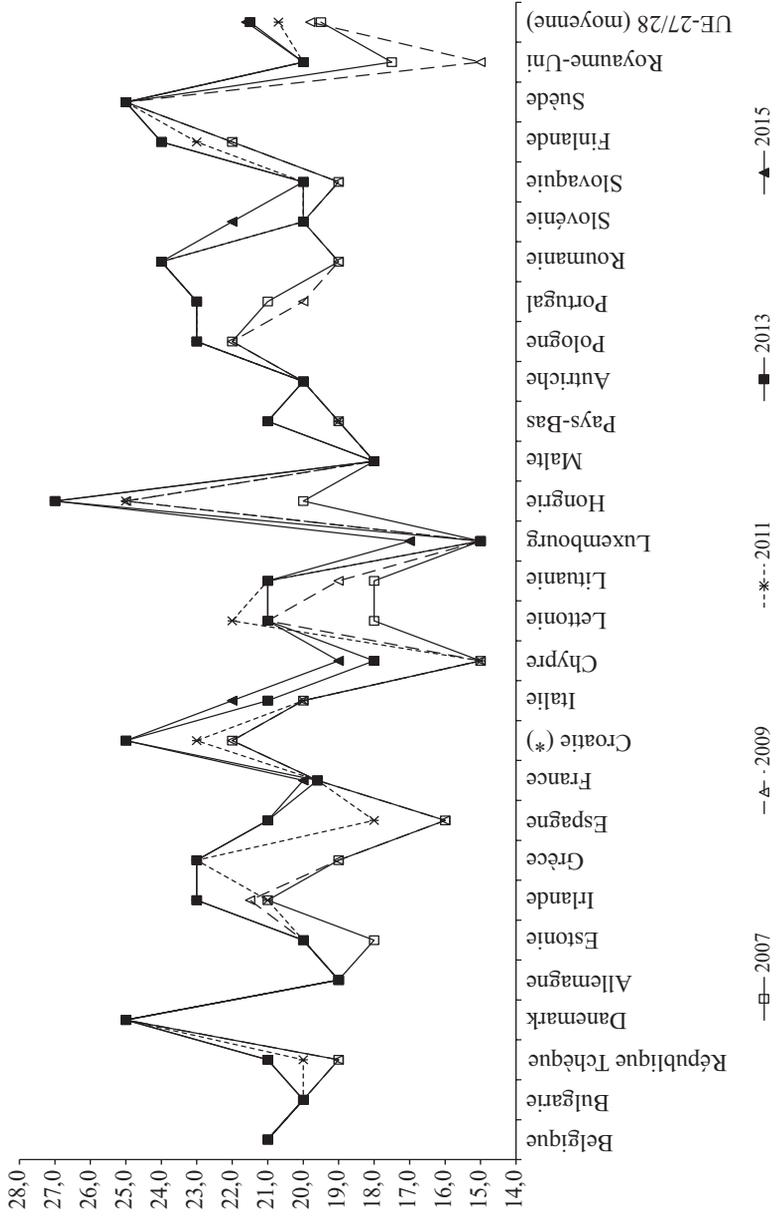


Figure 1 : Taux normal de TVA dans les Etats Membres (%)

Source: Élaboration propre

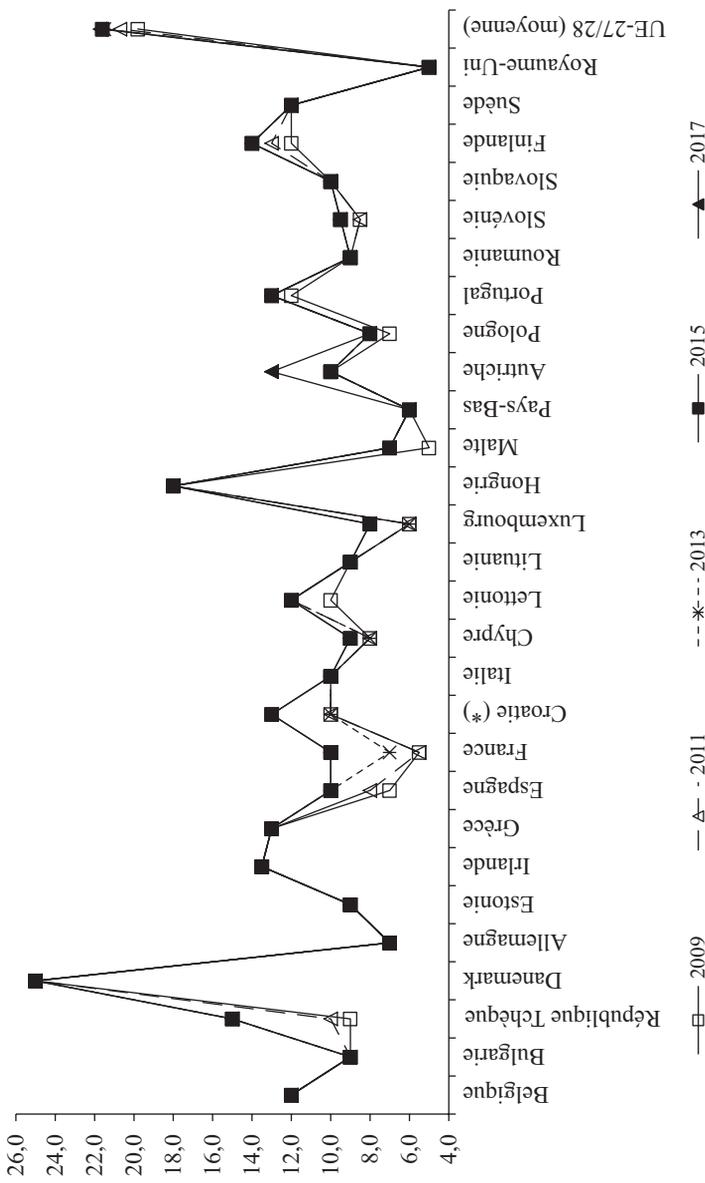


Figure 2 : Taux réduit plus grand de TVA dans les états membres le premier janvier 2017 (%)

Source : Élaboration propre basée sur les données TAXUD

et qu'il n'y a aucun État membre qui maintienne le niveau inférieur tel qu'il est prévu dans l'article 97 de la Directive 2006/112/UE. Il n'y a que trois États qui ont un taux TVA normal de moins de 20%, quand il y a à peine 5 ans la réalité était très différente, il y avait 15 sur 28 États dans ce cas-là.

Donc, il s'agissait de la plupart des EM et le taux moyen aussi était inférieur à 20. Toutes les variations de taux normal TVA s'encadrent dans une fourchette de +/- 2% par rapport à la moyenne, qui a aussi changé vers le haut. On obtiendrait des résultats semblables de l'analyse de l'évolution des taux réduits. En termes généraux on peut dire que la plupart des États membres ont augmenté le taux normal TVA et aussi les taux réduits, mais pour ce qui est de ces derniers, il y a des mesures différentes qui basculent entre introduire de nouvelles exemptions, changer les taux super réduits par des taux réduits, élargir l'assiette TVA soumise aux taux réduits, ce qui nous empêche de penser à court terme à élargir l'assiette au taux normal TVA. 13 pays ont augmenté leurs taux réduits les plus grands, aucun État n'a abaissé le taux réduit et la variation a basculé entre 1 (CY) et 6 (RCH) points, avant seulement 12 EM avaient un taux égal ou supérieur au 12%, en 2017 la plupart (16/28) l'avait et la moyenne avait augmenté de plus de 2 points.

Pour avoir une idée plus précise des effets des réformes fiscales et des objectifs économiques à atteindre il faut aussi analyser la TVA revenue ratio. –TRR – Il s'agit d'étudier le ratio entre le revenu TVA potentiel et celui qui est réel, c'est-à-dire le recrutement TVA théorique dans le cas où il n'y aurait pas d'exonérations de la TVA, ni taux réduits, ni évasion, c'est-à-dire où il n'y aurait qu'un taux normal et la TVA serait de base généralisée et sans fraude. Les résultats de cet indicateur oscillent entre 37% en Grèce et 100% au Luxembourg, le ratio est inférieur à 60% dans tous les États membres sauf la Bulgarie, Chypre, l'Estonie et le Luxembourg. Dans le cas le plus extrême, le Luxembourg, c'est à cause des dépenses en consommation qui proviennent des non-résidents. Le résultat de cet indicateur (moyenne UE 27 aux alentours de 50% TVA) indique que la base réelle est bien loin de la base théorique ce qui nous permet de conclure que les recommandations de la UE en matière de TVA sont appropriées car il s'agit d'élargir la base réelle TVA en réduisant les taux réduits et les exonérations. Il s'agit d'accroître le recrutement de la TVA, d'aider à une diminution du déficit et en même temps d'obtenir un degré d'harmonisation TVA plus grand et une taxe de base plus générale que la TVA actuelle. Tenant compte que cet écart ou GAP entre le recrutement TVA théorique et le réel en moyenne UE 28 avait augmenté de 5% entre 2007 et 2012, dans le cas espagnol l'écart était plus grand. Les TII expriment les recettes fiscales cumulées, en pourcentage de la base d'imposition potentielle pour chaque domaine. Les réformes fiscales des dernières années ont provoqué aussi une augmentation du TTI (taux d'imposition implicites de consommation). Cet indicateur a augmenté de 1,8 point dans les 5 dernières années ; cette augmen-

tation est due surtout aux changements des taux TVA, car la TVA est la taxe la plus importante de l'imposition sur la consommation.

3. Les réformes fiscales en matière de TVA en Espagne, mesures adoptées et les effets attendus

L'Espagne constitue le meilleur cas d'étude car il y a eu des changements dans le taux normal et le taux réduit et aussi un grand changement des biens et services initialement soumis au taux réduit ou super réduit à la catégorie juste supérieure de taux. En Espagne, il y a eu 3 réformes fiscales importantes du point de vue de la TVA depuis 2008. La première réforme par la loi 26/2009 des *Presupuestos Generales del Estado* pour 2010, est une réponse directe à la Décision du Conseil du 27 avril 2009 sur l'existence d'un déficit excessif en Espagne (2009/417/CE), selon laquelle conformément à l'article 104 du traité il a fallu adopter une décision à ce propos. La deuxième réforme date de 2012 par « Real Decreto-ley 20/2012 » du 13 juillet, dans ce cas cette réforme correspond au renforcement du Pacte de Stabilité et Croissance et l'approbation d'un paquet de mesures normatives UE à ce propos « The six pack » à l'entrée en vigueur du Traité de Stabilité Coordination et Gouvernance –TSCG – qui comme accord interinstitutionnel a été signé et adopté par 25 États membres de l'UE28, parmi eux l'Espagne. Et la troisième par LOI 28/2014 du 27 /11/ 2014², et qui, en principe, correspond plutôt à une adaptation de la LOI TVA espagnole en matière de taux TVA à divers arrêts de la Cour de Justice Européenne (affaires C/360/11, C-189/11,C-459/1 et C-151/11) qu'à une réforme fiscale en vue de réagir contre la crise.

3.1. Les mesures adoptées et leurs pourquoi?

La première réforme fiscale adoptée par la loi 26/2009, en matière TVA consistait en une augmentation du taux normal de la TVA espagnole de 2 points, c'est-à-dire de 16 à 18% à partir du 1^{er} juillet 2010 et du taux réduit d'un point, c'est-à-dire de 7 à 8% à partir de la même date. Il s'agissait de la première augmentation du taux normal depuis 1995. Le taux réduit de 4% restait tel qu'il était sans modification. L'objectif de la réforme en matière de TVA était celui d'augmenter le recouvrement de la TVA assez vite, c'est pour cela que la réforme fiscale se concentre sur les impôts indirects et notamment la TVA, car son recouvrement est fractionné dans le temps par rapport aux impôts directs dont le recouvrement est annuel. L'argumentation des recettes TVA dues aux changements statutaires pour la caisse espagnole selon l'AEAT fut de 2899 millions d'euros en 2010 et de 3251 en 2011

² Par Décret Royal TVA 1/2014 de 24 janvier le taux de TVA des objets d'art est passé de 21 à 10%.

de façon que l'on puisse améliorer le déficit public espagnol. La TVA ne nuit pas à la croissance car l'épargne est hors du champ d'application, en plus, comme la variation des prix était négative à cette époque les effets négatifs sur la stabilité de prix ne seraient pas graves. La deuxième réforme fiscale adoptée par Décret-loi 20/2012 du 13 juillet, en matière TVA consistait en une augmentation du taux normal de la TVA espagnole de 3 points, c'est-à-dire de 18 à 21% à partir du 1er septembre 2012 et du taux réduit de 2 points, c'est-à-dire de 8 à 10% à partir de la même date. Le taux réduit de 4% restait tel qu'il était sans modification. L'objectif de la réforme en matière de TVA était de réduire le déficit public espagnol. Mais cette fois – ci la réforme TVA a été plus importante, car elle a consisté à changer de niveau de taxation une liste de 11 catégories de biens qui étaient taxés au taux réduit et dans l'avenir le seront au taux normal, ainsi que 19 catégories de prestation de services et certaines réalisations des travaux. Pour ce qui est du taux réduit il reste tel qu'il était sauf dans le cas du matériel scolaire qui passe de 4% à 21%. Cette fois-ci, le pourquoi, en principe, était le même que dans la réforme de 2010 mais renforcé par les nouvelles mesures européennes de coordination des politiques budgétaires dans la stratégie 2020, ainsi que l'objectif d'augmenter la base taxable des impôts, l'accomplissement d'autres politiques européennes et la lutte contre la fraude fiscale. Les effets négatifs ont été plus graves, car cette fois-ci la base taxable a été aussi modifiée indirectement au moyen de changements de catégories de biens et services d'un niveau de la taxe à un autre plus élevé. L'impact va au-delà d'une simple augmentation des taux de 3 ou 2 points mais dans certains cas comme le matériel scolaire de 4 à 21, ou de 8 à 21 dans d'autres biens affectés par ladite réforme. Ce qui veut dire que la finalité n'est pas simplement d'augmenter le recouvrement mais d'élargir l'assiette TVA, en éliminant des exonérations et en réduisant la liste des catégories liées au taux réduit. Dans certains cas il peut y avoir une logique avec les traitements TVA dans d'autres États membres qui taxent au taux normal. Ceci dit, on ne peut pas trouver réellement une ligne directrice commune pour tous les biens affectés, car, par exemple, il est très difficile de justifier la taxation à 21% aux services fournis par les entreprises de pompes funèbres et de crémation ainsi que la livraison de biens qui s'y rapportent quand la plupart des États membres soutiennent le taux réduit à ce propos. Quant à la troisième réforme fiscale, celle du 27 novembre 2014³, étant donné qu'il s'agit d'une adaptation de la LOI TVA espagnole en matière de taux TVA à divers arrêts de la Cour de Justice Européenne (affaires C/360/11, C-189/11, C-459/1 et C-151/11), le but de réagir contre la crise est secondaire. On peut le remarquer dans les changements de deux catégories de taux super réduit au taux réduit : des produits sanitaires et dans des fleurs et plantes à caractère ornemental.

³ Par Real Décreto-ley TVA 1/2014 de 24 janvier le taux de TVA des objets d'art est passé de 21 à 10%.

3.2. Les effets attendus en termes de recouvrement et les « autres » effets fiscaux

Il y a des effets sur la structure du système fiscal et aussi sur certains index pour évaluer le fonctionnement du secteur public. En ce qui concerne le recouvrement il y a eu des augmentations liées sans doute aux réformes, car entre 2009–2010, première réforme, il y a eu une augmentation de 46%, de 2011 à 2012 et de 2012 à 2013 la variation a été de 2,4 et 2,9% respectivement, en revanche, la variation de la base taxable pour la même période a été négative (–0,8, –5,8, –4,5 et –5%). L'augmentation des recettes avec une diminution plus grande de la base taxable peut s'expliquer par les changements statutaires, ainsi que par une augmentation des remboursements TVA. Comme résultat aux changements statutaires des taux TVA de 2010 et 2012, le taux effectif TVA a augmenté entre 2009 et 2013 de 11,1 à 15,4, c'est-à-dire de 39%. Tous ces changements sont des changements structurels du système fiscal dus aux réformes entamées. Les réformes fiscales des dernières années ont provoqué aussi une augmentation de TII, il faut tenir compte que la TVA est la taxe la plus importante de l'imposition sur la consommation (entre 25,9 et 40% selon les EM). Pour avoir une idée plus précise des effets des réformes fiscales sur les objectifs économiques à atteindre en Espagne, il faut aussi analyser la TVA revenu ratio. –TRR – Il s'agit d'étudier le ratio entre le revenu TVA réel et celui qui est potentiel, c'est-à-dire le recouvrement TVA théorique dans le cas où il n'y aurait pas d'exonérations de la TVA, ni taux réduits, ni évitement, où il n'y a qu'un taux normal et le recouvrement réel. En Espagne, le revenu réel est de 41,6% inférieur au revenu potentiel de la TVA pour la même période en étude. C'est pour cela que les réformes concernent aussi des aspects liés à la lutte contre l'évasion et la fraude fiscale pour améliorer le TRR.

3.3. Les effets économiques

Les changements des taux TVA provoquent des effets sur les prix des consommateurs, et une diminution dans la consommation qui expliquent la diminution de la base taxable. Dans le cas en étude, c'était une diminution de 7,7% de la base taxable TVA et une augmentation du taux normal de 5 points entre 2009–2012. En ce qui concerne les effets sur les prix, Il y a un écart entre la variation de l'IPC et celle de l'IPC à impôts constants, en 2012 la variation du prix a été de 6 décimes supérieures par effet des réformes TVA. Les Canaries sont le territoire avec le meilleur résultat des prix et aussi le seul territoire espagnol hors du champ de la TVA, ce qui nous permet de comparer les effets du non TVA en Espagne avec le reste du pays territoire TVA. Aux Canaries il y a des impôts indirects sur la consommation l'IGIC (impuesto general sobre el consumo) et l'AIEM (arbitrio sobre importaciones y entregas de mercancías). En ce qui concerne l'IGIC, impôt comparable à la TVA, il y a 4 taux différents : le taux 0, le taux réduit de 3%, le taux normal de

7% et deux taux majorés (9,5 et 13%). En 2012 coïncidant avec la réforme TVA, le taux réduit augmenta d'un point, le normal de 2 points et les majorés de 0,5%. La réforme aux Canaries a été plus douce que dans la péninsule, les taux ont moins augmenté, ce qui a un effet mineur sur les prix et la consommation (tableau 2). Pour la période 2009–2014, il y a eu un décalage de 3,7 points entre les prix dans la péninsule, de 9,8%, et les prix aux Canaries 6,1%, sur IPC (base 2011).

Tableau 2: Indicateurs Espagne/Canaries

Indicateurs Espagne/Canaries	2010	2011	2012	2013
TVA/PIB Esp (péninsule) %	5,31	5,33	5,55	5,74
IGIC/PIB can %	1,88	1,99	2,32	2,77
Bénéfices Fiscaux B°/recettes IGIC)	38,64	84,12	74,36	83,91
Bénéfices Fiscaux (B°/ recettes TVA) %	34,65	34,46	32,20	31,92

Source : Élaboration propre basée sur l'AEAT (Espagne) et les Budgets pour l'Espagne (2010–2013).

Il y a un autre effet négatif dans les réformes TVA, c'est une aggravation dans la redistribution des revenus. Les réformes TVA ont eu des effets spécialement négatifs pour certains secteurs sensibles, soit pour l'augmentation « *per se* » des taux, tel est le cas: du secteur de l'automobile, du tourisme, du transport, du logement (acquisition), de la restauration, soit pour un effet mixte d'augmentation de taux et changement de catégorie, ce qui est arrivé avec : les services funéraires, la coiffure et la culture. Dans la réforme de 2012 l'impact va au-delà d'une simple augmentation des taux de 3 ou 2 points, car la finalité n'était pas simplement d'augmenter le recouvrement mais d'élargir l'assiette TVA, éliminant des exonérations et en réduisant la liste des catégories liées au taux réduit, c'est-à-dire la TVA est devenue plus générale, mais aussi a causé des problèmes spéciaux à certains services. À ce propos nous allons voir l'évolution du coefficient de GINI pour les revenus et la dépense en consommation pour l'Espagne de 2006–2013. Dans la figure 3 nous avons 2 index, le premier concernant les revenus avec des

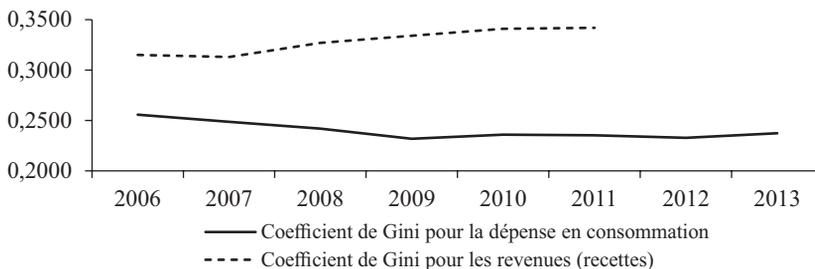


Figure 3 : L'évolution du coefficient de gini pour l'Espagne de 2006–2013

Source: Élaboration propre à partir des données d'Eurostat, OCDE et INE

données de l'OCDE et le deuxième pour la dépense en consommation basé sur les enquêtes des budgets familiaux. On remarque qu'il y a une plus grande disparité dans les revenus que dans les dépenses de consommation, donc l'IG des revenus est plus grand. En plus, l'écart entre les deux indices s'est accru, la distribution de la dépense en consommation est plus équitable pour les revenus, il y a eu une diminution car certaines familles ont été affectées par le chômage.

4. Révision nécessaire de la politique de taux TVA européenne : l'avenir

Quand il s'agit des mesures d'augmentation des taux de TVA, la flexibilité et l'hétérogénéité actuelle en matière de taux TVA ne semblent pas perturber le marché intérieur, car en application du système de destination y il a des instruments correcteurs comme les régimes particuliers ; néanmoins, l'écart entre les taux normaux et réduits a eu (l'écart) une tendance à se creuser ces dernières années éliminant l'efficacité de la TVA et multipliant les problèmes y afférents. Une fois surpasse la crise, nous pouvons imaginer que les mesures de politique fiscal seront les contraires : réduire tes taux TVA, et augmenter le nombre de biens ou services soumis au taux réduit, et à ce propos il faudra du temps pour approuver ces mesures à l'unanimité au Conseil, ce qui pose un problème compte tenu la longueur des délais d'adoption des modifications de la législation. Réviser la politique des taux TVA s'avère donc nécessaire, mais dans quel sens ? Une réforme accordant davantage de liberté aux EM leur permettrait de prendre plus rapidement des décisions qu'ils souhaitent mais serait assortie d'un nombre d'inconvénients. Le choix d'opter pour un système plus décentralisé dépend des préférences politiques sur lesquelles il doit avoir un consensus car y a plusieurs options à niveau techniques qui représentent différents degrés de flexibilité pour les EM. Les deux options avec lesquelles travaille la Commission ne sont pas contradictoires, mais elles représentent différents degrés de flexibilité pour les EM. L'option 1 consiste à maintenir le taux normal minimal de 15% et réviser à intervalles réguliers la liste de biens et services qui peuvent bénéficier d'un taux réduit. L'option 2 donne aux États membres une plus grande liberté dans la fixation de taux, il s'agit de supprimer la liste taux réduits et de leur accorder une marge de manœuvre accrue quant au nombre de taux réduits et à leur niveau ; tous les taux réduits existant à présent seraient maintenus, tous les EM pourront y recourir et le taux normal minimal serait supprimé. Même si les EM resteraient soumis à la législation de l'UE, cette 2e option supposerait la mise en place de garanties pour éviter la concurrence déloyale au sein du marché unique. déloyale au⁴ sein du marché unique. Le 18/1/2018 la Commission européenne a présenté une proposition visant à permettre plus de

⁴ COM (2018) 20 final.

souplesse aux Etats Membres pour modifier les taux TVA appliqués. Il s'agit de consentir aux Etats Membres outre le Taux normal de 15% au minimum, avoir 2 taux réduits distincts compris entre 5% et le taux normal, une franchise de TVA ou taux nul, un taux réduit fixé à un niveau compris entre 0% et celui des taux réduits. Quant à la liste la liste actuelle des biens et services pouvant faire l'objet de taux réduits sera supprimée et remplacée par une nouvelle liste de produits auxquels le taux normal de 15% ou un taux supérieur sera appliqué.

Conclusions

Les dernières réformes fiscales coïncident dans l'UE 28, voici les principales conclusions :

1. Tous les États membres ont pris des mesures en matière de TVA que l'on peut résumer en : 1) une augmentation des taux TVA, notamment, le taux normal ; 2) un élargissement de la base de la TVA moyennant le changement des catégories de produits soumis aux taux réduits vers le taux normal et 3) finalement, des mesures pour lutter contre la fraude et l'évasion en matière de TVA, ainsi que pour sa simplification administrative.
2. L'Espagne constitue le meilleur cas d'étude, car il y a eu un changement de 5 points dans le taux normal, 3 dans le taux réduit, un grand changement des biens et services initialement soumis au taux réduit ou super réduit à la catégorie juste supérieure de taux, et finalement des mesures anti-fraude.
3. Les trois réformes (2009, 2012 et 2014) ont eu des effets en termes de recettes positifs pour la caisse de l'État, mais aussi en termes de TII, et de TRR aussi.
4. Les réformes TVA en Espagne ont provoqué des effets sur les prix des consommateurs, une diminution du pouvoir d'achat des individus et des effets négatifs sur la distribution et l'équité fiscale avec une aggravation de la redistribution de la dépense et du revenu.
5. La flexibilité et l'hétérogénéité actuelle en matière de TAUX TVA ne semblent pas perturber le marché intérieur, car en application du système de destination y il a des instruments correcteurs mais l'écart entre les taux normaux et réduits ont eu une tendance à se creuser ces dernières années éliminant l'efficacité de la TVA et multipliant les problèmes y afférents.
6. Quand les mesures de politique budgétaire seront les contraires, il faudra l'unanimité au Conseil pour les approuver. Réviser la politique des taux TVA s'avère donc nécessaire. A ce propos on travaille sur une nouvelle proposition avec plus de souplesse quant aux taux réduits, et une liste de produits pour le taux normal.

Bibliographie

Vega Moco-roa, I. (1991). *La armonización del IVA y el logro del mercado interior*: Lex Nova.

Bibliographie auxiliaire

Agencia Tributaria AEAT. (2009). Resultados Económicos IVA. Informes económicos IVA ejercicios 2005, 2006, 2007, 2008, 2009: 2010, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015 et 2016.

Ayala Cañón, L. (2013). Crisis económica y distribución de la renta: Una perspectiva comparada. *Papeles de Economía Española*.

Commission Européenne. COM (2016)148 FINAL.

Conesa, J.C. et al. (2010). *La subida del impuesto sobre el valor añadido en españa: demasiado cara y demasiado pronto*. FEDEA

Copenhagen economics + KPMG AG (2011). *VAT in the public sector and exemptions in the public interest*.

European Commission / Eurostat (2016). *Taxation Trends in the European Union*.

European Commission (2012). *Tax reforms in EU member states: tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability*. Taxation Papers n° 3.

Gale, W.G. et Holtzblatt, J. (2002). *The role of administrative factors in tax reform: simplicity, compliance and administration, en US Tax Reform in the 21st century*. R. Zodrow et P. Mieszkowski (dir.), Cambridge: Cambridge University Press, 179–214.

García Villarejo, A. (2005). *Las reformas fiscales en la era de la globalización en economía, derecho y tributación. Estudios en homenaje a la profesora Gloria Begué Cantón*. Salamanca : Ediciones Universidad de Salamanca, 123–147.

Vega Moco-roa, I. (2016). Etude Préliminaire des principaux effets économiques des dernières réformes de la TVA dans l'UE 28, notamment en Espagne. *Studia Oeconomica Posnaniensia*, 4(3), 225–245.

Malgorzata Magdalena HYBKA

Université des Sciences Économiques et de Gestion de Poznań, Pologne

malgorzata.hybka@ue.poznan.pl

L'EFFICACITÉ DOUTEUSE DE LA TVA EN FRANCE ET POLOGNE. DÉPENSES FISCALES, LE BOUC ÉMISSAIRE ?

Résumé : Dans les États membres de l'Union Européenne les impôts sur la consommation représentent une part importante des recettes fiscales. D'après les données statistiques d'Eurostat, près de 17,6% de recettes fiscales (7,1% du PIB) proviennent de la taxe sur la valeur ajoutée (TVA). L'efficacité de cette taxe est très variée d'un pays à l'autre et influencée par les facteurs macroéconomiques, institutionnels et juridiques. Parmi les dernières il y a des réglementations concernant les dépenses fiscales. Selon plusieurs économistes les dépenses fiscales sont l'une des causes principales de rendement insuffisant de la TVA dans certain pays européennes. En France et en Pologne, la TVA est la première source de financement de l'État, néanmoins le ratio d'efficacité de la TVA dans ces deux pays est en dessous de la moyenne de l'Union européenne. Cet article a pour objectif d'évaluer l'incidence des dépenses fiscales relatives à la TVA sur les recettes fiscales de cette taxe en France et en Pologne. La première partie d'article vise à fournir un aperçu général des définitions et des méthodes d'estimation des dépenses fiscales. La seconde compare les indicateurs d'efficacité de la TVA en France et en Pologne. Finalement, l'article conclut en offrant une analyse de coûts et de la structure des dépenses fiscales dans les pays mentionnés.

Mots-clés : l'efficacité du système fiscal, taxe sur la valeur ajoutée, dépenses fiscales, France, Pologne.

JEL classification : H21, H22, H25.

UNDERMINED VAT PERFORMANCE IN FRANCE AND POLAND. ARE TAX EXPENDITURES A SCAPEGOAT?

Abstract : In the European Union Member States taxes on consumption represent an important part of budgetary revenue. According to the statistical data collected by Eu-

rostat, nearly 17,6% of this revenue (7,1% of GDP) comes from the value added tax. The efficiency of this tax varies from one country to the other and is influenced by the macroeconomic, institutional and legal factors. Among the latest there are regulations concerning the tax expenditures. Multiple economists argue that tax expenditures are one of the main factors undermining VAT performance in certain European Union Member States. In France and in Poland VAT is the most significant source of financing for the State, nevertheless VAT efficiency ratio in these two countries is below the European Union average. The objective of this article is to evaluate the effect of VAT expenditures on the VAT revenue in France and in Poland. The first part of this article provides a general overview of the definitions of VAT expenditures and the methods of their estimation. The second compares indicators used to evaluate VAT efficiency in France and in Poland. Finally the article concludes by offering an analysis of costs and the structure of tax expenditures in these countries.

Keywords : collection efficiency, VAT, tax expenditures, France, Poland.

Introduction

Les systèmes fiscaux de plusieurs pays du monde restent fortement axé sur l'imposition de la consommation. En moyenne, les pays de l'OCDE collectent 30,7% de leurs recettes fiscales par les taxes sur les biens et services (Consumption Tax Trends, 2014, p. 16). De même, l'impôt sur les biens et les services joue un très grand rôle comme une source de recettes fiscales pour les états qui sont membres de l'Union Européenne, où presque 28,3% des recettes fiscales proviennent de ces impôts (Eurostat, Structure of Taxes, en ligne). Parmi les prélèvements obligatoires imposés sur la consommation la taxe sur la valeur ajoutée (TVA) est l'une des plus efficaces. En outre, il convient de noter, que depuis de la crise financière la part de la TVA dans les prélèvements obligatoires a une tendance à augmenter. Ce phénomène peut être expliqué par les mesures discrétionnaires de la politique fiscale adoptées par certains pays. En effet des plans de relance destinés à remédier la crise financière, l'endettement public au sein de l'Union Européenne a subi une hausse de 57,5% du PIB en 2007 à 85,0% du PIB en 2015 (Eurostat, Government deficit, en ligne). Pour combler les problèmes de financement nombreux gouvernements ont augmenté le taux standard de la TVA.

L'augmentation des taux de la taxe sur la valeur ajoutée a contribué à la croissance des recettes publiques, mais n'a pas affecté directement la performance fiscale de cette taxe mesurée par les indicateurs suivants : ratio de conformité, l'indicateur d'efficacité, l'indicateur de rendement de la TVA. Cette performance dépend, en fait, entre autres aussi des facteurs tels que : la situation économique de l'état, la phase du cycle conjoncturel, le nombre de contribuables et leur activité économique, la tendance des contribuables à la fraude fiscale et le volume

de l'économie souterraine, avec les arriérés d'impôts et l'efficacité de leur exécution. Elle est également influencée par le montant et la structure des dépenses fiscales.

La limitation de l'ampleur des dépenses fiscales destiné à réduire les déficits budgétaires et faire baisser la dette, est la solution promue par nombreux économistes. Par exemple, M.S. Feldstein (2014, p. 17) indique que les dépenses fiscales dans l'impôt sur le revenu des personnes physiques contribuent à une réduction des recettes fiscales des États-Unis d'environ de 1,6 billions de dollars par an. Selon les analyses effectuées à la demande de l'Union Européenne, le montant des dépenses fiscales de l'impôt sur le revenu des personnes physiques dans certains états qui sont membres dépasse même 5% des recettes fiscales à son titre (Tax Reforms, 2014, p. 83). Cependant, la réduction des dépenses fiscales peut être une des nombreuses stratégies possibles pour arriver à un budget équilibré. L'efficacité de cette stratégie dépend largement de la nature et des conséquences budgétaires des dépenses fiscales.

Cet article tente d'examiner les différents aspects du rôle économique joué par les dépenses fiscales. Il contient une analyse comparative des dépenses fiscales en TVA dans deux pays européenne : la France et Pologne. L'auteur cherche une réponse aux questions suivantes : quelles sont les principales dépenses fiscales en TVA ? Quels sont les coûts de ces dépenses (mesuré comme une perte de recettes fiscales) ? Existe-t-il une justification économique de ces dépenses ?

1. Dépenses fiscales – histoire, définition, formes et méthodes d'évaluation

Le concept légal des dépenses fiscales a été inventé par Stanley S. Surrey, professeur à la faculté de droit de l'Université de Harvard, secrétaire adjoint au Trésor du gouvernement fédéral des États-Unis de 1961 à 1969, chargé de la politique fiscale, mais c'était le gouvernement allemand qui est le premier à les présenter dans un rapport détaillé. Ce rapport (*Subventionsbericht*) est publié tous les deux ans depuis 1967 et contient une analyse des subventions budgétaires, qui englobent les instruments d'aide financière (*Finanzhilfen*) et les avantages fiscaux (*Steuervergünstigungen*) (*Fünfundzwanzigster Subventionsbericht*, 2015, p. 5). Les avantages fiscaux sont considérés comme les dispositions fiscales préférentielles qui mènent à la réduction des recettes publiques et qui visent à bénéficier directement les entreprises et l'industrie (dépenses fiscales). Ils se distinguent d'autres dispositions fiscales (*sonstige steuerliche Regelungen*) qui sont prévues au profit du grand public.

Quelques années plus tard, en 1974, le congrès des États-Unis a décidé d'inclure chaque année un rapport analytique sur les dépenses fiscales comme annexe

au projet de loi du budget. Dans l'ouvrage publié en 1976 Stanley S. Surrey et Paul R. McDaniel ont fourni la définition suivante : dépenses fiscales sont les « préférences fiscales, souvent appelés des dispositions fiscales préférentielles, avantages fiscaux ou des subventions fiscales, qui s'écartent de la structure fiscale « normale » et qui sont conçus pour favoriser certaines industries, activités ou catégories de contribuables (Surrey et McDaniel, 1976, p. 680). Leur effet sur le budget de l'État est comparable à celui des dépenses budgétaires directes. Ils prennent les formes de montants exclus de la base d'imposition (exonérations), montants déduits du base d'imposition et de l'impôt dû (déductions et crédits), réduction de taux, délais de paiement d'impôts, de dette d'impôt et des intérêts, paiement échelonné d'impôts, de dette d'impôt et des intérêts, remise de tout ou partie de la somme due.

Depuis 1996 presque tous les membres de l'OCDE produisaient des rapports sur les dépenses fiscales (Kraan, 2004, p. 153). D'après un rapport publié par l'OCDE en 2010 les dépenses fiscales sont des mesures (provisions du droit fiscal, des réglementations ou des pratiques) réduisant ou reportant l'impôt dû pour une petite partie des contribuables par rapport au système fiscal de référence (Les dépenses fiscales, 2010, p. 12). L'identification des dépenses fiscales est une tâche compliquée, qui revient donc à établir une distinction dans les dispositions fiscales en vigueur, entre celles qui relèvent d'un système fiscal de référence et dispositions qui dérogent à ce système (Kraan, 2004, p. 154). De ce fait, la définition exacte de dépenses fiscales dépend d'un système fiscal de référence en vigueur et est diversifiés selon les pays.

L'expression française – dépenses fiscales – est une traduction littérale de l'anglais – *tax expenditure*. En France, les dépenses fiscales sont chiffrées depuis le projet de loi de finances de 1981. Depuis 2007, les soi-disant « niches sociales » sont évaluées dans l'annexe 5 des projets de la loi de financement de la sécurité sociale (Marini, 2011, p. 13). Conformément à l'annexe au projet de la loi de finances pour 2016 les dépenses fiscales sont des dispositions législatives ou réglementaires dont la mise en œuvre entraîne pour l'État une perte de recettes fiscales et donc, pour les contribuables, un allègement de leur charge fiscale par rapport à ce qui serait résulté de l'application des principes généraux du droit fiscal français (le système fiscal de référence ; la norme) (Annexe au projet, 2016, p. 7). Comme une conséquence de l'application de cette définition, il y a quelques dispositions législatives ou réglementaires entraînant une perte de recettes fiscales et non catégorisées comme dépenses fiscales. Parallèlement, les niches sociales recouvrent l'ensemble des exonérations, réductions et abattements ou des taux applicables aux prélèvements finançant la sécurité sociale et, plus généralement, les dispositifs qui entraînent, une perte de recettes pour les organismes de sécurité sociale en raison de règles dérogatoires (*La maîtrise des niches sociales*, 2013, p. 145).

En Pologne, le premier rapport qui a présenté les estimations des dépenses fiscales (appelées dans le rapport préférences fiscales) a été publié en 2010. Ce rapport fournit la définition des préférences fiscales (des dépenses fiscales) qui ressemble à celle adaptée en France. Une préférence fiscale est un transfert de fonds publics rendus à la suite d'une réduction de l'impôt prévu par les dispositions du droit fiscal qui sont divergents du système fiscal de référence.

La condition pour qu'un avantage fiscal soit reconnu comme dépense fiscale est son abstraction et sa généralité, ce qui signifie qu'elle devrait être adressée à un nombre indéterminé de contribuables. Cette condition est satisfaite par des préférences (par exemple exemptions ou taux réduits) résultant de la législation fiscale, et par la renonciation de la perception des impôts par le biais du règlement émis par le Ministre des Finances. Cependant ne satisfait pas « une remise totale ou partielle des arriérés d'impôts par le biais d'une décision » d'autorités fiscales locales, en raison de son caractère discrétionnaire (Preferencje podatkowe, 2010, p. 13). Le point de départ pour une discussion si un certain avantage fiscal est une préférence fiscale, ou bien constitue une caractéristique immanente (naturelle) du système d'imposition est la détermination du standard fiscal. Ce standard est défini en fonction d'une catégorie de l'impôt.

Dans le cas de la TVA un système fiscal de référence est fondé sur une base assez large que possible, c'est-à-dire sur la consommation totale sur laquelle on applique le taux normal. Cette approche (utilisée entre autres par le Canada, l'Australie, les États-Unis et la Pologne) implique de considérer comme dépenses fiscales tous les taux réduits (une approche « par le haut »). En France, dans le passé on présumait que le concept de référence (d'une norme) évoluait dans le temps et qu'une mesure fiscale appliquée depuis longtemps pouvait, pour cette raison, devenir une partie de la norme. Ce sont les dépenses fiscales qui servent à définir, de manière négative, la norme (Les dépenses fiscales, 2010, p. 156–157). En conséquence, la France considère que certains taux réduits de TVA font partie de la structure de l'impôt (une approche « par le bas »). Certains pays utilisent une « approche mixte », consistant à combiner les avantages des deux approches précédentes (adopté par le Royaume-Uni et la Belgique). Dans ces cas, les dépenses fiscales font l'objet d'une définition restrictive, mais la définition d'un système fiscal de référence est large et permet d'identifier plusieurs catégories de préférences.

En Pologne, comme standards fiscaux pour la TVA sont considérées des règles prévues par la législation communautaire (intégré dans la Directive 2006/112/CE), considérées comme obligatoires pour les États de l'Union Européenne. Les préférences fiscales, qui ont une nature facultative, constituent un écart du standard fiscal. Cela vaut en particulier pour les taux d'imposition. Un élément du standard fiscal est le taux normal, des taux réduits étant traités comme préférences fiscales. Le standard fiscal inclut ces éléments de la structure d'impôt, qui, pour des raisons

administratives, limitent le champ d'application de la taxe, par exemple exonération personnelle de la TVA (*Preferencje podatkowe*, 2016, p. 13).

Tableau 1 : Les pratiques de déclaration de dépenses fiscales dans un éventail d'états européens

Pays	Sous-secteur de l'administration publique analysé dans les rapports sur les dépenses fiscales				Période d'analyse	Critères de regroupement
	central	régional	municipal	sécurité sociale		
Allemagne	X	X	X	–	T-2, T-1, T, T+1	base d'imposition, type de mesure fiscale, objectif de mesure, secteur d'application
Belgique	X	X	–	–	T-5, T-4, T-3, T-2, T-1,	base d'imposition, objectif de mesure
Espagne	X	X	–	–	T+1	base d'imposition, type de mesure fiscale, catégorie de dépenses fiscales
France	X	–	–	X	T-1, T, T+1	base d'imposition, catégorie de dépenses fiscales
Hongrie	X	–	–	–	T+1	base d'imposition
Pologne	X	–	X	–	T-1	base d'imposition, objectif de mesure
Royaume-Uni	X	–	X	–	T-1, T	base d'imposition
Suède	X	–	X	X	T+1, T+2, T+3	base d'imposition, forme de mesures fiscales, catégorie de dépenses fiscales

Source : (Bauger, 2014, p. 12).

Les rapports sur les dépenses fiscales sont généralement établis par le Ministère des Finances, Ministère d'Économie ou par les autorités fiscales subordonnées à ces ministères (*Tax expenditures*, 2014, p. 19). Ils sont publiés régulièrement dans les 18 états de l'Union Européenne. Il y a une obligation légale de les rapporter dans 10 États. C'est aussi le cas pour la France. Tableau 1 fournit des informations sur les sous-secteurs de l'administration publique analysés dans les rapports mentionnés, période d'analyse et les critères de regroupement des dépenses fiscales.

En France, les dépenses fiscales figurent chaque année dans la Loi de Finances et dans le projet de loi de financement de la sécurité sociale et leur coût est indiqué pour la prochaine période budgétaire et pour les deux précédentes. En Pologne, ces rapports sont publiés chaque année et ne précisent pas le coût des dépenses fiscales que pour l'année précédente. Les dépenses fiscales sont généralement regroupées dans les rapports selon une base d'imposition (TVA, IRPF, IS) une forme de mesure fiscale (exonérations, déductions, crédits), un objectif de mesure (aide pour les ménages à faible revenu, logement) et un secteur d'application (entreprises, secteur agricole, ménage). Quelques pays fournissent également les renseignements sur une poste budgétaire (Espagne, France, Suède).

Il existe trois méthodes d'évaluation des dépenses fiscales : de perte (gain) initiale de recettes, de perte (gain) finale de recettes, de l'équivalent en dépenses (Les dépenses fiscales, 2010, p. 13). La première méthode consiste en estimant un montant de la réduction (l'augmentation) des recettes fiscales qu'entraîne l'introduction (l'abolition) d'une mesure (une dépense fiscale), présupposant que cette modification de la réglementation n'aura aucun effet sur le comportement des contribuables et les recettes des autres impôts et taxes. La seconde prend en compte les changements de comportement des contribuables et les conséquences sur les recettes des autres impôts et taxes apportées à la suite de l'introduction (l'abolition) d'une nouvelle (vieille) mesure. La méthode de l'équivalent en dépenses permet d'estimer combien de dépenses directes seraient nécessaires pour atteindre les mêmes objectifs et avantages que celui atteint par les dépenses fiscales. En France et Pologne, la même méthode est utilisée pour estimer le montant total des dépenses fiscales pour savoir la méthode de perte (gain) initiale de recettes. Les dépenses fiscales sont calculées au moyen des simulations sur un échantillon statistique de contribuables.

2. Efficacité de la TVA en France et Pologne

La TVA a été adoptée par plus de 150 pays autour du monde et les recettes de cette taxe représentent environ 20% des recettes fiscales (James, 2015, p. 1). Différentes institutions et organisations utilisent des indicateurs diversifiés pour évaluer l'efficacité de la TVA. Une mesure traditionnelle est l'indicateur (ratio) de productivité (VAT productivity ratio, VAT efficiency ratio) également appelée le ratio d'efficience. Pour le calculer on utilise la formule suivante :

$$P^{PIB} = \frac{R}{\tau_N PIB},$$

où :

- p^{PIB} – l'indicateur de productivité,
- R – recettes de TVA,
- τ_N – taux normal de TVA,
- PIB – Produit Intérieur Brut.

Cet indicateur est considéré comme imparfaite, notamment du fait que des erreurs dans la mesure du PIB le contaminent, mais surtout parce que la référence devrait être la con-sommation et pas le PIB (Ebrill, Keen, Bodin et Summers, 2002, p. 45). Pour cette raison une autre mesure est plus souvent appliquée – l'indicateur d'efficacité (VAT C-efficiency ratio) également appelée le ratio d'effi-cience/consommation, calculé comme suit :

$$E^c = \frac{R}{\tau_N C},$$

où :

- E^c – l'indicateur d'efficacité,
- R – recettes de TVA,
- τ_N – taux normal de TVA,
- C – consommation finale.

La valeur inférieure ou supérieure à 100% de cet indicateur indique une déro-gation à un taux d'imposition unique (Ebrill, Keen, Bodin et Summers, 2001, p. 41). Parmi les facteurs liés à la diminution de ratio d'efficacité figurent : la fraude fiscale, l'évasion et l'optimisation fiscale, les arriérés d'impôts, les dépenses fis-cales ou les avantages fiscaux qui ne constituent pas des dépenses fiscales mais qui conduisent à une perte de recettes fiscales. Les mesures mentionnées ci-dessus sont appliquées entre autres par le Fonds Monétaire International.

Le troisième indicateur est utilisé par l'OCDE et met en relation la recette actuelle de la TVA avec le produit de l'assiette potentielle de la TVA taxée au taux normal de TVA (Fouilleron, 2015, p. 105). Il s'agit de l'indicateur (ratio) de rendement de la TVA (VRR – VAT revenue ratio) qui est calculé à l'aide de la formule suivante :

$$RRT = \frac{R}{\tau_N B},$$

où :

- RRT – l'indicateur (ratio) de rendement de la TVA,
- R – recettes de TVA,
- τ_N – taux normal de TVA,

$$B = (CF - R),$$

où :

B – base (l'assiette) fiscale potentielle,

CF – consommation finale.

Cette formule est similaire à celle utilisée pour calculer l'indicateur d'efficacité, mais il tient compte de l'assiette fiscale potentielle (base fiscale potentielle) et pas la consommation finale. L'assiette fiscale potentielle comprend toutes les livraisons de biens et les prestations de services à des consommateurs finaux, effectuées à titre onéreux par les entreprises ou autre personnes considérées comme « assujetti » de la TVA. Cependant, la statistique qui permet l'évaluation de cette base est celle de la consommation finale, déterminée selon les normes prévues par le Système de Comptabilité Nationale (SCN). Considérant que le SCN mesure les dépenses de consommation aux prix du marché, c'est-à-dire la TVA compris, les recettes de la TVA doivent être déduites de la consommation finale.

En France comme en Pologne, les recettes fiscales (composées d'impôts, taxes, contributions, prélèvements, cotisations, retenues et autres redevances) représentent l'écrasante majorité des recettes de l'état. Environ 95,2% des recettes en France et 90,7% en Pologne proviennent des recettes fiscales (*Le budget de l'État*, 2015, p. 61 ; *Analiza wykonania*, 2014, p. 82).

Parmi les impôts et taxes qui sont imposés en France les suivants rapportent le plus des recettes (d'après les données statistiques de l'année 2014) : taxe sur la valeur ajoutée (TVA) (52,2%), impôt sur le revenu des personnes physiques (IRPP) (24,7%), impôt sur les sociétés (IS) (12,5%), taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques (TICPE) (8,4%) (INSEE, Principaux impôts, en ligne). Les plus importantes recettes fiscales en Pologne se répartissent comme suivantes : impôts sur les biens et services (TVA) (48,5%), impôt sur le revenu des personnes physiques (16,9%), droits d'accise sur les carburants (10,8%), impôt sur les sociétés (9,1%) (*Analiza wykonania*, 2014, p. 84–87).

La TVA constitue en France et Pologne le premier impôt en valeur et le deuxième prélèvement obligatoire après les cotisations sociales. Le tableau 2 présente les comparaisons des recettes fiscales de TVA dans ces deux pays de 2010 à 2014. Dans cette période les recettes de TVA en France n'ont pas cessé de croître en volume pour atteindre 6,9% de PIB en 2014. La loi de finance rectificative pour 2012 a créé un nouveau taux réduit de TVA – 7% qui a été appliquée à une majorité de produits et services soumis précédemment au taux réduit de 5,5%. En 2014, le taux réduit de 7% a été augmenté à 10% et le taux normal a été augmenté de 19,6% à 20%. Ces augmentations de taux nominaux de la TVA semblent n'avoir eu aucune incidence sensible sur la recette réelle nette collectée par l'État.

En Pologne, les recettes fiscales de la TVA dans les années 2010–2014 ont été caractérisées par un dynamisme diversifié. En 2011, ces recettes ont monté

Tableau 2 : Recettes de TVA, part de la TVA dans PIB et recettes fiscales de l'état et l'écart de TVA en France et Pologne (2010–2014)

Période	FRANCE				POLOGNE					
	TVA (recettes total en millions d'euros)	Part de la TVA dans (%)		Écart de TVA		TVA (recettes total en millions PLN ; millions d'euro **)	Part de la TVA dans (%)		Écart de TVA	
		PIB	recettes fiscales de l'état	millions d'euros	% de VTTL*		PIB	recettes fiscales de l'état	millions PLN ; millions d'euros **	% de VTTL*
2010	135 578	6,8	51,2	14 972	10,0	109 717 (24 793)	7,6	48,5	28 504 (6441)	21,0
2011	140 552	6,8	54,2	13 423	9,0	122 647 (27 715)	7,8	49,7	32 306 (7300)	21,0
2012	142 527	6,8	51,7	21 186	12,0	116 265 (26 273)	7,1	48,3	40 968 (9258)	26,0
2013	144 301	6,8	49,8	20 490	13,0	116 607 (26 350)	7,0	46,9	39 655 (8961)	25,0
2014	148 129	6,9	52,2	24 477	14,0	122 671 (27 720)	7,1	48,8	38 917 (8794)	24,0

* La recette potentielle théorique découlant de l'application de la loi fiscale en fonction de la consommation des emplois taxables en comptabilité nationale à législation constante.

** La conversion en euros est faite sur la base des taux de change officiels établi par la Banque Nationale de Pologne au 16 décembre 2016 (1 EUR = 4,4253 PLN).

Source : (*Study and reports*, 2016, p. 32–43 ; INSEE, *Prélèvements obligatoires*, en ligne).

d'environ 11,8 points de pourcentage. À cette croissance a contribué l'augmentation des taux d'impôt – normal de 22 à 23% et réduit de 7 à 8%. La baisse des recettes de la TVA par rapport à la période antérieure est survenue dans les années 2012–2013. Ce fait a été la conséquence de la réduction de l'ampleur des investissements publics, qui constituent un élément de la base d'imposition de la TVA. De plus, en cette période-là on a également noté des changements dans la structure du chiffre d'affaires par rapport aux taux de la TVA. La consommation de produits et services taxés au taux normal a été réduite, alors qu'on a observé la croissance du chiffre d'affaires imposé avec des taux réduits. L'augmentation des recettes de la TVA en 2014 a résulté principalement des facteurs de nature macro-économique. Après deux ans de pause il y avait une forte augmentation de la demande intérieure. Les ventes de biens et services taxables au taux normal ont réalisé une croissance plus rapide que celles taxées aux taux réduits.

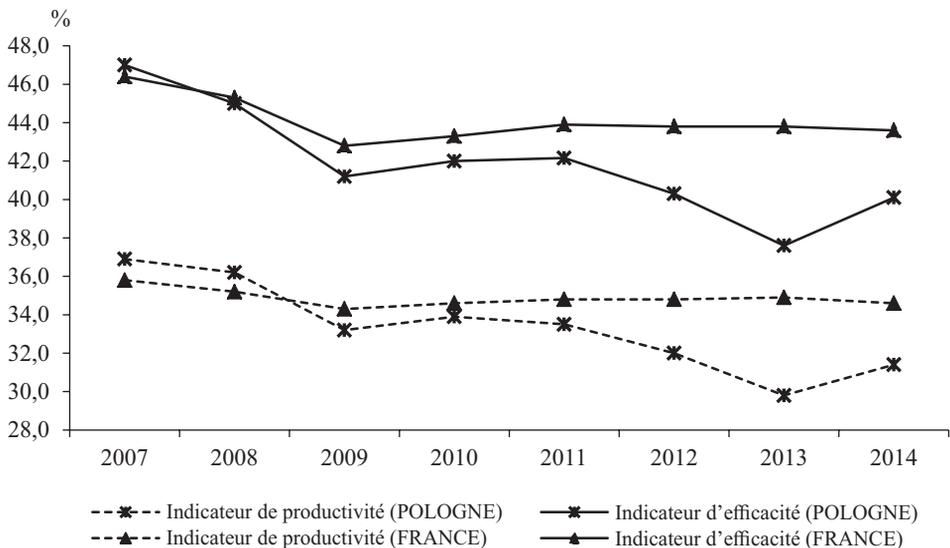


Figure 1 : L'indicateur de productivité et l'indicateur d'efficacité de la TVA en France et Pologne (2007–2014)

Source : (*Roczne wskaźniki makroekonomiczne*, en ligne ; INSEE, *Prélèvements obligatoires*, en ligne ; INSEE, *Le produit intérieur brut*, en ligne ; *Study and reports*, 2016, p. 32–43)

Au cours des dernières années la TVA est devenue de moins en moins efficace tant en France qu'en Pologne. Cette conclusion peut être tirée sur la base présentée dans la figure 1. En France, le ratio de productivité de la TVA a fléchi entre 2007 et 2014 de 1,2 points de pourcentage et ratio d'efficacité – de 2,8 points de pourcentage. En Pologne, au cours de la période mentionnée, le ratio de productivité s'est replié de 5,5 points de pourcentage et ratio d'efficacité – de 6,9 points

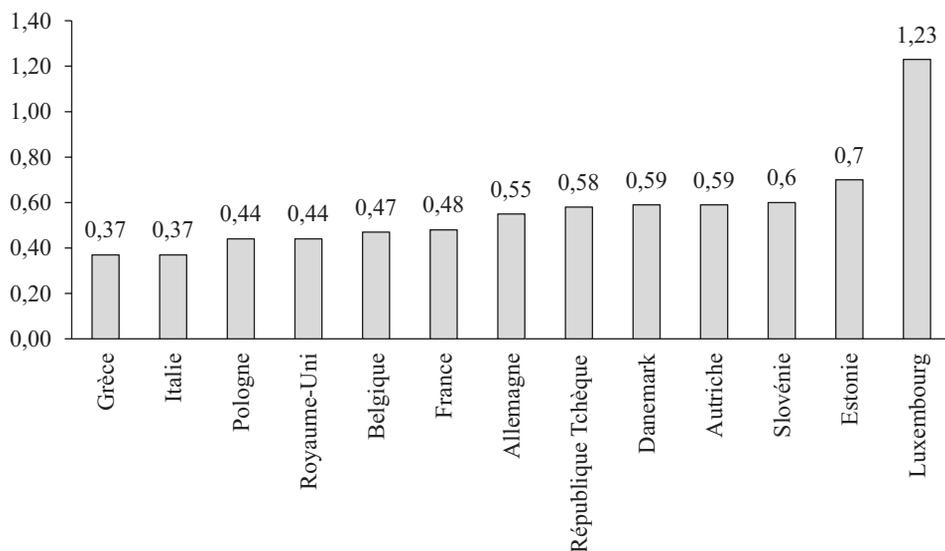


Figure 2 : L'indicateur de rendement de la TVA dans un éventail d'états européens en 2014

Source : (*Consumption Tax Trends*, 2016, p. 118)

de pourcentage. Ces deux indicateurs ont diminué significativement en Pologne dans la période de la crise financière récente et au cours des années 2011 à 2013. La crise financière a également été un facteur important de la baisse du ratio d'efficacité en France.

La performance de la TVA peut aussi être considérée lors de l'analyse de l'indicateur de rendement (RRT). Selon les données publiées par l'OCDE la moyenne simple de RRT a demeuré relativement stable à 0,56, par rapport à 0,55 en 2012, qui signifie que 44% des recettes de la TVA ne sont pas recueillies dans les pays de l'OCDE. Des études indiquent que, à long terme, il n'y a pas de corrélation directe entre le taux standard de la TVA et le ratio de rendement. Les pays appliquant les taux de TVA très différents peuvent avoir un ratio de rendement comparable. Ce ratio peut être influencé par le niveau d'application de taux réduits, des exemptions et des exonérations, plusieurs facteurs macro-économiques (par exemple la position du pays concernant des échanges internationaux, structure de la consommation, les cycles économiques), la fraude et les défaillances d'entreprises et d'efficacité de l'administration publique (Fouilleron, 2015, p. 107–108).

Figure 2 indique que la France affiche le ratio de rendement de 0,48, et la Pologne – de 0,44. Pendant une longue période, ce ratio en France et en Pologne s'est nettement dégradé, passant sous le seuil de 0,50 en 2008 dans ces deux pays. Parmi les pays européens, c'est le Luxembourg qui a le ratio de rendement de la TVA le plus élevé. Ce pays a un ratio supérieur à l'unité, en raison du poids des

services financiers dans son économie, situés hors du champ d'application ou exonérés de la TVA et n'ouvrant pas droit à déduction, ainsi que son positionnement dans les services électroniques du fait d'un taux de TVA particulièrement faible (15%). En outre, une grande partie de la TVA collectée en Luxembourg provient de taxation de transactions transfrontalières (Le taxe sur la valeur ajoutée, 2015, p. 82). La France et la Pologne ont un ratio de rendement de la TVA relativement faible en comparaison avec la moyenne arithmétique calculée pour l'Union Européenne. Nombreux pays ont un ratio de rendement supérieur que la France et la Pologne (par exemple l'Allemagne, Danemark, Autriche).

3. Dépenses fiscales en France et Pologne

Selon l'opinion de certains auteurs la faible performance de la TVA et dégradation d'indicateur de cette performance sont en raison d'une extension progressive du volume des taux réduits et des exonérations, c'est-à-dire des dépenses fiscales (Fouilleron, 2015, p. 113). L'application des taux réduits en France et Pologne est présentée dans le tableau 3. En totalité dix taux de TVA sont applicables en France : taux normal de 20% – pour la France métropolitaine et la

Tableau 3 : Taux de TVA selon les catégories de biens et services en France (métropolitaine) et Pologne

Catégories de biens et services	Taux d'impôt (%)	
	France	Pologne
Produits alimentaires	5,5, 10, 20	5, 8, 23
Distribution d'eau	5,5	8
Produits pharmaceutiques	2,1, 5,5, 10, 20	8
Équipement médical pour handicapés	5,5	8
Sièges d'enfant pour voitures	20	8
Transport de personnes	10	8
Livres	5,5, 20	5, 23
Livres sur d'autres types de support physique	5,5, 20	5, 23
Journaux quotidiens	2,1, 20	8, 23
Périodiques	2,1, 20	5, 8, 23
Entrées aux services culturels (spectacles, cinéma, théâtre)	5,5, 20	8
Entrées dans les parcs récréatifs	10, 20	8
TV payantes/ télédistribution	10	8, 23
Redevances publiques	2,1	23
Écrivains, compositeurs...	5,5	[ex], 8
Logements sociaux	5,5, 20	8

la suite tableau 3

Catégories de biens et services	Taux d'impôt (%)	
	France	Pologne
Rénovation et réparation de logements privés	10, 20	8, 23
Lavage de vitres et nettoyage de logements privés	10, 20	23
Intrants agricoles	10, 20	5, 8, 23
Hôtellerie	10	8
Les services de restaurant et de restauration	10	8
Entrées aux manifestations sportives	5,5	8
Utilisation d'installations sportives	20	8
Œuvres sociales non exonérées en vertu des articles 132, 135 et 136 de la directive 2006/112/CE	20	23
Services funèbres et de crémation	20	8
Soins médicaux et dentaires non exonérées en vertu de l'article 132 (1) points b) à e) de la directive 2006/112/CE	[ex]	23
Services de nettoyage voies publiques autres que les services fournis par les organismes visés à l'article 13 de la directive 2006/112/CE	10, 20	8
Petits services de réparation (y compris les travaux de réparation et de modification) :		
Bicyclettes	20	8
Chaussures et articles de cuir	20	8
Vêtements et linge de maison	20	8
Services de soins à domicile	5,5, 10	[ex], 23
Coiffure	20	8

[ex] – exonéré

Source : (*Taux de TVA*, 2016, p. 4-5).

Corse (avec l'exception du taux réduit de 13% pour les produits pétroliers), taux normal de 8,5% – pour Guadeloupe, Martinique et La Réunion (la TVA n'est pas imposée en Guyane et Mayotte), taux intermédiaire de 10% – pour la France métropolitaine et Corse, taux intermédiaire de 2,1% – pour Guadeloupe, Martinique et La Réunion, taux réduit de 5,5% – pour la France métropolitaine et la Corse, taux réduit de 2,1% – pour Guadeloupe, Martinique et La Réunion et certaines catégories de biens et services en Corse, taux réduit de 1,75% – pour Guadeloupe, Martinique et La Réunion, taux super-réduit de 2,1% – pour la France métropolitaine, taux super-réduit de 0,90% – pour la Corse et taux super-réduit de 1,05% – pour Guadeloupe, Martinique et La Réunion. En France métropolitaine, le taux réduit de 10% est appliqué, par exemple, sur les médicaments non remboursés par la sécurité sociale, la vente d'œuvres originales par les auteurs, le transport de voyageurs, alimentation animale, le taux de 5,5% –

Tableau 4 : Les plus coûteuses dépenses fiscales en TVA en France (2012–2014 ; millions d’euros)

	2012	2013	2014
Catégorie de <i>dépense fiscale</i>			
Taux de 7% (10%*) pour les travaux d’amélioration, de transformation, d’aménagement et d’entretien portant sur des logements achevés depuis plus de deux ans	5 040	5 040	3 890
Taux de 7% (10%*) applicable aux ventes à consommer sur place, à l’exception des ventes de boissons alcooliques	3 110	3 110	2 490
Taux de 2,1% applicable aux médicaments remboursables ou soumis à autorisation temporaire d’utilisation et aux produits sanguins	1 495	1 495	2 430
Taux de 7% (5,5%*) pour certaines opérations (livraisons à soi-même d’opérations de construction, livraisons à soi-même, de travaux de rénovation, ventes, apports, etc.) et taux de 7% (10%*) pour les livraisons à soi-même de certains travaux d’amélioration, de transformation, d’aménagement et d’entretien portant sur les logements sociaux et locaux assimilés suivants : <ul style="list-style-type: none"> – logements sociaux à usage locatif – logements destinés à la location – accession – logements relevant des structures d’hébergement temporaire ou d’urgence – logements relevant de certains établissements d’hébergement de personnes âgées ou handicapées – partie des locaux dédiés à l’hébergement dans les établissements d’accueil pour enfants handicapés 	1 150	1 110	1 350
Régime des départements de la Guadeloupe, de la Martinique et de La Réunion. Fixation des taux à : – 8,5% pour le taux normal ; – 2,1% pour le taux réduit	1 160	1 160	1 260
Taux de 5,5% pour les ventes portant sur certains appareillages, ascenseurs et équipements spéciaux pour les handicapés	700	700	750
Taux de 7% (10%*) pour la fourniture de logements dans les hôtels	810	810	650

Taux de 7% (10%*) pour les recettes provenant de la fourniture des repas par les cantines d'entreprises ou d'administrations			
et taux de 5,5% pour la fourniture de repas par des prestataires dans les établissements publics ou privés d'enseignement du premier et du second degré ainsi que pour les repas livrés par des fournisseurs extérieurs aux cantines, scolaires et universitaires notamment, qui restent exonérées de TVA	675	675	550
Autres dépenses fiscales	3 139	3 024	3 019
Dépense fiscale en TVA (montant total)	17 279	17 124	16 389
Dépense fiscale (montant total; budget de l'État)	72 191	72 016	80 015

* À compter du 1^{er} janvier 2014.

Source : (*Annexe au projet*, 2014, p. 163-174).

par exemple, pour les services rendus aux personnes handicapées ou âgées, les produits d'origine agricole, le bois de chauffage, les livraisons d'immeubles à caractère social et le taux de 2,1% – pour les médicaments remboursés par la sécurité sociale, les publications de presse, les 140 premières représentations de certains spectacles (par exemple les œuvres dramatiques, lyriques, musicales) sous certaines conditions.

C'est le caractère incitatif d'application de taux réduit de TVA en France qui déterminera si la mesure est classée comme dépense fiscale. En conséquence, l'application du taux réduit n'est pas toujours considérée comme les dépenses fiscales. Cela est le cas pour ces taux adoptés par le gouvernement suite à l'obligation communautaire. Ces taux sont traités comme des règlements généraux, s'ils ne sont pas destinés à stimuler un secteur ou une activité mais, s'ils visent la consommation de certains produits de base. Les taux suivants ne sont pas considérés, par exemple, comme les dépenses fiscales (Annexe au projet, 2016, p. 10–11) : taux de 10% sur les produits d'origine agricole, taux de 10% sur les œuvres d'art, objets de collection ou d'antiquité, taux réduit à 5,5% sur les livres, taux de 10% sur les préparations magistrales, certains produits officiels et médicaments ou produits pharmaceutiques.

Le coût total des dépenses fiscales en France est estimé à 80 015 millions d'euros en 2014 et les dépenses fiscales en impôt sur le revenu des personnes physiques composent une partie la plus importante en montant de la totalité des dépenses fiscales (41,5% en 2014). Les dépenses fiscales en TVA représentaient environ 20,5% de la totalité des dépenses fiscales (plus que les dépenses fiscales en taxe intérieure de consommation sur les produits énergétiques – 4,5%) et 11,1% de la totalité des recettes en TVA. Les huit premières dépenses fiscales constituent un montant presque 81,6% de la totalité des dépenses fiscales afférentes à la TVA (tableau 4).

En Pologne, à partir du 1er janvier 2011 le taux normal (standard) de TVA de 23% (Ustawa z dnia 11 marca 2004, 2004) est en vigueur. En outre, le taux de 8% aux livraisons, à l'acquisition intracommunautaire et l'importation entre autres : des denrées alimentaires, des produits liés à la protection de la santé ou des engrais, ainsi que les prestations de services suivants : liés à l'agriculture, à la foresterie, au transport, à l'hébergement, à l'admission à des événements sportifs, activités culturelles et récréatives, à l'élimination des déchets est appliqué. Avec le taux de TVA de 5% sont taxés entre autres : des animaux vivants, des plantes autres que vivaces, des fruits, des jus de fruits et légumes, des produits laitiers, de la viande, des poissons, des épices, des huiles, du pain frais, du pain croustillant et du pain grillé et des produits similaires grillés, des pâtes et d'autres produits similaires à base de farine, du pain sans levain et la chapelure, du couscous, des plats préparés, à l'exclusion des produits avec une teneur en alcool supérieure à 1,2%. Il est également appliqué pour des cartes produites par des méthodes poly-

graphiques (à l'exception des dépliants), des livres imprimés marqués avec des symboles ISBN, des livres émises sur disques, cassettes ou autre stockage (portant les symboles ISBN), des publications en braille, des revues professionnelles et des notes sous la forme imprimée. Le taux de 0%, entre autres, pour la fourniture d'ordinateurs, de serveurs, moniteurs et ensembles d'ordinateurs de bureau des unités centrales est également applicable.

Autrement que ce soit en France, en Pologne, le montant des dépenses fiscales dans la TVA dépasse la valeur des dépenses fiscales dans l'impôt sur le revenu des personnes physiques. En évaluant le montant des dépenses fiscales dans la TVA, il convient de souligner, cependant, que dans les rapports du Ministère des Finances concernant les préférences fiscales sont prises en compte les conséquences fiscales de l'application de tous les taux réduits de la TVA. En 2014, les dépenses fiscales dans la TVA ont atteint jusqu'à 54,8% du montant total des dépenses fiscales et 35,7% des recettes de la TVA. Les secondes dépenses à point de vue de quotas – dans l'impôt sur le revenu des personnes physiques – représentaient 26,3% des dépenses fiscales totales. La prédominance sous quota des dépenses fiscales dans la TVA sur les dépenses fiscales dans d'autres taxes se maintient depuis plusieurs années. Un domaine clé de soutien parmi les préférences trouvées dans la TVA, comme dans d'autres taxes, est le soutien de la famille et l'assistance sociale. Les plus coûteuses dépenses fiscales en TVA en Pologne sont décrites dans le tableau 5. Les huit premières dépenses fiscales constituent en montant presque 61,5% de la totalité des dépenses fiscales en TVA.

Le champ d'application exagérément extensif d'exonération et du taux réduit de TVA n'est pas la seule avec responsabilité pour le manque de gain fiscal. Dans ce contexte, la fraude à la TVA est un autre facteur important. L'un des indicateurs utilisés pour mesurer l'ampleur de cette fraude dans l'Union Européenne est l'écart de TVA. Il est calculé par la Commission Européenne (VAT gap), par l'OCDE (compliance efficiency ratio ; ratio de conformité) ainsi que par l'INSEE et défini comme la différence entre la recette théorique découlant de l'application de la loi fiscale (VTTL) et le montant effectivement collecté. Ce ratio peut inclure aussi une part de non-conformité de la recette au regard de la fraude, mais également des non recouvrements liés à la disparition des entreprises assujetties (fraude intracommunautaire à l'opérateur défaillant ou fraude carousel). Dans les nouveaux membres de l'Union Européenne, la Pologne inclus, l'écart de TVA est plus élevé que la moyenne calculée pour l'UE, qui a atteint 10,4 (en % de VTTL) en 2014. En France, l'écart de TVA en % de VTTL oscille autour de la moyenne de l'UE.

La Commission Européenne calcule aussi le soi-disant l'écart discrétionnaire (policy gap) qui indique le montant supplémentaire des recettes de TVA, qu'un membre pourrait en théorie, (en cas de conformité fiscale parfaite), percevoir s'il applique un taux de TVA uniforme sur tous les biens et services. Selon des évalua-

Tableau 5 : Les plus coûteuses dépenses fiscales en TVA en Pologne (2012–2014)

Catégorie de dépense fiscale	2012		2013		2014	
	millions PL	millions d'euros *	millions PLN	millions d'euros*	millions PLN	millions d'euros*
Taux de 8% pour les travaux de construction dans le domaine du logement	11 204	2 532	11 320	2 558	10 305	2 329
Taux de 8% pour les produits pharmaceutiques	4 867	1 100	5 079	1 148	5 189	1 173
Taux de 5% pour la viande fraîche et les produits transformés à base de viande	2 864	647	2 817	637	2 930	662
Taux de 8% pour les services urbains et suburbains de transport de passagers	1 722	389	1 892	428	1 938	438
Taux de 5% pour les produits laitiers	1 780	402	1 882	425	1 663	376
Taux de 5% et 8% pour les plantes vivantes et aux autres produits de la floriculture	1 874	423	1 347	304	1 262	285
Taux de 8% pour les services de restauration	1 824	412	1 825	412	2 038	461
Taux de 5% et 8% pour les produits de panification, pâtisserie et gâteaux	1 547	350	1 536	347	1 580	357
Autres dépenses fiscales	14 830	3 351	15 689	3 545	16 848	3 807
Dépense fiscale en TVA (montant total)	42 512	9 607	43 387	9 804	43 753	9887
Dépense fiscale (montant total; budget de l'État)	73 795	16 676	76 945	17 388	79 777	18 027

* La conversion en euros est faite sur la base des taux de change officiels établi par la Banque nationale de Pologne au 16 décembre 2016 (1 EUR = 4,4253 PLN).

Source : (*Preferencje podatkowe*, 2015, p. 30 ; *Preferencje podatkowe*, 2014, p. 29 ; *Preferencje podatkowe*, 2013, p. 29 ; *Preferencje podatkowe*, 2012, p. 30 ; *Wartość preferencji*, 2015, p. 65–75, *Wartość preferencji*, 2014, p. 22–39).

tions de la Commission Européenne, la France a un ratio d'écart discrétionnaire parmi les plus élevés d'Europe (51,8% en 2014). Le moyen de l'UE a atteint 43,8% en 2014 (Study and reports, 2016, p. 53). En Pologne ce ratio est aussi supérieur au moyen de l'UE et a dépassé 49,0% en 2014.

Conclusion

Entre les États membres de l'Union Européenne, il existe des différences en termes de la définition des dépenses fiscales, y compris le standard fiscal en tant que base pour la formulation de cette définition, les méthodes d'estimation de la valeur des dépenses fiscales et la portée des informations saisies dans les rapports concernant ces dépenses. Entre la France et la Pologne il y a dans ce cadre un certain nombre de similitudes. Comme standard fiscal sont considérées dans les deux pays les dispositions communautaires obligatoires et harmonisées, des mesures facultatives y constituant alors un écart par rapport à ce standard et sont classés comme dépenses fiscales. La France et la Pologne utilisent la même méthode pour estimer les dépenses fiscales (la méthode perte (gain) initiale de recettes).

Des similitudes peuvent être observées aussi dans le cadre du rôle joué dans le système des finances publiques de la France et de la Pologne par la taxe sur la valeur ajoutée. Elle constitue dans les deux pays la source la plus importante des recettes fiscales du budget de l'état, son efficacité fiscale étant cependant inférieure que dans d'autres membres de l'Union Européenne. Les facteurs importants qui réduisent l'efficacité de la TVA comprennent, en particulier, les dépenses fiscales sous la forme des taux d'imposition réduits. L'analyse de l'impact de ces dépenses sur les recettes fiscales est une tâche complexe, car, en France, contrairement à la Pologne, pas tous les taux réduits sont classés comme dépenses fiscales. Ainsi, le montant total des dépenses fiscales présenté dans les rapports en France et en Pologne est dans une certaine mesure incomparable. L'évaluation du montant de la perte de recettes fiscales pour les impôts particuliers est également entravée par le manque de données. Les données présentées dans les rapports en France concernent plusieurs années, y compris également l'estimation de la valeur des dépenses fiscales dans la prochaine année. En Pologne, les rapports comprennent uniquement les données relatives à l'année précédente.

Dans les deux pays, les taux réduits de la TVA s'appliquent à un certain nombre de catégories de biens et services. Il sont imposés non seulement sur les produits alimentaires de base, les produits pharmaceutiques ainsi que des magazines, des livres, des services culturels, services de restauration ou de transport. En Pologne, les taux réduits sont appliqués dans une gamme légèrement plus large qu'en France. Elles concernent, par exemple, services à forte intensité de main-d'œuvre, des sièges pour le transport d'enfants dans les voitures, des services funéraires ou des services liés à l'exploitation d'installations sportives. En France, ces biens et services sont soumis au taux normal. Parmi les dépenses fiscales dans la TVA les plus coûteuses en France pour le budget de l'état on indique des taux réduits pour les territoires d'outre-mer, des services gastronomiques et d'hébergement touristique ainsi que les travaux de rénovation et de réparation de bâtiments ou d'habitations. En Pologne, toutefois, les dépenses fiscales les plus coûteuses dans

la TVA comprennent des taux réduits pour les produits alimentaires et les produits pharmaceutiques (en France exclus de la catégorie des dépenses fiscales), ainsi que des travaux de rénovation et de construction. Le coût des mesures recensées mais non classées en dépenses fiscales en France a été évalué à 24 130 millions d'euros pour 2014 (ce qui comprend le coût de taux réduits (5,5%) sur l'eau, les boissons non alcooliques, les produits destinés à l'alimentation humaine – à 19 800 millions d'euros).

Les conséquences budgétaires des dépenses fiscales dans la TVA peuvent être déduites sur la base de l'analyse de la législation. En France, le taux standard est inférieur à celui en Pologne de même que la différence en points de pourcentage entre le taux standard et le taux réduit. Cela se traduit par une perte de revenus relativement élevée (par rapport aux recettes de la TVA) en raison d'application des taux réduits plus bas en Pologne qu'en France. La principale justification d'application des taux réduits de la TVA pour les biens sélectionnés est l'augmentation de leur disponibilité pour les ménages ayant les revenus les plus faibles. Cette justification est cependant considérée comme controversée, car également les gens ayant des revenus élevés bénéficient des biens taxés avec ces taux. Les partisans de la liquidation de ces taux indiquent que le taux d'imposition uniforme pourrait contribuer à une augmentation des recettes fiscales et de l'efficacité de la TVA, ainsi qu'à la simplification du système fiscal et la réduction de l'ampleur de la fraude.

Bibliographie

- Analiza wykonania budżetu państwa i założeń polityki pieniężnej w 2014 roku.* (2015). Warszawa : NIK.
- Annexe au projet de loi de finances pour 2016. Évaluations des voies et moyens. Dépenses fiscales.* (2016). Paris : Ministère d'Économie et des Finances.
- Annexe au projet de loi de finances pour 2014. Évaluation des voies et moyens. Dépenses fiscales.* (2014). Paris : Ministère d'Économie et des Finances.
- Bauger, L. (2014). *The use of tax expenditures in times of fiscal consolidation.* Brussels : European Commission.
- Consumption Tax Trends. VAT/GST and excise rates, trends and policy issues.* (2014). Paris : OECD.
- Consumption Tax Trends. VAT/GST and excise rates, trends and policy issues.* (2016). Paris : OECD.
- Directive 2006/112/CE du Conseil du 28 novembre 2006 relative au système commun de la taxe sur la valeur ajoutée, JO L 347 du 11.12.2006, p. 1–118.
- Ebrill, L., Keen M., Bodin J.-P. et Summers V. (2011). *The Modern VAT.* Washington : International Monetary Fund.

- Ebrill, L., Keen, M., Bodin, J.-P. et Summers, V. (2002). L'attrait de la taxe sur la valeur ajoutée. *Finances & Développement*, juin, 44–47.
- Eurostat. Structure of taxes by economic function. (2016). Repéré à <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Eurostat. Government deficit/surplus, debt and associated data. (2016). Repéré à <http://ec.europa.eu/eurostat>
- Feldstein, M.S. (2014). *Raising revenue by limiting tax expenditures*. National Bureau of Economic Research. Massachusetts, Repéré à <http://www.nber.org/papers/w20672>
- Fünfundzwanzigster Subventionsbericht : Bericht der Bundesregierung über die Entwicklung der Finanzhilfen des Bundes und der Steuervergünstigungen für die Jahre 2013 bis 2016*. (2015). Bonn : BMF.
- Fouilleron, A. (2015). *La taxe sur la valeur ajoutée et les finances publiques*. Rapport particulier n° 6. Paris : Conseil des prélèvements obligatoire.
- INSEE. *Le produit intérieur brut (PIB) et ses composantes à prix courants*. Repéré à <https://www.insee.fr/fr/accueil>
- INSEE. *Prélèvements obligatoires des administrations publiques et des institutions communautaires*. (2016). Repéré à <https://www.insee.fr/fr/accueil>
- INSEE. Principaux impôts par catégories. (2016). Repéré à <https://www.insee.fr/fr/accueil>
- James, K. (2015). *The rise of the value-added tax*. Cambridge : Cambridge Tax Law Series. doi : 10.1017/CBO9781107358522.
- Kraan, D.-J. (2004). Dépenses hors budget et dépenses fiscales. *Revue de l'OCDE sur la gestion budgétaire*, 4(1), 143–169.
- La maîtrise des niches sociales : un enjeu toujours majeur. Sécurité sociale*. Rapport sur l'application des lois de financement de la sécurité sociale. (2013). Paris : Cour des comptes.
- Le budget de l'État en 2014. Résultats et gestion*. (2015). Paris : Cour des comptes.
- Les dépenses fiscales dans les pays de l'OCDE*. (2010). Paris : OECD.
- La taxe sur la valeur ajoutée*. Paris : Conseil des prélèvements obligatoire.
- Marini, P. (2011). *Rapport d'information fait au nom de la commission des finances (I) sur les allègements de prélèvements obligatoires*. Paris : Sénat de la République Française.
- Preferencje podatkowe w Polsce*. (2010). Warszawa : Ministerstwo Finansów.
- Preferencje podatkowe w Polsce*. (2012). Warszawa : Ministerstwo Finansów.
- Preferencje podatkowe w Polsce*. (2013). Warszawa : Ministerstwo Finansów.
- Preferencje podatkowe w Polsce*. (2014). Warszawa : Ministerstwo Finansów.
- Preferencje podatkowe w Polsce*. (2015). Warszawa : Ministerstwo Finansów.
- Roczne wskaźniki makroekonomiczne. Repéré à <http://stat.gov.pl/wskazniki-makroekonomiczne>
- Study and reports on the VAT gap in the EU-28 Member States : 2016 Final Report. (2016). TAXUD/2015/CC/131. Warsaw : Center for Social and Economic Research.
- Surrey, S. et McDaniel, P.R. (1976). The Tax Expenditure Concept and the Budget Reform Act of 1974. *Boston College Industrial and Commercial Tax Review*, 17(5), 679–737.
- Taux de TVA appliquée dans les États membres de l'Union européenne, situation au 1 janvier 2016*. (2016). Bruxelles : Commission européenne.

Tax expenditures in direct taxation in EU member states. (2014). Brussels : European Commission.

Tax Reforms in EU Member States. Tax policy challenges for economic growth and fiscal sustainability. (2014). Luxembourg : Office for Official Publications of the European Communities.

Ustawa z dnia 11 marca 2004 o podatku od towarów i usług, Dz. U. z 2011 r. Nr 177, poz. 1054 ze zm.

Wartość preferencji podatkowych. (2014). Warszawa : Ministerstwo Finansów.

Wartość preferencji podatkowych. (2015). Warszawa : Ministerstwo Finansów.

Partie V

**ÉCOLOGIE ET CHANGEMENTS
CLIMATIQUES :
DÉFIS ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUE**

Matouk BELATTAF

Université de Béjaia, Algérie

matoukb@yahoo.fr

CHANGEMENTS CLIMATIQUES ET FLUX MIGRATOIRES ACTUELS ET FUTURS : ÉTAT DES LIEUX ET IMPACTS DANS LE CAS DE L'AFRIQUE

Résumé : Pendant longtemps, l'on s'est intéressé aux flux migratoires générés par les conflits et les raisons économiques et politiques. Mais les migrations pour des raisons environnementales ou écologiques, s'avèrent de plus en plus grandissantes et vont crescendo. Outre les catastrophes et désastres naturels, la mondialisation et les changements climatiques causés par les activités humaines viennent accentuer les transformations et dégradations de l'environnement et par conséquent, les migrations qui y sont liées. De ce fait l'on peut considérer que les migrations environnementales, avec les changements climatiques et leurs effets constituent l'une des préoccupations mondiales majeures et un principal enjeu dans les politiques publiques du siècle actuel.

Les régions les plus exposées – zones côtières et deltas surpeuplés, pays insulaires, Sahel -poussent les populations à quitter leurs lieux de vie pour des espaces plus cléments. Ce qui, à long terme avec la croissance démographique, met en péril la sécurité alimentaire et hydrique, la stabilité politique et économique et les moyens de subsistance et paysages. Le papier se focalise sur 5 points : les migrations environnementales : quelques caractéristiques ; les catastrophes et désastres naturels et technologiques les impacts du changement climatique ; les causes de la faim dans le monde et les COP21 et COP22 comme solution ?

Mots-clés : changement climatique, flux migratoires, migrations environnementales, Afrique.

JEL classification : F2, Q2, Q3, Q5.

CLIMATE CHANGE AND CURRENT AND FUTURE MIGRATORY FLOWS: CURRENT STATE AND IMPACTS IN THE CASE OF AFRICA

Abstract : For a long time, attention was paid to migration flows generated by conflicts and economic and political reasons. But migration, for environmental or ecological rea-

sons, is increasingly becoming more and more crescendo. In addition to natural disasters and disasters, globalization and climate change caused by human activities are increasing environmental change and degradation, and therefore associated migration. As a result, environmental migrations, with climate change and their effects, can be considered one of the major global concerns and a major issue in public policy in the current century.

The most exposed regions – coastal areas and overcrowded deltas, island countries, Sahel – are pushing people to leave their places of life for more mature spaces. This jeopardizes food and water security, political and economic stability, livelihoods and landscapes. The paper will focus on the following five points: Environmental migrations: some characteristics; Natural and technological disasters and disasters; Impacts of Climate Change; The causes of hunger in the world and COP21 and COP22 as a solution?

Keywords : climate change, migratory flows, environmental migration, Africa.

Introduction

L'humanité a, de tout temps, connu des déplacements et des mouvements migratoires pour occuper et transformer les espaces plus favorables et s'y adapter. Pendant longtemps, l'on s'est intéressé aux flux migratoires générés par les conflits et les raisons économiques et politiques (réfugiés, asile, travail, persécutions...). Cependant, les migrations pour des raisons écologiques ou environnementales, s'avèrent de plus en plus grandissantes et vont crescendo pour atteindre des proportions importantes. Outre les catastrophes et désastres naturels – sécheresses, inondations, tempêtes, séismes, ouragans etc. – d'autres causes comme la mondialisation, et surtout le phénomène des changements climatiques causés par les activités humaines viennent accentuer les transformations et dégradations de l'environnement et par conséquent, les migrations qui y sont liées. Ainsi, les migrations environnementales, comme les changements climatiques, constituent une préoccupation mondiale majeure et enjeu principal dans les politiques publiques du siècle actuel.

Aucune région du monde n'est épargnée, mais certaines sont plus exposées (zones côtières, deltas, pays insulaires, Sahel) poussant les populations à quitter leurs lieux de vie pour des espaces plus cléments. Ce qui est aggravé par la croissance démographique de ces régions pauvres et en développement, mettant en péril la sécurité alimentaire et hydrique, la stabilité politique et économique, moyens de subsistance et paysages. Ce qui nous amène aux questions suivantes : Ces migrations environnementales sont-elles volontaires ou forcées ? Quelle part du climat et des activités humaines sur l'environnement dans ces flux ? Quelles mesures prises par les pouvoirs publics et organisations internationales pour ce phénomène ? Quelle est la situation en Afrique et quelles perspectives ? La réponse sera en 5 points : les migrations environnementales : quelques caractéristiques ;

les catastrophes et désastres naturels et technologiques ; impacts du changement climatique ; les causes de la faim dans le monde, la COP21 et la COP22 comme solution ?

1. Les migrations environnementales : quelques caractéristiques

Les rapports entre environnement et migrations constituent un aspect incontournable des réalités migratoires dans le domaine académique et politique. L'expression migration climatique, écologique ou environnementale recoupe un grand nombre de situations migratoires différentes : migrations forcées ou volontaires ; la plupart, internes, d'autres internationales; certaines de courte durée, d'autres longues /permanentes. Ce qui caractérise et distingue les migrations environnementales des autres types de migrations :

- Dégradation de l'environnement marquée : contrainte à la migration est forte, réduisant le libre arbitre dans le chef du migrant quant aux modalités de sa migration, y compris quant à sa destination.
- Migrations essentiellement internes. Les migrations internationales sont l'exception. Confronté à une dégradation de son environnement, le migrant aura tendance à se déplacer sur une courte distance, sans s'éloigner beaucoup de son habitat d'origine.
- Les migrants ne fuient pas leur pays, mais leur environnement immédiat : une migration sur une longue distance les couperait de leurs réseaux sociaux, et de la possibilité d'assistance par leur État s'ils migrent à l'étranger.

Trois dimensions des migrations environnementales :

- leur durée (de quelques jours à une migration permanente),
- leur niveau de préparation (de l'évacuation brutale à la migration planifiée),
- leur niveau de coercition, étant étendu qu'aucune migration n'est jamais complètement forcée ni absolument volontaire.

1.1. Impact du changement climatique sur les migrations

Trois types d'impacts du changement climatique (CC) susceptibles de provoquer des flux migratoires significatifs : l'intensité accrue des catastrophes naturelles, la hausse du niveau des mers et la raréfaction des ressources d'eau potable – appelée stress hydrique.

Ces trois types de changements présentent des différences importantes : les catastrophes naturelles sont brutales et localisées, tandis que la hausse du niveau des mers et le stress hydrique sont plus progressifs et concernent de vastes régions ; selon le cas, un retour dans la région d'origine après la migration sera possible ou pas. Ces différents types de changements ne produiront pas non plus des migrations similaires, et n'appellent donc pas de réponses politiques identiques.

Dans le contexte des changements climatiques, l'Afrique se trouve dans une situation paradoxale en ayant le moins d'incidences sur l'augmentation des GES, responsables du réchauffement climatique¹, mais, en étant le continent le plus impacté, notamment ces dernières décennies, en connaissant d'importants changements climatiques, au niveau des températures, des précipitations ou des événements extrêmes. Comment les pays africains s'adapteront-ils aux CC ? Quelle politique de développement à adopter ?

C'est à ce questionnement que s'est intéressé dans ses activités, l'UNESCO pour traiter des migrations environnementales dans le Sahel. Ainsi il est admis que la relation entre changement climatique et migration n'est pas principalement technique [...] d'élaborer des réponses fondées sur une bonne connaissance des phénomènes en permettant le dialogue entre recherche et politique, à part égale sans subordination (Thiam et Crowley, 2014).

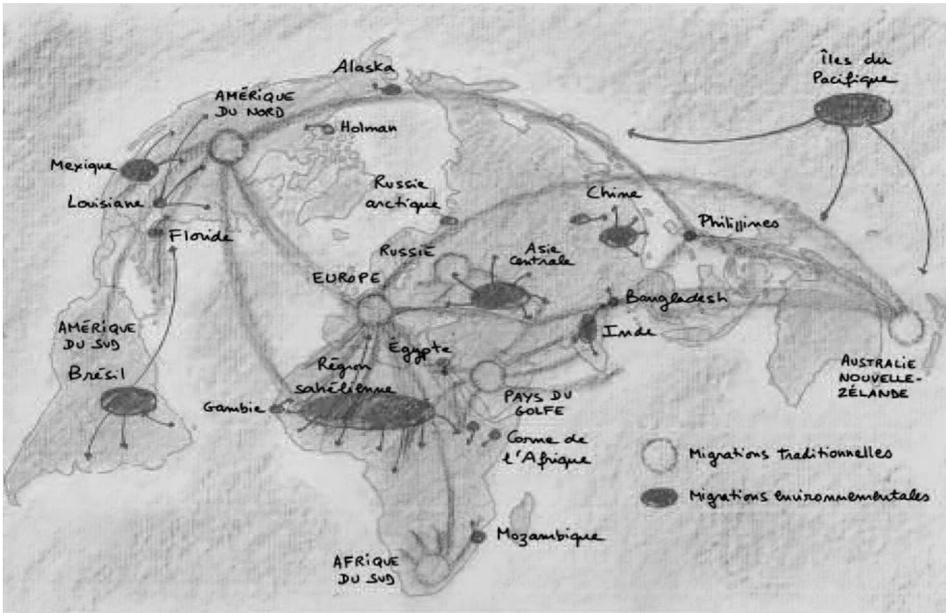


Figure 1 : Carte schématique des principales migrations environnementales

Source : (Ionesco, Mokhnacheva et Gemenne, 2016)

¹ L'Afrique dans le contexte des changements climatiques, colloque de l'Institut des Etudes Africaines ; Rabat, Maroc, les 20–21 octobre 2016 (<http://calenda.org/361207> Po, 2016).

1.2. Principales évolutions climatiques à l'horizon 2030

De manière générale, les impacts physiques du CC peuvent être regroupés comme suit :

- augmentation de la température moyenne du globe ;
- modification de la pluviométrie ;
- fonte des glaces (glaciers de montagne, banquise arctique...);
- acidification des océans (captation du CO₂ rejeté dans l'atmosphère) ;
- hausse du niveau des mers et océans (réchauffement et fonte des glaces) ;
- multiplication des phénomènes climatiques extrêmes (vagues de chaleur, sécheresses, inondations, cyclones, etc.) ; ce qui induirait inévitablement des flux migratoires vers d'autres espaces plus cléments ou à s'y adapter.

2. Les catastrophes et désastres naturels

L'on synthétise dans le tableau suivant les plus importantes catastrophes naturelle et technologiques depuis près de 60 ans.

Tableau 1: Quelques grandes catastrophes naturelles et technologiques

Type	Décès en moyenne	Événement	Lieu	Date
Séismes	448 885	Tangshan*	Chine	1976
	20 000	Séisme à El Asnam *	Algérie	Oct. 1980
	50 000	Manjil Rudbar	Iran	1990
	4 500	Séisme à Boumerdes*	Algérie	Mai 2003
	100 000	–	Cachemire	Oct. 2005
	87 620	Sichuan	Chine	Mai 2008
	237 340	Haïti	Haïti	Janv. 2010
Tsunami	225 500	Tsunami en Océan indien*	Indonésie, Inde, Sri Lanka, Thaïlande	Déc 2004
	15881 & 2668 disparus	Séisme et tsunami **	Japon	Mars 2011
Épidémies	300 000 000	Variole	Monde entier	1900– 1980
	165 000 000	Paludisme/Malaria	Monde entier	xx ^e s. – 2007
	70 000 000	Tuberculose	Monde entier	xx ^e s.– 2007
	30 000 000	Épidémie du Sida	Monde entier	1981–à ce jour
	250 000	Grippe saisonnière	Monde entier	en avril 2009
Cyclone	362 000	Cyclone de Bhola *	Bangladesh	Nov. 1970
	138 866	Cyclone Gorky*	Bangladesh	avril 1991
	138 366	Cyclone Nargis	Birmanie	avril 2008
Canicule	70 000	Canicule européenne*	Europe	2003

la suite tableau 1

Type	Décès en moyenne	Événement	Lieu	Date
Inondations	229 000	Typhon Nina*	Chine	1975
	100 000	Hanoi et Red River	Viêt-Nam	1971
	15 000	–	Inde	1979
	139 000	–	Bangladesh	1991
Avalanche	20 000	due au séisme de 1970	Pérou	1970

Type	Événement	Lieu	Date
2500 morts et séquelles sur 200 000	Fuite à l'usine de pesticides de Bhopal	Inde	Déc. 1984
33 morts et + 100 000 personnes irradiées	Incendie du réacteur de la centrale nucléaire de Tchernobyl,	Ukraine	Avril 1986
> 30 morts	Explosion à l'usine de chimie à Toulouse	France **	2001
> 1 000	Effondrement d'un immeuble à Dacca	Bangladesh**	Avril 2013
> 173	Explosion entrepôt de produits toxiques	Chine**	Août 2015

* : Emission de la Chaîne de TV « La Cinquième » du 23/02/02 à 12 h.

** : Nos compléments sur la base des actualités.

Source : (Gataloup, 1995, p. 27).

3. Impacts du changement climatique

17 pays peinent à se relever après 2 années consécutives de sécheresse : 38 millions de personnes à risque d'insécurité alimentaire, impliquant le recours à l'aide alimentaire internationale... mais l'aide d'urgence n'est pas la réponse à la sécheresse (<http://www.irinnews.org/fr/report/102319/un-invité-indésirable-l'afrique-face-à-el-niño-en-2016>).

D'ici 2080, les changements climatiques auront des conséquences impressionnantes :

- 75% de la population africaine pourrait être exposée à la faim ;
- 75 millions d'hectares de terres actuellement adaptées à l'agriculture pluviale disparaîtraient en Afrique subsaharienne ;
- le PIB agricole régresserait jusqu'à 8% en Afrique subsaharienne ; et
- la demande d'irrigation progresserait de 5 à 20% dans le monde entier ; ces chiffres parlent d'eux-mêmes.

Et au-delà de l'Afrique, le PNUD a estimé à 600 millions le nombre de personnes souffrant d'insécurité alimentaire qui pourraient s'ajouter d'ici 2080 aux 805 millions actuellement en proie à la faim dans le monde. Tout récemment, selon l'ONU, près de 108 millions de personnes dans le monde sont confrontées

à une insécurité alimentaire grave (<http://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/2017/03/31/>).

Tableau 2 : Pays à risques et menacés

Pays	Nombre de personnes à risque
Angola	1,2 million
Burundi	3 millions
Djibouti	227 463
Érythrée	+ de 450 000
Éthiopie	5,7 millions
Kenya	2,6 millions
Lesotho	159 959
Madagascar	978 000
Malawi	6,7 millions
Mozambique	+ de 2 millions
Rwanda	chiffre inconnu
Somalie	6,2 millions
Soudan	4,6 millions
Swaziland	638 000
Tanzanie	chiffre inconnu
Ouganda	+ de 390 000
Zimbabwe	4,1 millions

Source : Élaboration propre à partir des données d'Irinnews-report de 2016.

Ces 600 millions en plus seraient directement liés au changement climatique.

10 conséquences concrètes du réchauffement climatique

Risques sanitaires, augmentation de la pauvreté, espèces et lieux menacés... Les exemples de l'impact du réchauffement climatique sont nombreux. La COP21, de décembre 2015 à Paris, s'est fixée pour objectif de maintenir le réchauffement climatique à moins de 2 °C. Si cela n'était pas fait, les conséquences pourraient être dramatiques : 10 exemples concrets.

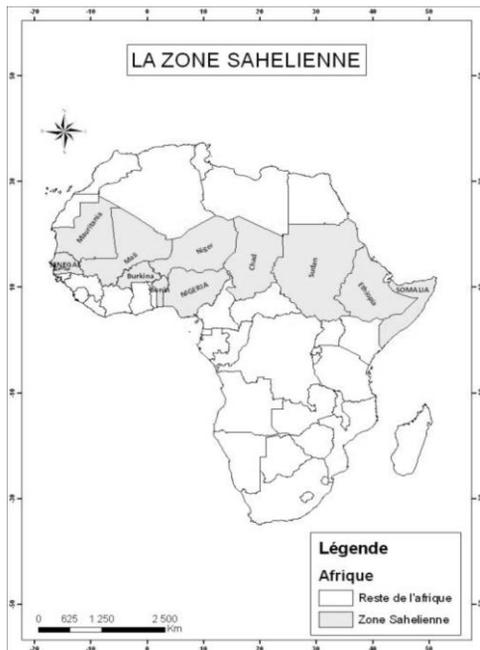
- Des îles paradisiaques menacées de disparition
- Miami, Tokyo, Amsterdam envahies par les eaux ?
- Des records de chaleur
- 250 millions de réfugiés climatiques en 2050 ?
- Explosion de la pauvreté d'ici à 2030
- Recrudescence des maladies
- Animaux : une espèce sur six pourrait disparaître
- Disparition de la Grande Barrière de Corail
- Bientôt plus de vins de Bordeaux et de la vallée du Rhône ?
- Forte augmentation des turbulences en avion

Comme le montrent les cartes (figures 2 et 3), en Afrique de l'Est et sahélienne, la situation alimentaire est préoccupante : conflits et/ou la sécheresse dans la sous-région reste tributaire de l'aide alimentaire. Selon le Secours catholique, « Plus de 10 millions de personnes ont besoin d'une aide d'urgence dans la région subissant une situation humanitaire catastrophique jamais atteinte depuis soixante ans ».

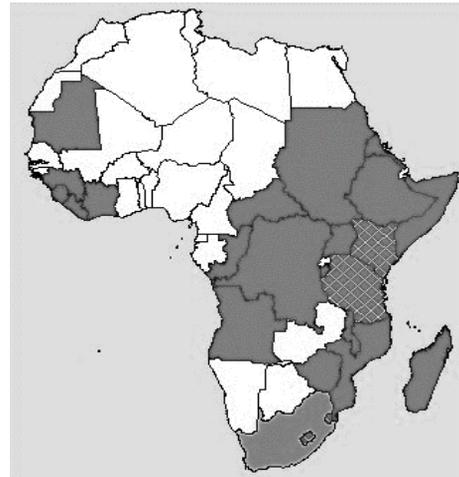
La figure 2 illustre également la tragédie africaine en matière alimentaire

- sur les 36 pays face à une crise alimentaire, 21 sont Africains ;
- en 2015, la demande en denrée alimentaire sur le continent africain devrait représenter l'équivalent de 100 milliards de dollars, soit 2 fois plus qu'en 2000 ;
- les pauvres consacrent en moyenne 70 à 75% de leurs revenus pour se nourrir ;
- les prix mondiaux du blé ont augmenté de 181% sur les 36 mois précédant février 2008, mettant l'Afrique dans une situation encore plus insoutenable ;
- 218 millions d'Africains souffrent de faim chronique et de malnutrition ;
- Somalie, Éthiopie, Érythrée, Soudan, Burundi, RDC, Libéria, Ouganda, Angola, Irak et Afghanistan font partie des 16 pays particulièrement vulnérables face à la faim ;
- L'Afrique fait face aux cas extrêmes: catastrophe humanitaire en Somalie en 2011.

A – Le Sahel, plus grande victime du CC



B – Perspectives de récolte et pénuries alimentaires



Afrique de l'Est et sahélienne, situation alimentaire est préoccupante: conflits et/ou sécheresse dans la sous-région reste tributaire de l'aide alimentaire.

« Plus de 10 millions de personnes ont besoin d'une aide d'urgence dans la région subissant une situation humanitaire catastrophique jamais atteinte depuis soixante ans », selon le Secours catholique.

Figure 2 : Sahel, plus grande victime du CC et pénuries alimentaires en Afrique

Source : (<http://www.un.org/sustainabledevelopment/fr/2017/03/31/>)

Il y a 7,4 décès/jour pour 10 000 personnes, pour déclarer un pays en situation de famine, le seuil est de 2 décès sur 10 000 personnes par jour. 4 millions sont menacés par la famine au point d'en mourir et les moyens pour lutter contre cette famine sont insuffisants et même les efforts de l'ONU et des ONG sont inopérants pour apporter de la nourriture aux populations des régions en guerre civile (figures 3 et 4).

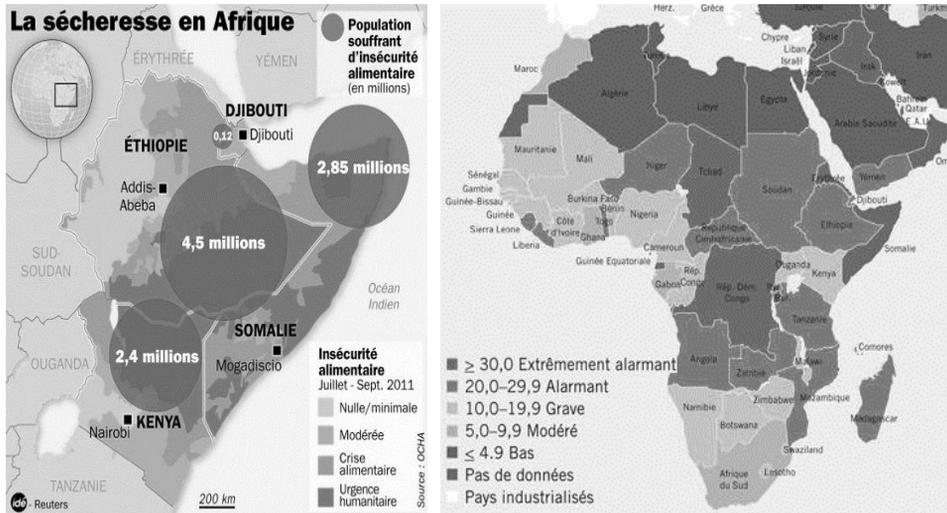


Figure 3: Sécheresse et famine en Afrique

Source: (ifpri, weithungerhilfe, Concern et ACTED)

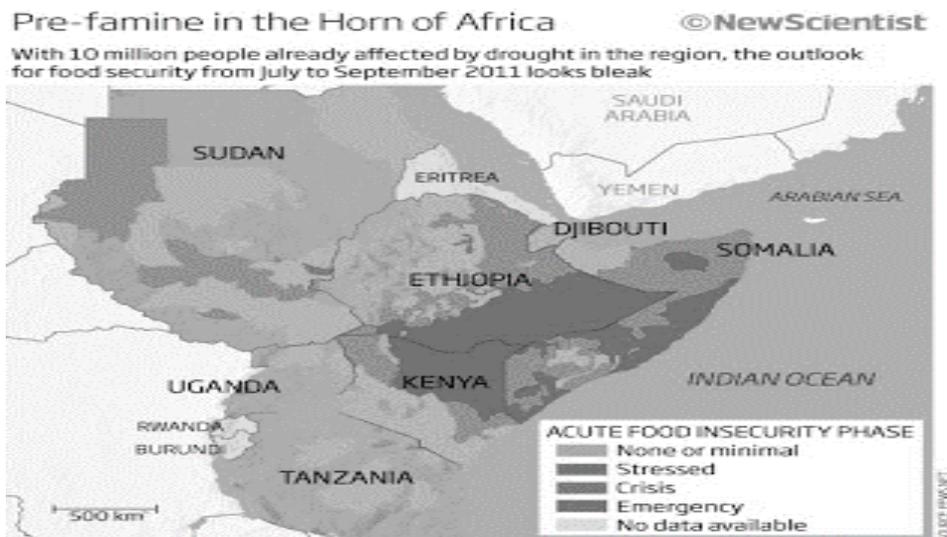


Figure 4 : La famine de la corne d'Afrique

Source: New Economist, 2011

4. Les causes de la faim dans le monde

Les causes de la faim dans le monde sont nombreuses et interdépendantes. Elles se classent en deux catégories bien distinctes.

- Phénomènes naturels dévastateurs des cultures et cheptels : tremblements de terre, inondations, sécheresses, invasions d'insectes, maladies des plantes.
- Comportements humains : guerres avec leurs destructions ; embargo économique contre un État, pour lui imposer une nouvelle ligne politique entraînant une pénurie extrême et par conséquent une famine pour les populations pauvres de l'État concerné.
- Les causes climatiques.
- Les conflits inter-ethniques et les guerres entre pays.
- Problème d'accès à l'eau.

L'eau est une ressource naturelle indispensable à la vie. Elle est utilisée pour l'agriculture (denrées alimentaires), l'alimentation (eau potable), besoins domestiques et industriels.

Cependant dans le monde, 1,1 milliard de personnes n'ont pas accès à l'eau potable (la majorité étant en zone rurale). À l'avenir, les changements climatiques devraient réduire les disponibilités en eau de centaines de régions.

De plus l'eau, ressource surexploitée, doit faire face à la croissance démographique. Dans certaines zones, les prélèvements d'eau ont dépassé les possibilités de la ressource (diminution de 75% de sa surface, dans certaines régions : mer d'Aral, Lac Tchad...).

4.1. Le problème de l'agriculture

Les 3/4 des personnes souffrant de la faim sont des paysans ou d'anciens paysans condamnés à l'exode vers les bidonvilles urbains ou dans des camps de réfugiés. De nombreuses caractéristiques montrent clairement cette situation désastreuse.

- La croissance démographique
- La pression financière engendrée par les pays riches (endettement...)
- Manque d'organisation et de moyens pour le développement
- Mauvaise gestion de l'aide internationale en cas de famine sévère
- La pauvreté
- Plus de 40% de la population mondiale est confrontée quotidiennement à la réalité ou à la menace de la pauvreté la plus extrême (Raport de la Banque Mondiale, 2015).

Ce qui est mis en évidence par l'indicateur connu, IDH (indice de développement humain) qui appliqué et calculé par le PNUD depuis 1991... Dans la carte suivante.

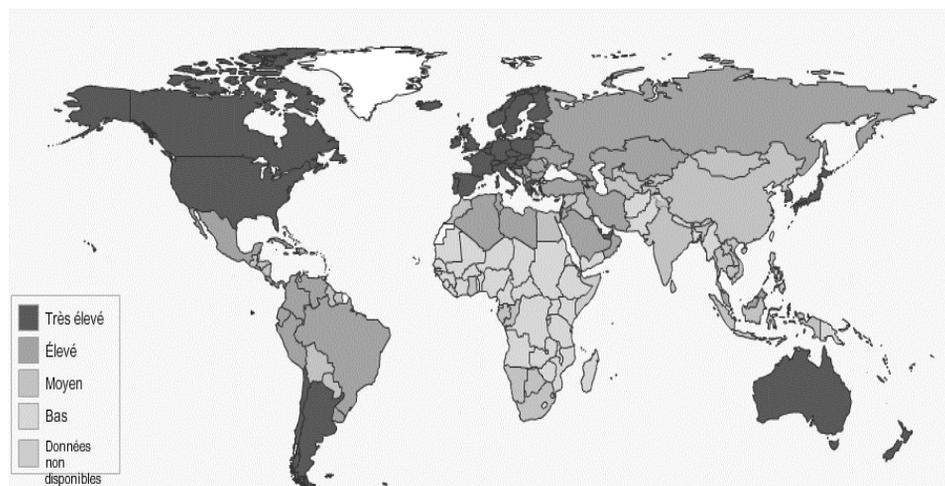


Figure 5 : l'IDH dans le monde en 2011

Source : (PNUD, 2015)

4.2. Potentiel migratoire à l'horizon 2030, selon les impacts

La population exposée aux risques liés au CC se situe majoritairement dans des régions peuplées et dynamiques sur le plan démographique (Alex et Gemenne 2016). Les principales variables climatiques de la migration : *stress* hydrique et la désertification, catastrophes naturelles et montée des eaux. Les chiffres qui circulent (200 millions en 2050) ne s'appuient sur aucune méthodologie rigoureuse où toutes les personnes vivant actuellement dans des zones à risques se déplaceront dans le futur. La réalité est plus complexe et le nombre de personnes déplacées dans le futur dépendra autant des décisions politiques prises aujourd'hui que des impacts futurs du changement climatique. Il est néanmoins possible d'évaluer le potentiel des migrations liées au changement climatique à l'horizon 2030.

L'UNESCO s'est intéressée aux questions migratoires en impliquant les professionnels des médias pour la sensibilisation, la non dramatisation des problèmes environnementaux et leurs conséquences sur les migrations des populations en Afrique (UNESCO, 2014).

Quant à la probabilité de déplacement pour des raisons environnementales en 2010², les dérèglements climatiques introduisent dans les rapports géopolitiques et géostratégiques mondiaux une nouvelle composante, une nouvelle *fracture*, une nouvelle ligne de partage du 21^e siècle, divisant le globe entre ceux qui subissent de plein fouet les conséquences géographiques, environnementales, sanitaires,

² Une des questions du sondage en 2010, pour 16 pays, était : « Dans les 5 prochaines années, pensez-vous devoir vous déplacer en raison de problèmes environnementaux graves ? »

économiques et sociales du réchauffement, et les autres. À ce sujet la question des conséquences du CC en Afrique est cruciale, surtout au moment où la COP22 s'est tenue dans un pays africain (Maroc).

D'ici la fin du siècle, les changements climatiques auront de graves conséquences : famine et disparition de grandes surfaces de terre arables adaptés à l'agriculture pluviale en Afrique subsaharienne, gonflant ainsi le nombre de personnes souffrant d'insécurité alimentaire pour dépasser le milliard, selon le PNUD... ce qui serait directement lié au CC.

En effet, le triptyque climat-agriculture-sécurité alimentaire, évoqué dans le rapport de la FAO (FAO, 2016) a mis en évidence les conséquences du CC sur l'insécurité alimentaire et préconise une transformation rapide de l'agriculture et des systèmes alimentaires en insistant sur l'importance de l'aide urgente apportée aux petits exploitants agricoles pour s'adapter et y parvenir. Il met en avant une généralisation des pratiques favorisant l'azote pour réduire le nombre de personnes menacées de sous-alimentation de + de 100 millions.

En effet, il existe des stratégies et moyens à mettre en œuvre pour éradiquer la famine (<http://faimdanslemonde.e-monsite.com/medias/images/>) :

- Réorientation des systèmes agricoles visant à privilégier le développement durable
- Rôle des organismes humanitaires dans la promotion d'agriculture durable: l'accès à la nourriture pour tous, améliorer l'économie locale et contribuer à la sécurité alimentaire.
- Cadre politique de gouvernance mondiale à un environnement favorable à la paix, la stabilité macroéconomique avec un programme de lutte contre la faim.

5. La COP21 et la COP22 comme solution ?

74 Parties représentant 58,82% des émissions mondiales de GES ont désormais ratifié l'Accord de Paris à la veille de la COP22 de Marrakech, de novembre 2016, avant que les États-Unis ne se retirent de l'accord le 1^{er} juin 2017.

Adapter les modèles économiques et réduire les émissions pour s'adapter au CC

Le retrait des États-Unis de cet accord de Paris, le 1^{er} juin a suscité indignation au niveau mondial et au sein même du pays. Mais cela ne changerait pas grand-chose même si ce pays est le 2^e pollueur et émetteur de GES de la planète. Cependant avec la COP23 qui se tiendra à Bonn en novembre 2017, l'ONU rappelle le respect des certaines grandes décisions prises lors des COP21 et 22, sinon le seuil de réduction de la température, la fin du siècle, pourrait atteindre les 3 °C si la discipline n'est pas respectée par certains pays.

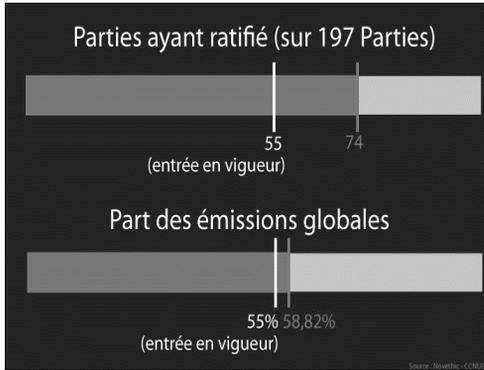


Figure 6 : L'accord de Paris en vigueur avant la COP22

2 seuils fixés et franchis : 55% des émissions mondiales & 55 pays ayant ratifié (2016)

Source : (Novethic / CCNUCC)

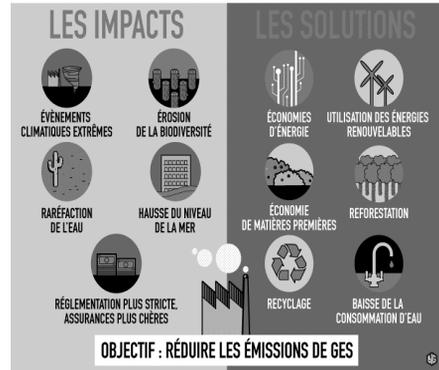


Figure 7 : Les impacts et solutions pour le CC :

Source : (Novethic / CCNUCC)



Figure 8 : Pays ayant ratifié l'accord de Paris au 1^{er} juin 2017 (retrait des USA)

Source : UNFCC, Business Insider (Crédits : Statista*)

Conclusion : Quels enseignements pour les perspectives 2030 ou au-delà ?

Lien entre changement climatique et migrations et perspectives 2030 et au-delà

- Le CC induit des impacts importants sur disponibilité en eau, la fréquence des catastrophes naturelles et la montée des eaux dans plusieurs régions du monde.
- La pression démographique en partie responsable du stress hydrique dans les régions vulnérables et marquées par le S/D, s’ajoutant au déficit de développement et à la mauvaise gestion par les pouvoirs publics dans un contexte régional de djihadistes et narcotrafiquants qui pousseront certaines personnes à les rejoindre pour subsister. La croissance démographique avec la faiblesse des rendements agricoles et l’insuffisance des capacités de gestion des difficultés engendreront une crise politique et migratoire.
- Le stress hydrique et ses conséquences génèrent d’importants flux migratoires. Le CC n’est pas le principal driver, mais souvent combiné avec la durée et la fréquence des sécheresses et pénuries d’eau, pour la croissance des migrations climatiques. Ceci dépend des politiques des pouvoirs publics concernés, de la coopération internationale et des cadres juridiques associés (négociations sur le climat, droit des réfugiés...).

Principales tendances migratoires à l’horizon 2030

Les migrations Sud-Sud vont continuer à augmenter : Les migrations d’un PED vers un autre pays en développement sont de 35% des flux migratoires internationaux. Cette tendance s’accroîtra entre pays voisins, en raison des politiques migratoires plus restrictives dans les pays industrialisés.

Migrations vers le nord : En Afrique subsaharienne, une partie des migrations internationales provoquées par la sécheresse et la dégradation des sols se tournera vers Maghreb et Europe. Les pays d’Afrique du Nord seront des pays de transit et de destination, et plus seulement des pays d’origine comme ils le sont aujourd’hui.

Les migrations vers les régions à risques vont continuer à augmenter :

- Le CC engendre en Asie et Afrique, de nombreuses personnes vivant dans des plaines inondables : elles passeront de 114 millions en 2000 à 192 millions en 2060.
- En Asie le nombre de villes situées dans des zones à risques ne cesse de croître avec des opportunités économiques, constituant de puissants moteurs de migration interne.
- Les villes sont souvent des hot-spots du CC, voire la destination privilégiée des migrants, en raison de leur attractivité économique et de la sécurité relative.

Bibliographie

- Alex, B., et Gemenne, F. (2016). *Impacts du changement climatique sur les flux migratoires à l'horizon 2030*. Projet réalisé par Futuribles et l'IRIS pour la DGRIS.
- Colloque de l'Institut des Etudes Africaines (2016). *l'Afrique dans le contexte des changements climatiques*, Rabat, Maroc, 20–21 oct. Repéré à <http://calenda.org/361207>
- Grataloup, G.A.M. (1995). *Précis de Géographie*. Nathan.
- Ionesco, D., Mokhnacheva, D. et Gemenne, F. (2016). *Atlas des migrations environnementales*, Paris: Presses de Sciences Po.
- PNUE (1985). *Érosion côtière en Afrique de l'Ouest et du Centre*. Rapports et études des mers régionales, n° 67.
- Rapport de la Banque Mondiale. (2015). *Shock Waves: Managing the Impacts of Climate Change on Poverty*, novembre 2015
- Thiam M.T., Crowley, J. (2014). *Impact des changements environnementaux sur les migrations humaines. Cas du Sénégal et Côte d'Ivoire*, secteur des SHS, UNESCO.
- UNESCO (2014). *Le changement climatique en Afrique*, Guide pour les journalistes <http://faimdanslemonde.e-monsite.com/pages/ou-la-faim-est-elle-presente.html>

Bibliographie auxiliaire

- Acketoft, T. (2008). *Environmentally induced migration and displacement: a 21st century challenge. Report: Committee on Migration, Refugees and Population*. Parliamentary Assembly. Council of Europe.
- Bates, D.C. (2002). *Environmental Refugees? Classifying Human Migrations Caused by Environmental Change*. Population and Environment.
- FAO, (2016). *Les conséquences du CC sur l'insécurité alimentaire*, octo. et OIM WRS n° 43, *the many faces of global migration*.
- Henry, S. (2007). *L'impact de l'environnement naturel sur la migration au Burkina Faso : Synthèse de l'apport des analyses macro et micro*, Ouagadougou.
- Henry, S. (2006). *Some questions on the migration-environment relationship. Panel contribution to the population-environment research network cyberseminar on rural household micro-demographics, livelihoods and the environment*.
- Mahul, O. et Stutley, J.C. (2010). *Government Support to Agriculture Insurance: Challenges and Option for Developing Countries*. Washington : Présentation de la BM.
- Morrissey, J. (2008). *Rural-urban migration in Ethiopia. Forced Migration Review, 31*.
- Rekacewicz, D., Ionesco, D., Mokhnacheva, D. et Gemenne, F. (2016). *Atlas des migrations environnementales*. Paris : Presses de Sciences Po.
- Rey, F. et al. (2004). *Rôle de la végétation dans la protection contre l'érosion hydrique de surface*. *Rev. Géosciences*, (336), 991–998.
- UEMOA (2005). *Étude portant sur l'élaboration d'un programme régional de lutte contre l'érosion côtière. 1 : Programme régional..... de l'UEMOA*.
<http://www.cnewsmatin.fr/environnement/2017-04-07/10>
<http://www.futurasciences.com/magazines/environnement/migration-humaine-2013>

<http://www.irinnews.org/fr/report/102319/un-invité-indésirable-2016> <http://maxisciences.com/changement-climatique/-039-etat-de-la-planete-en-2015.html>
<http://maxisciences.com/changement-climatique/le-rapport-du-giec-relance-le-debat>

Matouk BELATTAF

Université de Béjaia, Algérie

matoukb@yahoo.fr

Sylia BELATTAF

Université Panthéon-Assas Paris 2, France

TRANSITION ÉNERGÉTIQUE ET FINANCEMENT VERT : ÉTAT DES LIEUX ET PERSPECTIVES POUR L'AFRIQUE À LA LUMIÈRE DES COP21 ET COP22

Résumé : La transition énergétique concerne les questions environnementales et climatiques et s'intéresse au réchauffement climatique pour envisager la sortie graduelle des énergies fossiles et le développement des énergies renouvelables. L'énergie comme principal poste d'émissions de GES au niveau mondial, rend absolument nécessaire la lutte contre le changement climatique où il fallait décarboner l'économie. Les deux dernières rencontres internationales – COP21 et COP22 – se sont fixé de limiter le réchauffement climatique à moins +2°C, d'ici la fin du siècle, ce qui s'est matérialisé par l'Accord de Paris. Pour l'Afrique et les autres pays en développement, il est prévu un financement du Nord à son profit d'un montant de 100 milliards USD d'ici 2020. A Marrakech, il est décidé de catalyser la transition en Afrique vers une économie verte et d'orienter les flux de capitaux pour mettre en place de projets d'infrastructures efficaces, durables et à faible intensité de carbone. Le papier essaiera de mettre en exergue la transition énergétique dans le monde, son évaluation et son évolution par région et la finance verte. Puis se focaliser sur l'état des lieux et les perspectives pour l'Afrique, à la lumière des COP21 et COP22.

Mots-clés : transition énergétique, COP21, COP22, financement vert, Afrique, changement climatique, énergies fossiles.

JEL classification : G2, G3, O3, Q2, Q3, Q4, Q5.

ENERGY TRANSITION AND GREEN FINANCE: STATE OF THE ART AND PROSPECTS FOR AFRICA IN THE LIGHT OF COP21 AND COP22

Abstract : The energy transition relates to environmental and climate issues by focusing on global warming to consider the gradual emergence of fossil fuels and the development of renewable energies. Especially since energy is the main GHG emission source at the global level, which makes absolutely necessary the fight against climate change... Where we need to decarbonize the economy The last two international meetings – COP21 and COP22 – have set a goal of limiting global warming to less than + 2° C by the end of the century, which has materialized in the Agreement from Paris. For Africa and other developing countries, it is planned to finance the North for its benefit of USD 100 billion by 2020. In Marrakech, it is decided to catalyze the transition in Africa towards a green economy and to direct capital flows for efficient, sustainable and low-carbon infrastructure projects. The paper will try to highlight the energy transition in the world, its assessment and evolution by region, and green finance. Then focus on the state of play and prospects for Africa, in light of COP21 and COP22.

Keywords : energy transition, COP21, COP22, green finance, Africa, climate change, fossil fuels.

Introduction

Les questions environnementales et climatiques ont poussé la communauté internationale à l'échelle continentale et des grandes puissances à s'intéresser au réchauffement climatique et d'envisager la sortie graduelle des énergies fossiles et le développement des énergies renouvelables. Ce qui est désigné par la transition énergétique. D'autant plus que l'énergie est le principal poste d'émissions de gaz à effet de serre au niveau mondial, ce qui rend absolument nécessaire la lutte contre le changement climatique, où il fallait décarboner l'économie. Chaque rencontre internationale sur le climat propose des calendriers et des objectifs, en particulier lors de la COP21 et la COP22, conduisant à limiter le réchauffement climatique à +2°C, d'ici la fin du siècle à +1,5°C. De courageuses décisions lors de la COP21 ont été prises, communément connues sous l'expression l'Accord de Paris.

Concernant les pays en développement, il est prévu un financement du Nord d'un montant de 100 milliards USD d'ici 2020. Lors de la COP22 de Marrakech, il a été décidé de catalyser la transition en Afrique vers une économie verte et d'orienter les flux de capitaux afin de mettre en place de projets d'infrastructures efficaces, durables et à faible intensité de carbone, attirer des investissements privés pour développer des financements verts, respectueux de l'environnement et responsables écologiquement. Ainsi nous traiterons de 5 points : énergie et questions climatiques à travers les COP21 et COP22 ; consommation d'énergie finale ;

transition énergétique dans le monde ; évolution des énergies renouvelables et de la finance verte et état des lieux et perspectives pour l'Afrique.

1. Énergie et questions climatiques à travers les COP, COP21, COP22¹

La COP, Conférence des Parties, est apparue suite au Sommet de la Terre de Rio de 1992, à travers la Convention-Cadre des Nations Unies sur les Changements Climatiques (CCNUCC). Les pays signataires se réunissent annuellement depuis 1995 pour vérifier la bonne application des objectifs de la CCNUCC. La 1^e COP, Allemagne en 1995, a permis à 196 pays signataires de quantifier la réduction des émissions de GES fixés à Rio et l'Agenda 21 (développement durable, pollution, santé, pauvreté et gestion des déchets). La 3^e COP en 1997, inscrivant le protocole de Kyoto signé pour réduire de 5% émissions de GES entre 2008 et 2012. À la COP de Copenhague en 2009, aucun accord n'a été trouvé. Celle de Durban en 2011 a repris les négociations et trouvé un accord à la COP21 de Paris.

1.1. COP21

La COP21 sur les CC a eu lieu en novembre/décembre 2015 à Paris consistait à accueillir les délégations des 196 pays signataires et réussir à les amener à trouver un accord international sur le climat, pour le DD et la sauvegarde de l'environnement et donner une suite au Protocole de Kyoto à échéance en 2020. Elle a permis de trouver un accord, Accord de Paris, limiter la hausse de la température globale < +2°C et poursuivre les efforts jusqu'à 1,5°C, d'ici la fin du 21^e siècle, et adopté par 197 Parties de la CCNUCC.

1.2. COP22

La COP22, sommet international sur le climat qui s'est déroulé à Marrakech, les 7–18 novembre 2016. Cette conférence internationale porte sur la lutte contre le CC. Elle avait fixé l'objectif de définir plus précisément les modalités d'application et d'actions de l'Accord de Paris et abordé le financement Nord/Sud, la question des pertes/dommages ainsi que les problématiques spécifiques à l'Afrique comme l'adaptation de l'agriculture.

1.3. Finance verte

La finance verte : ensemble des opérations financières favorisant la transition énergétique et la lutte contre le réchauffement climatique. Marché fortement déve-

¹ <http://www.novethic.fr/lexique>

loppé et qui continue à croître et pour dépasser 100 milliards de dollars/an d'ici 2020. Son outil principal prend la forme d'obligations vertes émises pour financer les initiatives de lutte contre le CC et assurer la transition énergétique. L'autre outil des investisseurs, la décarbonisation de leurs portefeuilles en finançant des entreprises enclines à limiter leur empreinte écologique. La finance verte est un cadre de l'investissement socialement responsable pour le respect des critères environnementaux, sociaux et de gouvernance, outre le profit.

Cependant, la finance verte a besoin d'un véritable cadre structurant pour poursuivre son essor et diffuser les bonnes pratiques. Les obligations vertes sont des titres de dette émis sur un marché financier et destinés à financer des projets de lutte contre le réchauffement climatique, soutenir et financer la transition énergétique. Depuis 2014, elle prend son essor, devenant un moyen privilégié pour trouver les fonds nécessaires et financer la transition. Le marché des obligations vertes dépasse les 70 milliards de dollars en 2016 et croîtra à l'avenir.

1.4. Accord de Paris

Adopté à Paris à la COP21, l'Accord de Paris visait à limiter le réchauffement climatique à +2°C d'ici 2100 et enjoint les États à poursuivre les efforts en direction des +1,5°C. Il ambitionne d'atteindre « l'équilibre entre les émissions anthropiques et les capacités d'absorption naturelles de la planète, donnant ainsi un rôle aux puits de carbone que sont les forêts (<http://www.novethic.fr/lexique/detail/accord-de-paris.html>) ». Le GIEC (Groupe d'Experts Inter-gouvernemental sur



<p>Pays ayant signé et ratifié l'Accord de Paris</p>	<p>2 seuils nécessaires fixés, franchis 55% des émissions mondiales 55 pays ayant ratifié (sept. 2016)</p>
--	--

Figure 1 : L'accord de Paris en vigueur avant la COP22

Source : (Novethic / CCNUCC).

l'Évolution du Climat) affirme qu'un maintien du réchauffement global sous 1,5° degrés réduirait les émissions de GES de 70 à 80% d'ici la 2^e moitié du siècle. L'Accord stipule que les pays développés doivent assister financièrement les PED pour s'adapter au réchauffement climatique et atténuer les émissions de GES, pour l'expansion des énergies renouvelables.



Figure 2: Pays ayant ratifié l'accord de Paris au 1^{er} juin 2017 (retrait des États-Unis)

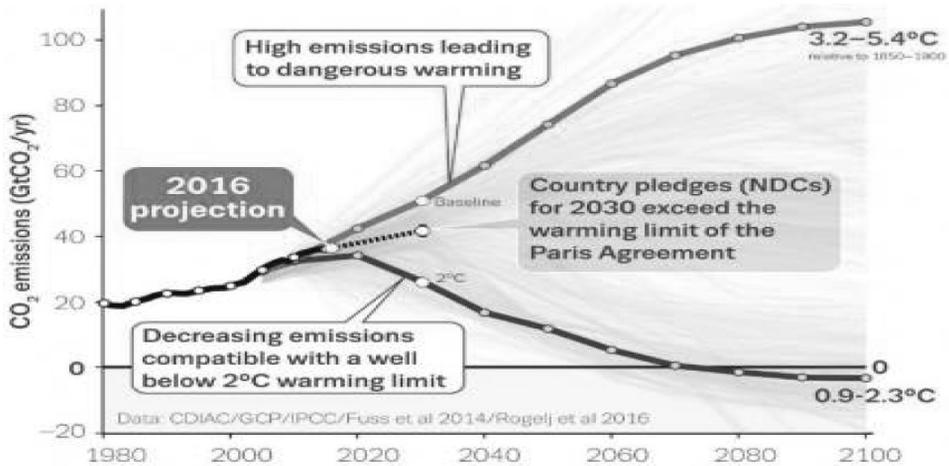
Source : UNFCC, Business Insider (Crédits : Statista*)

Pour s'appliquer, l'Accord de Paris devait être ratifié par au moins 55 pays, représentant au moins 55% des émissions de GES au niveau mondial : seuil est atteint en octobre 2016. L'accord est entré en vigueur le 4 novembre 2016 même si la majorité de ses dispositions concerne la période post-2020. Mais le retrait des États-Unis de cet accord de Paris, le 1^{er} juin a suscité indignation internationale et au sein du pays. Mais cela ne changerait pas grand-chose même si ce pays est le 2^e pollueur et émetteur de GES de la planète.

1.5. Changement climatique (CC)

Le CC ou réchauffement climatique (RC) concerne le climat planétaire et ses variations globales et locales : phénomène caractérisé par une hausse de la température des océans et de l'atmosphère, entraînant la fonte de la calotte polaire, donc la hausse du niveau des océans. Les dérèglements climatiques sont des modifications durables des paramètres statistiques du climat global. Changements dus aux influences extérieures et activités humaines et processus intrinsèque de la Terre : déboisement, irrigation, émission de GES.

Une des conséquences du CC est la hausse de la température globale de la surface de la Terre qui pourrait atteindre, selon les prévisions des scientifiques du GIEC, 1 à 5°C supplémentaires à la fin du XX^e siècle. L'Accord de Paris signé



○-○-○ noir, émissions actuelles de CO₂, pointillé, projections 2030. ○-○-○ Rouge, courbe des émissions pessimistes, et bleu, celle à suivre pour contenir le réchauffement climatique sous ○-○-○ les 2°C

Figure 3 : Scénarios de l'évolution du réchauffement climatique

Source : (Global Carbon Project)

à l'issue de la COP21, 12 décembre 2015, demande aux États signataires de stabiliser la hausse de la température en deçà des 2°C d'ici 2100 et de poursuivre les efforts pour limiter ce réchauffement à 1,5°C. Dans son rapport, le GIEC affirme que le réchauffement observé depuis 1950 est « sans équivoque et extrêmement probable que l'influence humaine sur le climat est la cause dominante du réchauffement » (5^e Rapport du GIEC, 2013).

2. La consommation d'énergie finale dans le monde

2.1. Définition et catégories

Énergie primaire : toute la consommation d'énergie destinée à satisfaire les divers besoins de l'homme est issue d'énergies dites primaires épuisables ou renouvelables.

Énergie secondaire : énergies primaires transformées en énergies secondaires : produits pétroliers raffinés (carburants, électricité). Le ratio énergie secondaire produite/énergie primaire = rendement de l'unité de transformation d'énergie.

Énergie finale : celle utilisée pour satisfaire les besoins humains : est directe (usage domestique ou indirecte, dans la production de B&S destinés à la consommation humaine).

La consommation d'énergie finale est égale à la consommation d'énergie primaire moins toutes les pertes d'énergie au long de la chaîne industrielle.

2.2. Consommation d'énergie primaire et finale : état des lieux et chiffres clés

La consommation d'énergie finale dans le monde est de 8979 Mtep en 2012. C'est la consommation d'énergie primaire moins les pertes d'énergie dans la chaîne industrielle transformant les ressources énergétiques pour la consommation finale.

Tableau 1 : Les pertes d'énergie dans le processus de transformation

Production et consommation mondiales	Total mondial en 2012 en millions de tonnes (Mtep) sur la base de la valeur calorifique nette
Production d'énergie primaire	13 461
Importations	5 146
Exportations	-5 181
Variations des stocks	-55
Approvisionnement total en énergie primaire	13 371
Centrales électriques	-2 486
Centrales de tri-génération (chaleur, électricité, froid)	-248
Hauts fourneaux	-187
Usage interne	-789
Perte de distribution	-210
Divers	-472
Consommation d'énergie finale	8 979

Source : De l'énergie finale à la consommation finale en 2012 (in Key World Energy Statistics 2014).

Près d'un tiers de l'énergie primaire disponible est perdue lors du processus de transformation en énergie finale (13 371 Mtep à 8979 Mtep) : l'essentiel de la perte est due aux centrales électriques et au rendement des autres usines de transformation (tableau 1).

Tableau 2 : Répartition sectorielle de la consommation finale (CF) en 2012

	Part de la C° Finale	C° mondiale en Mtep
Consommation finale	100%	8979
Industrie	28,3%	2541
Transports	27,9%	2507
Résidentiel, agriculture et autres secteurs	34,8%	3122
Usage hors énergie	9,0%	809

Source : De l'énergie finale à la consommation finale en 2012 (Données Key World Energy Statistics 2014).

La consommation finale se partage entre la consommation des résidentiels : chauffage de bois brûlé dans des régions sans accès à l'électricité ; les transports) ; l'industrie, qui fabrique les biens et services finaux et les autres activités humaines dont 10% est l'énergie fossile non brûlée, mais utilisée pour fabriquer des produits chimiques (plastiques et engrais).

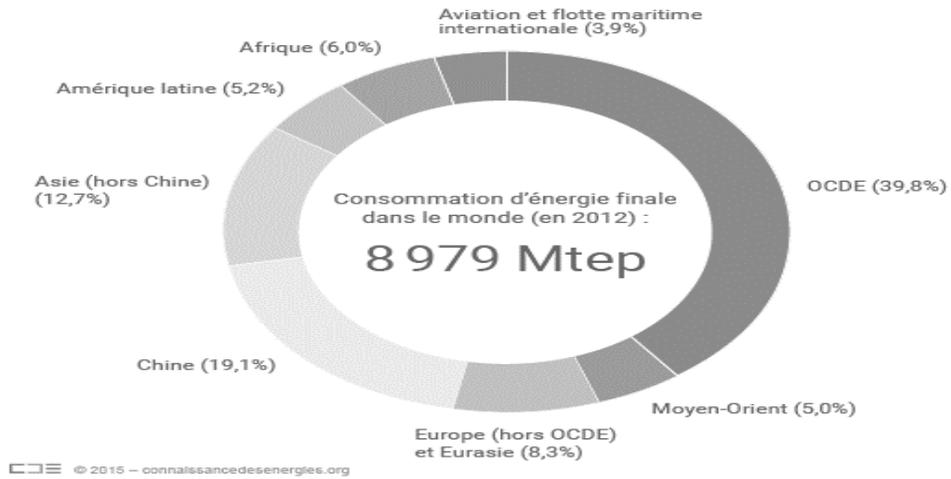


Figure 4 : La consommation d'énergie finale dans le monde

Source : 2015-connaissance des énergies de consommation.org (World Energy Statistics 2014-AIE)

À l'échelle mondiale, avant sa consommation finale on a une transformation poussée de l'énergie : la part de l'électricité progresse dans la consommation finale et la perte est due aux centrales électriques et au rendement des autres usines de transformation. Sa répartition par secteurs et régions dans le monde, est fortement inégale (figure 4).

De 1973 à 2012, la consommation d'énergie dans le monde en hausse de 92%. Le paysage de la consommation d'énergie pose les termes d'une problématique complexe, différente à court terme et à long terme à l'effet de tendances lourdes (figure 5) :

- la croissance démographique mondiale qui augmente la demande (+1,5% par an) ;
- la mondialisation de l'accès au mode de vie des pays développés qui augmente la production par personne (+1,5% par an) ;
- les mouvements et fluctuations des prix des énergies ;
- les progrès dans la production et l'utilisation de l'énergie (-1% par an) ;
- la volonté politique d'agir contre le réchauffement climatique (COP21) par un contrôle voire la réduction des émissions de GES.

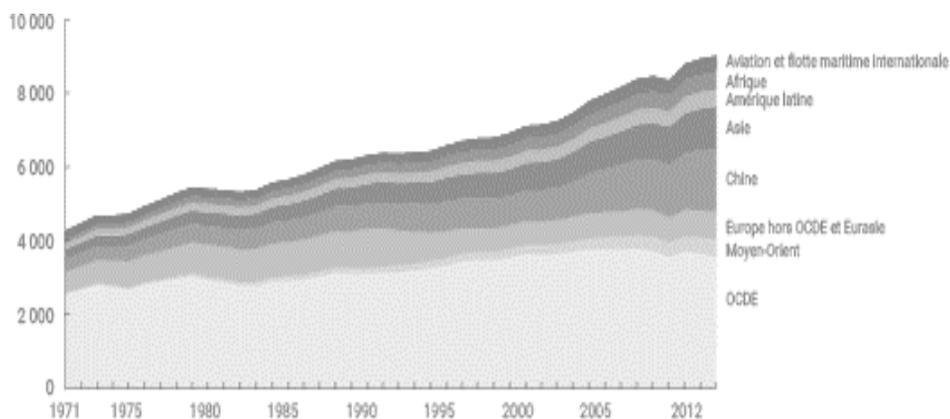


Figure 5. Évolution de la consommation d'énergie par région

Source : Connaissance des Énergies, d'après Key World Energy Statistics (AIE, 2014)

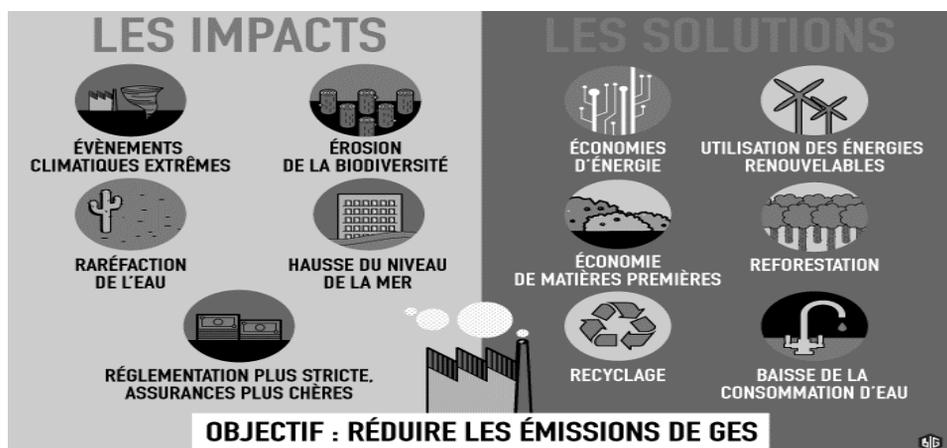


Figure 6 : Impacts considérables sur les entreprises

Source : (<http://www.novethic.fr/climat/entreprises-et-climat.html>)

3. La transition énergétique dans le monde

La transition énergétique (écologique) est le passage d'un système énergétique basé sur l'usage des énergies fossiles, épuisables et émettrices de GES, vers un bouquet énergétique des énergies renouvelables et à l'efficacité énergétique. Les principales EnR : énergie solaire, éolienne, géothermique, hydraulique... La transition énergétique est une nécessité de lutter contre le CC induisant les enjeux de cette 3^e révolution industrielle : protection du climat, réduction de la consommation énergétique, diminution des tensions géopolitiques liées aux énergies et sortie du tout nucléaire. Quant à l'efficacité énergétique, elle traduit la volonté d'un

pays d'accroître son indépendance énergétique et renforcer sa compétitivité en réduisant sa facture énergétique. Le résultat : une Croissance verte dans la transition énergétique avec la croissance et le développement en limitant son empreinte écologique sur la planète : compromis entre DD et croissance économique.

3.1. Objectifs de la COP21

En amont de la COP21, 4 principaux objectifs devant guider les négociations à Paris :

- Ratification d'un accord pour maintenir la hausse de température $< 2^{\circ}\text{C}$.
- Annonce des contributions nationales (INDC, pour Intended Nationally Determined Contributions) : chaque pays doit remettre ses engagements de réduction des émissions de GES (horizon 2025 ou 2030) aux Nations Unies le 31 octobre 2015.
- Financement de la lutte contre le changement climatique : préciser les moyens de financement : « Fonds vert pour le climat » pour aider les PED à réaliser des efforts en matière de réduction des émissions de GES .
- Présentation d'engagements concrets d'actions (Agenda des solutions durables) mises en œuvre par des entreprises, collectivités, ONG...

3.2. Évolution des mix énergétiques

La combustion d'énergies fossiles est la principale source des émissions de GES (<http://www.connaissancedesenergies.org/fiche-pedagogique/cop21-conference-sur-le-climat-de-paris-notes>). La production électrique, des centrales à charbon et fioul sont les plus émettrices, d'où l'usage de centrales à gaz à cycle combiné pour aider les énergies éolienne et photovoltaïque. Plus de 40% du mix électrique mondial, aujourd'hui, repose sur le charbon selon l'AIE pour 2012. Cette énergie est privilégiée par de nombreux pays pour des raisons économiques.

Tableau 3 : Émissions types de la production électrique

Filière	Émissions (g équiv. CO ₂ /kWh)
Éoliennes	14
Nucléaire	4
Hydraulique fil de l'eau	6
Hydraulique retenue	6
Hydraulique pompage	137
Turbine à combustion	1 103
Diesels	885
Charbon 600 MW (avec désulfuration)	1 022
Fioul	1 119
Charbon 250 MW (sans désulfuration)	1 065
Gaz cycle combiné (CCG)	499

Source : D'après les données d'EDF.

3.3. Financement

Pour aider les pays en développement dans leur lutte contre le CC, le principe d'un Fonds vert pour le climat doté de 100 milliards de dollars/an a été décidé lors du sommet de Durban en 2011. Un sommet sur le financement du développement a lieu en juillet 2015 à Addis Abeba sur la lutte contre le réchauffement climatique sans entrave aux pays moins développés.

3.4. Chiffres clés et unités de mesure

En 2010, la Chine émet 22,7% des émissions mondiales de GES, États-Unis 15,6% et l'UE-28 à 10,9%. En outre, 40 000 personnes ont participé à la COP21 à Paris : 20 000 participent aux négociations officielles dans la zone bleue et 20 000 dans celle dédiée à la société civile. Le potentiel de réchauffement global compare la contribution des différents GES au réchauffement climatique sur une période donnée (ci-dessous de 20 et de 100 ans).

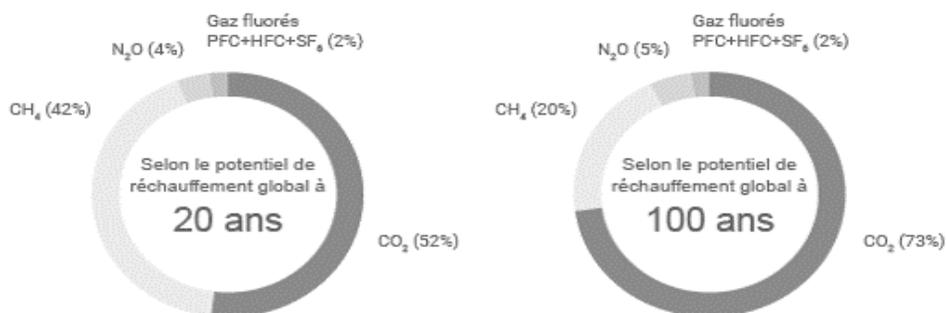


Figure 7 : Répartition des émissions mondiales de GES en fonction du PRG

Source : Connaissance des Énergies, d'après dernières données du GIEC

3.5. Zones d'application : les principaux émetteurs de gaz à effet de serre

Les deux principaux pays émetteurs de GES dans le monde sont la Chine et les États-Unis et sont aussi les deux plus importants consommateurs d'énergie dans le monde.

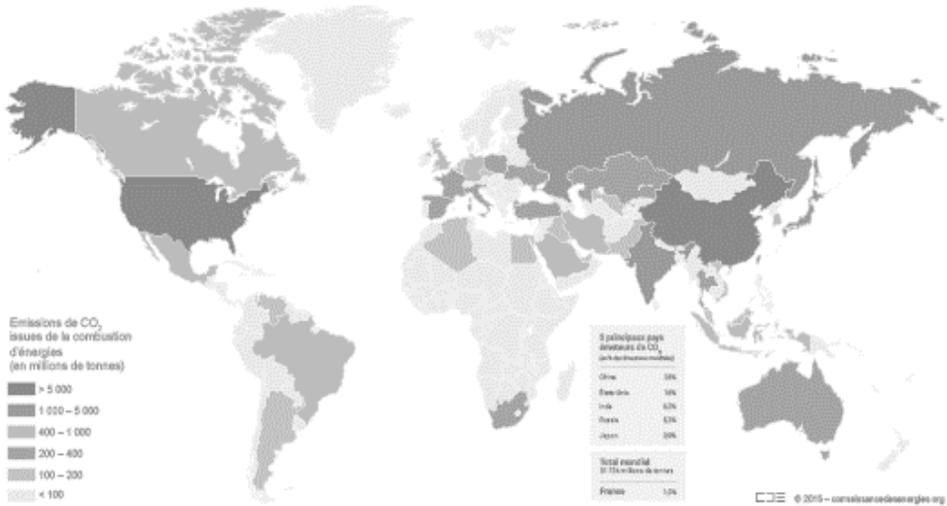


Figure 8 : Carte des émissions de GES issues de la combustion d'énergie par pays

Source : Connaissance des Énergies, d'après données de l'AIE

4. Evolution des énergies renouvelables (EnR) et de la finance verte

L'engagement de nombreux grands pays émergents dans des plans ambitieux d'équipement en moyens de production renouvelables conforte cette idée. Même avec l'absence de consensus sur le rythme prévisionnel de développement des capacités en EnR, nul ne conteste la tendance à la hausse de leur part dans la production mondiale d'énergie.

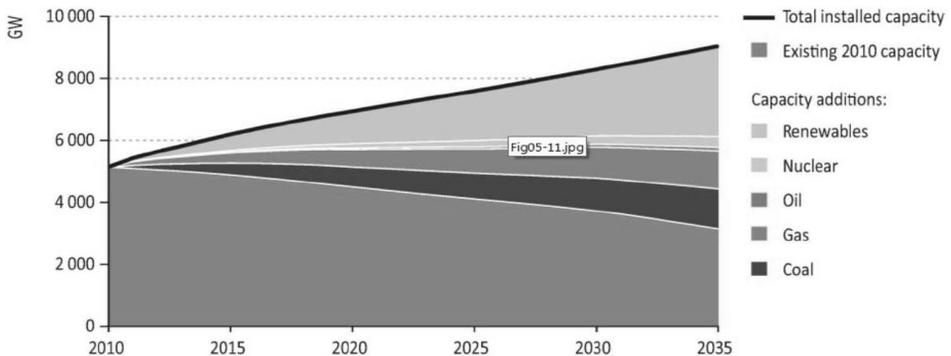


Figure 9 : Estimation de la contribution des différentes sources d'énergie dans les investissements de capacité électrique prévisionnels, 2010–2035

Source : Agence Internationale de l'Énergie, World Energy Outlook, 2011

L'instabilité des marchés des hydrocarbures et l'impératif de protection de l'environnement imposant une révision des stratégies énergétiques, les EnR disposent d'atouts essentiels pour renforcer leur place dans les bouquets énergétiques :

– Les emplois dans les énergies renouvelables ne cessent d'augmenter atteignant presque la barre symbolique des 10 millions, dont 4 millions en Chine, selon les derniers chiffres publiés par l'Irena, l'Agence internationale pour les énergies renouvelables. Le photovoltaïque est le secteur qui recrute le plus.

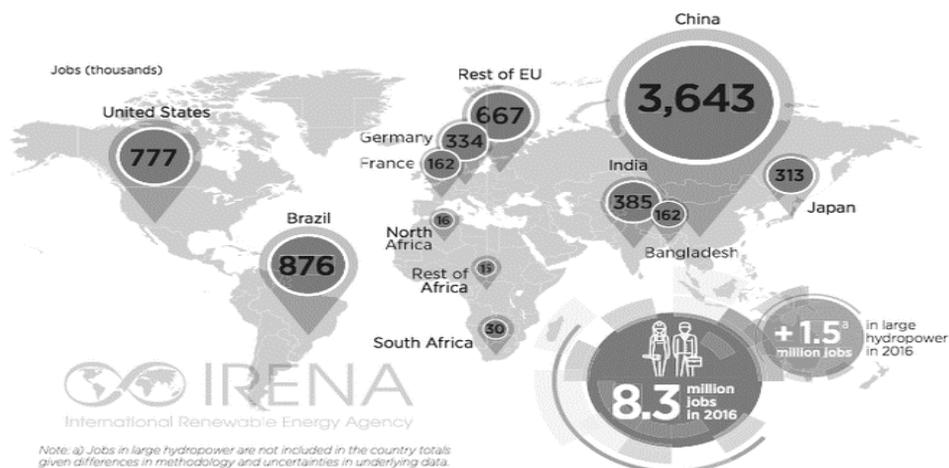


Figure 10 : Répartition des emplois créés dans le secteur des EnR

Source : IRENA – International Renewable Energy Agency, 2017

Les EnR, une réponse adaptée aux besoins des pays émergents pour valoriser leurs ressources naturelles (hydraulique, vent, soleil), rapprocher les lieux de production et de consommation, réduire la dépendance envers l'énergie fossile. Le marché des EnR a pour sa composante amont, une dimension internationale. Les industriels de ces filières renouvelables sont confrontés à des marchés très concurrentiels

Les filières renouvelables sont engagées dans un cycle de baisse des coûts, variable selon les filières, mais qui s'amplifie avec la croissance des volumes. Certaines sont dès à présent compétitives (hydro-électricité) ou en voie de le devenir (éolien terrestre).

Les technologies renouvelables offrent, à côté de projets de grande envergure (hydro-électricité, éolien offshore), des solutions énergétiques variées et modulaires, répondant aux exigences nouvelles d'efficacité énergétique, d'innocuité, de décentralisation.

L'importance des besoins de financement contre le CC vers une économie bas carbone (figure 12).

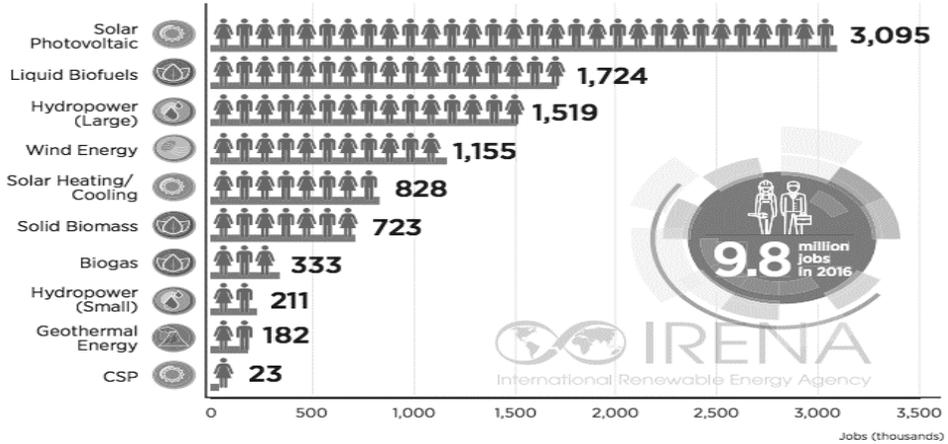


Figure 11 : Répartition de l'emploi par type d'énergie renouvelable

Source : (Conception Alvarez, in Novethic)

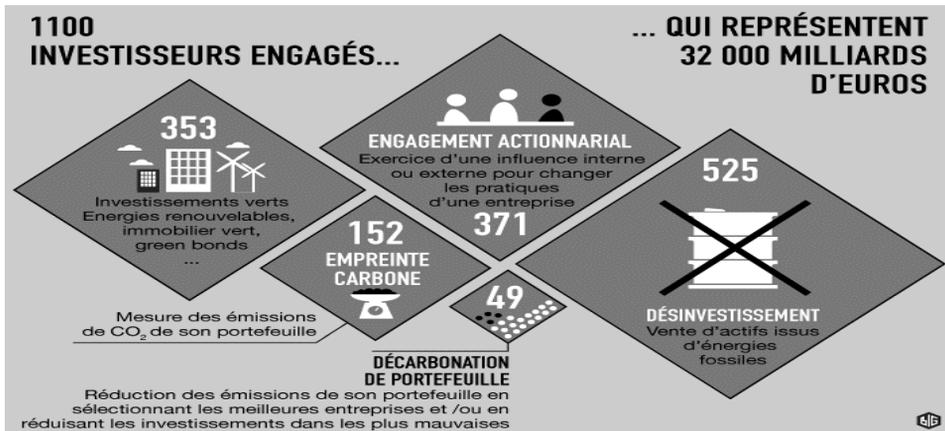


Figure 12 : Flécher les financements vers une économie bas carbone

Source : www.novethic.fr/empreinte-terre/

Par filière, c'est le solaire photovoltaïque qui est de loin le plus gros pourvoyeur d'emplois (3,1 millions) en hausse de 12% par rapport à 2015, puis l'hydroélectricité et biocarburants (1,7 chacun), puis l'éolien le solaire photovoltaïque qui est le plus gros pourvoyeur d'emplois (3,1 millions chacun), puis l'éolien (1,1 million), en hausse de 7% sur un an (tableau 4).

Tableau 4 : Finance climatique : un ratio trop déséquilibré (en milliards de dollars)

Specification	2013	2014	Avg. 2013–14
Private co-finance mobilised	12,8	16,7	14,7
Export credits	1,6	1,6	1,6
Multilateral public finance	15,4	20,4	17,9
Bilateral public finance	22,5	23,1	22,8
Total	52,2	61,8	57,0

Source : Élaboration propre à partir données de novethic (www.novethic.fr/empreinte-terre/climat/).

4.1. Finance climatique en Afrique : enjeu majeur de lutte contre le CC

La BAD peut jouer un rôle important pour améliorer l'accès direct des pays africains au Fonds vert pour le climat (Rapport Getting Africa ready for the green Climate Fund). Elle agit pour promouvoir en Afrique une stratégie en faveur du climat, comme principale institution de mobilisation de ressources en faveur du développement socioéconomique du continent, en facilitant l'accès des pays africains aux fonds destinés à la lutte contre les CC sur le continent. Cet engagement sous-tend la stratégie 2013–2022 de la BAD, qui promeut une croissance inclusive et verte, en consacrant les 4 dernières années 7 milliards de dollars au financement de projets de développement résilient au CC et à faible émission de carbone.

Le financement du CC répond aux besoins du développement pour renforcer la disponibilité de fonds nationaux, soutenir les innovations non éligibles à un financement ; mettre à profit des sources de financement nouvelles et supplémentaires, tant publiques que privées ; inciter à une participation accrue du secteur privé et d'autres catégories d'investisseurs ; rassembler les parties prenantes à quelque échelon que ce soit et faire office d'adjuvant de technologies nouvelles et innovantes.

Mais l'architecture actuelle des fonds de financement de la lutte contre le CC ne procure pas à l'Afrique les moyens financiers nécessaires. Il reste beaucoup à faire pour améliorer l'accès de l'Afrique aux financements en faveur du climat, a déclaré le président du Groupe de la BAD, Akinwumi Adesina, le 9 octobre 2015

4.2. Rôle de la BAD : accélérer la mobilisation de financements pour le climat

Outre les nombreuses initiatives menées en matière de politiques en faveur du financement climatique (Centre africain de technologie climatique et de financement, Initiative de la croissance verte et secrétariat de la plateforme africaine de SE4All – la Banque œuvre en faveur de l'ensemble des pays africains, dans le cadre de 9 fonds et mécanismes dédiés :

<ul style="list-style-type: none"> – Fonds pour les changements climatiques en Afrique – Fonds pour l'accélération du développement agricole – Fonds vert pour le climat (accréditation de la BAD en cours) – Fonds pour l'énergie durable en Afrique 	<ul style="list-style-type: none"> – Facilité africaine de l'eau – Fonds spécial ClimDev-Afrique – Fonds forestier du bassin du Congo – Fonds pour l'environnement mondial – Fonds d'investissements climatiques
---	---

4.3. Rôle de catalyseur financier de la BAD en quelques chiffres clés :

26% des investissements annuels de la BAD axés sur des projets tenant compte de la problématique climatique, de 2011 à 2014. Elle a engagé 7 milliards de dollars pour soutenir 213 projets de développement résilients aux CC et à faible émission de carbone. 80% de ces projets financés sur les fonds propres de la BAD et 20% via des fonds climatiques externes.

En 2014, la BAD a mobilisé 1,916 milliards de dollars en faveur de projets verts : 1,156 milliards de dollars pour la réduction des effets du CC, et 0,756 milliard de dollars à des initiatives d'adaptation (+59% des montants engagés par rapport à 2013). Grâce au financement climatique, la BAD entend :

- Créer un environnement favorable pour des projets « programmes verts » ;
- Cofinancer des projets et offrir son appui sur l'ensemble du cycle des projets – depuis la préparation jusqu'à leur mise en œuvre effective ;
- Œuvrer en faveur de ses pays membres, par les canaux de financement « climatiques » en proposant des subventions, prêts concessionnels, garanties et prises de participation.
- En perspectives, la BAD triplera le montant de ses financements climatiques en faveur de la lutte contre le CC en Afrique : 5 milliards de dollars d'ici à 2020.

5. État des lieux et les perspectives pour l'Afrique

5.1. À l'horizon 2030, l'Afrique devait produire 300 gigawatts

640 millions d'Africains n'ont pas accès à l'électricité. Le nouveau projet adopté par les chefs d'États africains à la COP21 ferait du continent le leader en EnR d'ici 2030. C'est un plan très ambitieux annoncé et l'African Renewable Energy Initiative (AREI) entend développer les EnR à grande échelle. Son coût serait de 453 milliards d'euros sur 20 ans. Le but de l'opération est d'assurer un accès à l'électricité à tous les Africains, en augmentant de 10 gwatts les capacités du continent en EnR d'ici 2020. Les 300 GW répondront à la demande grandissante d'une population nombreuse et aux besoins de pays en forte croissance.

5.2. Un potentiel sous exploité

Aujourd'hui, l'Afrique mauvais élève en matière de production d'EnR, sa capacité maximale théorique de production d'électricité de l'ensemble de son parc d'énergies vertes est de 34 276 mégawatts: faible par rapport à la production de l'Asie (+ 700 000 MW), ou de l'Europe (470 000 MW). La nécessité de lutter contre le CC implique à engager une transition énergétique. En Afrique, c'est un enjeu majeur qui mobilisera des ressources financières, condition sine qua non au processus de développement. En effet, l'une des initiatives de la BAD, c'est l'ouverture d'un fonds sur le CC pour accompagner les pays engagés dans l'atténuation du réchauffement climatique.

5.3. Le solaire et l'éolien, nouveaux eldorados

Les espoirs se concentrent sur les énergies éoliennes et solaires : Maroc, Tunisie ou Afrique du Sud font partie des zones offrant le plus haut potentiel dans ces secteurs. Et, si les bons investissements sont mis en place, l'Afrique pourrait devenir selon l'Agence internationale pour les énergies renouvelables (IRENA), le continent le plus « propre » du monde d'ici 2030. D'autres secteurs s'annoncent prometteurs (bioénergies) : production de canne à sucre, nombreux gisements de biogaz en Afrique de l'Ouest. La BAD a annoncé lors de la COP21 qu'elle allait tripler ses investissements dans le développement des énergies renouvelables d'ici 2020, montant sa contribution à 4,5 milliards d'euros/an.

5.4. L'Initiative africaine pour les énergies renouvelables sur les rails

Plus de 70 coalitions lancées pendant la COP21. Le focus sur l'Initiative africaine pour les énergies renouvelables (AREI) de 54 États africains pour augmenter la capacité installée de 10 GW d'ici 2020 et de 300 GW d'ici 2030. Dix bailleurs (Allemagne, Canada, États-Unis, France, Italie, Japon, Pays-Bas, Royaume-Uni, Suède et Commission européenne) se sont engagés à mobiliser 10 mds \$ entre 2016 et 2020. D'autres projets verts à Addis Abeba : tramway flambant neuf, vaste programme de rénovation du réseau ferroviaire par des Chinois, ce qui éviterait l'émission de 55,9 Mtep de CO₂ dans l'atmosphère.

5.5. Mesurer les bénéfices sociaux

À côté des acteurs étatiques, l'engagement des collectivités territoriales et des entreprises dans la lutte contre le réchauffement génère une nouvelle demande. Plus de 1000 villes vont réduire leurs émissions polluantes de 80% d'ici 2050 et 100 multinationales ont annoncé de ramener leur empreinte climatique à un niveau cohérent avec la limite de 2°C. Ils veillent à introduire des bénéfices sociaux en intervenant sur les pratiques agricoles pour améliorer la sécurité alimentaire. Les

États africains ne sont pas des grands pollueurs contrairement aux pays industrialisés, mais ils sont victimes du réchauffement climatique. Ils ont d'autres défis à relever : lutte contre la pauvreté, protection sociale, assurance santé, d'où l'aménagement difficile de leurs politiques fiscales respectives dans le cadre de la transition énergétique. Selon l'Équipe ERA (<https://énergiesrenouvelablesafrique>) du 18 mai 2017, l'Algérie a le taux d'électrification le plus fort et leader en Afrique. Dans son rapport Global Energy Architecture Performance Index Report 2017², sur l'indice de performance énergétique, de mars 2017, les 5 pays d'Afrique du Nord arrivent en tête du classement, ayant les meilleurs taux d'électrification : Algérie, Egypte, Libye, Maroc et Tunisie.

Conclusion : Afrique face au défi de la transition

L'Afrique doit accélérer sa transition énergétique même dans le contexte économique, social, politique, géopolitique et même juridique difficile.

- Un retard dû au primat des impératifs immédiats de développement et au sentiment de non-responsabilité par rapport à la situation de la planète
- La nécessité de s'appuyer sur le fort potentiel en énergies renouvelables
- Une réelle prise en charge de la question au plan continental
- Le besoin d'une législation sur la question de la transition énergétique
- La nécessité d'une progression par étapes : l'augmentation de la part des énergies renouvelables dans le mix énergétique des États
- l'instauration d'un environnement fiscal favorable la diversification des sources de financement afin d'attirer les investissements privés
- Les 100 milliards USD pour les PED issus de l'accord de Paris à la COP21 restent insuffisants au regard des besoins, entre 40 et 175 milliards USD/an pour la finance climat Nord-Sud

Bibliographie

- 5^e Rapport du GIEC. (2013). Changements climatiques, Les éléments scientifiques et Résumé à l'intention des décideurs (www.ipcc.ch) et sur celui du Rapport d'évaluation du GIEC (www.climatechange.org), OMM, ONU.
- AIE. (2011). *World Energy Statistics 2014*, et WEO.

² World Economic Forum, committed to improving the state of the world, Industry-Agenda, « Global Energy Architecture Performance Index Report 2017 », 2017, REF 161216 – www.weforum.org

Global Report on Internal Displacement, IDMC – NRC (Norwegian refugee council), GRID, mai 2016.
<https://www.energies-renouvelables-afrique.com/7-pays-africains-top-10-mondial-producteur-renouvelable/>
<http://www.novethic.fr/climat/accord-de-paris.html>
<http://www.connaissancedesenergies.org/.../cop21-conference-sur-le-climat-de-paris>
WEF, committed to improving the state of the world, Industry-Agenda, Global Energy Architecture Performance Index Report 2017. (2017). REF 161216. Repéré à www.weforum.org

Bibliographie auxiliaire

Banda, F. (2014). *Le changement climatique en Afrique : Guide à l'intention des journalistes*, Série de l'UNESCO sur la formation au journalisme. UNESCO.

Berthélemy, J.-C. et Béguerie, V. (2016). *Field Actions Science Reports*, Facts Reports, publié par l'Institut Veolia.

Centre d'Analyse Stratégique. (2012). Note n° 263, février.

Godart, O. (2015). *La justice climatique mondiale*. Paris : La Découverte. Repéré à http://www.afd.fr/webdav/shared/AFD_transition_energetique_VF.pdf

<https://www.monde-economique.ch/fr/posts/view/la-transition-energetique-en-afrique>

<http://www.afriqueexpansion.com/dossier0/3431-economie-verte-la-cop22-et-le-financement-de-l-action-climatique.html>

http://www.ferdi.fr/sites/www.ferdi.fr/files/publication/fichiers/facts_electrification_vf_page_page.compressed.pdf

<http://afrique.lepoint.fr/economie/>

[http://www.latribune.fr/economie/international/accord-de-paris-le-retrait-des-etats-unis-est-il-si-dramatique-728790.html#xtor=EPR-2-\[l-actu-du-jour\]-20170602](http://www.latribune.fr/economie/international/accord-de-paris-le-retrait-des-etats-unis-est-il-si-dramatique-728790.html#xtor=EPR-2-[l-actu-du-jour]-20170602)

<https://www.francophonie.org/Transition-energetique-et.html>

Report on multilateral development bank climate finance. (2014). Repéré à www.worldbank.org

Serge Magloire M'BOUNGOU

Université Marien Ngouabi, Faculté des Sciences Économiques (Congo)

msergemagloire@yahoo.fr

LA CROISSANCE ÉCONOMIQUE ET L'ENVIRONNEMENT DANS UN CONTEXTE DE CHANGEMENT CLIMATIQUE

Résumé : La mondialisation favorise la création de richesses, mais aussi des polarisations sociales au nord et au Sud, tout en précipitant une dégradation de l'environnement naturel et compromettre le développement durable. Cette création de richesses, à savoir la croissance économique tend à augmenter l'impact des activités humaines sur l'environnement. En absence d'action, face aux défis environnementaux, il y aura plus de conséquences aujourd'hui que dans le passé. L'objectif de notre réflexion est de montrer que la croissance économique à long terme est possible sans compromettre l'environnement qui est vu ici sous l'angle économique. La question que nous nous sommes posée est de savoir si la croissance économique à long terme peut-elle se poursuivre tout en réduisant les émissions de gaz à effet de serre. La réponse est oui pour la plupart des économistes qui ont étudié le problème. Il devrait être possible de réduire les émissions de GES de plusieurs manières. Le problème de changement climatique est clairement en relation avec la croissance économique. Le point de vue de nombreux économistes de l'environnement et des ressources naturelles, n'est pas de savoir s'il y a croissance ou pas croissance économique à moyen et à long terme, mais c'est de savoir quel contenu voulons-nous donner à la croissance économique, pour que celle-ci génère moins de dommages environnementaux et moins d'inégalités sociales.

Mots-clés : croissance économique, progrès technologique, environnement, mesures, incitations, intervention.

JEL classification : O10, O20, O30.

ECONOMIC GROWTH AND THE ENVIRONMENT IN A CONTEXT OF CLIMATE CHANGE

Abstract : Globalization promotes the creation of wealth, but also social polarization in the North and South, while precipitating a degradation of the natural environment and jeopardizing sustainable development. This creation of wealth, namely economic growth, tends to increase the impact of human activities on the environment. In the absence of action, in the face of environmental challenges, there will be more consequences today than in the past. The objective of our reflection is to show that long-term economic growth is possible without compromising the environment that is seen here from an economic point of view. The question we have posed is whether long-term economic growth can continue while reducing greenhouse gas emissions. The answer is yes for most economists who have studied the problem. It should be possible to reduce GHG emissions in several ways. The problem of climate change is clearly related to economic growth. The point of view of many environmental and natural resource economists is not whether or not there is growth in the medium to long term, but what content we want Economic growth, so that it generates less environmental damage and less social inequality.

Keywords : economic growth, technological progress, environment, measures, incentives, intervention.

Introduction

La mondialisation favorise la création de richesses, mais aussi des polarisations sociales au nord et au Sud, tout en précipitant une dégradation de l'environnement naturel et compromettre le développement durable (Senarclens P.2005, p. 152). Cette création de richesses, à savoir la croissance économique tend à augmenter l'impact des activités humaines sur l'environnement. En plus selon les projections du scénario de référence des perspectives de l'environnement de l'OCDE, il y aurait une croissance de l'économie mondiale de 2,8% par an de 2005 à 2030 et que la croissance moyenne enregistrée pendant cette période serait de 2,2% pour les pays de l'OCDE, de 4,6 relativement élevée, soit 3,4% pour le groupe du BRIC et de 44% pour le reste du monde (OCDE, 2008, p. 84).

En effet, le scénario de référence s'appuie sur l'hypothèse de « l'absence de politiques nouvelles » et suppose par conséquent que certaines tendances historiques, comme la croissance des échanges, qui contribuent à la croissance économique mais influencées par les politiques gouvernementales, s'atténuent au cours de la période de référence. Mais il est important de comprendre que les choses ne sont pas nécessairement égales par ailleurs : les pays peuvent prendre et prennent effectivement des mesures pour protéger leur environnement. En fait, la qualité de l'air et de l'eau est aujourd'hui généralement de bien meilleure qualité qu'il y a quelques décennies dans les pays avancés (Krugman et Wells, 2016, p. 447).

En dépit de ces réussites environnementales passées, les préoccupations concernant les impacts environnementaux de la poursuite de la croissance économique se sont intensifiées, reflétant un changement d'échelle du problème. Selon Krugman, les réussites environnementales impliquaient principalement la gestion d'impacts locaux de la croissance économique, mais aujourd'hui, nous sommes confrontés à des problèmes environnementaux globaux, à savoir les effets néfastes sur l'environnement terrestre dans son ensemble de la croissance économique mondiale. Le plus grave de ces problèmes concerne l'impact de la consommation de carburant fossiles sur le climat de la planète. La combustion de charbon et de pétrole contribue à l'émission de dioxyde de carbone dans l'atmosphère. Il existe un consensus scientifique à propos du fait que l'augmentation des niveaux de dioxyde de carbone et d'autres gaz provoque un effet de serre à la surface de la terre, piégeant une partie de l'énergie solaire et faisant augmenter la température globale. Celle-ci imposerait des coûts humains et économiques élevés, à savoir l'augmentation du niveau des mers pourrait inonder les zones côtières et le changement climatique pourrait perturber les activités agricoles, surtout dans les pays pauvres. Il y aura une évolution défavorable qui résulterait d'une diminution des surfaces aptes à la culture du maïs, par exemple, en raison de la baisse de la pluviométrie (Europe centrale et de l'est, savanes en Afrique de l'Ouest et australe, Inde, cerrados du Brésil, etc), (Soussana, 2013, p. 91)

En effet, en absence d'action face aux défis environnementaux, il y aura encore plus de conséquences qu'aujourd'hui. Les secteurs d'exploitation des ressources naturelles devront faire face à une augmentation de la demande. Car les grandes économies comme celles des BRIC continueront de connaître une croissance rapide.

Il convient de dire aussi que, le problème de changement climatique est clairement en relation avec la croissance économique. Historiquement, les pays riches sont responsables de la majeure partie de ces émissions, dans la mesure où ils ont consommés beaucoup plus d'énergie par personne que les pays pauvres selon Krugman et Wells (2016).

L'objectif de notre réflexion est de montrer que la croissance économique à long terme est possible sans compromettre l'environnement qui est vu ici sous l'angle économique. Analyse que nous proposons est sous la forme d'une modélisation théorique, fondée sur les données empiriques.

La question qui se pose est de savoir si la croissance économique à long terme peut-elle se poursuivre tout en réduisant les émissions de gaz à effet de serre ? La réponse est oui pour la plupart des économistes qui ont étudié le problème. Il devrait être possible de réduire les émissions de GES de plusieurs manières, allant de l'usage de sources d'énergie alternatives telles que l'éolien, le solaire et le nucléaire, jusqu'à l'adoption de mesures de prévention telles que la séquestration du carbone (le captage et le stockage du dioxyde de carbone) émis par les instal-

lations industrielles, en passant par des choses plus simples comme la conception de bâtiments plus faciles à chauffer l'hiver et à refroidir l'été.

De telles mesures imposeraient des coûts économiques, mais les meilleures estimations disponibles suggèrent que même une réduction importante des émissions de GES au cours des prochaines décennies aurait des répercussions modestes sur l'augmentation à long terme du PIB réel par habitant. Le problème est comment faire pour que cela arrive. À la différence de la rareté des ressources, les problèmes environnementaux ne génèrent pas automatiquement d'incitation au changement de comportement. La pollution est un exemple d'externalité négative, un coût que les individus ou les firmes imposent aux autres sans avoir à offrir de compensations. En l'absence d'intervention publique, les individus et les firmes n'ont aucune incitation à réduire les externalités négatives, ce qui explique pourquoi il fallut des régulations pour réduire la pollution de l'air dans les villes des pays riches.

Des mesures fortes devront être prises dans un certains nombres de secteurs de l'économie. Cependant, l'accroissement de la richesse matérielle dans toutes les économies va de pair avec une demande renforcée de préservation de l'environnement dans le monde entier. Il ne s'agit pas de suggérer que la croissance à des limites, mais plutôt que des choix inévitables devront être faits entre l'écosystème et l'économie pour que le monde entier commence à bénéficier du niveau de bien-être matériel que les économies avancées ont déjà atteint. Pour ce faire, il faut d'abord comprendre le concept de développement durable.

1. Développement durable, un concept multiforme

1.1. Définition

Une définition du développement durable qui date de la fin des années 80 à savoir, « le développement durable est celui qui répond aux besoins des générations présentes sans compromettre la capacité des générations futures à satisfaire les leurs » (Lairez, Feschet, Bockstaller et Bouvarel, 2015, p. 15). Elle est disponible et écrite dans le rapport Bruntland, pour la commission mondiale sur l'environnement et le développement, qui a été commandé par l'ONU en 1987. Ce rapport a été présidé par madame Bruntland, qui a été premier ministre de Norvège et il avait mis de l'avant les concepts de développement durable, de besoins et de limites, pour réconcilier développement et environnement et cette définition est relativement floue. C'est ce qui nous permet de se poser la question sur le concept de développement durable.

En effet, certains économistes se proposent de définir le développement durable par opposition au développement économique. Il convient de dire aussi que le développement économique à l'heure actuelle se base sur trois choses à sa-

voir, des ressources naturelles bon marché, une croissance de la consommation d'énergie extrêmement élevée et également une croissance de l'économie de la production et de consommation nécessaire pour que le système économique soit à l'équilibre. Cette croissance économique est nécessaire pour que le système économique soit à l'équilibre, parce que dans la vie de tous les jours, on se rend compte que le progrès technique, le progrès technologique, détruit les emplois. Il est donc nécessaire de garantir une croissance de la production pour continuer à embaucher davantage de travailleurs à un rythme plus élevé que la destruction de l'emploi dû au progrès technique.

Par ailleurs, la croissance économique est nécessaire pour certain nombre de pays et de zones économiques qui sont endettés, à savoir les pays industrialisés et de l'Europe, qui ont besoin d'une augmentation du revenu disponible brut pour ne pas tomber en surendettement. En effet, le développement économique à l'heure actuelle, s'accompagne d'un certain nombre de problème à savoir, des écarts de richesses importants avec une hausse des inégalités de revenus et des impacts environnementaux qui s'aggravent en matière de climat ou de dérèglements climatiques et de biodiversité ou de perte de biodiversité et qui représente des défis humains écologiques majeurs. Dans cette poursuite de la définition du développement durable, nous allons revenir sur la hausse des inégalités qu'elle fait ressortir.

1.2. Hausse des inégalités

Le rapport du FMI en 2005, montre qu'à peu près 14% du revenu mondial n'est détenu que par le pourcentage de 1% de la population mondiale la plus riche et 24% de cette population mondiale ne détenant qu'un peu plus de 1% du revenu mondial. Le constat est sans appel, avec des niveaux d'inégalités élevés dans le monde. Il faut souligner aussi que ces inégalités croissent dans le temps et pour certains économistes, il existe au moins trois raisons pour lesquelles ces inégalités repartent à la hausse, à savoir, la première raison est liée au progrès technique, la seconde est la fiscalité moins redistributive et enfin, les revenus du capital sont générés à un niveau mondial.

Il faut préciser aussi que les ressources naturelles fossiles étaient bon marché jusqu'à maintenant on se rend compte que la donne a changé. À court et moyen terme, on peut considérer que la fin du pétrole bon marché va pénaliser la croissance, le développement et l'emploi. En revanche, à long terme, on trouve un autre problème à savoir, l'énergie utilisée et les ressources fossiles brûlées génèrent du dérèglement climatique dont le niveau peut être très coûteux à long terme.

On peut dire aujourd'hui que l'humanité est prise entre deux feux dans la mesure où à court terme elle sait que le pétrole va devenir plus cher et on aurait presque intérêt à brûler aujourd'hui à court terme, du pétrole qui est moins cher aujourd'hui que demain, mais on ne peut pas le faire dans la mesure où le pétrole brûlé va générer

du dérèglement climatique à moyen et long terme. Pour cela, la solution semble être simple, mais elle n'est pas facile à mettre en œuvre. Il s'agit de trouver des substituts technologiques aux ressources fossiles à travers les autres formes d'énergie renouvelables. Or, deux problèmes se posent à savoir, ces technologies de substitution, comme le photovoltaïque sont encore très chères et ces substitutions technologiques ne permettent pas de répondre à l'ensemble des besoins actuels.

C'est pourquoi, pour mieux comprendre ce concept, il faut également voir ce qui est discuté au niveau international et qui va donner lieu à des accords internationaux entre États, en ce qui concerne ces besoins et limites (François, Liliana et Ariane, 2016, p. 5).

1.3. Les accords internationaux être les États

L'ONU a organisé des nombreuses conférences sur la question du changement climatique, mais ils y avaient des nombreux échecs et quelques succès. Son premier succès est celle tenue à Rio en 1992 et sa finalité était d'énumérer des principes nouveaux en matière de développement durable, ces besoins et limites, dont celui de précaution, avec plusieurs pays signataires.

À cette conférence, les chefs d'État et de gouvernement décident de se revoir au Japon à Kyoto en 1997, pour parler du climat. L'objectif était atteint à savoir de poser noir sur blanc des objectifs contraignants de réduction d'émission de gaz à effet de serre, engendrant du dérèglement climatique de l'ordre de 5,2% à l'horizon 2012. Il faut préciser que seul les pays dits de l'annexe 1 sont concernés par ces objectifs contraignants c'est-à-dire les pays industrialisés qui sont à l'origine de 70% du stock de gaz à effet de serre qui a été rejeté dans l'atmosphère.

En revanche, les pays de l'annexe 2, les pays en développement ou pauvres, n'ont pas d'objectif contraignant chiffré, sauf qu'à l'heure actuelle, ces pays sont à l'origine de la moitié du stock d'émission de GES et que pour l'après Kyoto, le prochain accord, il est inconcevable de se passer de ces pays qui à moyen terme, représentent la majorité des émissions de CO₂ et de GES sur la planète. En effet, le dérèglement climatique engendre des coûts sociaux, environnementaux et économiques. La question ici est de savoir s'il est rationnel d'un point de vue purement économique de réduire nos émissions de GES.

En effet, cette notion de développement durable, comme le montre Juliette Lairez, est consacrée lors du troisième sommet de la Terre de Rio de Janeiro en 1992. Sa définition initiale, axée prioritairement sur la préservation de l'environnement, est élargie aux trois piliers à savoir, le développement doit être à la fois économiquement performant, socialement équitable et respectueux de l'environnement. Dix ans plus tard, les participants de la conférence de Johannesburg lient le développement durable au principe de participation citoyenne et ajoutent un quatrième pilier à savoir la gouvernance (Lairez, Feschet, Bockstaller et Bouvarel, 2015).

Une fois de plus, pour bien comprendre le lien entre croissance économique et environnement, il nous faut une maîtrise du concept de développement durable et de ses objectifs. C'est pourquoi, il doit valoir faire recours aux écoles de pensée en économie de l'environnement et des ressources naturelles. En effet, trois courants de pensée en économie de l'environnement et des ressources naturelles s'affrontent sur cette question du développement durable et de la croissance économique.

2. Les courants de pensée économique

Le développement durable ne parle pas de l'environnement de la façon dont on l'entend tous les jours, mais parle de l'environnement comme étant des ressources naturelles nécessaires à la production et à la consommation. Le fait de penser ces ressources de façon limitée est déjà ancien dans le débat économique. En effet, nous avons trois courants de pensées à savoir, le courant de l'économie écologique, le courant de la croissance durable et le courant de la décroissance durable (Da Costa, 2006, p. 24).

2.1. L'économie écologique

L'économie écologique va appliquer au système économique les connaissances du système vivant. Donc on retrouve le paradigme de la thermodynamique dans les sciences du vivant, qui va être utilisé dans les années 70 par un économiste franco-roumain, Georgescu-Roegen. L'économie est vue, comme un système qui donne lieu à des échanges de flux, de matières, entre des ressources et des produits finis et au total, d'après les termes de la thermodynamique, rien ne se perd, rien ne se crée, tout se transforme.

2.2. La croissance durable

Du côté de la croissance durable, même si les deux courants sont d'accord en termes de croissance immatérielle durable, de croissance qualitative à l'avenir, Smulders et Tavohnen, qui sont deux économistes du courant de la croissance durable, disent clairement que le système vivant a son propre fonctionnement, un fonctionnement différent du système économique dont la croissance peut être illimitée. En effet, l'économie n'est pas un monde dont la valeur est une mesure physique. Le monde crée toujours plus de valeur économique et s'il le fait, il peut croître indéfiniment. Or, ce sont les idées qui sont à l'origine de la création de valeur et non pas les ressources limitées qui sont utilisées dans le processus de production. On pourrait donc imaginer un système de croissance qualitatif nouveau dans lequel ce qui crée la valeur, c'est la qualité des idées incorporées dans

les biens nouveaux et qui permettraient de créer davantage de valeur redistribuée au niveau économique.

2.3. La décroissance durable

Ici, on est typiquement dans l'optique du rapport Halte à la croissance de 1972. La décroissance durable promet la décroissance comme seule solution à la durabilité du système économique. Autrement dit, ce courant ne croît pas au fait que le capital soit un bon substitut des ressources naturelles. Le capital ne va pas permettre ou la science ne va pas permettre de repousser les limites de la nature. Dans ce courant, on pourrait classer en fonction des résultats des travaux de Tim Jackson, qui sont des travaux récents qui datent de 2009 avec son ouvrage, intitulé « la prospérité sans croissance ». Donc pour ce courant, la solution passe par une diminution des revenus, un partage des revenus au niveau national et au niveau mondial.

3. Les actions des pouvoirs publics

Le rôle du progrès technique est central dans ce dispositif et il faut préciser que la fiscalité, en fait, va être l'élément déterminant dans le sentier de croissance durable et la transition de la croissance quantitative purement en volume à l'heure actuelle, vers un sentier de croissance qualitative. En effet, il y a un large consensus parmi les économistes, même s'il y a quelques dissidents, pour dire qu'une intervention de l'État est nécessaire pour gérer le changement climatique. Il y a également un large consensus pour dire que ces mesures devraient prendre la forme d'incitation de marché, sous la forme soit d'une taxe carbone, une taxe par unité de carbone émise, soit d'un système de « cap and trade » dans lequel le montant total des émissions est plafonné « cap » et les producteurs doivent acheter des permis pour émettre des gaz à effet de serre « trade ». Mais il y a un débat acharné sur le fait de savoir jusqu'où il faudrait pousser ces mesures reflétant à la fois l'incertitude sur leurs coûts et bénéfiques et l'incertitude scientifique sur le rythme et l'ampleur du changement climatique.

3.1. La fiscalité optimale de l'environnement

La solution pour rétablir le bon niveau des émissions polluantes passe par des taxes sur les activités qui génèrent des pollutions ou qui génèrent des « externalités négatives » pour reprendre les termes économiques du débat. La taxe depuis 2002 grâce à une étude d'un Américain, à savoir D. Popp, que la taxe sur les activités polluantes va inciter à développer des méthodes et des solutions techniques alternatives moins polluantes, va inciter des modes de production et de consommation plus vertueux sur le plan environnemental.

En matière plus précisément de taxe sur les émissions de CO₂, ou de taxe carbone, on se rend compte que très peu de pays ont mis en œuvre de telles taxes. Dans les pays de l'Europe du Nord, principalement la Finlande et la Suède. Dans ces pays les taxes carbonées sont élevées à l'heure actuelle et elles approchent ou dépassent la centaine d'euros par tonne de CO₂ émis et pourtant ces taxes sont bien acceptées. On ne considère pas qu'elles grèvent la croissance, qu'elles posent des problèmes de compétitivité-prix. Alors pourquoi ces taxes ne sont-elles pas rejetées, pourquoi font-elles maintenant partie du paysage fiscal ?

En effet, ces taxes ont été mises en œuvre dans le cadre de réformes fiscales de grande ampleur, de réformes fiscales globales avec des objectifs clairement identifiés, c'est-à-dire que ces taxes supplémentaires n'entraînant pas de pression fiscale supplémentaire, il y a donc eu substitution entre les taxes existantes et la taxe carbone et puis on s'est donné des principes d'objectifs clairs en termes de réduction des émissions de gaz à effet de serre, qui devraient s'accompagner en même temps de créations d'emplois.

3.2. Fiscalité et croissance durable

Ces taxes carbonées génèrent des revenus qui étaient redistribués dans l'économie sous forme de réduction du coût du travail pour générer des créations d'emplois.

Alors, la fiscalité optimale de l'environnement fait aujourd'hui l'objet de nombreuses études théoriques et empiriques dans le domaine de la croissance durable. De nombreux modèles de croissance durable tentent à l'heure actuelle de comprendre l'impact de la taxe carbone sur le processus de croissance et d'innovation des entreprises. Ces modèles permettent aussi de comprendre quel est l'impact des politiques de recherche et de développement sur le climat et sur nos émissions de GES.

Donc l'idée c'est de comprendre comment les nouveaux modes de consommation et production vont être adoptés et que cette adoption va se faire à un rythme différent, selon le montant de la taxe et la dynamique de la taxe carbone. Les questions qui se posent ici, sont de plusieurs manières, à savoir ; comment est-ce que ces modes de consommation et de production vont-ils être adoptés ? Est-ce qu'ils vont être adoptés de façon brutale avant que l'on ait atteint le stock maximal de GES dans l'atmosphère ? Cette adoption va se faire sous forme d'une transition douce, avec des modes de consommation et de production alternatifs qui vont prendre de plus en plus d'ampleur, mais de façon continue ?

Donc autant de questions absolument centrales en termes de dynamique de l'économie, résultant de la dynamique de la taxe et du processus d'innovation, de recherche et développement et d'adaptation des populations dans leurs modes de vie, de production et de consommation, vers un sentier de croissance durable.

Les modèles de croissance durable montrent que la taxe carbone peut avoir des effets positifs sur la croissance et l'environnement à moyen et long terme. Il est clair qu'à court terme, il y a un coût d'adaptation sociale et économique qui est

important et qui n'est pas négligeable. Alors la taxe carbone si elle est récoltée et redistribuée sous des formes intelligentes de subvention à la recherche et développement verte, de subvention à l'efficacité énergétique, peut avoir un impact négatif à court terme qui est raccourci. C'est donc tout l'enjeu de ces modèles que de préconiser aux gouvernements et aux États des instruments dont les dynamiques permettent d'atteindre des objectifs à long terme essentiels tout en diminuant au maximum les coûts à court terme.

3.3. Le consensus politique

Les économistes pensent généralement que la dégradation de l'environnement est un défi plus grand à une croissance économique de long terme durable que la rareté des ressources naturelles. Gérer les problèmes de dégradation de l'environnement nécessite des politiques publiques efficaces, mais le problème de la rareté des ressources naturelles est souvent bien géré par les ajustements de prix de marché.

Les émissions de GES sont clairement liées à la croissance et les limiter nécessitera une certaine réduction de la croissance. Cependant, les meilleures estimations disponibles suggèrent que des réductions importantes des émissions ne nécessiteraient qu'une faible diminution du taux de croissance.

La morale de cette histoire est qu'il est possible de rendre compatible la croissance économique à long terme et la protection de l'environnement, mais le principal problème est d'obtenir un consensus politique autour des mesures nécessaires. Ce consensus c'est le problème politique qui consiste à persuader des électeurs à accepter aujourd'hui une contrainte en retour de gains que feront les générations à venir.

Conclusion

Le problème de changement climatique est clairement en relation avec la croissance économique. Le point de vue de nombreux économistes de l'environnement et des ressources naturelles, n'est pas de savoir s'il y a croissance ou pas croissance économique à moyen et à long terme, mais c'est de savoir quel contenu voulons-nous donner à la croissance économique, pour que celle-ci génère moins de dommages environnementaux et moins d'inégalités sociales. Dans ce contenu, la réforme fiscale est absolument centrale, que ce soit en termes de redistribution des revenus pour lutter contre les inégalités, également en matière environnementale et en matière de taxe carbone. En effet, la fiscalité environnementale, en plus d'entraîner une réduction des émissions de polluant, génère des activités nouvelles, de recherches de solutions, de modes de vie et de production alternatifs et moins polluants. Dans ce contexte, les ressources naturelles ont une place importante parce

qu'il n'y a pas de progrès, ni même de croissance qualitative ou de développement durable, sans l'utilisation de ressources naturelles.

Cependant, la gestion du long terme ou de croissance qualitative ou immatérielle ne sera possible que si, d'un point de vue collectif, les États doivent être rationnels et que cette rationalité doit être accompagnée d'une forte solidarité au niveau international et national. Donc, il y a un besoin de rationalité et qui dit rationalité, dit qu'il y a un besoin de calcul économique, mais qui dépasse les intérêts individuels et qui soit un calcul social ou collectif de nos objectifs.

Recommandations

Les économistes doivent penser de manière générale que les économies modernes peuvent trouver des moyens de dépasser les limites de la croissance dues à la rareté des ressources naturelles par le biais d'ajustements de prix qui contribuent à la promotion des économies de ressources et à la création d'alternatives. Il faut chercher de dépasser les limites à la croissance dues à la dégradation de l'environnement par une intervention publique efficace.

Limiter les émissions de gaz à effet de serre n'aurait pour effet qu'une faible diminution du taux de croissance. Les mesures gouvernementales pour gérer le changement climatique devraient prendre la forme d'incitations de marché telles qu'une taxe carbone ou un système de « cap and trade ».

Il faudra également que les pays riches et pauvres parviennent à un accord sur la répartition du coût de réduction des émissions.

Bibliographie

- Da Costa, P. (2006). *Un progrès technique pour le développement durable ? Recherche sur l'intensité et la direction du changement technique propre*. Economies et finances. Paris : Université Panthéon- Sorbonne-Paris 1.
- François, A., Liliana, D. et Ariane, G.L. (2016). *Développement durable, Enjeux et trajectoire*, 2^e ed., PUL.
- Krugman, P. et Wells, R. (2016). *Macroéconomie*, traduction de la 4^e ed. américaine par Laurent Baechler, éd.économiques.
- Lairez, J., Feschet, P., Bockstaller, C. et Bouvarel, I. (2015). *Agriculture et développement durable, Guide pour l'évaluation multicritère*, éd. Quae.
- OCDE. (2008). *Perspectives de l'environnement de l'OCDE à l'horizon 2030*, éd. OCDE.
- Soussana, J.F. (2013). *S'adapter au changement climatique, Agriculture, écosystèmes et territoires*, éd. Quae.

Bibliographie auxiliaire

- Agrawala, S. et Frankhauser, S. (2008). *Aspects économiques de l'adaptation au changement climatique, coûts, bénéfices et instruments économique*, éd. OCDE.
- Bruinsma, J. (2003). *WorldAgriculture: towards 2015/2030. An FAO perspective*, Organisation des Nations Unies pour l'alimentation, Rome.
- Pierre, D.S. (2005). *La mondialisation, Théories, enjeux et débats*, éd. Armand Colin.

Paul ROSELÉ CHIM

HDR Paris 1-Panthéon Sorbonne, France

Université des Antilles et Université de Guyane

Paul.roselle@univ-guyane.fr

ENJEUX DE CROISSANCE ET RISQUES ÉCOLOGIQUES : PROSPECTIVES POUR L'INDUSTRIE AURIFÈRE EN GUYANE FRANÇAISE

Résumé : L'industrie de l'or est devenue aujourd'hui une opportunité de croissance et de développement pour les pays du sud. C'est une industrie travaillistique qui assure des recettes aux États en renforçant la maîtrise de la dépendance avec le marché mondial. Cependant, des risques apparaissent dans la mondialisation tant sur le plan écologique que des limites à la croissance financière. L'objet de notre étude est d'entrevoir les enjeux des résultats de la croissance aurifère en Guyane française et la nécessité de la résorption des déséquilibres par des investissements responsables visant à une meilleure relance du développement des zones riches en or.

Mots-clés : industrie de l'or, croissance économique, matières premières, investissements, mines.

JEL classification : I15, F40, F21, O55, M40, M41.

GROWTH STAKES AND ECOLOGICAL RISKS: PROSPECTING FOR GOLD INDUSTRY IN FRENCH GUIANA

Abstract : Now, Gold industry presents great opportunities of growth and development for the south LDC's. It's a labour industry that assures so high incomes by increasing dependence with the world market. However, various risks appear in the globalisation movement of production factors on ecological context and financial growth. The aim of this paper is to show the gold growth stakes and the necessity to have well results on disequilibrium by investments for improving structures for throwing the development of the territories rich by gold.

Keywords : gold industry, economic growth, raw materials, investments, commodities.

Introduction

L'or est un métal très précieux et nombreux sont les alchimistes qui tentent des transformations de métaux les plus communs en or. La découverte d'un gisement d'or déclenche l'attractivité d'un territoire pour les populations et les entreprises, c'est dire l'importance déclenchée en termes de mouvement du capital et du travail. Au 19^e siècle, la découverte de l'or dans les pays neufs a entraîné les premiers « *rushes* », comme l'exemple de la ruée vers l'or en Californie. Le continent des Amériques est marqué par les découvertes de gisements aurifères.

Située au nord-est de l'Amérique du Sud entre le Surinam et le Brésil, la Guyane française est aux prises avec le développement industriel aurifère. Cette activité se positionne au premier rang des activités industrielles en termes de valeur à l'exportation.

Cependant, cette activité apparaît problématique avec la démarche de développement durable qui est prônée actuellement par les collectivités guyanaises. De plus, les externalités négatives sont significatives à cause d'une tendance forte à l'informalisation des activités d'orpaillage et la montée du travail underground de près de 10 000 travailleurs étrangers. Cette situation a pour corollaire une dégradation du milieu naturel et un accroissement des risques sanitaires pour les populations autochtones.

L'objet de notre étude est d'entrevoir les enjeux des résultats de la croissance aurifère en Guyane française et la nécessité de la résorption des déséquilibres par des investissements responsables visant à une meilleure relance du développement des zones riches en or.

1. Géophagie et géosophie du développement aurifère

1.1. Sur la dynamique spatiale du développement

Un modèle de développement s'inscrit généralement dans un cheminement spatial. La stratégie suivie par le pays concerné renvoie systématiquement à la façon dont les hommes et les organisations économiques utilisent et consomment celui-ci. L'espace n'est jamais un simple facteur de production. Il fait partie du modèle à la fois comme moyen et comme composante.

D'où, la géophagie met en évidence une dynamique visant à le consommer davantage par l'impératif de la croissance économique. Mais, en créant des déséquilibres en termes d'effets des milieux, remettant en cause la croissance réalisée dans le temps, la géosophie s'affirme par la raison. Cette dernière invite à préserver et à économiser l'espace pour en faire une utilisation raisonnable.

Cette approche avancée il y a quelques années Roselé Chim (2006, 2008) avait pour vision l'insertion du pays concerné dans un processus de production

consommant ou économisant l'espace, au même sens que les facteurs technologiques permettent de consommer ou d'économiser le facteur travail ou capital.

La Guyane française nous interpelle à ce sujet, car elle est aux prises avec une industrialisation, celle de l'or, qui invite à placer la problématique de la durabilité au cœur de la stratégie de croissance, faute de quoi les déséquilibres ne seraient pas diminués pour une bonne insertion dans le marché mondial, ce qui serait un échec économique et environnemental et la gestion des irréversibilités.

En Guyane française, la découverte des premiers gisements aurifères remonte à 1855. Ce fut la ruée vers l'or qui s'est traduit par l'arrivée d'aventuriers de tout ordre. L'environnement forestier amazonien, équatorial humide, rude et non mécanisé a conditionné le début du développement de l'exploitation de l'or qui se solda par le déclin, puis l'échec.

Après les années 1930–1960, la relance de la prospection influencée par la croissance du cours mondial de l'or a révélé de vraies potentialités. D'où, l'activité aurifère, pratiquée essentiellement à l'aide de méthodes artisanales souleva de véritables problèmes environnementaux et de santé publique : croissance érosive des sols, stockage du mercure, risques sanitaires pour les populations autochtones (*indiens wayanas*).

La valeur économique créée par l'activité aurifère aurait pu être mesurée à partir de la fraction de production consacrée, d'une part aux consommations intermédiaires, d'autre part à la répartition de la valeur ajoutée entre les entrepreneurs, la main-d'œuvre, et les impôts et taxes perçus par les collectivités publiques, centrales et locales.

Cependant, la production déclarée est sous-estimée dans des proportions. Les transactions en or sont effectuées pour le règlement de salaires, le paiement de fournitures, matériels et services. Des ventes d'or ont lieu aux frontières avec le

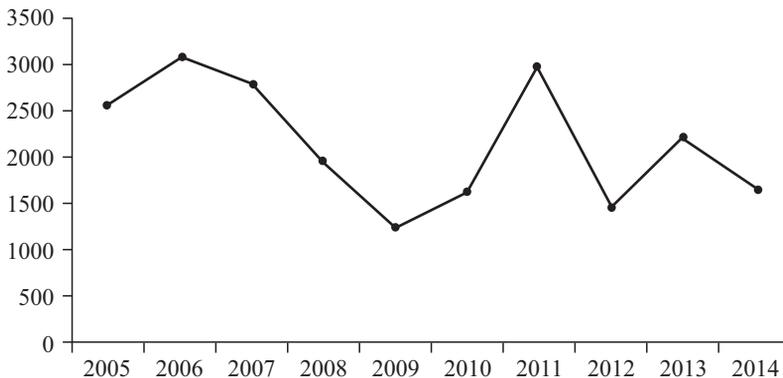


Figure 1 : La dynamique de production d'or en kilos en Guyane française

Source : Élaboration propre à partir des données IEDOM/ INSEE

Surinam et le Brésil. Les comptoirs reconnaissent ne pas être en mesure d'identifier tous leurs fournisseurs. L'écart entre la production déclarée par les exploitants (2,8 tonnes) et l'exportation enregistrée par les services douaniers (4,9 tonnes) interpelle sur l'imbrication entre l'informel et le formel.

1.2. La dynamique économique et géo-écologique de l'entreprise dans l'or

La recherche de l'or aux 18^e et au 19^e siècle a ouvert la voie à l'exploration de la Guyane (Mam-Lam Fouck, 2008). Suite à la découverte en 1854 de quelques grammes d'or par un amérindien brésilien du nom de Paoline, sur un affluent du fleuve Approuague, et de l'expédition officielle de 1855 qui confirma la découverte de l'or dans cette zone, l'exploration et la découverte des placers s'effectuèrent jusqu'au début du 20^e siècle, d'abord sur un axe régional Est-Ouest (Approuague, Ouanary, Kourou, Sinnamary)¹ puis vers le sud (Mana, Inini).

Les débuts de l'exploitation artisanale sont marqués par une migration importante de populations, notamment des descendants d'esclaves originaires de la Caraïbe des îles se dirigeant vers l'intérieur du pays. Ils activent la découverte de nombreux gisements qui sont exploités de manière informelle. Lorsque les sociétés minières sont créées, elles rachètent aux prospecteurs indépendants les placers découverts et salarient les artisans exploitants. Elles utilisent des techniques mécanisées comme les concasseurs, les dragues à godets ou même les lances monitors. Ces équipements assurent une productivité plus élevée, mais d'utilisation et d'entretien complexes.

À partir du début du 20^e siècle, les relations sociales et du travail dans l'or deviennent conflictuels entre les sociétés minières et les travailleurs artisans formels et informels. Les exploitants de l'informel pillent les exploitants du formel. Une pseudo-stabilité émerge par le partage entre des zones de l'informel et des zones du formel. Ce mode de zonage a assuré un développement où des chantiers pouvaient bénéficier d'une certaine protection pour le commerce, les affaires, les échanges de matériels et d'approvisionnement. Ainsi, la production d'or a atteint son niveau le plus bas entre 1894 et 1917, niveau correspondant en moyenne de 2 à 4 tonnes. L'activité a couvert un volume de 6 à 12 000 personnes de manière assez anarchique.

Ce modèle de développement focalisé sur l'or gros, utilisant des techniques rudimentaires a conduit à l'épuisement de la ressource des premiers placers dans le premier quart du 20^e siècle. Les difficultés d'approvisionnement liées aux guerres mondiales a provoqué le déclin au sens où l'activité aurifère fut réduite à un secteur de subsistance au sens du modèle de William Arthur Lewis (1954, 1955). D'où, durant les années 1950–1970, les cours de l'or oscillant à un bas niveau dans le système de convertibilité monétaire des banques centrales, le nombre d'entre-

¹ Il s'agit de fleuve qui délimite de grandes régions.

prises de l'or a diminué très fortement et la production s'est affaiblie, jusqu'à devenir presque nulle. En effet, force est d'observer un volume de production de 167 tonnes d'or entre 1857 et 1980, ce qui correspond à une moyenne de 1,35 tonnes par an.

Les années 1990 sont marquées par un nouveau développement du secteur aurifère qui s'est affirmé dans des zones à plus fortes potentialités, au point où la demande de titres miniers de régularisation des activités artisanales et d'intérêt d'actif des sociétés internationales a augmenté. Les petites et moyennes entreprises ont introduit l'usage de moyens mécanisés (bulldozers, draglines, pelle-teuses, débourbeurs, trommels) pour l'exploitation des grandes terrasses alluviales et les terroirs d'éluvions. Une seule PME exploite la partie supérieure et altérée d'un gisement d'or primaire. La part des PME dans la production déclarée suit une tendance à la baisse au profit des exploitations artisanales : 79% en 1993, 77% en 1995, 74% en 1997.

Trois catégories d'opérateurs sont perceptibles : les sociétés minières internationales, les petites et les moyennes entreprises locales, les artisans et les illégaux. Cette configuration est celle d'un secteur dual où les trois premiers types d'opérateurs représentent le secteur formel et les deux suivants, le secteur informel.

1.3. Les externalités négatives et l'informalisation

L'Amérique du Sud figure parmi les plus gros bassins d'extraction d'or de la planète, avec 20% de la production mondiale environ, principalement concentrée dans les Andes (Pérou, Équateur, Bolivie), dans le Sud-Est du bassin amazonien (Minais Gerais et nord Brésil) et sur le plateau des Guyanes. En Amazonie, la production informelle est majoritaire. L'utilisation du mercure est massive, en moyenne 1,3 kg de mercure pour la récupération d'un kg d'or.

Par ailleurs, les forêts sont dévastées, les rivières détruites, les populations menacées et contaminées. La traçabilité sur les marchés de l'or est inexistante (WWF, 2011). L'informalisation est au cœur du fléau social, sanitaire et environnemental.

Tableau 1 : Identification de l'imbrication du formel et de l'informel dans le secteur aurifère en Guyane française

Dénomination des sites	Nature de l'activité aurifère	Structure d'exploitation	Impact et effets	Évaluation des impacts et des effets
Paul Isnard	Prospection Exploration	PME PME	Extraction alluvionnaire	+ +
Saint-Elie	Prospection Exploration	PME PME	Extraction alluvionnaire	+ +
Apatou	Exploitation	Artisans et PME	Informalisation	- +
Grand Santi	Exploitation	Artisans et PME	Informalisation	- +

la suite tableau 1

Dénomination des sites	Nature de l'activité aurifère	Structure d'exploitation	Impact et effets	Évaluation des impacts et des effets
Papaïchton	Exploitation	Artisans et PME	Informalisation	- +
Chantal	Exploitation	Artisans et PME	Informalisation	+
Yaou	Prospection	PME	Extraction alluvionnaire	+
Dorlin	Prospection	PME	Extraction alluvionnaire	+
Bois-Canon	Prospection	PME	Extraction alluvionnaire	+
Inini	Prospection	PME	Extraction alluvionnaire	+
Saül	Prospection Exploitation	PME	Extraction alluvionnaire	+
Approuague	Exploitation Exploration	Artisans	Informalisation	-
Sikini	Exploitation Exploration	Artisans	Informalisation	-
Camp Caïman	Prospection Exploitation	PME Artisans	Extraction Informalisation	+
Cambior	Prospection Exploitation	PME Artisans	Extraction Informalisation	+
Boulangier	Exploitation	Artisans	Informalisation	-

Source : Élaboration propre de Roselé Chim (2017).

2. L'économie géomorphologique des ressources minières et la dynamique du formel et de l'informel

2.1. Les potentialités

L'or en Guyane est primaire², sous forme de filons généralement quartzeux à sulfures et tellurés. Il nécessite des moyens d'exploitation et de traitement parfois sophistiqués et coûteux. Cette ressource est aussi secondaire, éluvionnaire³ ou alluvionnaire⁴, en paillettes ou pépites d'or libre beaucoup plus faciles et moins coûteuses à exploiter.

² Or natif, c'est-à-dire lié à des sulfures dans une gangue de quartz en relation avec des roches magmatiques.

³ Ressources minières qui résultent de la désagrégation de roches qui ne sont pas entraînées.

⁴ Ressources minières qui résultent de dépôts de sédiments d'un cours d'eau. Selon la force du courant, les galets, les graviers, les boues constituent des l'impulsion des alluvions, des deltas.

L'exploitation s'est plutôt concentrée sur la ressource alluvionnaire et éluvionnaire, la primaire faisant peu l'objet de production. Dès 1857, celle-ci fut de l'ordre de 11 kg. En très longue période, c'est-à-dire 152 ans, 215 tonnes ont été produites, la production informelle étant exclue. La production d'or primaire a atteint 20 tonnes. D'une méthode rustique, puis artisanales, voire semi-industrielle, la récupération n'a pas excédé 48%. En effet, les zones à faible teneur sont délaissées. Le traitement par gravité révèle de forte perte. D'où, en référence aux études minières, force est de souligner que les surfaces exploitées sont dotées encore à 52%, soit 231 tonnes, auxquelles se rajoutent 50 tonnes dans les surfaces inexploitées. En dehors de ces approches réglementaires, l'orpaillage est informel.

La ressource primaire recouvre selon le BRGM⁵ 70 gisements pour un potentiel estimé à plus de 170 tonnes.

Tableau 2 : Potentialités en or primaire en Guyane française

Gisements	Potentialités en tonnes	Situation
Camp Caïman	32,00	Zone d'exclusion/ informel
Repentir	50,64	Prospection / Exploration
Yaou	22,00	Exploitation
Espérance	21,60	Prospection / Exploration
Dorlin	10,00	Prospection / Exploration
Saint Elie	7,40	Prospection / Exploration
Loulouie	8,00	Prospection / Exploration
Paul Isnard	133,00	Exploration

Source : Élaboration propre de Roselé Chim (2017). Compilations de données publiées par le BRGM.

2.2. Les pratiques formelles et informelles

L'orpaillage est pratiqué traditionnellement en Amazonie et sur le plateau des Guyanes. Des fouilles anciennes par tranchées dans les éluvions en témoignent aux abords des zones aurifères. Mais la forêt reprend vite ses droits sur les petits travaux qui sont envahis par la végétation luxuriante. Les principaux chantiers d'orpaillage en activité se situent sur les criques⁶.

Durant la présente période, les orpailleurs doivent, pour travailler légalement, obtenir un permis de 1 km² délivré par la DRIRE (Direction Régionale de l'Industrie, de la Recherche et de l'Environnement). Mais la forêt guyanaise est bien éloignée de la France Métropolitaine, d'où de nombreux orpailleurs travaillent dans l'illégalité, en dehors de leur permis ou tout simplement sans permis.

⁵ Bureau des Recherches Géologiques et Minières.

⁶ Enfoncement du rivage des rivières où les pirogues se mettent à l'abri du courant d'eau.

Les chantiers sont toujours très isolés et l'acheminement du matériel et du carburant pose souvent des problèmes logistiques. Celui-ci s'effectue au moyen de pirogues qui remontent les rivières jusqu'à ce que leur progression soit freinée par un niveau d'eau trop bas. Là, intervient l'hélicoptère qui effectue des rotations entre les pirogues et le chantier aurifère.

Les indices aurifères primaires sont répartis en deux ensembles. Selon les services géologiques et miniers, d'un côté, la minéralisation hydrothermale stratiforme et synvolcanique présente des territoires ayant un cœur à silice-tourmaline-sulfures, de l'autre, ils ont une enveloppe externe à chlorite-sulfures. En orientation territoriale du Nord vers le Sud, le cœur désigné sous le terme de brèche à silice-tourmaline, présente une extension d'au moins 5 km et une épaisseur moyenne de 75 mètres. Ce faciès minéralisé est localisé sur les altitudes, c'est-à-dire des montagnes où se concentre l'essentiel des travaux modernes d'exploration. Très induré, il est résistant à l'érosion et forme par endroits des crêtes rocheuses impressionnantes de plusieurs dizaines de mètres de haut, dominant les forêts.

Les territoires de l'Ouest résultent de phases de déformation sur le plan tectonique. Le corps minéralisé est à l'origine d'un méga-antiforme dont l'axe est confondu avec la crête des montagnes. Cette minéralisation est probablement remobilisée et redéposée sous forme de stockworks de veines de quartz et de shear-zones dans les granitoïdes.

Les gisements secondaires recouvrent ceux qui sont de type éluviaux et d'autres de type alluviaux. Les conditions climatiques à l'équateur sont favorables à l'hydrolyse des silicates et contribuent à la formation d'horizons d'altération qui datent. Dans l'horizon latéritique l'or se concentre à des teneurs bien supérieures à celles des roches dont il est issu. Ce fait est très important car il rend souvent exploitables des gisements qui sans ces conditions d'altération ne le seraient pas.

L'or alluvionnaire quant à lui est dispersé dans les « *criques* » drainant les terrains ayant des minéralisations primaires et des éluvions minéralisés. Il se trouve pour l'essentiel dans une couche de graviers à la teinte grisâtre due à l'abondance de tourmaline.

Le volume des alluvions est assez faible dans les criques trop étroites des régions montagneuses. Les volumes les plus importants se situent à la confluence des criques constituées de larges flats marécageux. Le drainage du flanc des montagnes à la confluence de ces criques se traduit par une richesse aurifère particulièrement élevée qui attirent les exploitants artisanaux.

3. Les externalités négatives sur la croissance et le développement durable des territoires

3.1. La production aurifère illégale

L'orpaillage clandestin est très actif en Guyane française. Les données officielles mettent en avant l'augmentation du phénomène. Ainsi, en 2013 ont été recensés 771 chantiers illégaux contre 726 l'année d'avant et 392 en 2011. Alors que le cours de l'or a chuté de 30% depuis 2010, l'extraction illégale a doublé.

Cette combinaison d'effets néfastes grève le développement économique du territoire, qui voit ses principaux secteurs d'activités impactés : l'écotourisme subit la destruction de paysages remarquables, la filière forestière pâtit de la perte de capital sur pied, la filière minière déclarée réglementaire assiste au pillage de la ressource aurifère, sans compter le coût du contrôle et de la sanction appliquée par le gouvernement. En moyens humains, techniques et logistiques, ces externalités se traduisent par la croissance des dépenses publiques dans la sphère de la sécurité et de la défense du territoire.

En se référant aux données de l'Office National des Forêts, le nombre de chantiers illégaux n'a cessé de croître sur une décennie, se traduisant par une relation forte avec les cours du marché mondial de l'or. Les oscillations sinusoidales croissantes sont liées aux affaissements et aux reprises. On observera toutefois que la tendance entre 2002 et 2013 est significativement croissante.

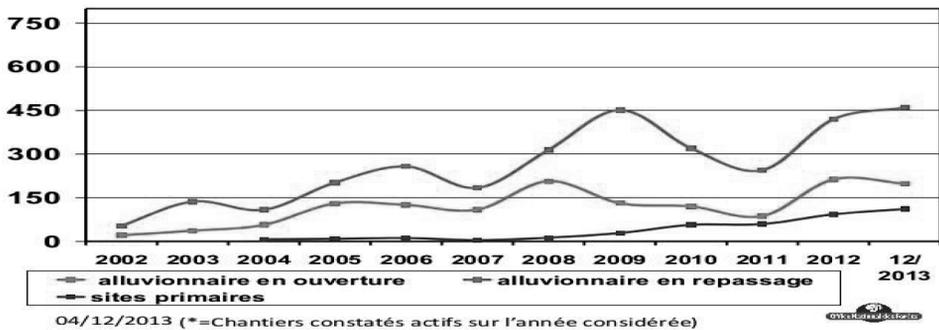


Figure 2 : Le nombre de chantiers illégaux relevés par l'ONF

Source : Élaboration propre de Roselé Chim (2017). Données ONF

Selon les autorités gouvernementales en 2016, 302 chantiers aurifères illégaux actifs étaient identifiés contre 235 un an auparavant. Ce nombre représentait une hausse de 28,51% des chantiers actifs [Harpie, 2016]. Les orpailleurs clandestins sont estimés à environ 6500 contre 5500. Un nombre de 5432 personnes ont été contrôlées dans la forêt guyanaise, 19 ont été écrouées : « lorsqu'un garimpeiro

(ouvrier de l'or) dans la forêt est contrôlé, c'est un promeneur. Il ne revendique pas la propriété d'un moteur ou d'un concasseur. Il est surtout difficile d'extraire des sites de la forêt les chercheurs d'or illégaux, faute de voie terrestre vers le littoral. Les tribunaux jugent une trentaine d'affaires. Un peu plus de 3 kilos d'or sont saisis pour une production informelle estimée à 3,6 tonnes ».

3.2. Le contexte et les enjeux

Les territoires à tradition minière reconnue présentent une structure villageoise de développement très marquée par la migration. La main d'œuvre se déplace au gré de la mise en activité des gisements qui structurent de véritables filières d'immigration en réseaux de trafics en tout genre. Cette informalisation, ne permet pas la naissance d'un secteur informel de transition vers le développement. Elle produit de l'insécurité et de l'instabilité. Les localités de production sont sensibles à la hausse des cours qui permettent une exploitation rentable, voire des gisements pauvres ou déjà écrémés. L'exfiltration⁷ de la production croît, tandis que la production déclarée oscille à un niveau faible.

Pourtant, l'activité d'exploitation sous la législation française est parmi les plus exigeantes à l'échelle de l'Amérique du Sud. Les impacts de l'activité minière restent importants en dépit du fait que certaines dispositions visent à les limiter : interdiction de l'usage du mercure depuis 2006, gestion de l'eau en circuit fermé, obligation de revitalisation ou de renseignement auprès du gouvernement. Entre 2000 et 2007, la dégradation environnementale a augmenté de manière impressionnante du fait des activités minières. 120 km² de forêt sont détruits sur les trois pays du plateau des Guyanes (WWF, 2011). Les effets en termes de santé pour les populations autochtones sont significatifs : polluants dans les milieux naturels, milieux aquatiques méthylmercurisés et neurotoxiques, chaînes alimentaires aquatiques contaminées.

4. Une étude de cas : le conflit *Montagne d'or*

Dans notre étude, l'objectif est d'illustrer nos observations du terrain du développement par l'exemple du projet dénommé *Montagne d'or*.

La mine de la *Montagne d'Or* est un projet canadien d'exploitation minière d'une concession aurifère en Guyane française. Elle est située dans le nord-ouest du pays à 180 kilomètres à l'ouest de la capitale Cayenne, et à 80 kilomètres au sud de la 2^e plus grande ville Saint-Laurent-du-Maroni. Les travaux d'exploration en cours sont concentrés sur le gisement aurifère de *Montagne d'or* qui contient,

⁷ Pour la Guyane, elle est de l'ordre de 10 à 12 tonnes d'or par an selon les estimations officielles pour une production déclarée de 1 à 2 tonnes.

conformément à la norme canadienne 83,2 millions de tonnes de minerai titrant 1,45 gramme d'or par tonne selon une teneur de coupure de 0,4 gramme par tonne, et des ressources inférées représentant 22,4 millions de tonnes de minerai titrant 1,55 gramme d'or par tonne selon une teneur de coupure de 0,4 gramme par tonne.

4.1. Stratégie de firmes et pouvoir de marché

La firme junior canadienne Columbus Gold s'est associée avec la major russe Nordgold en 2013 pour mettre en place le projet *Montagne d'or* estimé à plus de trois milliards de dollars. Les deux firmes ont acquis deux permis exclusifs de recherche et huit concessions minières dans la jungle amazonienne. L'une détient 100% du gisement *Montagne d'or*. Elle projette d'exploiter le site en 2021.

Sur le plan social, les deux firmes envisagent un investissement de 700 millions de dollars ayant pour effet, la création de 800 emplois directs et 3000 emplois indirects durant la phase d'exploitation prévue pour une durée minimum de treize ans. Ces emplois sont destinés à 95% à la population locale pour contrecarrer les externalités négatives de la migration et de l'informel et provoquer un déclenchement de la croissance et du développement⁸ de zone.

Au niveau environnemental le défi est encore plus élevé. L'extraction minière est un sujet sensible en France, notamment depuis l'expérience désastreuse de Salsigne, la dernière mine d'or métropolitaine qui a fermé en 2004 à cause d'une pollution record à l'arsenic. Certains producteurs viennent d'en faire l'expérience en France métropolitaine. Dans la Sarthe, les opposants à l'extraction minière se sont opposés à Variscan Mines, une filiale d'une firme australienne qui a suspendu ses recherches après avoir obtenu un PER⁹. La situation de la Guyane semble identique à celle de la Creuse où la firme canadienne La Mancha, liée à la firme égyptienne puissante des télécoms, Naguib Sawiris, envisage de se retirer du marché.

L'initiative « mine responsable » (Macron, 2015)¹⁰ met l'accent sur les méthodes d'extraction les plus propres. Elle conduit à la mise en place de chartes d'engagement volontaires des organisations minières. Les fonds accordés dans cette orientation s'inscrivent dans la logique d'exploitations conformes aux techniques les plus respectueuses de l'environnement.

Le business model choisi pour ce projet d'investissement conduit la firme Nordgold à devenir l'actionnaire majoritaire en tablant sur un cours de l'once

⁸ Selon la direction du développement de Nordgold au Ministère de l'Économie des Finances et de l'Industrie, Paris Bercy, France 2017, repris dans Challenges. Engagement à mettre en place une filière de formation aux métiers de la mine à Cayenne. Les deux firmes estiment les retombées économiques du projet à plus de 300 millions d'euros d'impôts aux collectivités locales et à l'État.

⁹ Permis d'Exploration et de Recherches

¹⁰ Le Ministre de l'Économie des Finances et de l'Industrie Emmanuel Macron a fait référence à ce principe en avril 2015.

à 1200 dollars. Les conditions du marché mondial permettent d'atteindre l'équilibre en quatre ans d'exploitation. La probabilité d'une remontée du cours de 2017 de marché à 1320 dollars après quatre ans de baisse, rend ce business model encore plus robuste¹¹.

4.2. Les conséquences et les réactions

Des associations locales et nationales¹² dont 18 organisations au total ont demandé un moratoire sur le projet d'extraction aurifère de la *Montagne d'or*. Elles dénoncent la taille et les risques pour l'environnement. Les raisons invoquées tiennent aux changements géomorphologiques irréversibles possibles par le creusement de larges et profondes fosses. L'industrie minière projetée s'inscrirait sur une surface de 12 km² entre deux réserves biologiques intégrales, et à moins de 500 m de l'une d'entre elles. Selon les ONG, la mine générerait un volume de déchets miniers extrêmement nocifs estimé à 400 millions de m³. Les besoins énergétiques de l'usine de traitement du minerai équivaldraient à 20% de la consommation annuelle de la Guyane et, pour les satisfaire, il faudrait alimenter une centrale électrique avec du bois prélevé dans les forêts primaires. Le risque industriel le plus fort repose sur le stockage en digue de millions de tonnes de boues cyanurées.

Les firmes Columbus Gold et Nordgold, sont aux prises avec la faisabilité économique conciliant la croissance industrielle et le développement durable.

Conclusion

Nous avons voulu par cette étude introductive au développement de l'industrie de l'or face à laquelle la Guyane française est aux prises, essayer de répondre à une question fondamentale qui est celle de l'impératif de croissance, mais en même temps la préservation de l'environnement.

Il est important de souligner les aspects suivants :

- En absence de développement, les externalités négatives activées par l'informalisation croissante semblent créer un contexte d'irréversibilité et d'insécurité.
- La stratégie des acteurs, peu importe leur taille conduit à la réalisation de forts gains de productivité en produisant des externalités conduisant à de l'irréversibilité.

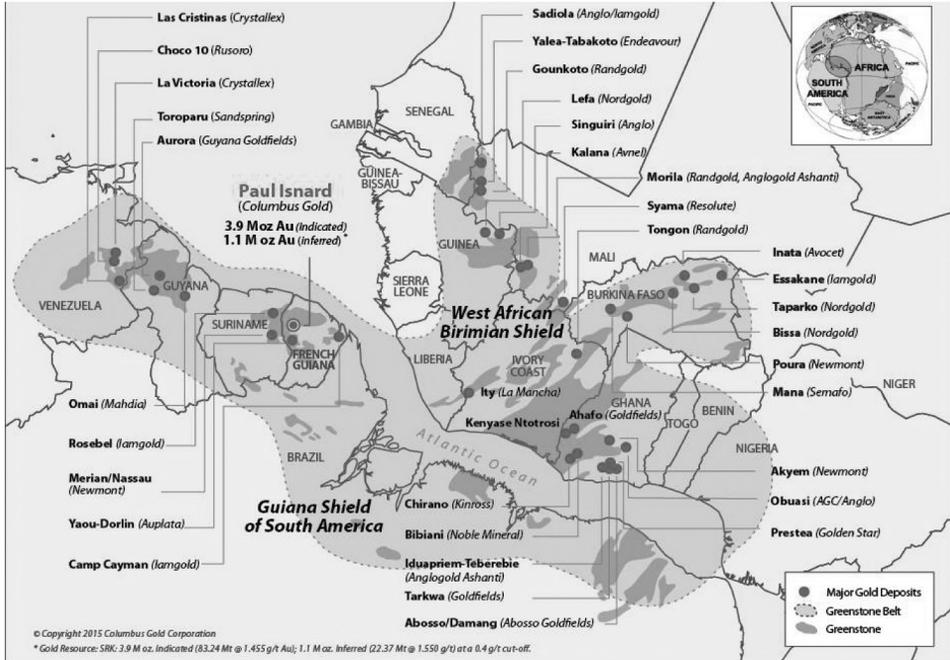
¹¹ Les deux firmes ont engagé 60 millions de dollars dans le financement de l'exploration. La firme Nordgold compte investir 400 millions de dollars pour construire la mine et 250 millions de dollars durant la phase d'exploitation. À l'issue de treize ans, elles projettent d'extraire du sous-sol guyanais 95 tonnes d'or et d'engranger trois milliards de dollars.

¹² France Libertés, Fondation Nicolas Hulot, Les Amis de la Terre, La Ligue des droits de l'Homme de Cayenne, Sauvons la forêt, Maïouri Nature Guyane, ISF SystExt. Les 18 organisations ont demandé au gouvernement un moratoire sur l'exploitation minière et l'arrêt immédiat de tous les projets de même taille.

- La recherche de la stabilité par les politiques de sécurité et de défense des territoires miniers est fortement dépendante de fortes dépenses publiques que les investissements productifs doivent atténuer dans un objectif d'équilibre.
- Faute d'une résorption de ces trois aspects, la croissance industrielle aurifère reste aux prises avec des cercles vicieux qui caractérisent ce contexte de sous-développement de la présente période. Le développement des territoires miniers pourrait être recherché dans le cadre d'un modèle mixte.

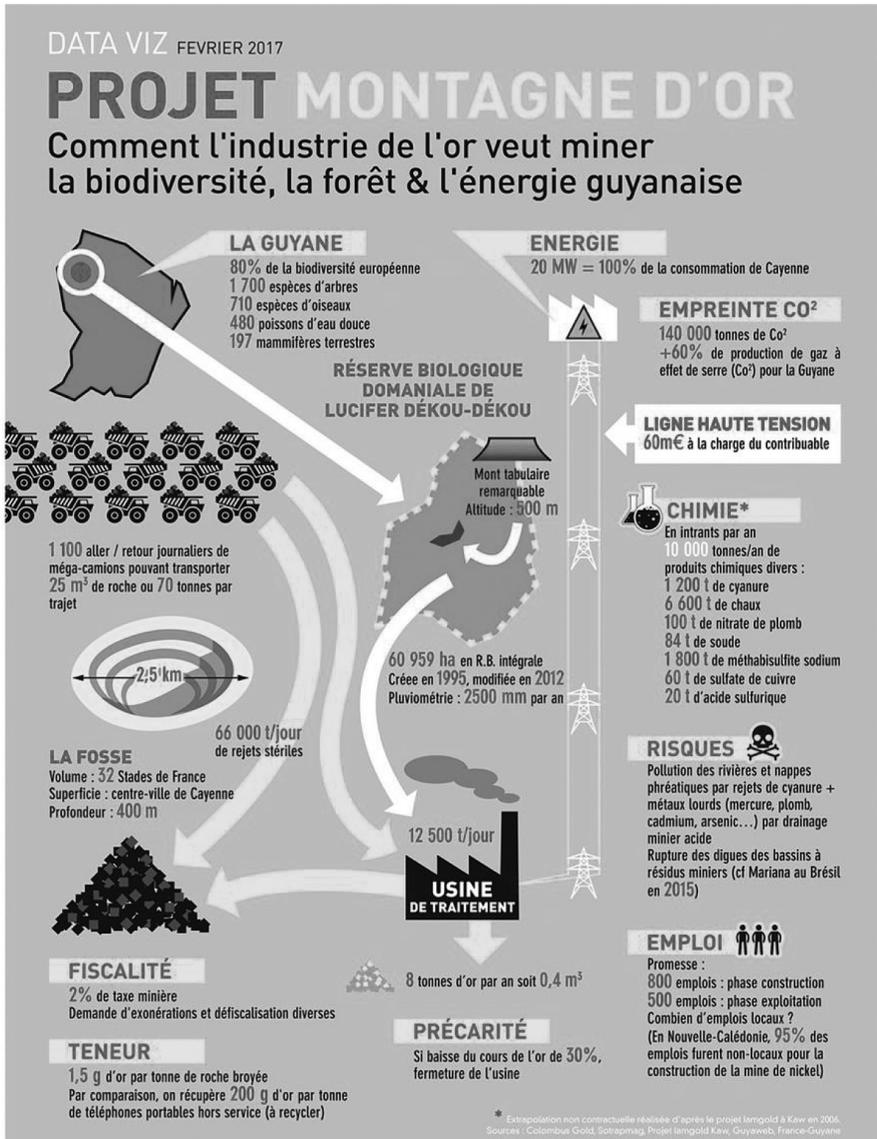
Annexe 2

Projet Montagne d'or



Annexe 3

L'industrie de l'or aux prises avec la biodiversité



Contact : ordequestion@gmail.com



Bibliographie

- Cart-Tanneur, Ph. (1990). *L'or dans le monde et en Guyane*. Paris : Trame Ways.
- Lewis, W.A. (1954). Economic development with unlimited supplies of Labour. *Manchester School of Economics and Social Studies*, (22), Manchester, England.
- Lewis, W. A. (1955). *The theory of economic growth*. London : Allen and Unwin, England.
- Macron, E. (2015). *Conférence gouvernementale*. Visite de sites d'exploitation aurifère en Guyane française, Avril, Cayenne, Guyane, France.
- Mam-Lam-Fouck, S. (2008). *Comprendre la Guyane d'aujourd'hui*. Cayenne : Edition Ibis Rouge, Guyane, France.
- Roselé Chim, P. (2006). Le développement des espaces en termes de réservation : vulnérabilité et déséquilibre des pays caribéens francophones. *Revue Terre d'Amérique*, (2), 2 ed., Karthala, Paris, France.
- Roselé Chim, P. (2008). Géographie et géosophie du développement : une approche comparative Amazonie Nord-Est – Caraïbe Est. *Canadian Journal of Regional Science*, Summer, Montréal.
- Roselé Chim, P. (2017). *Les actes des auteurs universitaires des Antilles et de la Guyane dans la pensée sur le développement spatial, touristique et la durabilité*. Dans : J.M. Breton, Paris/Bordeaux : édition Martins, France.
- WWF. (2011). *Rapport sur la traçabilité de l'or*. Cayenne, Guyane, France.

Bibliographie auxiliaire

- Duc-Loi, P. (1981), *Economie de la croissance*. Paris : Edition Economica, France.
- Roselé Chim, P. (2007). *Développement, déséquilibre, durabilité*. Contexte des pays en développement d'Amérique. Paris : Edition EPU, France.

Daniel GOUJON, Jacques POISAT

Université de Lyon, Université Jean Monnet-Saint-Etienne, France

jacques.poisat@univ-st-etienne.fr

ÉCOLOGIE ET SOLIDARITÉ : AUX SOURCES D'UN DÉVELOPPEMENT SOCIO-ÉCONOMIQUE INNOVANT. L'EXEMPLE DE LA FILIÈRE DE RETRAITEMENT TEXTILE

Résumé : Les structures de l'Économie Sociale et Solidaire jouent un rôle majeur et innovant dans le développement socio-économique, d'une manière intégrée au territoire et en accord avec les nouvelles préoccupations planétaires de durabilité. En France, la filière de retraitement des déchets textiles en offre un exemple, comme l'illustre le cas particulier de l'association « Le Tri d'Emma », qui a été créée dans le Roannais en 2010 par Emmaüs-France autour d'un projet de développement durable. De telles initiatives solidaires et citoyennes ouvrent la voie à un nouveau cadre théorique alternatif au néolibéralisme : le « délibéralisme ».

Mots-clés : économie solidaire, écologie, coopération, développement territorial, délibération, innovation.

JEL classification : Q56.

ECOLOGY AND SOLIDARITY AS SOURCES OF INNOVATIVE SOCIO-ECONOMIC DEVELOPMENT. THE EXAMPLE OF THE TEXTILE REPROCESSING SECTOR

Abstract : The structures of Social and Solidarity Economy play a major and innovative role in socio-economic development, in a way integrated in the territory and in line with the new global issues of sustainability. In France, the textile waste reprocessing sector provides a good example, with the particular case of the association “Le Tri d'Emma”, which was founded in the Roanne area in 2010 by Emmaüs-France, around a sustainable development project. Such solidarity and citizenship initiatives open the way to a new theoretical framework that is an alternative to neoliberalism: “deliberalism”.

Keywords : solidarity economy, ecology, cooperation, territorial development, deliberation, innovation.

Introduction

Dans le cadre des accords internationaux, les politiques structurelles de développement local en France prennent progressivement en considération l'écologie et les expériences solidaires. La prise en compte des besoins environnementaux par les accords internationaux sur le développement durable offre des perspectives aux structures de l'économie sociale et solidaire (ESS). Ces dernières constituent des relais opérationnels pour les politiques environnementales et trouvent ainsi des latitudes de fonctionnement.

L'économie sociale et solidaire, creuset de pratiques sociales à valoriser pour entreprendre autrement, en cohérence avec un objectif global et durable, donne de nouvelles voies pour construire des réponses socialement innovantes au plus proche des besoins locaux et des citoyens. L'article 9 §1 de la loi française relative à l'Économie Sociale et Solidaire, promulguée le 31 juillet 2014, a reconnu le dynamisme socio-économique innovant qui émane des organisations de l'ESS.

Le présent article veut démontrer le rôle majeur de l'ESS pour relever le défi des politiques et stratégies de développement des entreprises françaises, d'une manière plus intégrée au territoire et en accord avec les nouvelles préoccupations planétaires de durabilité. Dès lors, notre question centrale peut se résumer ainsi : en quoi les structures d'ESS sont-elles facteurs d'un développement socio-économique équilibré ?

La filière de retraitement textile offre un exemple de ces évolutions. Les normes macro-environnementales et la structuration d'une véritable filière du textile recyclé en France sont un terreau favorable au développement d'initiatives innovantes qui permettent à la fois la création d'activités dans des territoires en reconversion et l'engagement local dans un mode de développement à haute valeur sociétale. En témoigne notamment l'association ligérienne « Le Tri Emma », créée en 2010 avec pour objectif la création d'emplois dans le Roannais¹ autour d'un projet de développement durable. Nous suivons l'évolution de cette initiative locale, dans le cadre de la recherche-action sur l'ESS que nous conduisons depuis 1995. C'est le modèle économique singulier de cette entreprise d'insertion que nous entendons étudier... l'objectif étant de dégager de nouveaux principes économiques basés non plus sur la concurrence et la recherche de compétitivité mais sur la collaboration et la délibération.

¹ Le Roannais est une zone de vieille industrialisation rurale, située en région Auvergne- Rhône-Alpes, à une centaine de kilomètres de Lyon.

1. La filière de retraitement textile

En France, la loi du 21 décembre 2006 a créé une filière de retraitement textile à « Responsabilité élargie du producteur » (REP). Depuis le 1^{er} janvier 2007, toutes les personnes physiques ou morales qui mettent sur le marché national à titre professionnel des produits textiles d'habillement, des chaussures et du linge de maison neufs (2,5 milliards d'articles par an) sont tenues de contribuer au recyclage et au traitement des déchets issus de ces produits : soit en organisant un système individuel de recyclage, soit en contribuant financièrement à un organisme agréé par l'État. L'éco-organisme du textile, du linge, de la chaussure (ECOTLC) est une société privée à but non lucratif née en décembre 2008 de la volonté des professionnels de cette filière de s'unir pour répondre à l'obligation légale de recyclage et participer au développement de l'éco-conception des produits. Concrètement, ÉcoTLC perçoit les éco-contributions des metteurs en marché de TLC, soutient financièrement les opérateurs de tri et les collectivités territoriales, et encourage le développement de produits éco-conçus.

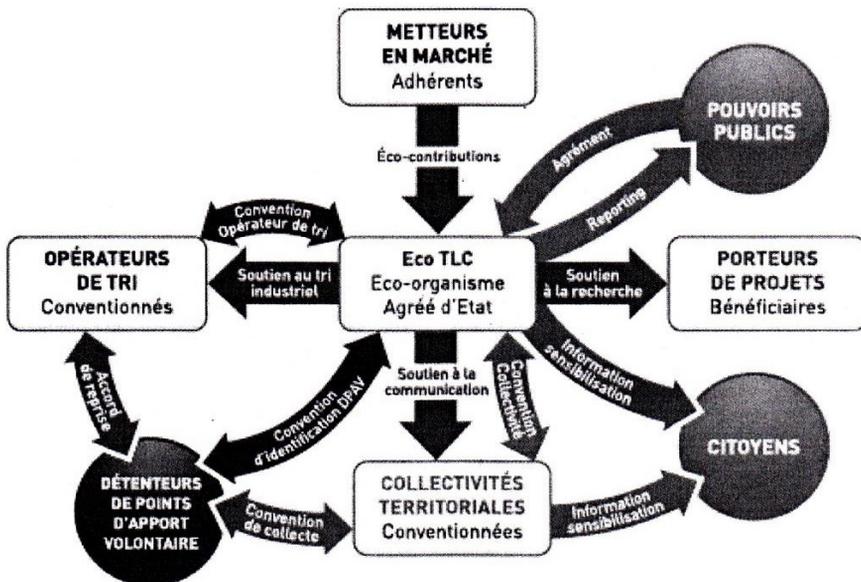


Figure 1 : Structure générale de la filière de retraitement textile

Source : (www.ecotlc.fr)

Parmi les opérateurs de tri, le réseau d'entreprises coopératives LE RELAIS est devenu le leader français dans la collecte, le tri et la valorisation des TLC. Membre d'Emmaüs France, le Relais inscrit la filière textile dans le champ de l'ESS. Son modèle économique performant vise à lui permettre d'atteindre ses

objectifs sociaux, à savoir principalement l'embauche de personnes répondant aux critères de l'insertion par l'activité économique.

Avec ses 16 000 conteneurs, Le Relais intervient sur l'ensemble du territoire français, en partenariat avec les associations qui collectent localement des vêtements, et accompagne la moitié des communes françaises de plus de 1000 habitants. En 2012, Le Relais et ses partenaires ont collecté 90 000 tonnes de textiles sur les 700 000 tonnes qui sont jetés chaque année en France. En 30 ans, il a créé plus de 2200 emplois.

En région Auvergne-Rhône-Alpes, l'association le Tri d'EMMA constitue l'un des partenaires du Relais.

2. Le Tri d'Emma, une structure délibérative représentative de l'économie plurielle

L'association « Le Tri d'Emma » a été créée en mai 2010 par Emmaüs-France afin de constituer une plateforme de tri textile dans l'agglomération de Roanne. L'Étude du projet fut financée à 75% par le Fond social européen, via la Chambre régionale de l'économie sociale et solidaire, et à 25% par l'association Emmaüs Roanne-Mably. L'association occupe un local industriel de 3 600 m², acheté par la Communauté d'Agglomération du Grand Roanne et loué par Le Tri d'Emma à partir de décembre 2010 puis racheté à Roannais Agglomération en 2016. Agréée comme « entreprise d'insertion » par le ministère du Travail, elle a démarré son activité en mars 2011 et occupait, fin 2016, 5 salariés permanents et 17 en insertion.

Structure de l'économie sociale et solidaire, le Tri d'Emma se caractérise tant par des productions et des ressources multiples que par un fonctionnement coopératif et une gouvernance participative.

2.1. Des productions multiples : collecte-tri, développement international et insertion-accompagnement

En tant qu'entreprise solidaire, le Tri d'Emma se voit confronté à une double injonction : celle du marché qui impose de réaliser du chiffre d'affaires et du profit, pour se maintenir comme entreprise ; celle de ses objectifs sociaux (et des pouvoirs publics) qui requièrent la création d'emplois, pour rester conformes à ses valeurs fondatrices.

La production du Tri d'Emma, c'est d'abord 1900 tonnes de textiles traités chaque année. 55% sont recyclés (chiffons, isolants...), 5% envoyés dans une entreprise belge pour être transformés en combustible solide de récupération et 40% réemployés et vendus.

84% du chiffre d'affaires est réalisé avec le Relais, qui expédie les articles réutilisables en Afrique (Sénégal, Burkina Faso, Madagascar), dans le cadre du développement international solidaire ; 15% provient de friperies privées, marché très concurrentiel, en crise depuis 2015 ; et 5% de la Boutique du Tri d'Emma.

Mais le Tri d'Emma produit aussi des services d'insertion-accompagnement, qui constituent le cœur de sa mission. Les 17 salariés actuels, dont 65% de femmes, ont été recrutés avec les prescripteurs habituels (pôle emploi, mission locale et département de la Loire) en contrats d'insertion de 24 mois : les 6 premiers mois sont consacrés à la formation au tri ; les 12 mois suivants à la production et à diverses actions de formation en fonction du projet professionnel de chacun. Les démarches actives de recherche d'emploi occupent la fin du contrat.

Dans le domaine de l'insertion, l'association obtient de très bons résultats avec, en moyenne, 70% de sorties positives (contrats à durée indéterminée, contrats à durée déterminée de 6 mois et formations), grâce à la présence d'une conseillère d'insertion dans l'équipe de salariés permanents du Tri d'Emma ainsi qu'à l'organisation de nombreuses formations et périodes d'immersion en entreprise.

2.2. Des ressources multiples

Contrairement aux « chantiers d'insertion », le Tri d'Emma est une « entreprise d'insertion », qui doit donc fonctionner principalement grâce à son chiffre d'affaires. De fait, 70% des recettes proviennent de l'activité directe de l'entreprise, 15% d'ECOTLC (65 EUR par tonne triée) et 15% des aides à l'insertion des personnes en difficulté (11 000 EUR par poste et par an).

Il convient d'ajouter des subventions d'investissement, pour un total de 320 000 EUR, qui ont été accordées par la région Rhône-Alpes et diverses fondations.

Enfin l'entreprise a obtenu des prêts du Crédit coopératif, de France Active et de la Fondation Michelin.

2.3. Coopération et co-construction offre/demande

Plus globalement, la SCOP LE RELAIS et les 10 plateformes Emmaüs de tri des textiles existantes sur le territoire national organisent la coopération entre acteurs de la filière du textile recyclé, en lieu et place de la concurrence. En fait, elles cherchent à co-construire l'offre et de la demande en fonction du marché mais aussi par la délibération entre vendeurs (plateformes) et acheteurs (Le Relais). Concrètement, chaque plateforme de tri signe une convention avec la SCOP Le Relais, elle-même membre d'Emmaüs-France. Le Relais assure la formation technique de la structure de tri, afin qu'elle respecte le cahier des charges, et s'engage à acheter tous les produits triés qui peuvent être réemployés, au prix qu'il fixe en fonction du marché et des besoins des plateformes.

2.4. Un mode de gouvernance délibératif : gouvernance interne et externe

Membre d'Emmaüs-France, le Tri d'Emma est une association (fiscalisée) qui a choisi un mode de gouvernance participatif :

- un conseil d'administration restreint et performant de 9 membres : un chef d'entreprise, un pilote de ligne, un professeur-ingénieur, une ancienne directrice d'hôpital, un ancien directeur général d'une communauté d'agglomération, des bénévoles d'Emmaüs ;
- un comité de direction opérationnel: président, vice-président de l'association, directeur du Tri d'Emma.

Emmaüs-France se montre particulièrement attentif au fonctionnement et à l'implication du conseil d'administration. Les décisions d'investissement ainsi que le recrutement des salariés permanents sont réservés au conseil d'administration, ce qui limite de fait le pouvoir du directeur. Surtout, les membres du conseil ont pour rôle de veiller au respect des valeurs sociales et éthiques d'Emmaüs et n'hésitent pas à intervenir directement en cas de problèmes dans l'entreprise. D'ailleurs Emmaüs-France a monté un stage « Emmaüs, quelle histoire ? », qui est proposé aux conseils d'administration de ses composantes.

Seule vraie limite au caractère participatif de l'organisation : les salariés en insertion ne participent pas aux décisions, alors qu'ils sont les destinataires des services du Tri d'Emma. Les séparations producteurs/consommateurs, dirigeants/exécutants, caractéristiques de l'économie classique, perdurent donc en partie.

Mais le choix d'une organisation coopérative et délibérative s'exprime aussi en externe à travers la participation du Tri d'Emma à de nombreux réseaux nationaux et locaux.

En premier lieu, les relations avec Emmaüs-France sont évidemment très étroites. Afin de faciliter la coopération entre les structures, une réunion trimestrielle entre les responsables des 10 plateformes de tri et le directeur général de la SCOP Le Relais permet de faire le point sur l'évolution du marché, les résultats et fonctionnement de chacune, et de débattre de nombreux thèmes particuliers. De plus, tous les 2 mois, les diverses composantes d'Emmaüs (communautés, comités d'amis, entreprises et chantiers d'insertion) se réunissent, par région, pour échanger sur leurs bilans et organiser des actions collectives. Enfin, Emmaüs-France réalise régulièrement des audits des différentes plateformes de tri.

En second lieu, le Tri d'Emma ne pourrait fonctionner sans la mobilisation de plusieurs types de réseaux de partenaires publics et privés :

- réseau des prescripteurs publics pour le recrutement des personnes en insertion (Pôle emploi, Mission locale, Département...);
- réseau de connaissances (entreprises, organisations, personnes ressources) pour faciliter l'insertion des salariés ;

- réseau d'accompagnement social (Banque de France, Caisse d'Épargne, SOS familles, associations caritatives, réseau « Français langue étrangère »...) pour aider les personnes en insertion à mieux gérer leurs différents problèmes (santé, logement, déplacements, endettement, apprentissage de la langue...);
- réseau des organismes de formation professionnelle.

Toutes ces caractéristiques du Tri d'Emma, qu'il s'agisse de la production, du financement ou des modes de gouvernance, montrent la pertinence et le réalisme d'un cadre théorique différent du néolibéralisme.

3. De l'étude empirique à un nouveau cadre théorique alternatif au néolibéralisme : le délibéralisme

À l'instar de l'initiative locale le Tri d'Emma, de nombreuses initiatives citoyennes visent à apporter des réponses concrètes aux conséquences sociales et environnementales négatives du système économique ; c'est ce que nous nommons « initiatives solidaires ». Ces dernières sont des expérimentations citoyennes, démocratiques, non lucratives qui visent le lien plutôt que le bien. Elles prennent des formes juridiques spécifiques (associations, coopératives, mutuelles) mais se développent aussi dans des collectifs informels (mouvements, coordinations, etc.). Elles se regroupent principalement dans l'économie solidaire mais on les trouve aussi dans des initiatives qui se revendiquent de la décroissance, des communs, de l'économie collaborative, de la solidarité internationale... Ce sont toutes des critiques en acte du capitalisme qui nous invitent à repenser la science économique à l'aune des expériences concrètes des citoyens. Elles traduisent la volonté de s'émanciper des logiques dominantes et ouvrent la voie à de nouveaux principes d'économie politique, dans le cadre d'un nouveau paradigme.

3.1. Une volonté d'émancipation des logiques dominantes ...

Ces initiatives solidaires proposent donc des modes de fonctionnement différents de ceux qui régissent l'économie dominante. Ainsi, elles essaient de s'émanciper à la fois de la contrainte de rentabilité rencontrée dans l'économie de marché mais aussi du financement étatique et des contraintes fixées par l'État.

Néanmoins, bon nombre de ces initiatives restent dépendantes soit du marché, soit de l'État, soit des deux. Dans ce cadre, elles participent davantage à une adaptation des normes de fonctionnement économique en place qu'à un mode de production réellement alternatif. Par exemple, un chantier d'insertion est un dispositif relevant de l'insertion par l'activité économique, conventionné par l'État, qui a pour objet l'embauche de personnes sans emploi rencontrant des difficultés sociales et professionnelles particulières. L'objectif premier est l'insertion, la

rentabilité économique de l'activité est seconde, d'où une forte dépendance à la politique publique d'insertion et au financement public. Une entreprise sociale cherche, quant à elle, à s'émanciper de la logique étatique mais reste fortement dépendante du critère de rentabilité économique. En effet, l'entreprise sociale entend se servir de l'efficacité économique pour produire de l'intérêt social.

Seules certaines initiatives solidaires s'inscrivent dans l'alternative, en proposant une rupture marquée avec les deux logiques en place. Il en va ainsi du Tri d'Emma qui, dans la singularité de son mode de fonctionnement, s'émancipe des contraintes de marché et des règles étatiques. Remarquons que l'objectif de l'initiative n'est pas d'échapper à ces contraintes mais beaucoup plus de composer avec elles pour trouver un modèle économique qui permette d'avoir une activité pérenne respectueuse de critères sociaux et écologiques. L'initiative étudiée tourne donc le dos à la propriété du capital et à la domination de la rentabilité économique, pour inventer, dans la délibération et la coopération, un mode de production alternatif. Remarquons bien que ce mode de production accepte une vision élargie de la valeur. La valeur créée n'est plus seulement économique, comme dans une entreprise classique (production de chiffre d'affaires et de profit) mais aussi sociale (insertion du public en difficulté), écologique (tri et réemploi des déchets textiles) et éthique (respect des valeurs fondamentales d'Emmaüs).

3.2. ... qui débouche sur de nouveaux principes d'économie politique ...

Ainsi, sur le plan théorique, cette initiative solidaire est un exemple concret de l'innovation économique portée par la société civile. Même dans une société globalisée, dominée par les arbitrages marchands, les citoyens peuvent avoir une influence sur l'économie. Dans le cas qui nous intéresse, l'initiative locale le Tri d'Emma s'oppose à l'un des piliers du capitalisme à savoir la propriété privée du capital. Ce mode de propriété, décrit comme un bienfait dans la théorisation classique de l'économie capitaliste, alimente dans les faits nombre d'inconvénients. En particulier, il assujettit l'activité humaine et la nature à la rentabilisation du capital. Cette domination fait donc primer l'intérêt commercial sur l'utilité sociale et la raison écologique, ce qui est source d'exclusion et d'épuisement des ressources naturelles. La réponse locale à ces maux du capitalisme proposée par l'initiative étudiée fait émerger un nouveau principe d'économie politique, alternatif à la rentabilisation du capital : l'encastrement des liens commerciaux dans des liens sociaux et écologiques.

3.3. ... à articuler dans un nouveau paradigme représentatif d'une économie solidaire

Ce type d'étude empirique partant des réponses solidaires aux maux du capitalisme ne nous permet pas uniquement d'identifier de nouveaux principes d'éco-

nomie politique (Dacheux et Goujon, 2011). Plus profondément, il nous invite à repenser l'économie dans le cadre de la société démocratique et, pour ce faire, à conceptualiser un nouveau paradigme économique. En effet, on s'aperçoit que les initiatives solidaires, au-delà de leur extraordinaire diversité, ont un point commun : la délibération... entendue comme « la construction de normes communes à travers la confrontation de points de vue différents portés par des acteurs égaux en droit » (Dacheux et Goujon, 2013). Participatives ou représentatives, cherchant le consensus ou décidant à la majorité simple, ces initiatives solidaires créent des espaces citoyens de débats où les différents acteurs se rencontrent pour concevoir ensemble l'activité économique. Dans cette perspective, ce que nous nommons le délibéralisme (Dacheux et Goujon, 2016) est une radicalisation théorique de cette constatation empirique : le mode de régulation de l'économie n'est pas la main invisible (courant libéral), ni l'autopoïèse du système (courant néolibéral), ni la dictature du prolétariat de Marx, ni même l'État régulateur de Keynes mais la délibération dans l'espace public. En retour, cette radicalisation théorique s'accompagne d'une nouvelle appréhension des concepts clés de la science économique. Ainsi, le marché n'est plus vu comme une réalité naturelle ou un système autorégulateur échappant à la maîtrise des acteurs, mais comme une construction théorique dénuée de fondement empirique (les places de marché sont des institutions), qui constitue un obstacle à la compréhension des mécanismes économiques empiriques. Ainsi, le prix est moins le résultat d'une libre confrontation de l'offre et de la demande que celui d'un rapport de force social (Jorion, 2010). Rapport de force qui peut être, comme le montrent les initiatives solidaires, régulé de manière démocratique par la délibération dans des espaces publics de proximité (Fraisie, 2003). De même, comme l'atteste l'initiative étudiée, la valeur ne doit pas être réduite à sa seule dimension économique. La question n'est pas de savoir si elle est objective ou subjective, issue de l'offre ou de la demande, mais de définir collectivement ce qui vaut la peine d'être vécu collectivement (Graeber, 2001).

Conclusion

Au final, l'étude approfondie de l'association le Tri d'Emma, plateforme solidaire de tri textile dans le Roannais, montre qu'un modèle économique alternatif au capitalisme peut produire tant du chiffre d'affaires que des valeurs sociales et écologiques. Elle invite à une nouvelle vision de l'économie et donc à une nouvelle définition des concepts principaux. Fondamentalement, le délibéralisme remet en cause de manière radicale la manière de penser la question économique clé et ouvre des pistes autres que la poursuite indéfinie d'une croissance infinie sur une planète finie. Les pratiques solidaires montrent que l'économie est une composante parmi d'autres de la société démocratique. Elle ne doit donc pas primer sur

l'ensemble mais s'encaster dans le social pour se soumettre à ses attentes. Autrement dit, l'économie n'est pas au-dessus de la démocratie ; elle est le résultat de la démocratie. Elle doit donc adopter le même mode de régulation que la démocratie : la délibération dans l'espace public.

Bibliographie

- Dacheux, E. et Goujon, D. (2011). *Principes d'économie solidaire*. Paris : Ellipses.
- Dacheux, E. et Goujon, D. (2013). La délibération : nouvelle frontière de l'économie. Dans : Defalvard, H., L'horty, Y., Legendre, F. et Narcy, M. *Les nouvelles frontières de l'économie sociale et solidaire*. Cahier du CIRTES hors-série 3. Louvain : Presses Universitaires de Louvain.
- Dacheux, E. et Goujon, D. (2016). Les promesses théoriques des recherches sur les initiatives solidaires : l'exemple du délibéralisme. *Revue Française de Socio-Economie*, (16), 201–214.
- Enjolras, B. (2009). Approche théorique de la gouvernance des organisations non lucratives. *Revue internationale de l'économie sociale*, (314), 63–83.
- Fraisse, L. (2003). Economie solidaire et démocratisation de l'économie. *Hermès, La Revue*, (36), 137–145.
- Graeber, D. (2001). *Toward an antropological theory of value*. New York: Palgrave.
- Jorion, P. (2010). *Le prix*. Paris : éditions du Croquant.

Bibliographie auxiliaire

- Ecotlc (2015). Vers...100% réutilisation §recyclage, Rapport d'activité. Repéré à http://www.ecotlc.fr/ressources/RA_Eco_TLC_2015_web.pdf
- Goujon, D., Matray, M. et Poisat, J. (2016). Les enjeux de l'économie sociale et solidaire entre modèle territorial de croissance et utopie solidaire. Dans : Redslob, A. (dir.), *Croissance, population et protection sociale. Faits et théories face aux enjeux* (1049–1062), Paris : Editions Panthéon Assas.
- Laville, J-L. (2010). *Politique de l'association*. Paris : Seuil.
- Programme des Nations Unies pour l'environnement. (2001). *Vers une économie verte: pour un développement durable et une éradication de la pauvreté*. Repéré à www.unep.org/greenconomy

Partie VI

**MARCHÉ DU TRAVAIL :
FAITS ET THÉORIES**

Omar BENIA

Faculté des Sciences Economiques et Sciences de Gestion

Université : BADJI Mokhtar – Annaba – Algérie

benia.o@hotmail.com

LA PROBLÉMATIQUE DU CHÔMAGE EN ALGÉRIE

Résumé : Aujourd'hui, en Algérie, l'emploi constitue la préoccupation majeure des gouvernants. Le chômage est devenu une menace réelle à tout développement économique durable. En effet, les événements d'octobre 1988, qui ont vu l'apparition du multipartisme et l'abandon de l'économie « dirigée », conjugués à la chute drastique du dollar et du prix du baril de pétrole, ainsi que l'incapacité de l'Algérie à rembourser sa dette extérieure (28 milliards de dollars) ont contraint celle-ci à signer avec le FMI un programme d'ajustement structurel (PAS), incluant un rééchelonnement de la dette mais, aussi, une nouvelle vision de la politique économique. Cela s'est traduit par la fermeture de centaines d'entreprises déficitaires, entraînant un accroissement considérable du chômage qui allait dépasser la barre des 30% (500 000 emplois supprimés entre 1995–1998). Devant cette situation, il a fallu mettre en place des instruments à même de résoudre ce problème tels que l'Agence Nationale pour le Soutien à l'Emploi des Jeunes (ANSEJ), l'Agence Nationale pour le Développement de l'investissement (ANDI), la Caisse Nationale l'Allocation Chômage (CNAC), l'Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM). Dans notre contribution, nous essayerons de présenter dans un premier volet, la dynamique et la nature du chômage en Algérie puis dans un deuxième, nous présenterons les différents instruments mis en place. Enfin, nous tenterons d'analyser les résultats et les carences pour en tirer des leçons.

Mots-clés : Algérie, chômage, emploi, programme d'ajustement structurel, instruments.

JEL classification : J080, J210.

THE PROBLEM OF THE UNEMPLOYMENT IN ALGERIA

Abstract : Today, in Algeria the unemployment issue represents a major concern to the governing. The unemployment has bacame a real threat to any sustainable economic development. Indeed, the events of October 1988, which had leded to a multiparty political

system and the abandon of the oriented economy which was based on inward-oriented command system, conjugated with the drastic drop of the dollar and the price of crudeoil, there by the inability of Algeria to pay back its external debt (28 billions dollars) have constrained to sign a structural adjustment program (SAP), including a rescheduling of Algeria's foreign debts but also a new vision of the economy policy. This had led to the closure of hundreds of firms in deficit resulted in a significant increase of unemployment has being exceeded the mark of 30% (500 000 jobs loss between 1995–1998).

In front of this situation, it had to implement so many tools in order to solve this problem and enhance the local wealth such as, National Agency for Support to Youth Employment (ANSEJ), National Investment Development Agency (ANDI), National Unemployment Insurance Fund (CNAC), National Agency of Microcredit (ANGEM). Our contribution tries to show in the first part, the dynamic and the nature of the unemployment in Algeria and then in the second part we'll show the different means implemented. Finally we attempt to analyze the results and the deficiencies in order to draw lessons.

Keywords : Algeria, unemployment, structural adjustment program, tools.

Introduction

Le chômage est un défi à toutes les économies du monde, aucune société, quelque soit son niveau de développement, n'est à l'abri de ce phénomène qui devient un thème majeur des discours politiques. Aussi bien les pays développés qu'émergents souffrent chroniquement de ce mal endémique. La maîtrise de celui-ci conditionne la paix sociale et garantit les conditions de progrès économique, de même que sa gestion est devenue un indicateur de réussite des politiques économiques et de stabilité d'un pays. L'Algérie a connu une crise majeure dans les années 90 suite à l'effondrement de ses revenus tirés de la vente des hydrocarbures. Par ailleurs, et devant l'incapacité à rembourser sa dette extérieure qui s'élevait à cette époque à 28 milliards de dollars, elle a été amenée à renégocier celle-ci et, par là, engager un programme d'ajustement structurel (PAS) qui allait se traduire par la fermeture de milliers d'entreprises publiques et accroître dangereusement tant le chômage (30%) que la précarité et la pauvreté des travailleurs. D'autant plus que ce phénomène touche particulièrement les jeunes, qui représentent 30% de la population et les femmes, dont la proportion est sensiblement égale à celle des hommes (1). Il fallait alors que l'État revoie fondamentalement son rôle et la nature de ses interventions. En lieu et place du financement très onéreux des emplois créés, précaires et très souvent sans lendemain, il devait réorganiser le marché du travail, l'encadrer et mettre en place de véritables instruments de recyclage, de requalification et de formation des travailleurs. Aussi et afin de mieux saisir cette situation, il nous semble d'abord, utile de cerner les causes, autres que nous venons de citer, qui sont à l'origine de ce phénomène.

1. Le modèle de développement

La situation de l'Algérie en matière d'emploi peut s'expliquer principalement par le modèle de développement adopté. En effet, depuis plus de 40 ans on ne parle que d'économie hors hydrocarbures mais, en réalité, il n'en est rien. En fait l'investissement productif a toujours été insuffisant car on a de tout temps privilégié les infrastructures au détriment de l'économie productive, de la matière grise, des TIC et des sciences. Aujourd'hui, l'Algérie possède un tissu de PME/PMI de 700 000 unités et quelques 500 grandes entreprises. Le minimum requis serait de 1 500 000 PME/PMI et 5000 grandes entreprises pour pouvoir peser efficacement sur le marché du travail. Outre ses effets sur l'emploi, cette situation engendre des effets collatéraux tels que : le mal-vivre, la délinquance, le logement, la santé, les transferts sociaux importants, les importations massives, le sentiment d'insécurité... on peut énumérer les principales causes :

- l'absence d'une industrie de base capable de dynamiser l'économie nationale ;
- une agriculture accusant un retard et un chômage quasi chronique ;
- un secteur de tourisme quasi inexistant, malgré un potentiel énorme ;
- une inadéquation formation/emploi, particulièrement dans le supérieur ;
- le poids relatif de secteur public dans l'économie en termes d'investissements, de production et d'emploi, qui rend l'action du changement envisagée difficile et pleine de risques ;
- la faiblesse de secteur privé national qui ne peut constituer une alternative immédiate et suffisante au secteur public en matière d'investissement.

(1) Les femmes représentent 49,7% de la population en janvier 2017.

2. La dépendance économique au secteur des hydrocarbures

La stabilité de l'économie et son niveau de croissance ont de tout temps été tributaires de l'évolution des prix des hydrocarbures déterminés sur le marché international. Le moindre choc sur ce marché produit des effets déstabilisants sur l'économie nationale. Ce fût le cas au milieu des années quatre-vingt lorsque l'Algérie est sévèrement atteinte par le contre-choc pétrolier qui a ramené le prix du brut de 30 dollars en 1985 à 14 dollars en 1986. À partir de cette période, le taux de chômage se met à grimper (cf. tableaux 1 et 2) sous l'influence de plusieurs autres facteurs liés à cette crise, dont :

- l'arrêt de l'investissement public ;
- les emplois créés sont le fait du secteur privé, dont une grande partie ne sont pas déclarés à la sécurité sociale ;
- le gel des embauches dans l'administration et les entreprises publiques, grandes pourvoyeuses d'emplois, qui subissent des restructurations en vue de les redy-

- namiser, notamment à partir de la chute vertigineuse des cours des hydrocarbures dès juin 2014 ;
- l'entrée annuelle sur le marché du travail de quelques 300 000 nouveaux demandeurs d'emplois ;
 - les emplois créés sont pour la plupart précaires et sous-qualifiés ;
 - Faible productivité des emplois créés, car pour la plupart sont de petits métiers concentrés dans les services ;
 - un rythme élevé d'accroissement démographique se situant en moyenne à plus de 3% an. (2) ;
 - un secteur informel en expansion sous l'effet conjugué de facteurs internes et d'une mondialisation subie en l'absence d'une politique réfléchie quant à ses incidences sur l'économie nationale (3) ;
 - l'absence d'IDE, à l'exception du secteur des hydrocarbures, dont la contribution à l'emploi est faible ;
 - la demande de l'emploi est dominée par les moins de 30 ans, qui représentent les 3/4 de la population en chômage. (cf. tableau 3).

(2) En janvier 2017, l'ONS parle d'un million de naissances/an.

(3) Une enquête réalisée en 2012 par l'ONS, dévoilée en 2017, estime que le nombre de travailleurs activant dans le secteur informel est passé de 1,6 millions en 2001 à 3,9 millions en 2012, dont plus de 50% de femmes.

3. Données concernant le chômage en Algérie

Tableau 1. Pertes d'emplois selon le type d'entreprise et la branche d'activité (milliers)

Spécification	Entreprises Publiques Économiques (EPE)	Entreprises Locales (EPL)	Total
Agriculture	1,648	1,361	3,009
Industrie	24,642	6,622	31,264
BTP	69,726	52,009	121,735
Services	20,432	21,221	41,653
Total	116,448	81,213	197,661

Source : Élaboration propre basé sur les données du Ministère du Travail.

Tableau 2 : Evolution du taux de chômage

Année	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000	2001	2002
Taux	24,3	28,1	28,2	28,6	28,0	29,2	30,3	27,3	27,0
Année	2003	2004	2005	2006	2007	2008	2009	2010	2011–16
Taux	23,7	17,7	15,3	12,3	13,8	11,3	10,2	10,0	≅ 10

Source : Élaboration propre basée à partir des données du Ministère du Travail.

La lecture des tableaux 1 et 2 fait ressortir clairement la prédominance des effectifs des pertes d'emplois dans les EPE du BTP et l'industrie, conséquence du PAS. L'agriculture, peu développée n'est pas particulièrement touchée.

Tableau 3 : Répartition de la population au chômage par groupe d'âge et sexe (milliers)

Spécification	Masculin	Taux	Féminin	Taux	Total
Moins 20 ans	118	38,1	19	43,1	137
20 – 24	266	23,5	116	45,7	382
25 – 29	249	15,2	141	25,4	390
30 – 34	137	8,9	61	13,2	198
35 –39	69	5,3	26	7,5	95
40 –44	46	4,1	18	7,0	64
45 – 49	30	3,0	3	1,7	33
50 – 54	25	2,9	0	0	25
55 – 59	14	3,0	0	0	14
Total	953	9,9	384	16,6	1 337

Source : (Ministère du travail, 2016).

Tableau 4 : Taux de chômage selon le niveau d'instruction

Niveau	Masculin	Féminin	Total
Aucun diplôme	9,6	11,7	9,80
Formation professionnelle	12,3	16,9	13,40
Formation supérieure	8,2	20,2	14,10
Total	9,9	16,6	11,21

Source : (Ministère du Travail, 2016).

La concentration du chômage chez la population dont l'âge est compris entre moins de 20 ans et 35 ans concerne en grande partie les primo demandeurs et les femmes issues du milieu rural qui obtiennent difficilement un emploi eu égard, soit à leurs conditions sociales (poids de la famille), soit à leur niveau d'instruction.

Par ailleurs, on constate que les jeunes issus de la formation supérieure constituent la majeure partie (14,1%), notamment les femmes. En effet, des études réalisées par des experts ont démontré qu'en Algérie la formation universitaire est en totale inadéquation avec l'environnement économique, ce qui pousse certains d'entre eux à accepter des emplois en dessous de leurs qualifications, soit d'autres métiers ou, simplement, se lancer dans l'entrepreneuriat sans aucune expérience.

4. Données concernant l'emploi en Algérie

Tableau 5. Principaux agrégats liés au marché du travail de 2008 à Sep. 2016 (milliers)

Spécification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Agriculture	1 252	1 242	1 136	1 034	912	1 141	899	917	865
Industrie	1 141	1 194	1 337	1 367	1 335	1 407	1 290	1 377	1 465
BTP	1 575	1 718	1 886	1 595	1 663	1 791	1 826	1 776	1 895
Services	5 178	5 318	5 377	5 606	6 260	6 449	6 224	6 524	6 620
Total	9 146	9 472	9 736	9 602	10 170	10 788	10 239	10 594	10 845

Source : Élaboration propre à partir des données de l'ONS.

La lecture des données du tableau 5 fait ressortir la prédominance du secteur des services par rapport aux autres (il est 8 fois supérieur à celui de l'agriculture par exemple) à cause, notamment, de l'engouement des demandeurs d'emplois envers le petit commerce, le transport, la restauration rapide et autres petits métiers, nécessitant peu de moyens et de niveau.

Tableau 6 : Répartitions des emplois selon le secteur employeur (milliers)

Spécification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Public	3 149	3 224	3 346	3 845	4 354	4 440	4 100	4,455	4 692
Privé	5 997	6 238	6 390	5 757	5 816	6 348	6 139	6 139	6 153
Total	9 146	9 472	9 736	9 602	10 170	10 788	10 239	10 594	10 845

Source : Élaboration propre à partir des données de l'ONS.

Tableau 7 : Effectifs travailleurs affiliés ou non à la caisse de sécurité sociale (milliers)

Spécification	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Assuré	4 567	4 694	4 857	5 229	5 922	6 211	5 972	6 515	6 752
Non	4 579	4 778	4 879	4 373	4 248	4 577	4 267	4 079	4 093
As/Total	49,9	49,6	49,9	54,5	58,2	57,6	58,3	61,5	62,3

Source : Élaboration propre à partir des données de l'ONS.

Les effectifs comparés entre 2008 et 2016, dans les tableaux 6 et 7, indiquent que le recrutement est constant et que le privé joue un rôle de plus en plus important dans l'effort de création d'emplois. Ceci s'explique par le ralentissement du recrutement dans l'administration publique et par le fait que le privé ne déclare que peu de travailleurs auprès de la sécurité sociale, ce qui lui évite de payer des charges, souvent lourdes, et mettre l'employé en situation d'emploi précaire et non permanent.

5. Dispositifs d'aide à la création d'emplois

Comme nous l'avons écrit plus haut, le niveau du chômage était tel que les pouvoirs publics se devaient de trouver des solutions, notamment suite au programme de l'ajustement structurel (PAS). Parmi ceux-ci, nous en citerons les plus significatifs, dont les retombées sont palpables et durables :

5.1. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes. ANSEJ

Sous tutelle du Ministère du Travail, de l'Emploi et de la Sécurité Sociale, le dispositif ANSEJ est institué en 1996. Il s'adresse aux jeunes chômeurs âgés entre 19 et 35 ans.

5.1.1. Missions et objectifs : ses missions et ses objectifs essentiels peuvent se résumer par ce qui suit :

- soutien, conseil et promotion des jeunes à la création d'activités ;
- développer l'esprit d'entrepreneuriat chez les jeunes ;
- créations d'emplois durables ;
- création d'activités et de richesse ;
- mise à la disposition des jeunes toute information technique, économique, législative... ;
- assurer des formations en relation avec l'entreprise...

5.1.2. Financement : il existe deux modes de financement : triangulaire, faisant intervenir l'agence, la banque et le promoteur, et mixte, excluant la banque.

Tableau 8 : Schéma de financement

Spécification	Financement triangulaire	Financement mixte
Apport personnel	1 à 2%	71 à 72%
Prêt sans intérêt	29 à 28%	29 à 28%
Crédit bancaire	70%	néant

Source : (ANSEJ).

5.1.3. Avantages accordés :

- droits de douane plafonnés à 5% seulement ;
- exonération des droits d'enregistrement sur les actes constitutifs ;
- exonération de la taxe foncière pendant 3 ans au Nord, 6 ans dans les Hauts Plateaux et 10 ans au Sud du pays ;
- exemption du droit de mutation pour les acquisitions immobilières ;
- en cas de recrutement en CDI de 3 employés et plus :
 - prorogation de 2 ans d'exonération d'impôt ;

- abattement sur l'Impôt Forfaitaire Unique (IFU) :
 - 70%, la première année ;
 - 50%, la deuxième année ;
 - 25% la troisième année.

Le promoteur est tenu de souscrire un contrat d'assurance auprès du Fonds de Garanties Risques (FGR), au profit de la banque au premier rang et l'ANSEJ au deuxième rang.

5.1.4. Bilans et discussions :

Tableau 9 : Projets financés par secteurs, en ordre décroissant (cumul au 30/06/2016)

Secteurs	Projets	%	Emplois
Services	104 947	28,8	244 252
Transport marchandises	56 530	15,5	96 237
Agriculture	52 367	14,4	124 133
Artisanat	42 513	11,7	125 318
BTP	31 864	8,7	93 386
Industrie	23 915	6,6	70 007
Transport voyageurs	18 985	5,2	43 679
Transport frigorifique	13 385	3,7	24 132
Professions libérales	9 198	2,5	20 809
Maintenance	9 081	2,5	21 152
Pêche	1 119	0,3	5 501
Hydraulique	541	0,1	2 010
Total	364 445	100	870 616

Source : (Ministère de l'Industrie et des Mines. Bulletin statistique, n° 29. Nov. 2016).

Tableau 10 : Projets financés répartis par genre (cumul au 30/06/2016)

Secteurs	Projets financés	Hommes	Femmes
Services	104 947	87 889	17 058
Transport marchandises	56 530	55 821	709
Agriculture	52 367	49 951	2 416
Artisanat	42 513	35 258	7 255
BTP	31 864	31 172	692
Industrie	23 915	20 528	3 387
Transport voyageurs	18 985	18 504	481
Transport frigorifique	13 385	12 996	389
Professions libérales	9 198	5 135	4 063
Maintenance	9 081	8 928	153

la suite tableau 10

Secteurs	Projets financés	Hommes	Femmes
Pêche	1 119	1 103	16
Hydraulique	541	517	24
Total	364 445	327 802	36 643

Source : (Ministère de l'Industrie et des Mines. Bulletin statistique, n° 29. Nov. 2016).

Les tableaux 9 et 10 confirment les données les données du tableau 5, à savoir que les services et les transports occupent la première place. En fait, c'est la tendance générale du marché de l'emploi qui consiste à investir dans des secteurs lucratifs nécessitant peu de moyens matériels et intellectuels. Nous remarquons que le tourisme, dont le pays dispose d'un potentiel énorme, n'attire aucunement les jeunes promoteurs.

5.2. Agence Nationale de Gestion du Microcrédit. ANGEM

Sous tutelle du Ministère de la Solidarité Nationale, de la Famille et de la Condition de la Femme l'ANGEM a été instituée en janvier 2004.

5.2.1. Objectifs et missions :

- contribuer à la lutte contre le chômage et la précarité dans les zones urbaines et rurales, en favorisant l'auto emploi, le travail à domicile et les activités artisanales, en particulier chez la population féminine ;
- développer l'esprit de l'entrepreneuriat ;
- soutenir, conseiller et accompagner les porteurs de projets ;
- former les porteurs de micro projets aux techniques de montage et de gestion de projets ;
- soutenir la commercialisation des produits issus des projets à travers des salons d'exposition-vente...

5.2.2. Aides et avantages :

- crédit bancaire bonifié à 100% ;
- prêt non remboursable (PNR) équivalent à 29% du coût global pour l'acquisition de petits matériels et matières premières pour un projet n'excédant pas un million de dinars ;
- exonération totale en matière d'impôt pendant 3 ans ;
- exonération de la taxe foncière sur les constructions dédiées au projet ;
- exemption des droits d'acquisition et mutation immobilière ;
- exemption des droits de constitution et d'enregistrement ;
- droits de douane plafonnés à 5% ;

- abattement dégressif sur l'impôt sur le revenu ou sur le bénéfice des sociétés (même formule que l'ANSEJ)...

Le promoteur est tenu de souscrire un contrat d'assurance auprès du Fonds de Garantie Mutuelle des Micro crédits (FGMMC).

Tableau 11 : Schéma de financement

Taille du projet	Apport personnel	Crédit bancaire	PNR	Taux d'intérêt
Inférieur 100 000 DA	Néant	Néant	Totalement	Néant
Inférieur 250 000 DA	Néant	Néant	Totalement	Néant
Inférieur 1000 000 DA	1%	70%	29%	Bonifié à 100%

Source : (Ministère de la Solidarité Nationale, de la Famille et de la Condition de la Femme).

5.2.3. Bilans et discussions :

Tableau 12 : Crédits octroyés par secteurs d'activité au 30/11/2016

Secteur d'activité	Nombre de prêts octroyés	%
Agriculture	110 813	14,22
TPI	299 421	38,44
BTP	66 398	8,52
Services	163 269	20,96
Artisanat	135 470	17,39
Commerce	2 933	0,38
Pêche	721	0,09
Total	779 025	100,00

Source : (ANGEM).

Tableau 13 : Crédits octroyés par genre au 30/11/2016

Genre	Nombre	%
Femmes	484 339	92,17
Hommes	294 686	37,83
Total	779 025	100,00

Source : (ANGEM).

Les chiffres dominants concernent, en réalité, les emplois féminins auxquels est dédié particulièrement le dispositif ANGEM. Le nombre important de très petites industries, le tableau 12 (TPI = 38,44%) et le tableau 13 (femmes = 92,17%) le confirment. Ceci est d'autant plus vrai chez la femme rurale, dont le niveau d'instruction est souvent bas. Elle se contente de créer de très petites entreprises ou petits métiers, souvent à domicile, nécessitant très peu de matériels et de fi-

nances. On peut citer, à titre d'exemple : la coiffure et l'esthétique, la couture, les crèches pour enfants, la pâtisserie, les pâtes alimentaires, le ménage à domicile...

5.3. Caisse Nationale d'Allocation Chômage. CNAC

La Caisse Nationale d'Allocation Chômage, instituée en 1994 a pour rôle l'indemnisation des travailleurs (âgés de 30–50 ans) ayant perdu leurs emplois suite au PAS.

5.3.1. Missions :

- la validation des acquis professionnels ;
- formation et/ou conversion du chômeur et aide à la recherche d'emploi ;
- l'assistance et l'accompagnement dans la conduite de projets...

5.3.2. Aides et avantages :

- prêt bancaire plafonné à 10 millions de dinars et bonifié ;
- prêt non remboursable de la part de la Caisse ;
- réduction jusqu'à 5% des droits de douane ;
- exonération fiscale et parafiscale ;
- en cas de recrutement du chômeur pour une durée supérieure à 12 mois, l'employeur bénéficie d'un abattement des charges patronales et d'une prime mensuelle de 10 mille dinars pendant 3 ans.

5.3.3. Bilans et discussions :

Tableau 14 : Projets financés par secteur, ordre décroissant (cumul au 30/06/2016)

Secteurs	Projets financés	%	Emplois
Transport marchandises	45 831	28,8	69 597
Services	29 526	15,5	59 316
Agriculture	16 166	14,4	34 522
Transport voyageurs	12 188	11,7	18 459
Artisanat	11 130	8,7	26 078
Industrie	10 379	6,6	28 653
BTP	7 909	5,2	24 568
Professions libérales	778	3,7	1 541
Maintenance	768	2,5	1 779
Pêche	382	2,5	1 293
Hydraulique	316	0,3	1 065
Total	135 373	100,00	266 871

Source : (Ministère de l'Industrie et des Mines. Bulletin statistique, n° 29. Nov. 2016).

Les taux élevés concernant les transports, les services et l'agriculture nous indiquent que ce sont précisément ces secteurs qui ont été les plus touchés par la perte d'emplois et donc ont bénéficié de ce dispositif de réinsertion/reconversion.

5.4. L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI)

Initialement Agence de Promotion, de Soutien et de Suivi de l'Investissement (APSI 1993 – 2001), l'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI) est une institution gouvernementale dont le rôle est la facilitation et la promotion de l'investissement, tant algérien qu'étranger, afin de doter le pays d'un tissu de sociétés et, par là, de créer des emplois. Ses principales missions sont :

5.4.1. Missions :

- l'enregistrement et la promotion de l'investissement ;
- la promotion des opportunités et des potentialités territoriales ;
- la facilitation de la pratique des affaires, du suivi de la constitution de sociétés et la réalisation de projets ;
- l'assistance, l'aide et l'accompagnement de l'investisseur...

5.4.2. Avantages accordés

5.4.2.1. Phase de réalisation :

- exonération des droits de douane pour les biens entrant dans la réalisation de l'investissement ;
- franchise de la TVA des biens et services à l'importation ;
- exemption des droits de mutation à titre onéreux sur toutes les acquisitions immobilières ;
- exemption des droits d'enregistrement ;
- abattement de 90% sur le montant de la redevance locative annuelle fixée par les domaines.

5.4.2.2. Phase d'exploitation

Pendant 3 ans pour les projets créant moins de 100 emplois et 5 ans pour plus de 100 :

- exonération de l'impôt sur le bénéfice des sociétés (IBS) ;
- exonération de la taxe sur l'activité professionnelle (TAP) ;
- abattement de 50% sur le montant de la redevance locative... ;

5.4.3. Bilans et discussions

Tableau 15 : Bilan par secteur d'activité 2002–2015

Secteurs	Nombre de projets	%	Emplois	%
Agriculture	1 218	2,02	52 366	5,06
BTP	11 290	18,74	245 911	23,78
Industrie	9 231	15,32	388 219	37,54
Santé	809	1,34	19 105	1,85
Transport	30 669	50,91	158 016	15,28
Tourisme	789	1,31	54 862	5,31
Services	6 226	10,34	107 089	10,36
Commerce	2	0,00	4 100	0,40
Télécommunications	5	0,01	4 348	0,42
Total	60 239	100,00	1 034 016	100,00

Source : (Andi, mars 2016).

Bien que les investissements soutenus par l'ANDI soient lourds et impliquent, parfois, des sociétés étrangères, il n'en demeure pas moins que la palme revient au transport (50,91%), peu pourvoyeur d'emplois, comparativement aux BTP ou à l'industrie qui eux représentent, respectivement, 18,74% et 15,32% de l'ensemble des projets. Inversement, en matière d'emplois, le secteur des transports ne représente que 15,28% de l'ensemble des emplois créés contre 23,78% et 37,54%, soit plus que le double.

Tableau 16 : Bilan par secteur juridique 2002–2015

Secteur juridique	Nombre de projets	%	Emplois	%
Privé	59 047	98,0	868 986	84
Public	1 095	1,8	120 055	12
Mixte	97	0,2	44 975	4
Total	60 239	100,00	1 034 016	100

Source : (Andi, mars 2016).

Tableau 17 : Projets d'investissement par nationalité

Projets d'investissement	Nombre de projets	%	Emplois	%
Investissements locaux	59 563	98,88	904 762	87,50
Investissement en partenariat	676	1,12	129 254	12,50
Total	60 239	100,00	1 034 016	100,00

Source : (Andi, mars 2016).

Les données faibles du partenariat (étranger) démontrent que les investissements directs étrangers (IDE) sont insignifiants. En fait, ils le sont dans le secteur des hydrocarbures qui, eux, sont lourds mais peu créateurs d'emplois.

Tableau 18 : Récapitulation

Dispositif	Total emplois	Masculins	Féminins
ANSEJ au 30/6/2016	870 610	655 604	215 006
ANGEM au 30/11/2016	1 168 540	444 045	724 495
CNAC au 30/6/2016	266 871	254 685	12 186
ANDI au 31/12/2015	1 034 016 Estimation	961 630 Estimation	72 386 Estimation
Total	3 340 037	2 315 964	1 024 073

Source : Élaboration propre.

Conclusion

Nous venons de voir les principaux dispositifs d'aide à l'emploi mis en place par les gouvernements algériens depuis plus de 20 ans.

S'il est vrai que le chômage est une conséquence nécessaire de la réaffectation des ressources à opérer dans le cadre de la privatisation et de la réorganisation des entreprises, les taux élevés actuels apparaissent de plus en plus comme un obstacle à la restructuration car leurs coûts économiques et politiques pénalisent le processus global de réforme, en freinant la restructuration de tous les secteurs, le public notamment. Les données que nous venons de voir situent le taux de chômage aux environs de 10%. Le dernier rapport préliminaire du FMI (avril 2017), prévoit un accroissement de celui-ci. Il serait de 11,7% en 2017 et 13,2% en 2018. Nous pensons, à l'instar de beaucoup d'analystes, que ces taux sont loin de refléter la réalité algérienne. Beaucoup de chiffres le prouvent. L'emploi informel et les travailleurs non inscrits auprès des caisses d'assurance, (environ 4 millions chacun), sont là pour étayer nos propos. A titre d'exemple, chez la Femme, le chômage est bien plus important.

En effet, une grande partie de cette population échappe aux statisticiens car celle-ci exerce des métiers occasionnels, saisonniers, de peu de valeur ajoutée, en dehors des circuits traditionnels de contrôle (caisses d'assurance, registre de commerce). Une étude du BIT, réalisée en 2014, avait relevé la prédominance du travail au noir des femmes dans la manufacture et l'habillement. Soulignant que ce dernier secteur est le plus rongé par l'informel à hauteur de 80%, l'étude en question a conclu que ces branches sont investies en force par les femmes (54,8% pour l'ensemble des branches manufacturières et 91,8% dans l'habillement).

Quant à l'emploi informel dans le secteur formel, censé être en conformité avec la loi, il totalise un effectif proche du million, voire plus, pour la plupart des femmes non déclarées. Gérer le chômage, c'est aussi gérer les anticipations du marché de l'emploi pour faire coïncider l'offre et la demande de travail.

En outre, régler la question de l'emploi et du chômage en Algérie ne doit pas se limiter à offrir aux chômeurs de l'argent pour créer leurs propres entreprises, il faudrait agir en amont et en aval du processus. On ne peut avoir un traitement purement économique du chômage. Nous pensons qu'il faut :

- maîtriser la démographie, considérée aujourd'hui comme un obstacle majeur à toute initiative ;
- réformer l'École et l'Université en mettant en place des programmes en harmonie avec l'environnement socio-économique ;
- réhabiliter la formation et l'apprentissage professionnels afin de résorber les effectifs issus de la déperdition scolaire et les orienter vers les métiers innovants et structurants ;
- inculquer l'esprit de l'entrepreneuriat dès le jeune âge ;
- orienter l'investissement vers des projets structurants créateurs de richesses et d'emplois ;
- encadrer le secteur privé et l'impliquer de façon telle qu'il joue un rôle de moteur et non une solution palliative ;
- diagnostiquer le secteur informel de façon exhaustive et pertinente afin de mieux le connaître, le caractériser et cerner ses dimensions ; sa formalisation permettra d'améliorer l'efficacité et l'efficacéité de l'économie ; les petites entreprises informelles pourraient s'agrandir et se développer grâce à des économies d'échelles et aux avantages qu'offre l'enregistrement en termes d'accès au financement, à la formation et à de nouveaux débouchés ; cette formalisation permettra, aussi, d'élargir l'assiette fiscale, donc les ressources budgétaires de l'Etat et d'assurer, par la même, l'équité fiscale et sociale entre les opérateurs économiques ; pour y arriver, une volonté forte de la part des pouvoirs publics est indispensable ;
- en finir avec les solutions palliatives à court terme mais, plutôt s'inscrire dans une stratégie de développement économique à long terme basée sur des secteurs viables et pérennes.

Bibliographie

- ANGEM. Agence Nationale de Gestion du Microcrédit. Repéré à www.angem.dz
- ANSEJ. Agence Nationale de soutien à l'Emploi des Jeunes. Repéré à www.ansej.org.dz
- Ministère de l'Industrie et des Mines. Bulletin de l'information statistique, n° 29, novembre 2016.
- Ministère de la Solidarité Nationale de la Famille et de la Condition de la Femme.
Ministre du Travail de l'Emploi et des Affaires Sociales.

Bibliographie auxiliaire

- Annane, S. (2004). *L'emploi et l'insertion en Algérie*. Actes du colloque international sur La question de l'emploi en Afrique du Nord organisé par le CREAD, 26–28 juin. Alger.
- Arhab, B. (2004). *La lutte contre le chômage en Algérie, quelles alternatives pour les années à venir ?* Communication au colloque international du CREAD sur le thème « La question de l'emploi en Afrique du nord, tendances récentes et perspectives 2020 ». Alger.
- Banque Mondiale. Tendances et perspectives économiques pour l'Afrique du Nord et le Moyen Orient- MENA. Rapport 2007.
- Bouadam, K. (2017). *Entre chômage, précarité et dépermanisation, quelle politique à mettre en œuvre par les pouvoirs publics algériens*. Sétif.
- Bouyacoub, A. (2004). *Emploi et croissance en Algérie 1990–2003*. Actes du colloque international sur La question de l'emploi en Afrique du Nord organisé par le CREAD, juin. Alger.
- Bureau International du Travail. – Marché du travail et emploi en Algérie. Eléments pour une politique nationale de l'emploi. BIT. 2003.
- Caisse Nationale d'Assurance Chômage. CNAC. Repéré à www.cnac.dz
- Centre National du Registre du Commerce. CNRC. Repéré à www.cnrc.org.dz
- Charmes, J. et Musette, S. (2002). *Employabilité au Maghreb : Cas des femmes et des diplômés de l'enseignement supérieur*. Colloque Economie Méditerranée. Monde Arabe, Sousse 20–21 septembre. Tunisie.
- Conseil National Economique et Social. CNES. Rapport national sur le développement humain en Algérie.2013-2015. En coopération avec le PNUD. Repéré à www.cnes.dz
- El Watan Economie n° 543 du 23 janvier 2017. Repéré à www.elwatan.com
- El Watan Economie n° 77 du 30 octobre au 5 novembre 2006.
- Fourcade, B. (2000). *Les observatoires de l'emploi et de la formation professionnelle, outils de gestion des transformations du marché du travail ? Les cas de l'Algérie et de la Tunisie*. Note n°333-2000. LIRHE. Université de Toulouse.
- Haddad, N. et Zitoun, B. (2012). *L'entrepreneuriat féminin en Algérie. Réalités et perspectives*, août 2012.
- Liberté économie n° 433 du 20 au 26 juin 2007.
- Liberté Economie. Janvier 2017. Repéré à www.liberte-algerie.com
- Maghreb Emergent. Janvier 2017. Repéré à www.maghrenemergent.com

-
- Musette, S., Isli, M. et Hammouda, N. (2003). *Marché du travail et emploi en Algérie, éléments pour une politique nationale de l'emploi*. OIT, Alger.
- Office National des Statistiques. Repéré à www.ons.dz, Numéros de 2006 à 2016.
- Sid Ahmed, A. (1991). Emploi et croissance au Maghreb : Bilan et perspectives. *Revue Tiers Monde*, 32(125), janvier – mars. Paris.
- Souaber, H. (2012). Activité féminine en Algérie. *Réalités et perspective*. Repéré à www.crasc.dz
- Zerkak, S. et Mekhmoukh, S. (2011). *La question du chômage et la promotion de l'emploi en Algérie*. Colloque international. M'Sila, novembre 2011.

François VAILLANCOURT

Professeur émérite, Université de Montréal et Fellow, CIRANO Université de Montréal
francois.vaillancourt@umontreal.ca

Marc-André FONTAINE

Analyste chez Raymond Chabot Grant Thornton

ATTRIBUTS LINGUISTIQUES ET REVENUS DE TRAVAIL, QUÉBEC : CADRE D'ANALYSE, RÉSULTATS POUR 2010 ET COMPARAISON 1970–2010

Résumé: Ce texte présente comment traiter la langue comme objet d'analyse économique, soit comme une monnaie, soit comme une combinaison d'un attribut ethnique et du capital humain. Ceci fait on y expose des résultats inédits sur le rendement sur le marché du travail des attributs linguistiques des hommes et femmes au Québec en 2010. Ces résultats indiquent que le bilinguisme est plus payant que l'unilinguisme pour les anglophones, francophones et les allophones et que les francophones sont mieux rémunérés en général que les deux autres groupes linguistiques à éducation et expérience similaire. La comparaison entre 1970 et 2010 montre une amélioration du statut socioéconomique du français et des francophones entre ces deux années. Ceci s'explique par des flux migratoires, une amélioration de la scolarisation des francophones et une croissance de la propriété francophone de l'économie du Québec.

Mots-clefs : langue, ethnicité, capital humain, rémunération Québec.

JEL classification : Z13, J24, J71.

LANGUAGE SKILLS AND LABOUR INCOME, QUÉBEC: ANALYTICAL FRAMEWORK, RESULTS FOR 2010 AND A COMPARISON 1970–2010

Abstract: This text presents how to treat language as an object of economic analysis, either as a currency or as a combination of ethnic attribute and human capital. This done we present unpublished results on the labour market returns to the linguistic attributes of men and women in Quebec in 2010. These results indicate that bilingualism pays more than

unilingualism for anglophones, francophones and allophones and that francophones are better paid in general than the other two language groups for a similar level of education and experience. The comparison between 1970 and 2010 shows an improvement in the socioeconomic status of French and Francophones between these two years. This is explained by migratory flows, an improvement in the schooling of francophones and growth in Francophone ownership of the Quebec economy.

Keywords : language ethnicity, human capital, earnings Queb.

Introduction

L'objectif de ce texte est de présenter les effets des attributs linguistiques sur les revenus de travail individuels au Québec pour 2010. Il s'agit d'un texte qui s'inscrit dans une lignée de travaux présentant de tels résultats portant sur la période 1970–2005 (Lacroix et Vaillancourt, 1981; Vaillancourt, 1996 ; Touchette & Vaillancourt, 2001; Lemay, L. Vaillancourt et F. Vaillancourt, 2007; Vaillancourt, Tousignant, Chatel-DeRepentigny et Countu-Mantha, 2013). Ceci permet donc de mettre à jour ces résultats. Nous présentons tout d'abord le cadre d'analyse et les données utilisés, puis les résultats inédits pour 2010 et enfin la comparaison entre 1970 et 2010.

1. Cadre d'analyse et données

Il existe deux façons de traiter la langue comme objet d'analyse économique. Une qui n'a pas donné lieu à des travaux empiriques est celle de Carr (1970/1985) qui traite la langue comme de la monnaie soit un moyen d'échange et un réservoir de savoir (valeur). La seconde plus opérationnelle traite la langue soit comme un attribut ethnique (Raynauld et Marion, 1972), soit comme du capital humain (Bretton, 1978) soit comme les deux (Vaillancourt, 1980). Elle a servi de cadre analytique pour de nombreux travaux empiriques portant sur le Québec, le Canada, les États-Unis et d'autres pays. Ces travaux visaient à établir la valeur mesurée par leur rendement annuel des attributs linguistiques sur le marché du travail. Grin (2016) présente une synthèse des travaux en économie de la langue et politiques publique accompagnée d'une bibliographie exhaustive (Gazzola, Grin et Wickstorm, 2016) traitant entre autre des écrits sur le lien entre attributs linguistiques et revenu de travail

De façon générale la valeur sur le marché du travail de tout élément de capital humain dépend de son offre et de la demande pour la quantité offerte étant donné qu'à court terme l'offre est moins élastique que la demande. Quant à la valeur d'un attribut ethnique, elle dépend de l'intensité des préférences discriminatoires et du poids économique des groupes en présence sur un marché donné.

La valeur de l'anglais et du français au Québec dépend donc de paramètres d'offre et de demande soit :

- 1) l'importance des deux groupes linguistiques comme demandeur de biens et services produits au Québec. Cette importance dépend de l'importance relative des marchés domestique et hors – Québec (reste du Canada et autres pays) et au sein du marché québécois de la demande anglophone et francophone; cette dernière dépend du pouvoir d'achat des deux groupes qui est déterminé par leur taille démographique (nombre) et revenu total moyen ;
- 2) l'importance des employeurs utilisant l'anglais ou le français comme langue de travail qui crée la demande de travail et l'importance de l'offre de diverses combinaisons d'attributs linguistiques et d'autres types de capital humain (formation académique, expérience de travail...);
- 3) la langue de la technologie utilisée pour la consommation et le travail.

La méthodologie utilisée pour établir le rendement des attributs linguistiques est discutée par Grin et Vaillancourt (2015) ; elle repose sur l'estimation des effets nets des attributs linguistiques sur les revenus de travail et non pas sur l'examen des écarts bruts que le calcul des revenus moyens par groupe linguistique permet d'estimer. Dans ce texte, nous utilisons une équation de type mincérienne soit :

$Ln(\text{revenu de travail}) = fct(\text{scolarité, expérience sur le marché du travail, nombre de semaines travaillées et attributs linguistiques})$ comme modèle de base.

Nous estimons des équations séparées pour les hommes et femmes car leurs marchés du travail sont historiquement différents. Le revenu de travail est la somme des salaires et traitements et du revenu de travail autonome. La scolarité est prise en compte par des variables dichotomiques (quatre + un groupe de référence) indiquant le dernier niveau de scolarité atteint par l'individu. L'expérience de travail est calculée comme suit : âge – (nombre d'années de scolarité + six).

Les attributs linguistiques sont la combinaison de la langue maternelle (première langue apprise et encore comprise) et de la connaissance des langues officielles du Canada soit l'anglais et le français, combinées comme suit :

Tableau 1 : Définition des attributs linguistiques

Langue maternelle ⇒ officielle	Anglais	Autre : allophone	Français
Anglais	√	√	X
Français	X	√	√
Les deux	√	√	√
Aucune	X	√	X

Note : Un √ indique une combinaison possible d'attributs linguistiques, un X une combinaison impossible.

Source : Élaboration propre.

Les données proviennent d'un sous échantillon de répondants au recensement canadien de 2011 soit les individus qui ont répondu à l'enquête nationale des ménages (ENM) qui utilisait un échantillon de 30% des ménages canadiens recensés. Ceci est différent méthodologiquement des données rendues disponibles par Statistique Canada pour les recensements antérieurs mais étant donné la taille de l'échantillon ceci n'affecte pas la comparabilité inter-temporelle.

Avant de présenter les résultats des analyses multivariées, il est pertinent de se pencher sur l'ampleur des écarts pour permettre au lecteur non familier avec le Québec de constater pourquoi ceci est un sujet pertinent d'analyse. Le tableau 2 présente les revenus de travail moyens des hommes et femmes selon les attributs linguistiques.

Le tableau 1 indique que les hommes ont un revenu supérieur à celui des femmes pour chacun des groupes linguistiques. Chez les hommes, les anglophones bilingues sont les mieux rémunérés et chez les femmes, les francophones bilingues sont les mieux rémunérés. On constate que le bilinguisme est plus payant que l'unilinguisme pour tous les groupes linguistiques et que l'amplitude des écarts (valeur des RCR) est plus faible pour les hommes que pour les femmes.

Tableau 2 : Revenu de travail moyen des Québécois et Québécoises en 2010

Groupes linguistiques	Hommes		Femme	
	\$	RCR	\$	RCR
Francophone unilingue	38 772	1,0	30 263	1,0
Francophone bilingue	55 307	1,43	40 362	1,33
Anglophone unilingue	46 943	1,21	31 176	1,03
Anglophone bilingue	56 677	1,46	38 330	1,27
Allophone unilingue français	31 820	0,82	24 119	0,80
Allophone unilingue anglais	38 832	1,00	27 058	0,89
Allophone bilingue	48 972	1,26	35 521	1,17
Allophone autre	26 340	0,68	19 117	0,63

Micro données de l'ENM, Statistique Canada – calculs de l'auteur.

RCR : Ratio sur catégorie de référence, soit les francophones unilingues.

Source : (Fontaine, 2015).

Ces résultats sont rappelons-le, des écarts bruts de revenu moyen et non pas des rendements nets des attributs linguistiques ; ce sont ces rendements ou *prix* de la langue au sens des modèles hédoniques que nous estimons maintenant.

2. Résultats multivariés pour 2010

Nous présentons au tableau 2 des résultats pour le Québec utilisant trois ensembles de variables explicatives pour hommes et femmes séparément. À leur examen on constate pour les variables autres que les attributs linguistiques que :

- une semaine de travail de plus accroît le revenu de travail – six estimations ;
- le revenu de travail croît avec la scolarité – six estimations ;
- le revenu de travail croît puis décroît avec l'expérience – six estimations ;
- le statut marital affecte différemment les revenus de travail des hommes et femmes – quatre estimations ;
- le fait d'être non blanc réduit le revenu de travail des hommes et femmes – deux estimations ;
- certains secteurs d'emplois sont plus payants que d'autres – deux estimations.
- examinons maintenant l'impact des attributs linguistiques sur le revenu de travail ; on constate que :
 - les allophones bilingues ont un rendement des attributs linguistiques plus élevés que les trois autres groupes d'allophones – six estimations ;
 - les francophones bilingues ont un rendement des attributs linguistiques plus élevés que les francophones unilingues et que l'ensemble des autres groupes linguistiques – six estimations ;
 - les anglophones bilingues ont en général (cinq estimations sur six) un rendement des attributs linguistiques similaires à celui des francophones unilingues ;
 - les anglophones unilingues ont lorsqu'on ne tient pas compte de l'origine ethnique (quatre estimations sur six) des revenus des attributs linguistiques plus faible que les unilingues francophones.

3. Comparaison 1970–2010

Dans cette dernière partie du texte nous examinons pour les hommes et les femmes l'évolution des revenus moyens et des rendements nets des attributs linguistiques au Québec entre 1970 et 2010. Nous examinons au tableau 3 la situation de sept groupes d'attributs linguistiques en présentant les revenus moyens sous forme de ratio de catégorie de référence et les effets nets sous forme de % d'écart par rapport aux unilingues francophones.

Le tableau 4 indique un important changement dans le revenu moyen et dans le rendement net des attributs linguistiques des anglophones entre 1970, première année pour laquelle nous disposons de résultats et 2010. Ainsi, le rendement net de ces attributs passe du positif au négatif. Nous utilisons le cadre analytique exposé plus haut mais mis dans le contexte de la situation socio-politique québécoise pour expliquer ces changements.

Tableau 3 : Régression du logarithme du revenu sur les attributs individuels, Québécois et Québécoises, 2010, trois modèles

Variables	Femme			Homme		
	Modèle de base 1f	+ ethnicité 2f	+ secteur 3f	Modèle de base 1h	+ ethnicité 2h	+ secteur 3h
Nombres de semaines travaillées	0,0339*** (0,000683)	0,0336*** (0,000683)	0,0334*** (0,000680)	0,0362*** (0,000784)	0,0344*** (0,000782)	0,0343*** (0,000782)
Éducation : référence secondaire ou moins						
Diplôme collégial	0,347*** (0,0190)	0,336*** (0,0190)	0,317*** (0,0190)	0,296*** (0,0207)	0,260*** (0,0206)	0,240*** (0,0207)
Baccalauréat	0,637*** (0,0189)	0,620*** (0,0189)	0,593*** (0,0192)	0,513*** (0,0202)	0,450*** (0,0202)	0,431*** (0,0206)
Maîtrise	0,790*** (0,0279)	0,766*** (0,0279)	0,733*** (0,0282)	0,605*** (0,0288)	0,525*** (0,0288)	0,503*** (0,0292)
Doctorat	1,121*** (0,0689)	1,087*** (0,0688)	1,088*** (0,0686)	0,829*** (0,0552)	0,746*** (0,0549)	0,764*** (0,0550)
Expérience	0,0765*** (0,00153)	0,0689*** (0,00170)	0,0649*** (0,00171)	0,0923*** (0,00177)	0,0727*** (0,00198)	0,0708*** (0,00199)
Expérience ²	-0,00142*** (2,70e-05)	-0,00129*** (2,98e-05)	-0,00121*** (3,00e-05)	-0,00171*** (3,06e-05)	-0,00140*** (3,37e-05)	-0,00136*** (3,39e-05)
Langue : référence francophone unilingue						
Anglophone unilingue	-0,0983* (0,0555)	-0,0558 (0,0558)	-0,0960* (0,0552)	-0,112* (0,0582)	-0,0902 (0,0579)	-0,104* (0,0576)
Anglophone bilingue	-0,0421 (0,0280)	-0,0207 (0,0281)	-0,0391 (0,0279)	-0,0792** (0,0309)	-0,0504 (0,0307)	-0,0503 (0,0306)

Specifications	Femme			Homme		
Francophone bilingue	0,0782*** (0,0156)	0,0865*** (0,0156)	0,0696*** (0,0155)	0,0679*** (0,0181)	0,0714*** (0,0180)	0,0734*** (0,0180)
Allophone unilingue français	-0,381***	-0,281***	-0,367***	-0,452***	-0,385***	-0,440***
Allophone unilingue anglais	(0,0487)	(0,0528)	(0,0484)	(0,0542)	(0,0575)	(0,0537)
	-0,525***	-0,412***	-0,517***	-0,293***	-0,233***	-0,300***
Allophone bilingue	(0,0533)	(0,0576)	(0,0530)	(0,0511)	(0,0551)	(0,0506)
	-0,167***	-0,0984***	-0,166***	-0,241***	-0,178***	-0,228***
Allophone autre	(0,0259)	(0,0284)	(0,0258)	(0,0275)	(0,0305)	(0,0273)
	-0,537***	-0,441***	-0,563***	-0,780***	-0,703***	-0,777***
Marié comme référence	(0,168)	(0,169)	(0,167)	(0,192)	(0,192)	(0,190)
Célibataire	—	-0,144***	-0,135***	—	-0,415***	-0,402***
	—	(0,0173)	(0,0172)	—	(0,0191)	(0,0190)
Veuf/veuve	—	-0,0811	-0,0779	—	-0,180*	-0,179*
	—	(0,0617)	(0,0613)	—	(0,103)	(0,102)
Divorcé	—	0,0804***	0,0732***	—	-0,131***	-0,128***
	—	(0,0255)	(0,0253)	—	(0,0326)	(0,0325)
Non blanc	—	-0,153***	—	—	-0,134***	—
	—	(0,0278)	—	—	(0,0283)	—
Agriculture comme référence	—	—	—	—	—	—
Primaire	—	—	0,636***	—	—	0,640***

				(0,218)				(0,0991)
Manufacturier				0,195***				0,155***
				(0,0420)				(0,0340)
Construction				0,130**				0,186***
				(0,0644)				(0,0349)
Transport				0,201***				0,103***
				(0,0490)				(0,0342)
Commerce				-0,191***				-0,0742***
				(0,0218)				(0,0258)
Service public				0,641***				0,475***
				(0,0895)				(0,0651)
Finance				0,236***				0,328***
				(0,0300)				(0,0397)
Administration publique				0,292***				0,209***
				(0,0244)				(0,0266)
Constante	7,534***	7,676***		7,700***			8,105***	8,061***
	(0,0368)	(0,0394)		(0,0395)			(0,0465)	(0,0468)
Observations	31,582	31,582		31,582			29,075	29,075
R-carré	0,235	0,238		0,246			0,250	0,268

Francophones unilingues, secondaire, mariés et industrie agricole sont les catégories de référence.
Coefficients en points de logarithme naturel; écart-type entre parenthèse ; *** significatif à 1% ; ** significatif à 5%; * significatif à 10%.
Source : (Fontaine, 2015).

Tout d'abord, il y a eu un départ significatif des anglophones du Québec au cours de la période 1970–2010 (particulièrement 1970–1980) en raison de facteurs de poussée (la menace de la souveraineté, la mise en place des lois sur la langue en 1974 et 1977, et le départ de quelques sièges sociaux) et des facteurs d'attraction (déplacement de l'activité économique vers l'ouest, en particulier le boom pétrolier en Alberta). Les migrants anglophones étaient généralement plus jeunes et mieux instruits que les anglophones qui sont restés, ceci a réduit le potentiel de revenus des anglophones qui sont demeurés comparativement à celui des francophones essentiellement moins mobiles. Notons que les anglophones unilingues étaient également relativement plus susceptibles de partir que les anglophones bilingues. De plus, les anglophones ont une meilleure connaissance du français en 2000 qu'en 1970 grâce à la généralisation des techniques d'enseignement plus efficaces telles que l'immersion, alors que les allophones connaissent mieux le français en 2000 qu'en 1970 en raison des lois linguistiques des années 70.

Tableau 4 : Revenus de travail, moyenne et effet net, sept groupes d'attributs linguistiques, hommes et femmes, Québec, 1970 et 2000

Mesure	Revenu moyen \$ et RCR				Effet net			
	femmes		hommes		femmes		hommes	
Année	1970	2010	1970	2010	1970	2010	1970	2010
Francophone U	3097	30 263	5 136	38 772	Référence			
Francophone B	1,24	1,33	1,43	1,43	10	8,1	13	7
Anglophone U	1,24	1,03	1,59	1,21	0	0	10	-10
Anglophone B	1,28	1,27	1,74	1,46	0	0	17	-8
Allophone B	1,25	1,17	1,46	1,26	11	-15	6	-21
Allophone UA	1,07	0,80	1,25	1,0	0	-41	0	-25
Allophone UF	1,05	0,89	1,05	0,82	23	-32	0	-36

% = (exponentiel de B) - 1

Les allophones ne parlant ni français ni anglais sont exclus de l'analyse vu leur petit nombre.

A = Anglophone; B = Bilingue; F = Francophone; U = Unilingue.

Source : (Vaillancourt, 1970 ; Lemay et al., 2007) divers tableaux; 2010 tableaux 1 et 2 de ce texte. Nous utilisons pour assurer la comparabilité inter-temporelle entre 2010–1970 les coefficients statistiquement différents au seuil de 5% transformé en %. On utilise les résultats 1f et 1h du tableau 3.

En second lieu, en raison de la Révolution Tranquille de 1960–1966, le secteur public du Québec – gouvernement, hôpitaux, entreprises publiques – s'est développé, engageant un grand nombre de francophones qualifiés. Ensuite, les sociétés francophones du secteur privé se sont développées en fournissant des services en français au secteur public – par exemple, les barrages hydrauliques conçus par des firmes d'ingénierie telles SNC-Lavalin ou les services informatiques de sociétés telles que CGI – et puis en exportant leur expertise récemment acquise vers les

marchés mondiaux en langue française, anglaise, et autres. Le résultat de cette intervention importante de l'état, Québec Inc., a augmenté de manière significative la propriété de l'économie du Québec par les francophones telle que mesurée à la figure 1 et a augmenté le revenu de travail des francophones relativement à celui des anglophones dans la province.

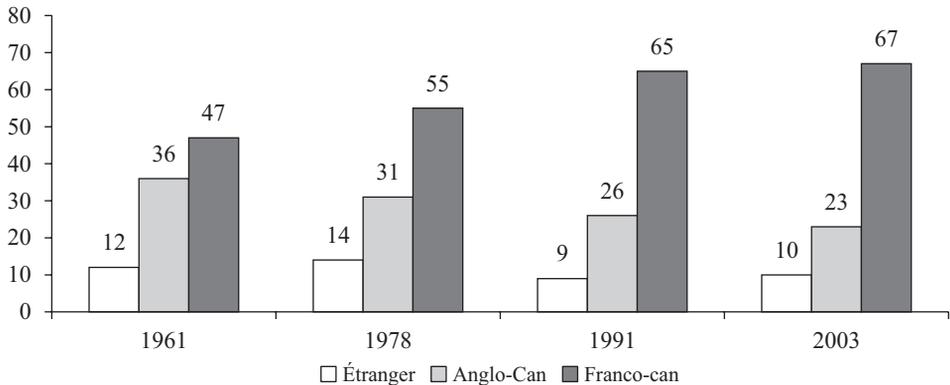


Figure 1 : Propriété des entreprises au Québec, % des emplois sous contrôle d'un groupe linguistique, 1961, 1978, 1991, 2003

Source : (Lemay et al. 2007)

Troisièmement, la croissance du pouvoir d'achat des francophones qui ont tiré bénéfice de Québec Inc. a également augmenté la demande au Québec pour des marchandises et des services en français. Ceci à son tour a fait augmenter l'utilisation relative du français sur le marché du travail du Québec et ainsi la valeur relative de la connaissance du français.

Bien que nous ne puissions pas mesurer la contribution relative de ces facteurs aux changements du statut socio-économique, les lois sur la langue des années 70 ont probablement joué seulement un petit rôle direct dans le changement de rendements des attributs linguistiques (voir Vaillancourt, 1979).

Conclusion

La méthodologie présentée dans ce texte peut être appliquée dans tout pays ou région dont les autorités ou chercheurs souhaiteraient connaître la valeur relative de diverses langues; la principale contrainte est la disponibilité des données. On peut utiliser la consommation monétaire ou totale si le revenu n'est pas disponible comme indicateur de statut socio-économique. Les nouveaux résultats pour 2010 permettent de confirmer les résultats d'études pour 2000 et 2005; le statut du français s'est amélioré au Québec depuis 1970.

Bibliographie

- Breton, A. (1978). *Le bilinguisme: une approche économique*. Institut C.D Howe Série Accent Québec 4.
- Carr, J. (1976/1985). *Le bilinguisme au Canada : l'usage consacre-t-il l'anglais monopole naturel?* Économie et Langue Québec : Conseil de la langue française NB 1976 est la date de diffusion du texte en anglais (jamais publié) et publié en français en 1985.
- Fontaine, M.-A. (2015). *La différentiation des revenus de travail en fonction des groupes linguistique ou Québec*. Rapport de MSC, sciences économiques, Université de Montréal.
- Gazzola, M., Grin, F. et Wickstrom, B.-A. (2016). A concise bibliography of language economics. Dans : *The Economics of language policy*, M. Gazzola et B.-A. Wickstrom (dir.). Cambridge: MIT Press, 53–92.
- Grin, F. (2016). Fifty years of Economics and Language Policy: Critical Assessment and Priorities, Dans : *The Economics of Language Policy*, M. Gazzola and B.-A. Wickstrom (dir.). Cambridge: MIT Press, 21–52.
- Grin, F. et Vaillancourt, F. (2015). The Economics of language policy: An introduction to evaluation work. Dans : *Research methods in language policy and planning: A practical guide*, F.M. Hult and D.C. Johnson (dir.). Wiley Blackwell, 118–129.
- Lacroix, R. et Vaillancourt, F. (1981). *Les revenus et la langue au Québec (1970–1978)*, Conseil de la langue française, Dossier n° 8, Québec.
- Lemay D., Vaillancourt L. et Vaillancourt, F. (2007). *Le français plus payant : l'évolution du statut socio-économique des francophones au Québec* (avec Dominique Lemay et Luc Vaillancourt) Toronto : C.D. Howe Institute, Bulletin de recherche. Repéré à http://www.cdhowe.org/pdf/backgrounder_103_french.pdf
- Raynauld, A. et Marion, G. (1972). Une analyse économique de la disparité interethnique des revenus, *Revue économique*, 23(1), 1–19.
- Touchette, C. et Vaillancourt, F. (2001). *Le statut du français sur le marché du travail au Québec de 1970 à 1995 : les revenus de travail*, Institut C.D. Howe.
- Vaillancourt, F. (1979). La situation démographique et socio-économique des francophones du Québec. *Canadian Public Policy*, 5(4), 542–52.
- Vaillancourt, F. (1980) *Difference in earnings by language groups in Québec 1970 : An economic analysis*, Centre international de recherche sur le bilinguisme, Québec, Publication B90 (thèse de doctorat, Queen's University, 1978).
- Vaillancourt, F. (1996) *Le français dans un contexte économique au Québec*, De la polyphonie à la symphonie : méthodes, théories et faits de la recherche pluridisciplinaire sur le français au Canada, 119–136, Québec.
- Vaillancourt, F., Tousignant, J., Chatel-DeRepentigny, J. et Coutu-Mantha, S. (2013). Revenus de travail et rendement des attributs linguistiques au Québec en 2005 et depuis 1970. *Canadian Public Policy/Analyse de Politiques*, 39, Supplement 1, 25–40.

Partie VII

**GOUVERNANCE, FINANCE ET
MANAGEMENT DES ENTREPRISES**

Hicham DRISSI, Mbarka EL GHAZALI

Université Hassan 2, Maroc

drissi.enggc@gmail.com

LA CONTRIBUTION DE L'AUDIT À LA PERFORMANCE DES ÉTABLISSEMENTS PUBLICS : CAS DES CHAMBRES DE COMMERCE

Résumé : Ce travail étudiera l'existence d'une corrélation entre l'audit interne et l'efficacité et la performance au sein d'une administration publique. Pour cela, nous commencerons par définir les deux concepts : audit et audit interne, et par rapprocher ces deux disciplines avec l'organisation publique. Ensuite, nous étudierons le concept de la performance, et verrons comment l'audit va contribuer à sa réalisation. Enfin, nous analyserons le cas pratique de la chambre de commerce, où nous essaierons d'appliquer l'approche théorique et surtout de répondre à la question : L'audit interne contribue-t-il à la performance et la gouvernance ?

Mots-clés : audit, rationalisation, dépenses publiques, chambre de commerce, processus d'achat, évaluation fournisseurs.

JEL classification : H83.

THE AUDIT'S CONTRIBUTION TO THE PERFORMANCE OF PUBLIC INSTITUTIONS CASE OF CHAMBERS OF COMMERCE

Abstract : This work will investigate on the existence of a correlation between internal audit and performance in a public administration. In this way, we begin by defining the two concepts: audit and internal audit, and bring these two disciplines to the public organization. Then, we will study the concept of performance, and how the audit will contribute to its realization. Thus, we will analyze the practical case of the Board of trade. We will try to apply the theoretical approach and especially responding to the question: How internal audit contributes to the performance and governance?

Keywords : audit, streamlining, public spending, chamber of commerce, purchasing process, vendor evaluation.

Introduction

L'audit et la performance sont deux concepts dont l'usage connaît, de nos jours, une montée signifiante. Ils sont souvent associés à l'entreprise qui donne à l'information une importance capitale.

En tant que notion, l'audit porte une dimension de modernité et une dynamique de changement. Cette image provient essentiellement de la richesse du concept, de l'étendue des compétences qu'il met en œuvre, de la rigueur, de la méthode et de l'emploi des techniques d'analyse de plus en plus savantes.

D'une manière générale, la performance est un résultat chiffré obtenu dans le cadre d'une compétition. Au niveau d'une entreprise, la performance exprime le degré d'accomplissement des objectifs poursuivis. Pour cela, une entreprise performante doit être à la fois efficace et efficiente. Elle est efficace lorsqu'elle atteint les objectifs qu'elle s'est fixés. Elle est efficiente lorsqu'elle minimise les moyens mis en œuvre pour atteindre les objectifs qu'elle s'est fixés.

Dans le cas d'administrations publiques, l'adaptation des objectifs aux moyens disponibles est difficile car la prise de décision et la fixation des objectifs se font à des niveaux différents de ceux qui sont chargés du processus d'exécution des programmes. La marge d'autonomie est généralement faible est déterminée par les pressions exercées par les contraintes gouvernementales et aussi par le marché. La rentabilité interne de l'organisation est généralement sacrifiée au profit de la rentabilité sociale ou de la cause nationale. L'élément central de cette section réside en la délimitation de la relation qui existe entre l'audit et la performance dans l'organisation en général et dans les organisations publiques en particulier. A ce titre, pour mieux élucider le sens de la relation qui pourrait lier ces deux concepts fondamentaux une série de questionnements s'impose :

- Est-ce que l'amélioration de la gestion dans une organisation publique dépend de manière directe de l'audit auquel elle recourt ?
- L'audit, peut-il être considéré comme une cause ou un effet de la performance ?
- Dans combien de temps une organisation publique qui recourt aux services de l'audit pourrait récolter les fruits de cette intervention.

1. Audit et audit interne : outils pour l'administration publique

1.1. Définitions

L'audit est défini comme étant l'examen critique par un professionnel compétent d'une situation de fait ou de droit par référence à des normes. Cet examen critique a pour but principal de vérifier les états patrimoniaux de l'entreprise, et de s'assurer de leur sincérité, régularité, conformité et aptitude à refléter une image

fidèle de l'entreprise. Il permet d'aboutir à l'émission d'un rapport résumant les observations d'un spécialiste et ses éventuelles suggestions.

Les opérateurs administratifs et économiques du secteur public, dans le cadre des responsabilités de gestionnaires qu'ils sont tenus d'assumer, doivent-ils évaluer leurs actions pour s'assurer qu'elles répondent aux objectifs assignés et aux attentes exprimées par le gouvernement, le législateur et le citoyen. Il s'agit là d'une nouvelle perception des principes et des règles régissant les finances publiques, qui procède du besoin impérieux d'introduire plus de transparence dans les pratiques administratives et de favoriser une meilleure gestion des deniers publics.

En définitif, l'audit est un examen périodique : Ce principe met l'accent sur la dimension temps dans les interventions des auditeurs. Ces derniers n'interviennent pas de manière permanente dans l'entreprise comme c'est le cas d'autres fonctions internes et voisines de l'audit tel que le contrôle de gestion. L'auditeur, qu'il soit interne ou externe, engagé dans un cadre légal ou contractuel, n'intervient qu'occasionnellement pour valider et authentifier les informations qu'on lui a communiquées pour analyse et appréciation.

1.2. Finalité de l'audit

Quelle que soit la nature de l'audit, la principale finalité de l'auditeur consiste à examiner des informations produites et mises à sa disposition par les dirigeants d'entreprises pour s'assurer de leur authenticité. Son opinion permet de les fiabiliser et en accroître l'utilité aux yeux des différents partenaires concernés. Même si l'auditeur intervient dans le cadre du commissariat aux comptes (légal), les observations qu'il constate soit à l'occasion de l'évaluation du système de contrôle interne, soit lors du contrôle des comptes, il indique aux dirigeants les pistes d'amélioration. La notion même d'information peut porter sur des domaines variés. Elle n'est pas uniquement d'ordre comptable et financier. Elle peut être de gestion, sociale, technique... et peut revêtir la forme historique ou prévisionnelle, interne ou externe, quantitative ou qualitative, etc.

2. La contribution de l'audit à la rationalisation

En matière de la performance, contrairement aux entreprises privées, les organismes du secteur public sont confrontés à plusieurs contraintes. Les objectifs qu'ils poursuivent sont rarement formulés de façon claire, précise et définitive et leur sont souvent imposés par les pouvoirs publics.

2.1. L'audit conditionne la performance

En sciences de gestion, la performance d'une organisation qu'elle soit publique ou privée est la résultante d'une panoplie de facteurs. Certains sont exogènes tels que le marché, les fournisseurs, les clients, la conjoncture économique, l'environnement, etc. D'autres sont endogènes, il s'agit de la nature du management, de la structure organisationnelle, de la qualité des ressources humaines, du degré d'implication des membres et de leur adhésion aux projets de l'entreprise etc.

On peut affirmer qu'il existe une forte corrélation étroite entre l'audit et la performance dans une organisation. Laquelle performance serait conditionnée, entre autres, par les résultats et la mise en œuvre des recommandations des interventions des auditeurs.

2.2. Audit et rationalisation : influence mutuelle

En plus de l'analyse objet du précédent paragraphe selon laquelle la relation entre l'audit et la performance est d'un sens unique, selon cette seconde perspective, plus les organisations réalisent des performances plus elles recourent aux services de l'audit.

Ainsi, entre les deux variables, il existe une relation de boucle de rétroaction ; les organisations recourent à l'audit dans la perspective d'augmenter leurs capacités organisationnelles et partant leurs résultats. Mais, plus elles deviennent performantes, plus elles recourent aux services de l'audit pour consolider leurs acquis et augmenter leurs aptitudes et leur compétitivité dans un contexte de plus en plus turbulent et incertain.

2.3. Place du facteur temps dans la relation audit – rationalisation

Nous visons ici la clarification de la place de la variable temps dans la relation qui existe entre l'audit et la performance dans une administration. En effet, il est important de voir dans combien de temps une organisation publique qui recourt aux services de l'audit pourrait récolter les fruits.

En l'absence d'études empiriques ayant clarifié ce lien, nous estimons que la pratique de l'audit ne peut avoir d'effets immédiats sur la performance d'un organisme public. En procédant au diagnostic, l'organisation doit d'abord initier les réformes préconisées par l'expertise, les interioriser et enfin, commencer à «récolter les fruits» de la dynamique.

Un autre facteur aussi important dont souffriraient les effets pris suite aux audits, c'est le phénomène d'essoufflement. À l'instar de la théorie du « cycle de vie du produit » ou le « cycle de vie de service », nous extrapolons au « cycle de vie de la pratique de l'audit ».

Selon ce raisonnement, l'effet de l'audit sur la performance d'une organisation passerait par trois phases essentielles :

- Phase de lancement de l'audit et intériorisation des réformes : pendant cette phase, l'organisation passe au peigne fin des auditeurs pour voir ses points forts et ses zones de faiblesse. Les experts recommandent les mesures appropriées pour renforcer les premiers et pallier les secondes.
- Phase de maturité : c'est le moment où l'entreprise a mis en pratique toutes les réformes et commence à récolter les fruits de la réforme.
- Phase d'essoufflement : à ce moment, les mesures conseillées par les auditeurs auraient atteint leurs limites et partant leur efficacité serait achevée. Il y a donc lieu de chercher de nouvelles solutions qui s'adapteraient au nouveau contexte.

3. Cas des chambres de commerce de la région « Casablanca-Settat »

Les chambres de commerce, d'industrie et de services, chambres professionnelles, sont des établissements publics à caractère professionnel dotés de la personnalité morale et de l'autonomie financière. Elles sont désignées ci-après par « les chambres ». Elles sont soumises à la tutelle de l'État, laquelle a pour but de faire respecter les dispositions de la présente loi et de veiller à l'application de la législation et de la réglementation relatives aux établissements publics et au contrôle financier de l'État.

Les chambres sont chargées de missions à caractère représentatif, consultatif, d'appui et de promotion. À ce titre, elles assurent les missions suivantes :

- représenter et veiller à la défense des intérêts généraux des professionnels ;
- participer auprès des pouvoirs publics à l'élaboration des plans et des choix stratégiques en relation avec leurs activités au niveau national, régional, provincial ou local ;
- participer, dans leur ressort territorial, aux travaux des conseils d'administration des établissements publics acteurs dans les secteurs qu'elles représentent ;
- servir d'intermédiaires entre les professionnels marocains et leurs homologues étrangers et entre les organisations internationales et les organisations nationales œuvrant dans les domaines se rapportant à leurs missions.

3.1. Étude du processus d'approvisionnement au sein de la chambre de commerce et d'industrie de « Casablanca-Settat » CCC-S

Cette étude a été réalisée sur la période : 2009–2013, la cible est constituée des cadres et fonctionnaires du CCC-S et compte 30 cadres et cadres supérieurs. Les résultats de l'étude ont été validés par les directeurs des autres chambres, par les délégués du ministère de commerce et d'industrie, et par l'inspection générale des administrations publiques et cela à travers tout le Maroc. Avant de se pencher sur le cas du CCC-S, nous allons dans un premier temps définir le processus d'achat au sein du secteur public, puis de réaliser un audit et diagnostic du processus achat de prestation externe.

3.1.1. Processus d'achat au sein du secteur public

L'achat public se définit par le fait, pour une administration, d'acquérir ou d'obtenir des travaux, des fournitures, ou des services à titre onéreux dans le respect du code des marchés publics. En matière d'achat public, l'administration peut réaliser trois types de prestations : exécution de travaux, livraison des fournitures et la prestation de services.

La passation des marchés de l'État doit obéir aux principes suivants :

- la transparence dans le choix du maître d'ouvrage ;
- l'égalité d'accès à la commande publique ;
- le recours à la concurrence en tant que possible ;
- l'efficacité de la dépense publique.

3.1.2. Audit et diagnostic du processus achat de prestation externe

Afin de porter un diagnostic du CCC-S, nous allons procéder par une analyse quantitative et ensuite par un audit opérationnel conformément au schéma suivant :

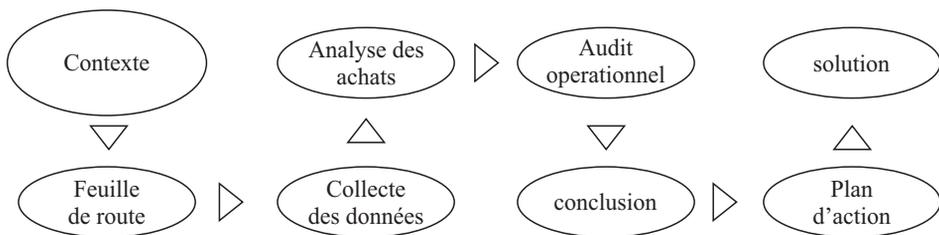


Figure 1 : Étapes du diagnostic CCC-S

Source : (Drissi, 2016)

Cette démarche va nous permettre d'une part, de déceler les points forts et les points faibles des processus achat et la satisfaction client au sein du CCC-S, et ce pour mesurer la contribution de l'audit à la performance du CCC-S.

3.2. Résultats de l'analyse

Afin de mesurer la satisfaction des clients internes (personnes qui utilisent les produits d'achat au sein du CRI) et entreprendre les actions nécessaires pour améliorer la fonction achat, le champ de l'audit a porté sur les éléments suivants :

- expression de besoins ;
- préparation du dossier d'achat ;
- satisfaction vis-à-vis des fournisseurs.

Les résultats se présentent comme suit.

3.2.1. Expression de besoins

Cette rubrique élucide la consultation des besoins des clients internes :

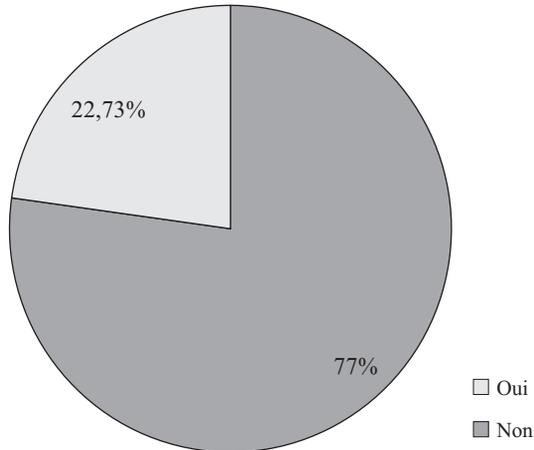


Figure 2 : Répartition des besoins des clients internes

Source : (Drissi, 2016)

Près de 80% des clients interne affirme qu'aucune consultation des besoins n'a été effectuée.

23% du personnel sont consultés pour préciser leurs besoins, il s'agit bien du département de la communication, département des études et le service des systèmes d'information. Vu la nature des missions de ces départements, dès qu'il y a besoin, ils contactent le service des Affaires Financières et Administratives afin de conclure l'acte d'achat.

3.2.2. Adéquation des achats avec les besoins des clients

Le deuxième point étudié est la concordance entre le besoin réel de ces collaborateurs et les achats effectués. Les résultats sont les suivants :

Nous constatons que le taux d'adéquation des achats avec les besoins des clients ne dépasse pas 45% pourtant plus de 50% du personnel estiment que les achats effectués par le service acheteur ne sont pas conformes à leurs besoins et attentes.

Ainsi, nous remarquons que sur l'ensemble des départements du CCC-S, le service des systèmes d'information et le département de la communication ont exprimé la satisfaction la plus élevée en ce qui concerne l'adéquation des achats à ses besoins, cela peut être expliqué par leurs fortes contributions tout au long du processus achat.

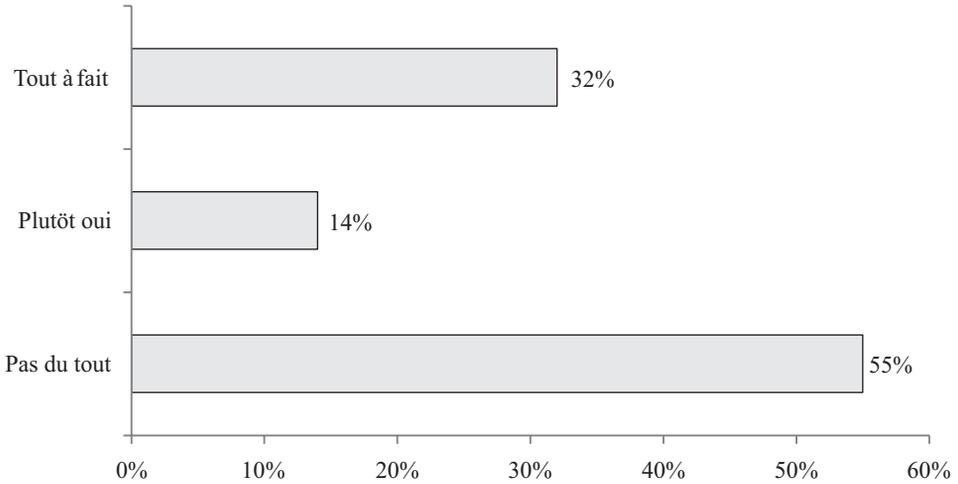


Figure 3 : Niveaux de satisfactions clients

Source : (Drissi, 2016)

3.2.3. Préparation du dossier des achats

Pour aller plus en profondeur dans les résultats précédents, nous allons étudier l'implication du personnel dans la préparation du dossier d'achat (*notamment le cahier des charges, les bons de commande et les contrats...*)

Nous constatons que 55% des clients ne participent pas à la préparation des dossiers d'achats. Quant aux 45% participent au processus achats mais avec des fréquences différentes, les départements concernés sont : le service des systèmes

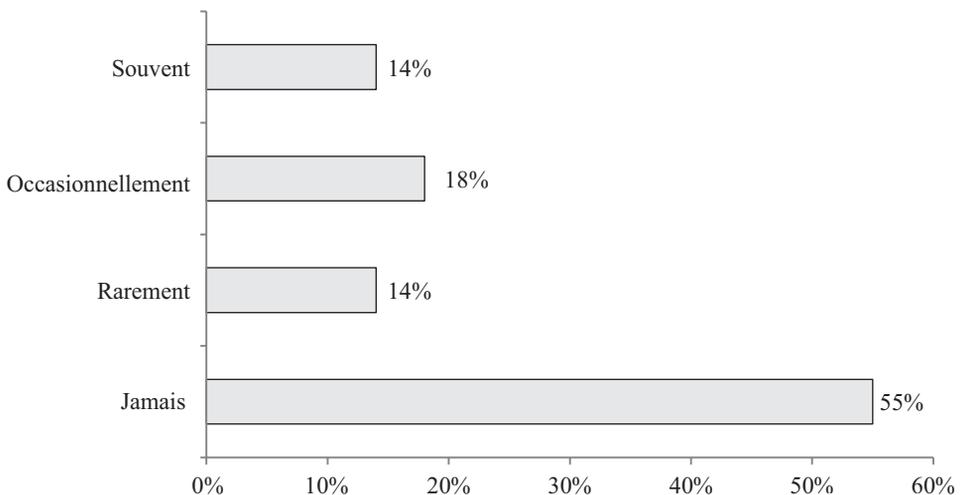


Figure 4 : Fréquence de préparation des dossiers d'achat

Source : (Bilan du ministère de commerce et de gestion, 2016)

d'information, le département de la communication et le département des études et statistiques.

3.2.4. Satisfaction vis-à-vis des fournisseurs

Avant d'étudier la satisfaction vis-à-vis des fournisseurs, nous allons nous pencher sur la qualité du Panel fournisseurs :

Tableau 1 : Satisfaction à l'égard des fournisseurs

Panel fournisseurs	Nombre	pourcentage
Mauvais	4	18%
Médiocre	0	0%
Moyen	10	45%
Bon	8	36%
Excellent	0	0%
Total	22	100%

Source : (Drissi, 2016).

Près de 80% des clients jugent que la qualité du panel fournisseur se balance entre bonne et moyenne. Ainsi, la satisfaction des clients vis-à-vis les propositions du fournisseur se présente comme suit :

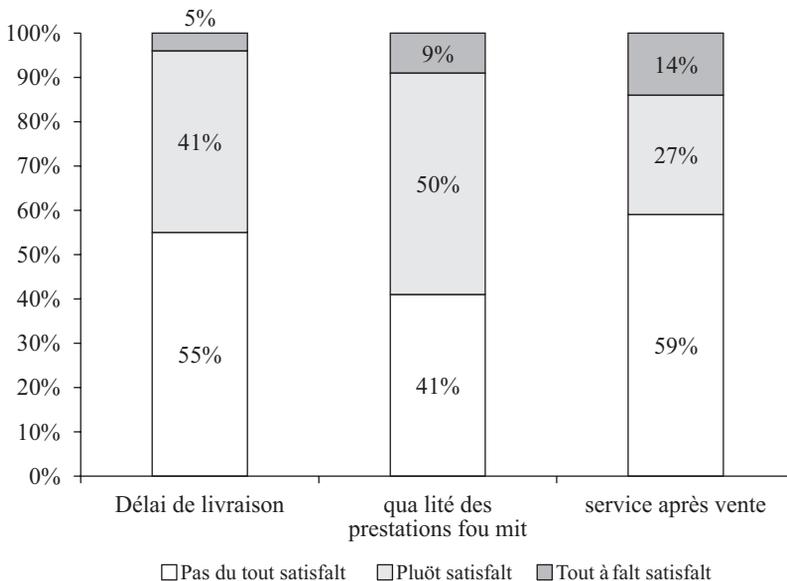


Figure 5 : La qualité du panel fournisseur

Source : (Drissi, 2016)

Près de 59% des clients sont plutôt satisfaits des propositions des fournisseurs. Il faut être plus exigeant lors de la sélection des fournisseurs et de la fixation des conditions d'achat.

Si nous décortiquons la satisfaction des clients vis-à-vis : le délai de livraison, la qualité des prestations, SAV, les résultats sont les suivants :

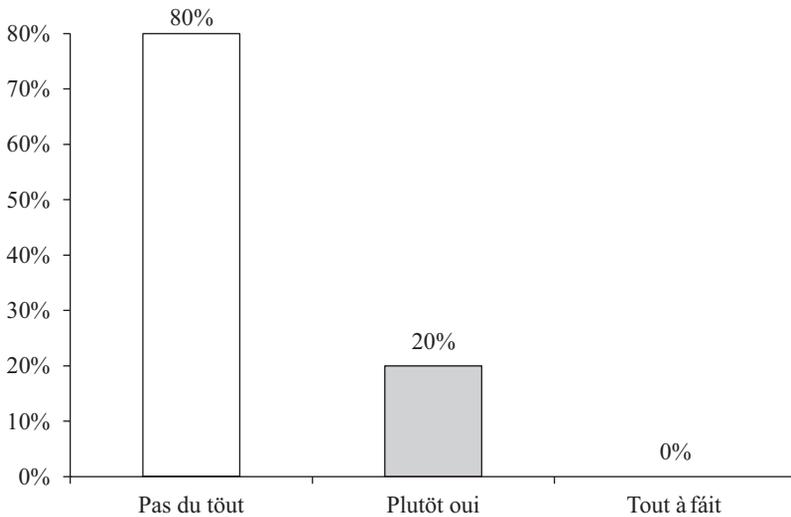


Figure 6 : Satisfactions clients

Source : (Drissi, 2016)

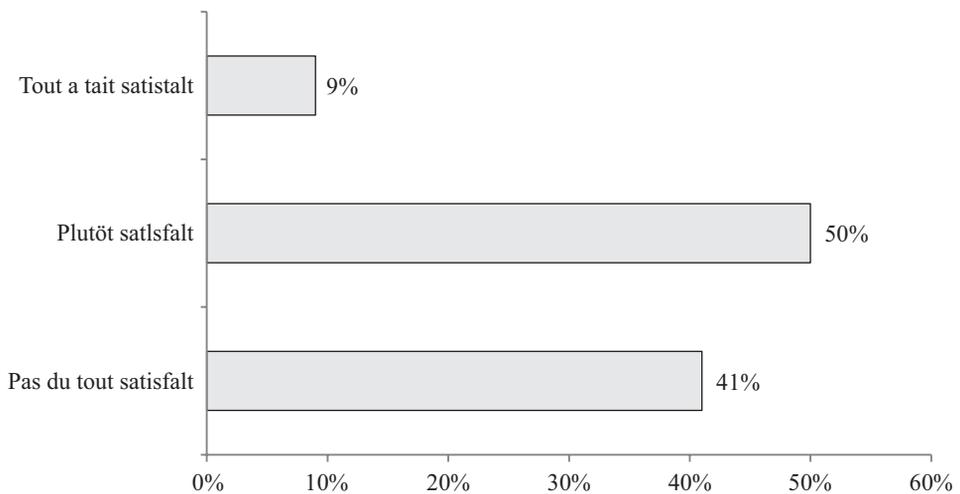


Figure 7 : Satisfaction des clients vis-à-vis des propositions des fournisseurs

Source : (Drissi, 2016)

Nous constatons que plus de 42% des clients ne sont pas satisfaits des prestations des fournisseurs en matière de délai de livraison, la qualité des prestations, SAV. Il faut renforcer la phase de contractualisation et la négociation.

Toutefois, si nous étudions la participation du personnel dans l'analyse comparative des propositions des fournisseurs, les résultats sont les suivants (figure 7).

La majorité des clients ne participent pas à l'analyse comparative des propositions reçues par les fournisseurs.

3.3. Conclusions de l'étude

Cette étude nous a permis d'extrapoler des forces et faiblesses apparentes que nous traduirons en tâches, objectifs et risques associés :

Tableau 2. Récapitulatif des résultats de l'étude

Tâches	Objectifs	Risques
Séparation des fonctions, réception et comptabilisation	Assurer une bonne séparation des tâches	Détournement des deniers publics
Recensement et suivi des besoins réels de l'entreprise	Rationaliser les achats et les dépenses publiques	– Engagement des achats sans rapport avec les besoins réels – Inadéquation avec les besoins réels et par conséquent insatisfaction des utilisateurs
Relance des fournisseurs après expiration des délais de livraison	Satisfaction des utilisateurs en respectant les délais souhaités d'obtention des prestations	Rupture de stocks
Choix des fournisseurs	Efficacité de la procédure de sélection des fournisseurs en proposant des critères objectifs et pertinents	Non satisfaction des besoins des utilisateurs suite au choix des fournisseurs proposant des prestations modestes et non innovantes.

Source : (Drissi, 2016).

Les pistes d'amélioration seraient les suivantes:

- Les achats doivent être effectués selon un programme prévisionnel périodique prenant en compte les besoins réels des utilisateurs ainsi que leurs attentes.
- Intégrer les utilisateurs dans le processus achats notamment : l'expression du besoin, le choix du fournisseur à retenir, l'évaluation des prestations.
- Renforcer le dispositif contractuel, notamment, en termes de coût, qualité, délai, service après-vente.
- Choisir le mode adéquat à chaque type d'achat, nous remarquons que presque la totalité des achats du chambre est faite par bon de commande. Ce mode d'achat ne permet ni de formaliser toutes les exigences des acheteurs ni d'effectuer des achats avantageux surtout en terme de prix.

Conclusion

Les conclusions auxquelles nous sommes parvenus confortent l'idée selon laquelle il y a des liens étroits entre l'audit des performances et l'amélioration des résultats à travers la mise en pratique des recommandations formulées pour pallier les dysfonctionnements relevés. C'est un levier qui peut contribuer de manière conséquente à la modernisation des organismes publics. Il permet aux responsables de voir plus clair et de manière intégrée la situation réelle des entités qu'ils dirigent.

En parallèle, les autres organismes qui se limitent à l'audit comptable et de régularité, ne peuvent pas disposer de schémas clairs et ordonnés les aidant à prendre les décisions appropriées dans le sens de l'amélioration de leurs performances.

Sur un autre registre, il y a lieu de souligner qu'au Maroc, les techniques d'audit et de contrôle s'inspirant de la rationalité occidentale continuent à se heurter à des problèmes d'adaptation et d'application en raison des spécificités de l'environnement socioéconomique.

Bibliographie

Drissi, H. (2016). *La contribution de l'audit à la bonne gouvernance des administrations publiques à caractère territorial*. Université Hassan 1^{er} Settat Maroc.

Bibliographie auxiliaire

Ammar, S. (2007). *Le rôle de l'auditeur interne dans le processus de gouvernance de l'entreprise à travers l'évaluation du contrôle interne*. Institut des Hautes Etudes Commerciales de Sfax, Tunisie.

Arregle, J.L., Cauvin, E., Chertman, M., Grand, B. et Rousseau, P. (2000). *Les nouvelles Approches de la gestion des Organisations*. Paris : Edition ECONOMICA.

Azeba, C. (2009). *Contrôle interne*. Inspection Générale des Finances, Ministère de l'Économie et des Finances, Maroc.

Barbier, E. (1999). *Mieux piloter et mieux utiliser l'audit, l'apport de l'audit aux entreprises et aux organisations*. Edition MAXIMA.

Belaiboud, M. (2005). *Pratique de l'audit*, Edition Berti, Alger.

Benhayoun Sadafi, M.A. (2001). *L'audit interne : levier de performance dans les organisations publiques, Etude du cas Drapor*. Institut supérieur de commerce et d'administration des entreprises, mémoire de l'obtention du diplôme du cycle supérieur de gestion, Rabat.

Bernard, F. et Salviac, E. (2009). *Fonction achat: contrôle interne et gestion des risques*. Paris : Edition Maxima.

- Bertin, E. (2007). *Audit interne, Enjeux et pratiques à l'international*. Paris : Edition d'organisation.
- En marge de la clôture de la session de printemps de l'APN, le ministre de l'énergie – Le contrôle interne de Sonatrach renforce.* (2010). Repéré à <http://search.proquest.com/docview/892957609?accountid=44936>
- Erroussafi, A. (2011). *L'audit interne opérationnel*. Casablanca.
- La question de gouvernance des entreprises se pose avec acuité – le scandale de Sonatrach révèle la manière dont elle est gérée.* (2010). Repéré à <http://search.proquest.com/docview/890645892?accountid=44936>
- Understanding internal control, city of riverside* (2008). Repéré à http://www.auditnet.org/docs/NALGA/Riverside_IA_Understanding_Internal_Control.pdf

**Kaoutar EL YAMANI, Khalid ROUGGANI,
Nabil BOUAYAD AMINE**

Université Hassan 1er de Settat, Maroc

elyamani.k@gmail.com

ENTREPRENEURIAT SOCIALEMENT RESPONSABLE : DE L'INNOVATION À LA MAÎTRISE DU RISQUE GLOBAL

Résumé : Face aux impératifs de la mondialisation, à une économie du marché secouée par des crises accrues, aux nouvelles problématiques liées au développement durable, il est temps d'émerger des réflexions pour repenser une économie plus humaniste avec une réelle dimension sociale et environnementale qui peut répondre aux exigences du développement économique, aux problèmes de l'humanité et de la planète. Dans ce contexte, l'entrepreneuriat socialement responsable est un modèle novateur qui permet d'intégrer dans ses activités économiques des aspects sociaux et environnementaux. Cette approche volontaire de l'entrepreneuriat social et responsable revêt un caractère d'innovation qui ne nie pas les fondamentaux sociaux, économique et écologiques ; ce qui permet de créer de la valeur sociale dans différents domaines (santé, éducation, emploi, finance...). La volonté de la maîtrise globale de l'environnement socio-économique (interne et externe) d'une entreprise socialement responsable, s'appuie sur la recherche de la maîtrise totale de l'ensemble des risques qu'elle peut générer dans son activité, dont ces risques sont étroitement liés au processus d'innovation. L'innovation d'un entrepreneur social a pour objectif premier de provoquer un changement social ce qui engendre une réelle prise de risques, à savoir déterminer la capacité de financement de l'innovation, qui s'avère souvent coûteuse, et son développement, l'utilisation innovante de ressources pour explorer et exploiter des opportunités qui répondent à un besoin social d'une manière durable. D'où l'entreprise sociale affiche explicitement une mission d'intérêt collectif qui fait participer les différents intervenants concernés afin d'analyser, de partager et maîtriser les différents risques que peuvent constituer un frein majeur à l'innovation, de communiquer des programmes de développement, de coopération, de financement et d'économie sociale et solidaire contribuant à concrétiser les projets entrepreneuriaux sociaux, les assister, les accompagner et leur assurer une bonne gouvernance et veiller à assurer leur pérennité. Dès lors sur la base de réflexions théoriques, l'objet de cette communication est de mettre l'accent sur les différentes approches du concept de l'entrepreneuriat social à travers une

revue de littérature relative au concept de l'innovation sociale, ensuite de faire reconnaître les différents risques qui sont étroitement liés à l'innovation sociale, afin d'étudier comment une entreprise socialement responsable peut-elle maîtriser ces risques et puis finalement d'analyser dans une approche plurielle les modalités du partage des risques entre ses intervenants partenaires concernés pour un développement optimal.

Mots-clés : entrepreneuriat social, innovation sociale, développement optimal, risque global, gouvernance.

JEL classification : A14, A24.

ENTREPRENEURSHIP SOCIALLY RESPONSIBLE: FROM INNOVATION TO THE GLOBAL RISK MANAGEMENT

Abstract : Faced with globalization imperatives, a market economy shaken by increased crises, to new issues related to sustainable development, it's high time to emerge reflections to rethink an economy more humanistic with a real social and environmental dimension that respond to the economic development requirements, to the humanity and to the planet problems. In this context, socially responsible entrepreneurship is an innovative model that makes it possible to integrate social and environmental aspects into its economic activities. This innovative voluntary approach of social and responsible entrepreneurship doesn't deny the social, economic and ecological fundamentals; Thus helping creating social value in different fields (health, education, employment, finance, etc.). The will to control the overall socio-economic environment (internal and external) of a socially responsible company is based on the search for total control of all the risks that it can generate in its business, These risks are closely linked to the innovation process. The main objective of a social entrepreneur's innovation is to bring about social change, which leads to real risk-taking, namely: determining the financing capacity of innovation, which is often costly, and its development, the innovative use of resources to explore and exploit opportunities which respond to a social need in a sustainable way. Hence social enterprise explicitly displays a mission of collective interest which involves the concerned stakeholders in order to analyze, share and control the various risks that may constitute a major obstacle to innovation, to communicate programs of development, of cooperation, of financing and of social and solidarity economy, contributing to the realization of social entrepreneurial projects, assisting them, accompanying them and ensuring their good governance and ensuring their sustainability. On the basis of theoretical reflections, the aim of this communication is to highlight the different approaches of social entrepreneurship concept through a literature relating to social innovation concept, and then to recognize the various risks closely linked to social innovation, in order to study how a socially responsible company can manage these risks and finally to analyze in a pluralistic manner the ways in which risks are shared among its stakeholders partners for an optimal development.

Keywords : social entrepreneurship, social innovation, optimal development, global risk, governance.

Introduction

Dans une mondialisation risquée, à savoir les crises actuelles que nous connaissons, sous leurs multiples aspects, financiers, économiques, sociaux et écologiques, à l'instar des nouvelles problématiques liées au développement durable qui mettent en lumière le rôle prédominant de l'entrepreneuriat social, dont l'intérêt d'émerger un modèle économique plus humaniste avec une réelle dimension sociale et environnementale qui peut répondre aux exigences du développement économique, aux problèmes de l'humanité et de la planète.

Dans ce contexte, l'entrepreneuriat social est une solution alternative aux différents défis subis par les crises économiques, sociales et environnementales, dont l'ambition est de mettre l'activité économique au service de l'Homme dont l'idée réside dans la création d'un modèle à la fois viable, pérenne et créateur de valeur sociale. Ceci engendre une réelle prise de risques, provoque de nouvelles difficultés, mais offre d'une manière potentielle de nouvelles perspectives tant de développement, de croissance, de compétitivité, de performance et de création de valeur. La recherche d'idées novatrices suppose la prolifération de la sensibilisation et de la mise en place de politiques favorisant le partage et la maîtrise des différents risques que peuvent constituer un frein majeur à l'innovation. Bref, au-delà des modalités de créations des entreprises sociales, il s'agit d'accorder une importance particulière à la nature de compromis et de coopération entre acteurs au niveau local notamment les politiques de la croissance économique – et sur le rôle des acteurs de l'économie sociale et solidaire.

Cet article a pour objectif d'étudier à travers une revue de littérature comment une entreprise sociale peut-elle maîtriser les risques qui peuvent entraver son activité, ainsi de présenter les facteurs déterminants dans la réussite de l'entrepreneuriat social.

Dès lors, la présente étude s'articule autour de deux parties. Il est tout d'abord important de revenir en première partie à la question sociale de l'entrepreneuriat, de définir ses différentes dimensions, et de mettre en lumière ses différentes approches qui s'appuient spécifiquement sur le concept de l'innovation sociale pour déterminer enfin dans la seconde partie les différents risques qui peuvent entraver la réussite et la pérennité de l'entrepreneuriat social et puis finalement d'analyser dans une approche plurielle les modalités du partage des risques entre ses intervenants partenaires concernés pour un développement optimal.

1. Revue de littérature sur l'entrepreneuriat social et son aspect innovant

Dans la première section, nous cherchons de définir le sens du concept de l'entrepreneuriat social afin de comprendre à quelle dynamique il fait référence. À par-

tir de son contexte d'émergence historique, nous attacherons à faire une revue de littérature existante afin d'identifier ce qui peut, à notre sens, faire l'essor de l'entrepreneuriat social, et ce qui le distingue ou le rapproche de l'entrepreneuriat classique, ses définitions, ses caractéristiques, et son secteur d'activité et dans la deuxième section de mettre l'accent sur son aspect fondamental d'innovation.

1.1. Émergence du concept de l'entrepreneuriat social : genèse et essai de définition

Il est largement reconnu que l'entrepreneuriat contribue à la croissance économique, une véritable dynamique appropriée aux exigences du développement économique (Audretsh, 2006), essentiellement pour favoriser la création de nouveaux emplois. En effet, l'entrepreneuriat est apparu dans les années 1970, mais ne s'est émergé que plus tard dans les années 1990, l'ère dite de « la nouvelle économie » (Maddison, 2001) : après la seconde guerre mondiale, la croissance économique s'est ralenti fortement à partir du début des années 1970, l'inflation s'est accrue, le chômage est augmenté progressivement, et par conséquent au début des années 1980, la pauvreté s'est développée dans les pays industriels bien que dans les pays en voie de développement.

À cette période, où les pays industrialisés sont passés d'une période de stabilité économique (les années des trente glorieuses), à une période d'instabilité (choc pétrolier 1973, choc monétaire 1971, financier), d'où la crise économique s'est déclenchée et toutes les structures du corps économique se sont affectées, voir le taux de la rentabilité des entreprises s'est détérioré, les inégalités internationales se sont accrues... ce qui a fait engendrer des bouleversements économiques, sociaux, technologiques, environnementales et politiques très importants provoqués dans le monde entier.

À ce moment-là, le modèle économique traditionnel a atteint ses limites dans la poursuite des gains de productivité, et alors une reconstruction globale de l'économie et de l'emploi s'avère bien évidente pour remédier à cette crise économique et sociale de la fin du XX^e siècle afin de pouvoir sauver finalement la situation d'un peuple encore marqué par la guerre.

Pour ce faire, les organisations internationales telles que la Banque Mondiale et le Programme des Nations Unies pour l'Environnement ont adapté différentes stratégies : la Banque Mondiale a mis l'accent sur la promotion de l'entrepreneuriat pour vaincre la pauvreté tout en favorisant l'accès au micro crédit et le PNUE a mis l'accent sur l'urgence à résoudre les problèmes environnementaux générés par les guerres (épuisement de la matière première agricole et énergétique ; pollution industrielle...). Il est à présent question d'une « globalisation soutenable » (Boutillier, 2008).

Selon Romano Prodi (2002), la promotion de l'entrepreneuriat était la pierre angulaire de la politique de croissance européenne, l'a considéré « le facteur clé

pour l'amélioration de la croissance et de la productivité réside dans la capacité d'entreprendre d'économie ».

Dès lors, l'entrepreneuriat est considéré une source importante de dynamisme économique et de croissance essentiellement en terme d'emploi (Davis, 2002).

En effet, le terme «entrepreneuriat social» traduction de l'expression anglophone « social entrepreneurship », remonte au début des années 1980 et est apparu aux États-Unis, où des organisations visent à apporter leur soutien à des individus porteurs de changement pour la société. De nombreux réseaux ou organisations ont émergé à cette époque et sont destinées à accompagner et promouvoir l'entrepreneuriat social, on cite entre autres : le réseau Ashoka, fondation américaine pour la lutte contre la pauvreté, le micro crédit développé par l'économiste bangladaise Muhammad Yunus avec la Grameen Bank.

Dans ce sens Ashoka, fondation américaine, association internationale de la promotion de l'entrepreneuriat social depuis 1981, opérant actuellement dans 85 pays, au sein du plus grand réseau mondial d'entrepreneurs sociaux, considère que « les entrepreneurs sociaux sont des individus qui proposent des solutions innovantes aux problèmes sociaux les plus cruciaux de notre société. Ils sont ambitieux, persévérants, s'attaquent à des questions sociales majeures et proposent des idées neuves capables de provoquer des changements à grande échelle ». Ceci dit que les entrepreneurs sociaux sont une réponse innovante aux besoins socio-économiques non-comblés (Shaw et Carter, 2007)

Dans ce contexte, on peut compter deux principaux facteurs traduisant l'essence de l'entrepreneuriat social qui sont à la base de son essor :

Un premier facteur lié au besoin de financement des organisations à vocation sociale. Ces organisations ne sont que très partiellement financées par des dons privés. Ils dépendent majoritairement des financements publics (Salamon, Anheir, List, Toepler, Sokołowski et Associates, 1999). Ils doivent se baser sur de nouvelles formes de financement, telles que le financement par des activités commerciales considéré comme plus fiable et stable que les dons et subventions.

Un deuxième facteur est l'existence de besoins sociaux de plus en plus nombreux et diversifiés. La satisfaction de ces besoins ne pourrait être assurée que par des organisations à vocation sociale surtout dans un contexte de plus en plus marqué par le désengagement de l'État dans de nombreux secteurs de l'économie.

L'entrepreneuriat social de type « social business » ne cesse de progresser ces dernières années ; il est de plus en plus employé pour désigner de manière générale l'économie sociale et solidaire (ESS) qui ambitionne de mettre les activités économiques au service de l'homme et aspire apporter une réponse durable et une solution alternative aux défis multiples posés par les crises économiques, sociales et environnementales.

Pour mieux comprendre le concept d'entrepreneuriat social, il paraît nécessaire de comprendre en quoi l'entrepreneur social se différencie essentiellement

de l'entrepreneur classique. « La différence est que les premiers créent leur activité afin de produire un impact social, répondre à des enjeux sociaux représente leur but explicite et l'ensemble de leur projet est bâti autour de cet objectif. Pour les entrepreneurs sociaux l'impact social n'est pas simplement une conséquence de leur activité entrepreneuriale comme c'est souvent le cas pour les entrepreneurs commerciaux mais bien qu'il s'agit de leur but principal » (CAS, 2013).

Dès lors, « L'entrepreneuriat social est un concept qui représente l'ensemble des activités et des processus pour créer et soutenir la valeur sociale en utilisant des approches entrepreneuriales et innovantes et en tenant compte des contraintes de l'environnement externe » (Brouard, Larivet et Sakka, 2010).

En somme, l'entrepreneuriat social favorise la création d'une « valeur mixte composée d'éléments économiques, sociaux et environnementaux » (Emerson, 2003).

L'entreprise sociale, est une organisation qui vise principalement des objectifs sociaux (Brouard et al., 2010).

Favreau (2006) propose une typologie de trois grandes familles d'organisations de l'économie sociale, soit les associations, les coopératives et les mutuelles.

Jusqu'à présent le concept d'entrepreneuriat social ne se dote pas d'une définition universelle, il est utilisé par différents acteurs. On a bien essayé de faire le tri des définitions les plus marquantes et qui relèvent de notre contexte d'étude afin d'appréhender avec justesse le propos de l'entrepreneuriat social.

D'ailleurs, l'examen de littérature de l'ensemble des définitions relatives à « l'entrepreneur social », à « l'entrepreneuriat social », à « l'entreprise sociale » fait ressortir les points communs essentiels entre ces trois notions, ce qui va nous permettre de désigner les caractéristiques d'une entreprise sociale et d'identifier les traits d'un entrepreneur social, à savoir :

- une organisation indépendante, initié par une ou plusieurs personnes ;
- ayant une mission principale sociétale ou environnementale (que nous engloberons désormais sous le terme social) ;
- la finalité sociale est au moins égale à la finalité économique ;
- s'inscrit dans une approche volontariste de développement durable ;
- au service de l'intérêt collectif ;
- socialisation des bénéfices engendrés par l'activité productive, soit peu ou pas de bénéfices distribués, réinvestis plutôt au profit de sa mission ;
- la rentabilité n'est qu'un moyen et non une fin en soi ;
- se basant sur l'innovation sociale ;
- optant pour un mode de gouvernance participatif, non fondé sur la propriété du capital.

Les choses semblent claires après l'analyse de l'ensemble des définitions relatives au concept de l'entrepreneuriat social qui sont désormais reconnues : on trouve d'un côté valeur sociale, mission, objectifs sociaux, de l'autre, change-

ment social, impact social mais aussi innovation, durabilité, créativité et approche entrepreneuriale.

L'entrepreneuriat social renvoie à une réalité plurielle et une diversité de pratiques, de statuts (associations, fondations, coopératives, mutuelles, GIE, etc). Les domaines d'intervention restent aussi nombreux : éducation, santé, environnement, commerce équitable, handicap, et bien d'autres questions relatives aux besoins sociaux.

1.2. Innovation, concept spécifique à l'entrepreneuriat social

Comme on peut le constater, toutes les définitions d'entrepreneuriat social attachent beaucoup d'importance au potentiel de changement et d'innovation de l'entrepreneur considéré comme « *changemaker* », un individu exceptionnel motivé par le changement de situations insatisfaisantes, capable d'apporter des solutions pragmatiques, efficaces et durables (Asli et Slitine, 2013). L'entrepreneuriat social concilie entre la logique économique et sociale, il permet de suggérer un modèle du « social business » innovant, un mécanisme de création de valeur. L'enjeu majeur de l'entrepreneuriat social réside dans la construction d'un business model à la fois viable, pérenne et créateur de valeur sociale.

Schumpeter (1942) définit l'entrepreneur comme l'agent porteur du changement, il insiste sur l'aspect innovateur et créateur de l'entrepreneur et sur la participation active de ce dernier au développement économique par la « destruction créatrice » nécessaire aux grandes avancées économiques, comme il souligne que l'entrepreneur est un vecteur essentiel du développement économique, il représente l'élément fondamental de l'entreprise nouvellement créée.

Tout de même Drucker (1985) développe une approche axée sur l'innovation d'un entrepreneur et avec cette approche qu'a été introduite la notion d'entrepreneur social. Les entrepreneurs sociaux ont un rôle décisif à jouer, non seulement pour réparer les méfaits de la croissance sans y renoncer, mais pour proposer une alternative constructive. (Seghers et Allemand 2007). L'émergence de la notion d'entrepreneuriat social traduit cette évolution de répondre aux objectifs humains et sociaux, ouvrir des voies novatrices et prometteuses contre les problèmes socio-économiques et environnementales majeures de nos sociétés, a pour mission créer de la valeur sociale et améliorer la qualité de vie des individus.

Les entrepreneurs sociaux créent de la valeur sociale à travers l'innovation, les ressources financières ... (Peredo et Mclean, 2006) pour promouvoir le développement social et économique local (Boucher, Favreau, Guindon et Hurtubise, 2000). Bien que de nombreuses initiatives interviennent à l'échelle locale, leurs répercussions ne peuvent pas être isolées puisque au final, il existe des liens à l'échelle globale (Mair et Ganly, 2010).

Suite à la célèbre interrogation de Gartner (1990) « what are we talking about when we talk about entrepreneurship? », une clarification du concept est toujours nécessaire

Le terme « entrepreneuriat » est large et peut être compris dans un sens individuel, collectif et pour l'entreprise en entier, ce qui entraîne différentes acceptions de ce terme.

Par ailleurs, l'entrepreneuriat a parfois pris la forme d'inclinaison entrepreneuriale, de gestion entrepreneuriale ou encore d'orientation entrepreneuriale.

Au début, la littérature en management considérait l'entrepreneuriat comme la création d'entreprise et le « problème entrepreneurial principal » était de savoir « what business shall we enter? ».

Actuellement encore, deux visions prédominent et s'opposent. Pour Berglund et Holmgren (2007), parler d'entrepreneuriat comme d'un phénomène homogène semble encore problématique. La première vision est centrée sur la création de nouvelles organisations et l'identification d'opportunités existantes (Léger-Jarniou, 2008).

La seconde vision s'inscrit dans un processus de création de valeur. Dans ce dernier cas, il s'agit de manières particulières de concevoir les choses, reliées à la prise d'initiative et à l'action ; de comportement de certains individus qui ont la volonté d'essayer de nouvelles choses ou de les faire différemment, simplement parce qu'il existe une possibilité de changement, du souhait de développer une capacité à composer avec le changement et d'expérimenter des idées et agir avec ouverture et flexibilité.

Encore plus dans la ligne de Say, Drucker voit l'entrepreneur réorienter les ressources des zones de faibles bénéfices aux zones des plus élevés. Dans la poursuite de la hausse des bénéfices, les entrepreneurs créent quelque chose d'unique.

Les entrepreneurs chez Gap Filler introduisent des innovations pour les marchés en créant quelque chose de nouveau et unique. Cependant, ils n'inventent pas. Cet aspect distingue l'entrepreneur de l'inventeur. Les entrepreneurs innovent, ils n'inventent pas (Boy, 2012).

2. Du processus entrepreneurial à la maîtrise du risque global

Pour (Gartner, 1990) l'innovation se caractérise par le fait de créer quelque chose de nouveau comme une idée, produit, service, marché, ou de la technologie dans une organisation nouvelle ou établie, et il suggère que l'innovation ne se limite pas à de nouvelles entreprises, mais reconnu quelques organisations plus anciennes et / ou plus qui peuvent entreprendre aussi bien.

Autrement on trouve le professeur allemand d'économie l'Autriche-Hongrois Josef Schumpeter, malgré plus d'un demi-siècle de sa mort il est encore

parmi les grandes sources de la pensée entrepreneuriale d'aujourd'hui. En 2000, Business Week l'appelait « le plus chaud Économiste d'aujourd'hui » et l'influent Wall Street Journal a fait de lui « l'économiste le plus important du 20^e siècle ». L'entrepreneur selon Schumpeter est l'innovateur qui met en œuvre le changement au sein des marchés en introduisant de nouveaux produits ou services ou comme Schumpeter l'a formulé: « à travers la réalisation de nouvelles combinaisons. »

L'innovation (l'exécution de nouvelles combinaisons) peut prendre plusieurs formes. Pour l'introduction d'un nouveau produit/qualité, il nécessite :

- l'introduction d'une nouvelle méthode de production ;
- l'ouverture d'un nouveau marché ;
- la détection d'une nouvelle source d'approvisionnement, de nouveaux matériaux, ou des pièces ;
- la réalisation de la nouvelle organisation de toute l'industrie.

Israel M. Kirzneril suggère que le processus d'innovation est en réalité celui de l'apprentissage spontané : l'entrepreneur vigilant perçoit des opportunités de profit, d'autres n'ont aucune connaissance là-dessus.

Ainsi, la caractéristique essentielle de l'entrepreneur est la vigilance, et aucune compétence intrinsèque – autre que la reconnaissance des occasions – n'est nécessaire.

Peter F. Drucker (1909–2005) nous fournit la plus courte définition d'un entrepreneur : « Les entrepreneurs innoveront ». Il considère donc l'innovation comme l'outil spécifique des entrepreneurs, le moyen par lequel ils exploitent le changement comme une nouvelle opportunité de profit et une bonne maîtrise de risques.

2.1. Principaux risques liés au processus d'innovation sociale

Il est nécessaire de vérifier l'adéquation de l'idée non seulement avec les compétences de l'entrepreneur et mais aussi avec son environnement. En effet, l'environnement offre des opportunités et des contraintes. Ainsi, toute idée innovante doit respecter les lois et réglementations. Elle pourra également nécessiter des infrastructures logistiques, devra être à même d'affronter la concurrence.

Lorsque l'idée est trouvée et le marché identifié, l'entrepreneur doit surmonter les différents risques liés au projet. Il existe quatre types de risques:

Les risques liés au produit ou au service : il s'agit de définir les caractéristiques des produits ou des services, mettre en évidence les besoins auxquels les produits ou services vont répondre, sélectionner la clientèle visée, fixer les prix de vente et définir les modes de distribution et de communication les plus adaptés.

Les risques liés au marché : à l'issue de l'étude de marché, l'entrepreneur doit être en mesure de définir son offre de produits et/ou de services, d'apprécier le potentiel du marché visé, de définir une politique de distribution et de communi-

cation, d'identifier ses forces et ses faiblesses par rapport à la concurrence, d'établir son offre commerciale et de planifier ses premières actions commerciales.

Les risques liés à la procédure légale: pour que la société puisse voir le jour en toute légalité, il convient de choisir un statut juridique adéquat. En effet, l'entrepreneur doit déterminer la structure juridique qui correspond le mieux aux objectifs de la société, les agréments, les licences, les autorisations, etc.

Les risques liés aux ressources :pour démarrer son activité le créateur d'entreprise doit réunir une diversité de ressources financières, matérielles et humaines. À cette fin, il doit chercher les capitaux nécessaires pour démarrer ou reprendre une activité, puis être rapidement rentable. En plus des ressources financières, il doit trouver également les ressources humaines et matérielles appropriées pour assurer la bonne marche du projet. Afin de trouver les ressources nécessaires à la réalisation du projet, l'entrepreneur doit établir un plan d'affaires (business plan). En effet, le business plan est un document rédigé par le créateur d'entreprise qui résume l'activité future du projet et la stratégie à mettre en place. Il a essentiellement pour objectif de convaincre les prêteurs et les investisseurs afin d'obtenir le financement adéquat.

Les cinq principales dimensions permettant de caractériser et de tester le comportement entrepreneurial d'une entreprise concernent : la propension à innover, la prise de risque, la proactivité, l'agressivité compétitive et l'autonomie de l'action (Madhoushi, Sadati, Delvari, Mehdivand et Mihandost, 2011).

L'innovation est prise au sens de la création de nouvelles combinaisons de ressources (Schumpeter, 1934), de l'introduction de nouveaux produits/services dans le marché ou la modification des caractéristiques des produits/services (Zahra, 1993), de l'activité de recherche et développement et à l'introduction des nouvelles techniques de production et de management. Ces dimensions de l'innovation conduisent à l'appréhension de l'incertitude qui relève d'une tendance de mener des actions risquées. C'est le cas de la conquête de nouveaux marchés ou le déploiement des ressources pour des résultats incertains (Lumpkin et Dess, 1996).

S'agissant de la proactivité, elle relève d'un comportement dynamique qui vise la poursuite des opportunités d'affaires (Knight, 1997 ; Lumpkin et Dess, 1996 ; Stevenson et Jarillo, 1990), la consolidation et le développement des positions compétitives par rapport aux concurrents et la réalisation des gains économiques (Beltrame, Mason, Floreani, Miani et Cappelletto, 2014). Selon Lumpkin la proactivité est la capacité de l'entreprise à chercher des opportunités pour introduire des produits/services avant les concurrents et anticiper la demande afin de créer un changement de l'environnement.

Au chapitre de l'agressivité compétitive se trouve l'acquisition d'une réelle légitimité auprès des parties prenantes de l'entreprise, notamment les clients, les fournisseurs et les concurrents. Marchesnay (1998) parle d'une légitimité territoriale et concurrentielle. Cette double légitimité favorise le lancement réussi de

nouvelles activités à partir des nouveautés apportées aux produits, aux canaux de distribution et aux réseaux d'acteurs en présence.

S'agissant de l'autonomie de l'action, il convient de s'intéresser à une des motivations clés de l'entrepreneur ou de l'équipe entrepreneuriale : l'indépendance liée aux choix stratégiques. Plus précisément, l'autonomie renvoie à l'indépendance d'action d'un individu ou d'une équipe dans le développement d'une idée ou d'une vision et dans leur mise en œuvre (Lumpkin, 1996). Il est surtout question des marges de manœuvre opérationnelles et stratégiques dont bénéficie l'entrepreneur ou l'équipe entrepreneuriale. La manifestation de l'autonomie prend la forme d'une plus grande liberté vis-à-vis des contraintes organisationnelles pour favoriser le développement de toute initiative individuelle ou collective. Cette liberté d'action se particularise selon la taille de l'organisation, du style de management, du niveau de centralisation et de délégation et des modes et règles de gouvernance.

Ceci conduit à trois niveaux d'analyse. Le premier s'intéresse aux caractéristiques personnelles et aux motivations de l'entrepreneur. La deuxième grille d'analyse examine les composantes fonctionnelles priorisées par l'entrepreneur au regard de ses convictions et de la pression environnementale (Miles et Arnold, 1991). Le troisième niveau d'appréciation s'intéresse davantage aux activités, aux pratiques et aux comportements entrepreneuriaux au sein de l'entreprise (Burgelman, 1991 ; Covin et Slevin, 1991 ; Guth et Ginsberg, 1990 ; Lumpkin et Dess, 1996 ; Miller, 1983 ; Stevenson et Jarillo, 1991 ; Zahra, 1991, 1993a, b).

2.2. La nécessité de mettre en place un système de bonne gouvernance pour une bonne maîtrise de risques liés à l'entrepreneuriat

Tout comme une entreprise classique, le développement de l'entreprise sociale pousse l'entrepreneur social, à un moment donné, à déléguer le pouvoir de gestion à un manager afin de créer la valeur pour l'ensemble des parties prenantes et poursuivre le développement de la pérennité du projet. En effet, avec l'accroissement de la taille de l'entreprise, et le besoin de capitaux pour financer cette croissance, la logique entrepreneuriale ne permet plus de faire face aux impératifs de la croissance.

Le passage de la logique entrepreneuriale, où le propriétaire de la firme accomplit à la fois la fonction entrepreneuriale et managériale, à la logique managériale, où le propriétaire nomme une ou plusieurs personnes pour assurer la fonction managériale, provoque la séparation des fonctions de propriété du capital et de prise de décision. D'où la nécessité d'instaurer un système de gouvernance afin de limiter les divergences d'intérêt potentiels et le comportement opportuniste des dirigeants, et d'inciter ces derniers à faire de leur mieux.

Ainsi, « le système de gouvernement d'entreprise recouvre l'ensemble des mécanismes organisationnels et institutionnels ayant pour effet de délimiter les

pouvoirs et d'influencer les décisions des dirigeants, autrement dit, qui « gouvernent » leur conduite et définissent leur espace discrétionnaire » (Charreaux, 1991). Toutefois, les deux modèles dominants de la gouvernance d'entreprise qui sont : le modèle actionnarial basé uniquement sur la relation entre actionnaires et dirigeants, et celui partenariale qui intègre les intérêts de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

2.2.1. Le modèle actionnarial de la gouvernance

Ce modèle puise ses origines dans la théorie de l'agence développée par Jensen et Meckling dans un article publié dans le journal of Financial Economics en 1976. Pour ces auteurs, la relation d'agence peut être définie comme « un contrat par lequel une ou plusieurs personnes (le principal) a recours aux services d'une autre personne (l'agent) pour accomplir en son nom une tâche quelconque, ce qui implique une délégation de nature décisionnelle à l'agent » (Jensen et Meckling, 1976).

La relation d'agence prend la forme d'une séparation entre les fonctions de direction et de contrôle. De part sa nature, cette relation n'est pas sans risque, elle peut poser des problèmes d'agence dans la mesure où les intérêts des dirigeants et ceux des actionnaires peuvent diverger.

Dès lors, l'enjeu principal de la gouvernance est d'instaurer un système d'incitation et de contrôle afin de délimiter les comportements opportunistes des dirigeants et faire face aux conflits d'intérêts. « Pour la théorie de l'agence, c'est parce que les actionnaires sont les plus exposés aux risques d'une mauvaise gestion que le système de gouvernance doit les protéger et que l'éventuel surplus généré par l'efficacité organisationnelle doit leur revenir en priorité » (Parrat, 2014, p. 57).

Le modèle actionnarial appartient à l'approche financière de la gouvernance qui privilégie la maximisation de la valeur des fonds propres. Il considère que les actionnaires sont les seuls créanciers résiduels, et vise surtout à protéger leur intérêt et leur richesse.

Selon cette approche, l'indicateur unique de performance est celui de la valeur actionnariale (*shareholder value*). Néanmoins, cette vision moniste, fondée sur la création de valeur uniquement pour les actionnaires, reste restrictive du fait qu'elle ne prend pas en considération les intérêts de l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

2.2.2. Le modèle partenarial de la gouvernance

La critique de la théorie actionnariale de la gouvernance centrée exclusivement sur la rentabilité financière, a donné naissance à une vision plus élargie qui intègre les attentes de l'ensemble des partenaires de la firme (*stakeholders*).

L'approche partenariale proposée par Charreaux et Desbrières pour pallier les insuffisances du modèle actionnarial, s'appuie sur la théorie des parties prenantes. Il favorise la création de valeur non seulement pour les actionnaires mais aussi pour les différentes parties prenantes de l'entreprise (notamment les actionnaires, les clients, les fournisseurs, les salariés, les dirigeants...). Freeman (1984, p. 46) définit ces parties prenantes comme étant « tout individu ou groupe d'individus qui peut affecter ou être affecté par la réalisation des objectifs organisationnels ».

Dans cette approche, la performance de l'entreprise est mesurée par la valeur partenariale (*stakeholder value*). Néanmoins, en dépit de sa vision coopérative, le modèle partenarial n'est pas détaché du modèle actionnarial de la gouvernance, il défend toujours les intérêts des actionnaires tout en prenant en considération l'ensemble des parties prenantes de l'entreprise.

Conclusion

En tant qu'événement économique et social, l'entrepreneuriat est au cœur de l'actualité du développement régional durable. Sa promotion est devenue un vecteur fondamental dans toutes les politiques économiques et sociales des gouvernements. En tant que champ interdisciplinaire, l'entrepreneuriat s'est aujourd'hui durablement établi au sein du monde académique et est au centre des préoccupations d'une importante communauté scientifique (chercheurs en sciences politiques, économistes, chercheurs en gestion, psychologues, sociologues, chercheurs en sciences de l'éducation...).

En effet, si l'acte entrepreneurial est une affaire de personne reposant sur les valeurs et les croyances de l'entrepreneur lui-même, et sur la confiance aussi dans ses compétences et surtout dans les résultats de son effort et son investissement, l'entrepreneuriat social est une affaire de chercheurs, de porteurs de projets, et de politiques. Il est souligné dans cet article, comme l'engagement et la contribution des organisations et des entreprises en particulier dans des projets territoriaux. Il est, aujourd'hui, un vecteur d'objectifs sociaux désirables résultant d'une construction sociale des acteurs – toutes les parties concernées qui ouvrent au local – et d'une action globale¹ arrangée dans un esprit de coopération et de mutualisation ; « travailler ensemble », « reconnaître le partage » et « décider collectivement » d'analyser dans une approche plurielle les modalités du partage des risques entre les intervenants partenaires concernés pour un développement optimal.

¹ Action qui doit être envisagée dans plusieurs directions, notamment au plan social et environnemental.

Bibliographie

- Asli, A. et Slitine, A. (2013). *L'Entrepreneuriat social au Maroc. Perception et pistes de développement*. REMAREM.
- Asli, A.E. et Slitine, A. (2013). L'entrepreneuriat social au Maroc, Perception et piste de développement. *Revue Marocaine de Recherche en Management et Marketing*, (8), juillet-décembre, 237-249.
- Audretsh, D. (2006). *Reflète et perspectives de la vie économique*, t. XLV.
- Beltrame, F.C., Mason, M., Floreani, J., Miani, S. et Cappelletto, R. (2014). Understanding the impact of entrepreneurial orientation on Smes' performance. The role of the financing structure, *Procedia Economics and Finance*, (23), 1649-1661.
- Berglund, K. et Holmgren, C. (2007). Entreprenörskap & skolan: vadberättarlärareatt de görnär de görentreprenörskapiskolan? Forum försmåföretagsforskning.
- Boutiller, S. (2008). *Entrepreneuriat social et développement durable : Quelles perspectives*. 8^e Rencontres internationales du Réseau Interuniversitaire de l'Economie sociale et solidaire « Economie sociale et solidaire, développement, mobilité et relocalisations » – Barcelone, Spain, 7-11.
- Brouard, F., Larivet, S. et Sakka, O. (2010). Entrepreneuriat social et participation citoyenne. *Canadian Journal of Nonprofit and Social Economy Research*, 1(1). 46-64.
- Burgelman, R. A. (1991). Intraorganizational ecology of strategy making and organizational adaptation: Theory and field research, *Organization science*, 2(3), 239-262.
- CAS. Centre d'Analyse Stratégique. 2013. *Le rapport L'entrepreneuriat social en France Réflexions et bonnes pratiques*. 20.
- Charreaux, G. (1991). Structure de propriété, relation d'agence et performance financière. *Revue Economique*, (42).
- Covin, J. G. et Slevin, D. P. (1991). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior. *Entrepreneurship Theory and Practice*, 16(1), 7-25.
- Davis, S. (2002). L'entrepreneuriat social : vers une culture entrepreneuriale propice au développement économique et social. *Actes du sommet de l'emploi des jeunes*, septembre 7-11.
- De Boek Supérieur. L'émergence de l'économie entrepreneuriale, 43-70.
- Drucker, P.F. (1985). *Innovation and Entrepreneurship. Practice and Principles*. Publisher: Harper & Row.
- Emerson, J. (2003). The blended value map: Tracking the intersects and opportunities of economic, social and environmental value creation. Repéré à www.blendedvalue.org
- Freeman, R.E. (1984). *Strategic management: A stakeholder approach*. Pitman.
- Gartner, W.B. (1990). What are we talking about when we talk about entrepreneurship? *J. Bus. Ventur*, (5), 15-28. doi:10.1016/0883-9026(90)90023-M
- Guth, W.D. et Ginsberg, A. (1990). Corporate entrepreneurship. *Strategic Management Journal*, (11), 5-15.
- Jensen, M.C. et Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behaviour, Agency Costs and Ownership Structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305-360.
- Knight, G.A. (1997). Cross-cultural reliability and validity of a scale to measure firm entrepreneurial orientation, *Journal of Business Venturing*, 213-225.

- Léger-Jarniou, C. (2008). Développer la culture entrepreneuriale chez les jeunes. *Revue Français Gestion*, 161–174.
- Lumpkin, G. T. et Dess, G.G. (1996). Clarifying the entrepreneurial orientation construct and linking it to performance, *Academy of management review*, 135–172.
- Maddison, A. (2001). *Growth and interaction in the world economy The roots of modernity*. The AEI Press Publisher for the American Enterprise Institute WASHINGTON, D.C. P. 52–62.
- Madhoushi, M., Sadati, A., Delvari, H., Mehdivand, M. et Mihandost. (2011). Entrepreneurial orientation and innovation performance: the mediating role of knowledge management. *Asian Journal of Business Management*, (3), Octobre, 310–316.
- Mair, J. et Ganly K. (2010). Social entrepreneurs: Innovating towards sustainability. Dans : E. Assadourian (dir.), *State of the World 2010, Transforming cultures: From consumerism to sustainability*. Washington : Worldwatch Institute, DC, P. 304.
- Marchensnay, M. (1998). Confiances et logiques entrepreneuriales. *Economies et Sociétés*, 99–118.
- Miles, M. P. et Arnold, D.R. (1991). The relationship between marketing orientation and entrepreneurial orientation, *Entrepreneurship Theory and Practice*, 49–65.
- Parrat, F. (2014). *Théories et pratiques de la gouvernance d'entreprise*. Paris : Ed. Maxima.
- Peredo, A.M. et McLean, M. (2006). Social entrepreneurship: A critical review of the concept. *Journal of World Business*, 41(1), 56–65.
- Prodi, R. (2002). *For a New European Entrepreneurship*. Madrid : Instituto de Empresa in Madrid. P1.
- Salamon, L.M., Anheir, H.K., List, R., Toepler, S., Sokolowski, S.W. et Associates. (1999). *Defining the nonprofit sector: A cross-national analysis*. Sterling: Kumarian Press.
- Schumpeter, J. (1942). *Capitalism, Socialism and Democracy*. New York : Harper and Brothers.
- Seghers, V. et Allemand, S. (2007). *L'audace des entrepreneurs sociaux*. Paris : Editions Autrement, 14.
- Shaw, E. et Carter, S. (2007). Social entrepreneurship-theoretical antecedents and empirical analysis of entrepreneurial process and outcomes. *Journal of Small Business and Enterprise Development*, 14(3), 418.
- Stevenson, H. et Jarillo, J.C. (1990). A Paradigm of entrepreneurship : Entrepreneurial Management. *Strategic Management Journal*, Special Issue : Corporate Entrepreneurship, 17–27.
- Zahra, S.A. (1991). Predictors and financial outcomes of corporate entrepreneurship: An exploratory study. *Journal of Business Venturing*, 6(4), 259–285.
- Zahra, S.A. (1993a). A conceptual model of entrepreneurship as firm behavior: A critique and extension. *Entrepreneurship: Theory and Practice*, 5–22.
- Zahra, S.A. (1993b). Environment, corporate entrepreneurship, and financial performance: A taxonomic approach. *Journal of Business Venturing*, 319–340.

Bibliographie auxiliaire

- Banque Mondiale (2006). Doing business in 2006.
- Boucher, J., Favreau, L., Guindon, G. et Hurtubise, L. (2000). *Développement local, organisation communautaire et économie sociale. Une recension des écrits (1990–2000)*. Université du Québec à Hull, Chaire de recherche en développement communautaire (CRDC), document de travail, automne.
- Boy, F. (2012). *Innovation & Entrepreneurship*. Repéré à <http://pf-mh.uvt.rnu.tn/742/>
- Emerson, J. (2003). *The blended value map: Tracking the intersects and opportunities of economic, social and environmental value creation*. Repéré à www.blendedvalue.org
- Miller, D. et Friesen, P.H. (1983). Successful and unsuccessful phases of the corporate life cycle. *Organization studies*, 339–356.
- OECD. (2010). *Social entrepreneurship and social innovation*. Dans : SMEs, Entrepreneurship and Innovation, OECD Publishing, 185–197.
- Zahra, S.A. et Pearce, J.A. (1990). Research evidence on the Miles-Snow typology. *Journal of management*, 751–768.

Juliana HADJITCHONEVA

Nouvelle Université Bulgare, Bulgarie

jhadjitchoneva@nbu.bg

LES ENJEUX DE L'ÉCOSYSTÈME ENTREPRENEURIAL ET SON DÉVELOPPEMENT DANS LE CONTEXTE BULGARE

Résumé : La thématique de l'article est liée à l'écosystème entrepreneurial et ses développements récents. Les objectifs de la communication sont orientés vers l'étude des approches d'analyse de l'écosystème entrepreneurial et la discussion des défis contemporains relatifs à l'entrepreneuriat. Une attention particulière est accordée aux développements récents de l'écosystème entrepreneurial dans les conditions de l'environnement des entreprises bulgares et les facteurs qui l'influencent. Sur cette base, en appliquant des méthodes de recherche quantitatives descriptives et qualitatives, l'étude vise à établir un type de mapping actuel de l'écosystème entrepreneurial en Bulgarie.

Mots-clés : écosystème entrepreneurial, entrepreneuriat, environnement des entreprises, start-ups.

JEL classification : M10, M13, O10, O30.

CHALLENGES OF THE ENTREPRENEURIAL ECOSYSTEM AND ITS DEVELOPMENT IN BULGARIAN CONTEXT

Abstract : The theme of the article is related to the entrepreneurial ecosystem and its recent developments. The objectives of the communication are oriented towards the study of approaches of analysis of the entrepreneurial ecosystem and the discussion of the contemporary challenges to the entrepreneurship. Particular attention is paid to recent developments in the entrepreneurial ecosystem within the business environmental conditions of Bulgarian enterprises and the factors influencing them. On this basis, by applying descriptive quantitative and qualitative research methods, the study aims to establish a kind of up-to-date mapping of the entrepreneurial ecosystem in Bulgaria.

Keywords : entrepreneurial ecosystem, entrepreneurship, business environment, start-ups.

Introduction

La conception de l'écosystème entrepreneurial est devenue particulièrement populaire ces dernières années, d'une part, pour étudier et éclaircir les moteurs qui contribuent à l'apparition d'entreprises performantes et plus précisément celles à forte croissance et, d'autre part, pour permettre à établir des comparaisons entre les pays au niveau international, régional et/ou local. La conception de l'écosystème entrepreneurial est relativement nouvelle pour la Bulgarie. Une communauté et des réseaux entrepreneuriaux et, dans un sens plus large – un esprit d'écosystème entrepreneurial et de start-up, ont émergé ces dernières années, notamment depuis l'établissement des fonds d'investissements de risque et les technologies d'information et de communication (TIC) en pleine expansion en Bulgarie¹. Le nombre des start-up augmente, un phénomène, lié en grande partie aux technologies modernes et, des entrepreneurs en série apparaissent. À ces développements récents s'est joint l'initiative bulgare d'adhérer à la communauté des pays faisant des études régulières sur l'entrepreneuriat fondées sur la méthodologie commune du Global Entrepreneurship Monitor (GEM).

De ce fait, notre intérêt porte d'une manière générale sur les approches analytiques de l'écosystème entrepreneurial et les défis contemporains liés à l'entrepreneuriat, et plus concrètement – sur la position et les développements importants de l'écosystème entrepreneurial bulgare. L'un des résultats recherchés par cette contribution se veut un type de *mapping* actuel de l'écosystème entrepreneurial en Bulgarie fondé sur une étude théorique et pratique de ses composantes spécifiques, une enquête en ligne et des entretiens (directifs et semi-directifs) avec des acteurs tels qu'entrepreneurs (potentiels inclus), start-up (jeunes pousses), investisseurs, *mentors*, enseignants et d'autres.

1. Cadre analytique de l'écosystème entrepreneurial et défis de l'entrepreneuriat

Pour les fins de l'analyse, il convient de décomposer le terme écosystème entrepreneurial en entrepreneuriat, écosystème et système (Acs, Szerb, Autio et Lloyd, 2017). L'entrepreneuriat est perçu dans ses trois aspects intégraux, à savoir : l'étude des sources d'opportunités d'affaires, le processus de découverte, d'évaluation et d'exploitation des opportunités et l'ensemble des individus qui réalisent ces processus entrepreneuriaux, ce qui introduit les questions suivantes sur l'entrepreneuriat : pourquoi, quand et comment les opportunités se créent, les individus concrets les découvrent et exploitent et les modes d'activités entre-

¹ Jusqu'à 5% des TIC dans le PIB dans la période 2010–2014 et avec 4,36% de changement dans la valeur ajoutée du secteur des TIC en 2014 (Eurostat).

preneuriales différents se poursuivent (Shane et Venkataraman, 2000). Le paradigme de la création de valeur qui admet la création de richesse en fonction de la perception de l'entrepreneur lui-même et le paradigme de l'innovation qui peut s'exprimer en formes diverses : nouveautés de produits, de services, de processus d'affaires, d'organisation ou de gestion, y prennent une mesure dans l'appréhension de l'entrepreneuriat (Janssen, 2016).

Venant des sciences naturelles, notamment de l'écologie, le terme « écosystème » décrit la communauté biologique d'organismes en interaction constante, y compris avec leur environnement physique². Le fonctionnement des écosystèmes est complexe et se trouve en dépendance de plusieurs éléments, tels que la structure actuelle, l'environnement, les événements passés et l'impact (ou la réponse) de ces événements sur l'écosystème (Chapin, Matson et Mooney, 2002). Dans un écosystème cohabitent des organismes vivants et des composantes non vivantes qui interagissent dynamiquement comme un système, considéré comme une unité composée de plusieurs objets en interrelation. Ainsi, et en complément de la structure propre à l'écosystème, certaines caractéristiques s'installent, notamment le dynamisme, la transformation, la productivité et la logique du cercle. De plus, le concept de business ecosystem apparaît dans le but de développement d'une approche systématique de la stratégie puisqu'une entreprise ne fonctionne pas dans le vacuum étant un membre d'une seule industrie, mais interagit avec d'autres secteurs économiques en vue d'une évolution en coopération autour d'une innovation ou l'intégration de la prochaine série d'innovations qui nécessite d'attirer des ressources de toutes sortes et créer des réseaux coopératifs de partenaires, de fournisseurs et de clients (Moore, 1993). Alors, système ou écosystème entrepreneurial : un débat est ouvert mesurant les pour et les contre, compte tenu qu'on parle d'un phénomène social, un système soi-disant artificiel qui nécessite une gestion et des actions déterminées et ciblées, mus par des objectifs humains et non pas des lois de la nature. Toutefois, il est à noter que la conception d'écosystème entrepreneurial est admise et établie de nos jours, connue pour ces atouts de valeurs comparatives (GEM, GEDI). Mason et Brown (2014) conçoivent l'écosystème entrepreneurial en tant qu'un ensemble d'organisations et d'acteurs qui exercent des interactions, qu'elles soient formelles ou informelles. Cet ensemble inclut les entreprises, les investisseurs, les business angels, les banques et d'autres organismes financiers, mais aussi les diverses institutions publiques, les universités, les groupements d'intérêt économique et social. Les processus entrepreneuriaux s'exprimant par le taux de natalité des entreprises, le nombre d'entreprises à forte croissance, le nombre d'entrepreneurs en série, les niveaux d'ambition entrepreneuriale, se joignent à l'ensemble pour créer la performance au sein de l'environnement entrepreneurial. L'interaction entre les parties prenantes insti-

² D'après la définition du Dictionnaire d'Oxford.

tutionnelles et individuelles dans le cadre conceptuel de l'écosystème décrit en effet les conditions dans lesquelles les individus et les entreprises dans les sociétés réussissent à générer une richesse économique et de la prospérité ; les objectifs immédiats étant de stimuler l'esprit entrepreneurial, l'innovation et la croissance des petites et moyennes entreprises (Mazzarol, 2014). Différents modèles d'écosystèmes entrepreneuriaux sont connus, unifiant les domaines de la politique, les finances, la culture, les supports (les infrastructures commerciales et professionnelles), le capital humain et les marchés (Isenberg, 2010, 2014) ; regroupant les politiques gouvernementales (au niveau macro- et micro-économique), le cadre réglementaire et l'infrastructure, les fonds et les finances, la culture, les mentors, les conseillers et les systèmes de soutien, les universités catalyseurs, l'éducation et la formation, le capital humain et la force de travail, les marchés locaux et globaux (Mazzarol, 2014) ; composés d'attributs culturels, sociaux et matériels qui donnent des avantages et des ressources aux entrepreneurs (Spigel, 2015) ; énumérant les conditions cadres de l'entrepreneuriat (Acs, Szerb, Autio et Lloyd, 2017). Nous considérons que les ingrédients essentiels de l'écosystème entrepreneurial, qu'ils soient nommés domaines, composantes, attributs, conditions cadres, sont toujours les mêmes et sont présentés dans le modèle de Spigel d'une manière structurée et propice aux finalités de cette étude pour les reprendre dans leur dimension empirique (figure 1).

Du bas en haut de la pyramide, les attributs soutiennent le niveau suivant et, du haut en bas, le niveau supérieur renforce le niveau inférieur. Les trois attributs de l'écosystème entrepreneurial sont décrits d'une manière détaillée dans le tableau 1.

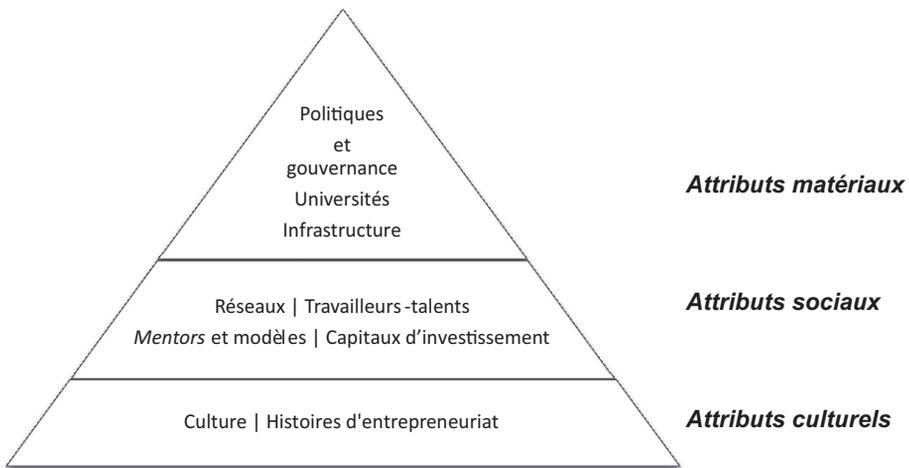


Figure 1 : Le modèle de Spigel

Source : Élaboration propre basée sur le modèle de Spigel (2017, p. 57)

Tableau 1 : Description des attributs de l'écosystème entrepreneurial

Attribut	Éléments de l'attribut	Description
Culturel	Culture	Attitude culturelle qui soutient l'activité entrepreneuriale, la prise de risques, et l'innovation.
	Histoires d'entrepreneuriat	Exemples locaux de projets entrepreneuriaux remarquables.
Social	Capitaux d'investissement	Disponibilité de capitaux en provenance de la famille et des amis, de <i>business angels</i> , de fonds de risque et de banques.
	Travailleurs-talents	Disponibilité d'une main d'œuvre qualifiée prête à travailler dans des start-up.
	Réseaux	Présence de réseaux sociaux développés reliant les entrepreneurs, les conseillers, les investisseurs et les employés et permettant la libre circulation des connaissances et des compétences
	Mentors et modèles	Entrepreneurs et hommes d'affaires performants au niveau local, susceptibles de donner des conseils aux jeunes entrepreneurs.
Matériel	Politiques et gouvernance	Programmes ou règlements publics soutenant l'esprit d'entreprise par le biais de financements directs ou éliminant les obstacles pour la création de nouvelles entreprises.
	Universités	Universités et d'autres établissements d'enseignement formant de nouveaux entrepreneurs et produisant de nouvelles retombées de connaissances.
	Services de soutien	Entreprises et organismes fournissant des services auxiliaires aux entreprises, tels qu'avocats de brevets, incubateurs ou comptables.
	Infrastructure	Disponibilité d' <i>office space</i> suffisant, d'infrastructures de télécommunication et de transport permettant la création et la croissance de l'entreprise.
	Marchés ouverts	Présence d'opportunités locales suffisantes et d'accès sans entrave aux marchés internationaux.

Source : Élaboration propre basée sur Spigel (2017, p. 56).

Les interactions entre les éléments génèrent la reproduction de l'écosystème entrepreneurial dans le temps. Pourtant, il est indispensable de prendre en compte le rôle du contexte général des affaires (Hadjitchoneva, 2015) pour l'encouragement de l'esprit d'entreprise : un cadre général est indispensable, géré de manière à permettre le dynamisme entrepreneurial. Ainsi, il ne serait pas pertinent de mettre le rôle des entrepreneurs au centre de l'écosystème entrepreneurial, ni celui des différents ingrédients de l'écosystème entrepreneurial ou de l'environnement des affaires. Certes, le mélange des ingrédients variés amène la transformation et la performance des écosystèmes entrepreneuriaux qui diffèrent l'un de l'autre, au niveau national, régional ou local, étant donné que tout écosystème entrepreneur-

rial est unique et exceptionnel. Des composantes diverses puissent être et sont à la base du succès. Dans le but d'une poursuite de meilleure gouvernance et plus grande compétitivité, l'on pourrait chercher à améliorer certains aspects de l'écosystème et du contexte général, appuyé sur les études, les mesures ou les évaluations de grandes valeurs³. Pourtant, il est à noter que la spécification des causes génériques des écosystèmes entrepreneuriaux a une valeur pratique limitée (Isenberg, 2010, 2014). Le contexte concret et les développements actuels d'un écosystème entrepreneurial sont un savoir indispensable afin de gérer sa transformation et l'amélioration de sa productivité.

2. Cadre pratique et mapping de l'écosystème entrepreneurial bulgare

Le premier rapport du GEM⁴ pour la Bulgarie, s'intéressant aux ingrédients de l'écosystème entrepreneurial et aux attitudes, aspirations et intentions par rapport à l'entrepreneuriat, donne une base de débat sur l'état et les développements de l'entrepreneuriat bulgare. De la série de douze variables la Bulgarie se montre au-dessus de la moyenne pour les politiques gouvernementales en fiscalité et formalité administrative, la qualité des infrastructures commerciales et professionnelles et accessibilité, l'accès à l'infrastructure physique et le financement de l'entrepreneuriat (figure 2). Une amélioration qui se distingue nettement en 2016 concerne le marché interne et son dynamisme. Sinon, les scores dans les deux années consécutives d'étude de l'entrepreneuriat bulgare sont similaires.

Des performances plus faibles par rapport à 2015 sont à remarquer pour la formation à l'entrepreneuriat au niveau professionnel, collège et université, ainsi que pour le transfert en R&D et les politiques gouvernementales en faveur des jeunes entreprises. En ce qui concerne les positionnements du pays pour les conditions cadres de l'écosystème entrepreneurial, les données disponibles montrent la constance ou la dégradation de plusieurs de ses composants en 2016 (figure 3). La dynamique interne du marché est nettement en hausse. Les résultats sont assez surprenants pour la deuxième année consécutive après le début de l'étude de GEM.

Dans le Global Entrepreneurship Index (GEI) la Bulgarie est positionnée au rang 82 des 137 pays, occupant respectivement la 38^e position parmi les 41 pays de la région européenne et dernière dans le classement des pays de l'Union européenne⁵. Les résultats sont les meilleurs dans le domaine de l'innovation des

³ Des sources d'information et orientation à utiliser sont les travaux de l'OCDE, la Banque Mondiale, la Commission Européenne, GEM et GEDI.

⁴ GEM 2015/2016, présenté en octobre 2016.

⁵ GEI (2017, p. 38), avec un score total de 23%, score individuel de 45% et score institutionnel de 47% (la méthode de calcul reprend les données de GEM 2016). Le ranking de 2016 (46^e position

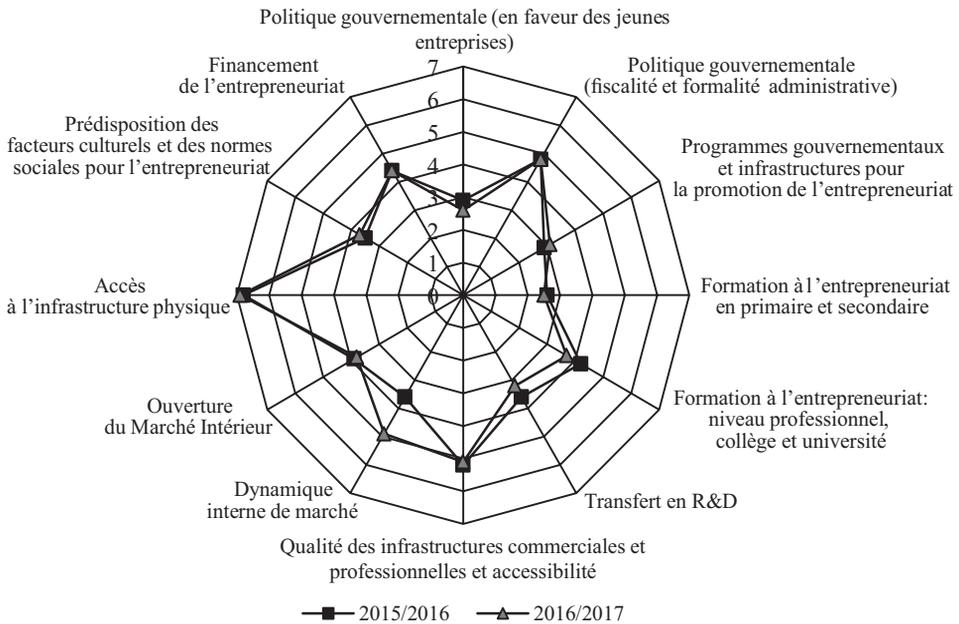


Figure 2. Les scores du GEM pour la Bulgarie en 2015 et 2016

Source: Élaboration propre basée sur (GEM Global Report 2015/16 et 2016/17)

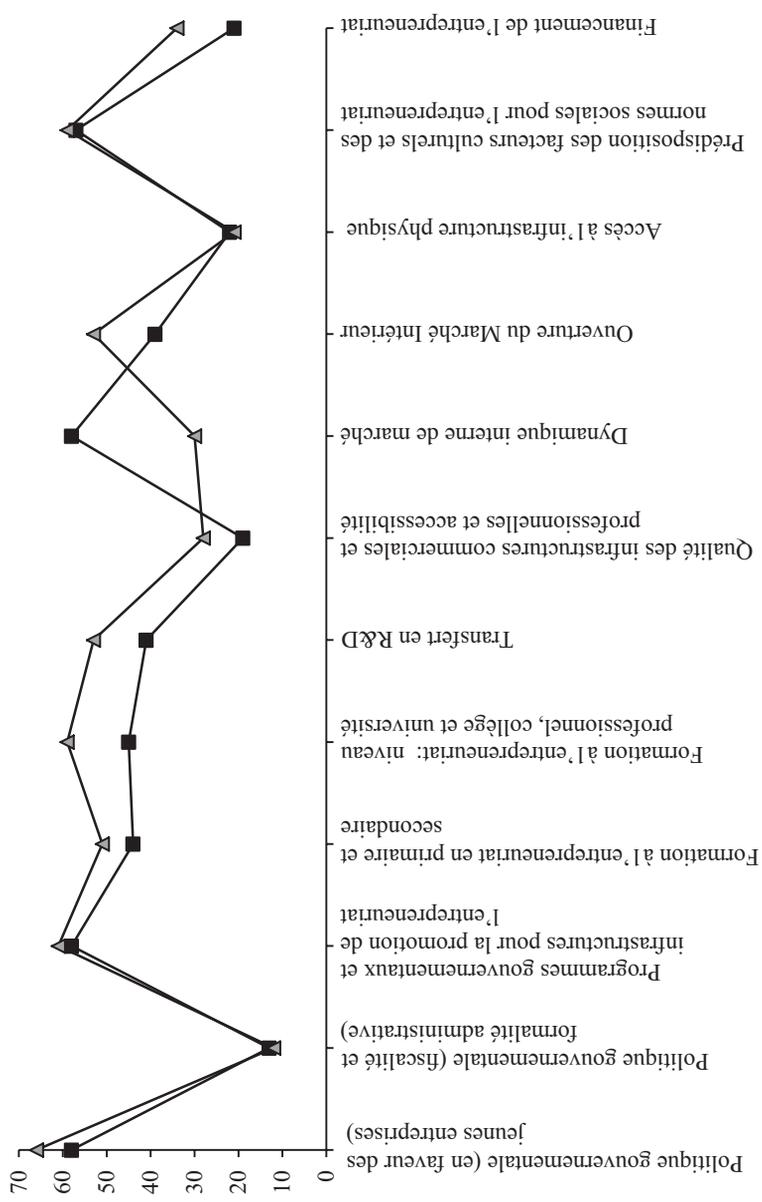
processus ; en revanche, le pays occupe la dernière position dans le classement de l'innovation des produits. Une bonne performance en comparaison avec la moyenne européenne est atteinte en compétences de start-up et la mise en réseaux. Un écart prononcé entre la performance bulgare et la moyenne européenne se dessine, concernant la perception des opportunités, la forte croissance, l'acceptation du risque, la compétitivité, le capital de risque⁶.

Une étude empirique pour les fins de cette contribution est réalisée⁷ sous la forme de questionnaires en ligne, d'entretiens directs et semi-directifs, élaborés à partir de l'analyse théorique et, plus précisément, du modèle de Spigel. Ainsi, les trois attributs : culturel, social et matériel, sont étudiés dans le cadre du sondage effectué auprès des acteurs de l'écosystème entrepreneurial bulgare. Les enquêtes fournissent aussi des pistes de réflexion et de compréhension de la façon dont ces attributs facilitent ou entravent le climat et l'activité entrepreneuriale. Les résultats principaux sont présentés d'une manière systématisée et concise dans les

de tous les 132 pays, 28^e position parmi les 40 pays de la région européenne, dernière dans le classement des pays de l'Union européenne) n'est pas pris en considération dans cette étude compte tenu que la méthode de calcul représente une moyenne entre la Roumanie et la Macédoine (GEI, 2016, p. 132).

⁶ Il est calculé que si on améliore les conditions de l'entrepreneuriat avec 10%, le résultat pour l'économie bulgare aurait pu être de 16 milliards de dollars de plus.

⁷ Dans la période Avril-Juin 2017.



■ Rank 2015/2016 ▲ Rank 2016/2017

Figure 3 : Classement de la Bulgarie en 2015 et 2016

Source: Élaboration propre basée sur (GEM Global Report 2015/16 et 2016/17)

tableaux 2, 3 et 4, partagés en respectant l'approche du modèle perçu, et accompagnés d'études supplémentaires plus approfondies pour chacun des éléments des attributs.

Tableau 2 : Résultats de l'étude de l'attribut culturel de l'écosystème entrepreneurial

Éléments de l'attribut	Résultats
Culture	<p>35% des répondants sont plutôt d'accord pour le soutien à l'activité entrepreneuriale, au total les réponses positives sont de 58% ; 35% sont plutôt en désaccord pour la prise de risques, au total les réponses négatives sont de 59% 35% sont plutôt d'accord pour l'innovation, au total les réponses positives sont de 67%*</p> <p>Commentaires de « le meilleur environnement culturel après celui d'Allemagne » à il « bloque l'entrepreneuriat en masse » ; un accent sur les deux groupes de « générations », celui des moins de 40 ans qui sont très positifs envers l'entrepreneuriat et celui des personnes plus âgées « les parents qui ne comprennent pas leur rôle et place » ; la perception dominante que « peu de choses peuvent être réalisées grâce à des efforts personnels et avec une initiative personnelle », un environnement sans beaucoup « d'expérience en entrepreneuriat », « les investisseurs ne sont pas perçus d'un bon œil », pour le risque « chacun veut gagner mais personne ne veut perdre », les innovations sont bien acceptées en général)</p>
Histoires d'entrepreneuriat	<p>Les répondants peuvent donner moins de 10 exemples (54%) ; entre 10 et 50 (33%) ; et plus de 50 (14%)</p> <p>Parmi les plus cités sont Telerik (Progress), Walltopia, Imperia, Flipps, Kanbanize, ChaosGroup, Enhancv, Melissa, betahaus, eBag, Roobar, EasyPay, ePay... les investissements d'Eleven et LaunchHub, « presque 500 entreprises qui progressent bien », « environ 50 unicorns » et puis, beaucoup de cas illustrant une attitude à « ne pas s'afficher », « les exemples entrepreneuriaux réussis ne sont pas ceux qui cherchent un exit mais ceux qui sont prêts à aller jusqu'au bout »</p>

*L'échelle de Likert de 6 choix est utilisée dans l'étude, notamment : tout à fait d'accord, d'accord, plutôt d'accord, plutôt en désaccord, pas d'accord, pas du tout d'accord.

Source : Élaboration propre à partir des données de l'enquête sur l'écosystème entrepreneurial bulgare.

Presque 60% de la population adulte en Bulgarie perçoit l'entrepreneuriat comme un bon choix de carrière, mais seulement 35% sont prêts à monter un projet entrepreneurial et moins de 16% remarquent de bonnes possibilités pour démarrer une entreprise (GEM, 2016). En 2012 déjà, les Bulgares portent moins d'intérêt à travailler en tant que salariés mais seulement 36% confirment que c'est réalisable dans les cinq ans suivants (Commission Européenne, 2012a). Les freins principaux ne sont pas liés au manque d'idées d'affaires ou de compétences mais à l'insuffisance de ressources financières et au climat économique jugé défavo-

nable pour des start-ups. Quand même, la Bulgarie voit une proportion de 36% qui ont démarré une entreprise, sont en train d'en gérer une, ou envisageaient de commencer une activité économique, ce qui la positionne en deuxième place parmi les pays européens mais aussi en première place avec 40% d'entrepreneurs qui ne le sont plus à cause d'une faillite⁸. On note une augmentation des entreprises actives de 1,1% de 2012 à 2013 et de 1,6% de 2013 à 2014⁹. Le taux de création d'entreprises par rapport aux entreprises en activité varie très peu pour la période de 2012 à 2014 (13% en 2012 et presque 12% en 2013 et 2014). 87% des entreprises créées ont survécu un an plus tard et 61% – deux ans plus tard. Le taux de cessation d'entreprises diminue de 11% à 9% pour la période mentionnée. Depuis, un groupe d'entreprises orientées vers l'innovation assez petit mais dynamique surgit et entreprend avec une efficacité remarquable suggérant un entrepreneuriat bulgare à deux vitesses : peu d'entreprises actives dans l'innovation et beaucoup d'entreprises qui ne s'engagent pas dans l'innovation (GEM, 2016). D'autre part, 51%¹⁰ des petites et moyennes entreprises (PME) bulgares se déclarent des entreprises novatrices¹¹, les high-growth entreprises¹² sont estimées à 25%¹³, les gazelles¹⁴ à 3%¹⁵. Des 150 brevets, publiés par l'Office européen des brevets, plus de la moitié sont des derniers six ans¹⁶. Le Global Innovation Index positionne la Bulgarie progressivement de 44e position en 2014 à 36e position en 2017¹⁷. Les exemples remarquables de succès entrepreneurial sont liés essentiellement au secteur des TIC : Progress (Telerik), Imperia Online, Imperia Mobile, SoftGroup, Nutrigen et IT Talents (GEM, 2016), ainsi que ceux mentionnés par les répondants (voir tableau 2). Un premier succès d'une start-up bulgare reconnu en 2016 par CESA¹⁸ est celui d'Imagga gagnant dans la catégorie de Meilleur start-up développant l'intelligence artificielle. Les co-fondateurs de PaperHive et Dronamics

⁸ Presque deux fois de plus en comparaison avec les autres pays européennes.

⁹ Le nombre des entreprises actives en 2014 est de 332 800 d'après les données de l'Institut national des statistiques, Statistiques des affaires, <http://www.nsi.bg> (les holdings exclus).

¹⁰ D'après SAFE (2016), http://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_bg

¹¹ Introduisant au marché des produits ou services, business processus de production, nouvelle organisation de la gestion (innovante ou améliorée d'une manière significative), ou une approche nouvelle de vente de produits ou de services dans les douze derniers mois.

¹² Avoir connu une croissance annualisée moyenne de 20% par an sur une période de trois ans.

¹³ Quatrième dans le classement et à titre comparatif la Roumanie est le leader avec 32% des PME.

¹⁴ Avoir connu une croissance annualisée moyenne de 20% par an sur une période de trois ans et ayant jusqu'à cinq ans depuis sa création.

¹⁵ À titre comparatif : 6% pour la Roumanie.

¹⁶ EPO, <https://worldwide.espacenet.com>, 2017 – 4 brevets, 2016 – 9 brevets, 2015 – 8 brevets, 2014 – 17 brevets, 2013 – 22 brevets, 2012 – 23 brevets.

¹⁷ Global Innovation Index, <https://www.globalinnovationindex.org/analysis-indicator>

¹⁸ Central European Startup Awards (CESA), part de Global Startup Awards, est une série unique d'événements dans les pays d'Europe centrale et orientale pour la reconnaissance, l'encouragement et la connexion de l'écosystème des start-up depuis 2014, <http://centraleuropeanstartupawards.com>

sont sélectionnés parmi les 20 entrepreneurs européens de moins de 30 ans les plus réussis dans le classement spécialisé européen des start-up¹⁹. Les histoires entrepreneuriales inspirantes bulgares sont disséminées et communiquées de plus en plus dans la communauté par The startUp magazine, WakeUp and StartUp Podcast, tbmagazine, EDIT (Economic Development Innovation & Technology).

Tableau 3 : Résultats de l'étude de l'attribut social de l'écosystème entrepreneurial

Éléments de l'attribut	Résultats
Capitaux d'investissement	58% répondent positivement qu'il y a des difficultés d'avoir un financement de la famille et des amis, des capitaux « très limités » 69% voient des difficultés de trouver des financements pour les business angels, « besoin de développement » et des capitaux « très limités » 54% de réponses positives pour trouver des financements des fonds de risque, les « contributions d'Eleven et LaunchHub » sont précisées, « 270 millions d'euros attendus des fonds plus 50 mln. d'euros de capitaux institutionnels et encore 50 mln. d'euros de capitaux privés », « pour accélérer le développement de l'économie bulgare, il nous faut une croissance économique de 4%, un minimum de 100–200 mln. d'euros pour les start-ups et quelques milliards d'euros à l'horizon de 3–5 ans) 69% de réponses positives pour les difficultés de financement des banques, « des programmes de financement peu connus », « une liquidité énorme qui n'attend que la créativité » des entrepreneurs, « une seule banque qui fait des investissements de risque »
Travailleurs-talents	64% pensent qu'il y a des difficultés d'accès pour les travailleurs-talents, un peu moins de 10% sont catégoriques qu'il n'y a pas de telles difficultés ; « de plus en plus moins de talents mais c'est bien car ça force à créer une valeur plus haute », « manque de compétences de ventes et stabilité psychologique »
Réseaux	58% de réponses positives pour la présence de réseaux, le phénomène de « digital nomades », « Webit – un événement énorme avec un PR incroyable »
Mentors et modèles	81% de réponses positives confirmant qu'il y a des mentors disponibles pour des conseils, « des mentors de haut niveau, IT CEO... »)

Source : Élaboration propre à partir des données de l'enquête sur l'écosystème entrepreneurial bulgare.

Les PME bulgares ne sont pas parmi celles qui rencontrent des obstacles pour trouver un financement extérieur afin de poursuivre leurs ambitions de croissance en 2016²⁰, ainsi la Bulgarie est en deuxième position des pays²¹ pour lesquels

¹⁹ Publié à www.eu-startup.com. Il n'y a que 4 autres entrepreneurs d'Europe centrale et orientale : un polonais, un slovène, un croate et un estonien.

²⁰ D'après le dernier rapport de l'étude de l'accès au financement des entreprises dans l'Union européenne conduit par la Commission européenne depuis 2008 (Graaf, Kwaak et Zeyden, 2016). 55% des entreprises bulgares ne voient pas d'obstacles en 2016 contre 44% au niveau européen, alors qu'en 2014 elles ne sont pas plus qu'un tiers).

²¹ Après l'Allemagne.

il n'y a pas de barrières devant l'accès futur au financement. 30% des entreprises bulgares sont réparties d'une façon uniforme dans leur opinion pour les entraves d'insuffisance de garanties et taux d'intérêt ou prix très élevés. 50% des PME bulgares ont besoin de financement entre 25 000 d'euros et 250 000 d'euros pour réaliser leurs ambitions de croissance dans les prochains deux-trois ans. Si une nécessité de financement extérieur se présente, les préférences des dirigeants d'entreprises sont orientées vers les crédits bancaires (67% des entreprises). Seulement 3% des entreprises vont préférer *equity investment*²² même si un tel capital n'est pas un obstacle pour 94% des entreprises bulgares (Graaf, Kwaak et Zeijden, 2016). Bien entendu, les entreprises avec le plus de préférences pour ce type de financement sont les *gazelles* et les *high-growth* entreprises²³. Des problèmes des entreprises bulgares sont le manque de main d'œuvre qualifiée ou de managers expérimentés (27%), la recherche des clients (21%) et la compétition (17%).

Des deux fonds d'investissement de risque *LAUNCHub* et *Eleven Venture* qui ont donné dans la période de programmation précédente un essor important à l'écosystème entrepreneurial bulgare, Eleven est classé en troisième position parmi les dix premiers accélérateurs (*seed accelerators*) en Europe avec 2 mln. d'euros de capitaux d'investissements (Graaf et al., 2016). D'autres acteurs investisseurs importants sont *BlackPeak Capital*, *Empower Capital*, *Post Scriptum*, *Neveq*, *Rosslyn Capital* et *Unicredit Bulbank*.

À partir de 2015, l'Association bulgare des business angels (Bulgaria angels) est un relais d'entrepreneurs et les business angels, actuellement annoncé par le forum mondial des business angels le réseau de business angels le plus prometteur de l'Europe du Sud-Est. Un autre organisation de business angels est CEO Club Angels regroupant des cadres supérieurs et des entrepreneurs, investissant principalement en stade post-accelérateur et fournissant de l'expertise, des contacts et du mentoring pour augmenter la valeur des entreprises.

Pour cette période, les résultats montrent qu'un montant de plus de 875 millions d'euros est mobilisé pour financer 9476 PME et 180 start-ups ce qui englobe 349 millions d'euros de fonds publics attirant des investissements privés à un effet multiplicateur de 2,57²⁴. 21 millions d'euros sont les investissements de seed fonds et 20,4 millions d'euros de venture fonds. La majorité des start-ups financés développent leurs activités économiques dans le secteur des TIC. En 2016, la Bulgarie joint l'initiative PME²⁵ et bénéficie de 102 millions d'euros étant le troisième pays

²² En comparaison avec 6% en moyenne pour l'Union européenne. Entre avril et septembre 2016, le *equity capital* n'a été utilisé que par une faible proportion des PME européennes en moyenne de 11%.

²³ Respectivement de 11% et 7%.

²⁴ Résultats présentés le 22 mars 2017 à la conférence « Engineering des finances et financement des SME » de l'Institut de politique économique, <http://epi-bg.org>

²⁵ L'initiative PME est un instrument financier conjoint de la CE et du Groupe BEI (la Banque européenne d'investissement et le Fonds européen d'investissement) qui vise à **stimuler le finance-**

qui applique cet initiative horizontale. Plus de 600 millions d'euros sont estimés de crédits en conditions favorables pour les PME. Neuf contrats sont signés avec des banques et le Fond National de garantie, avec un montant de 556 millions d'euros pour les PME du Fond européen des investissements stratégiques. Le bilan envisagé du Fond des fonds²⁶ est de 606 millions d'euros jusqu'aux investissements cumulatifs de 1,4 bln. d'euros au total estimés²⁷. 150 millions d'euros seront distribués par la Banque bulgare de développement pour l'infrastructure et l'innovation.

Bulgarian Venture Capital Association (BVCA) est une initiative d'investisseurs privés bulgares, de fonds de capital de risque et de la communauté entrepreneuriale visant à promouvoir le rôle des investisseurs privés comme une source fiable et durable de financement pour la croissance les entreprises, et d'encourager l'innovation et l'esprit d'entreprise. Le ICT cluster regroupant des associations et des entreprises bulgares du secteur des TIC et des universités, travaille pour accroître la compétitivité de l'industrie bulgare des TIC et créer de nouvelles opportunités commerciales transfrontalières et de coopération entre les clusters. De même, l'association des leaders et entrepreneurs bulgares (ABLE) établie en 2011 qui organise de 2013 à 2015 le concours international Get in the Ring²⁸, développe des activités de promotion de l'esprit d'entreprise en Bulgarie en mettant en relation des start-ups à fort potentiel avec des investisseurs internationaux. Le Bulgarian Entrepreneurship Center (BEC) est une nouvelle organisation avec des affinités de formation, mentoring et financement de l'entrepreneuriat bulgare. L'initiative venant de la Vallée de Silicon Startup Grind est présente en Bulgarie. Se voulant un accès au bon mélange de mentors, réseaux commerciaux et conseils stratégiques, Endeavor Bulgaria travaille à attirer les meilleurs talents et les investissements et construire un réseau de soutien pour les entreprises en lançant un programme pour la sélection, le mentoring et l'accélération d'entrepreneurs à fort impact.

La conférence Digital|K qui réunit une fois par an depuis 2011 plus de 2500 participants parmi les entrepreneurs, les startups, les investisseurs, et les professionnels de la technologie numérique, est devenue l'un des événements importants pour l'écosystème entrepreneurial bulgare. Un autre événement marquant est le festival digital et technologique WEBIT qui a son neuvième édition en 2017 avec plus de 5100 participants regroupant investisseurs, fondateurs et PDG, start-ups,

ment des PME en fournissant une couverture partielle des risques pour les portefeuilles de prêts aux PME des institutions financières d'origine, http://www.eif.org/what_we_do/guarantees/sme_initiative/

²⁶ Fond manager des instruments financiers en Bulgarie, <http://www.fmfib.bg>, <https://www.min-fin.bg/bg/page/1085>

²⁷ Plus de 4000 crédits sont attendus jusqu'en 2019.

²⁸ Pour plus d'information : <https://getinthering.co>

entrepreneurs, *policy-makers* et *leaders* de plus de 90 pays. Lors de l'exposition, un concours de start-ups a lieu.

Tableau 4 : Résultats de l'étude de l'attribut matériel de l'écosystème entrepreneurial

Éléments de l'attribut	Résultats
<i>Politiques et gouvernance</i>	48,1% de réponses positives contre 51,9% de réponses négatives pour les programmes de financement, une perception dominante de « <i>pas le hasard</i> » pour les entreprises financées et « <i>il faut payer attention à l'application</i> »
<i>Universités</i>	73,1% de réponses négatives pour les programmes d'allègement, « <i>une société pessimiste</i> »
<i>Services de soutien</i>	51,9% de réponses positives, « <i>quantité vs qualité</i> », « <i>on ne devient pas entrepreneurs à l'université</i> », « <i>le rôle de l'internet</i> » est prédominant
<i>Infrastructure</i>	34,6% plutôt pas d'accords des 57,7% réponses négatives, « <i>plus que suffisants</i> », « <i>la situation en Bulgarie n'est ni la pire, ni la meilleure</i> » 87% de réponses positives pour les <i>offices space</i> , 88% de réponses positives, « <i>BG top 3 en qualité d'internet</i> » pour l'infrastructure de télécommunication et 73% de réponses positives pour le transport, « <i>bien situés, bons offices, des coûts opératifs bas ; vols directs vers toutes les grandes villes en Europe</i> »
<i>Marchés ouverts</i>	44% de réponses positives contre 56% de réponses négatives pour les opportunités locales suffisantes et 44% de réponses positives contre 56% pour l'accès sans entrave aux marchés mondiaux, « <i>petit marché intérieur ; peu d'initiatives d'information sur les possibilités et l'accès aux marchés étrangers</i> »

Source : Élaboration propre à partir des données de l'enquête sur l'écosystème entrepreneurial bulgare.

Avec le Plan d'action *Entrepreneuriat 2020 – Bulgarie*²⁹, le gouvernement bulgare s'est engagé à promouvoir l'entrepreneuriat à travers une trentaine de mesures concrètes dans les domaines du renforcement de la culture entrepreneuriale et le développement d'une nouvelle génération d'entrepreneurs ; de l'éducation et la formation dans l'esprit d'entreprise pour soutenir la création et la croissance d'entreprises ; et, pour un meilleur environnement administratif et législatif des entreprises³⁰. Le renforcement de la culture entrepreneuriale se rapporte à encourager l'esprit d'entreprise, l'entrepreneuriat féminin et des jeunes de moins de 29 ans, l'échange d'expériences entre des entrepreneurs âgés et jeunes, le soutien à l'emploi des personnes qui prennent soin des enfants et d'autres membres de la famille à charge. Dans le domaine de l'éducation et formation, les mesures incluent l'introduction et la mise à jour de programmes d'entrepreneuriat dans

²⁹ Protocole du Conseil des ministres n° 46 du 11 Novembre 2015, le Protocole du Conseil des Ministres, n° 33 du 10 Août 2016.

³⁰ Ministres de l'Economie, www.mi.gouvernement.bg

les écoles, l'enseignement professionnel, et les universités. L'environnement sera amélioré par la réduction du temps nécessaire pour obtenir des licences et des permis, le soutien par des instruments financiers, des programmes dans le secteur de l'agriculture et le soutien de la croissance des entreprises en favorisant l'utilisation des TIC.

La *Stratégie nationale pour la promotion des petites et moyennes entreprises 2014–2020*³¹ est en ligne avec le *Small business act*³². Le document porte sur l'environnement des entrepreneurs, la seconde chance en cas de faillite, think small first, la réponse par l'administration publique aux besoins des PME, le renforcement des compétences et toutes les formes d'innovation, l'aide des PME pour les procédures de passation des marchés et les aides d'État, l'accès allégé au financement, la transformation des défis environnementaux en opportunités, l'aide à profiter davantage des opportunités offertes par le marché unique et à tirer parti de la croissance des marchés.

La *Stratégie d'innovation pour une spécialisation intelligente 2014–2020*³³ poursuit la mise en œuvre de la recherche et l'innovation visant à recueillir des fonds privés. La conception *Industrie 4.0* récemment créée pour une transformation numérique de l'industrie bulgare vise à créer des conditions pour la modernisation, l'automatisation et le positionnement concurrentiel de l'économie bulgare à moyen et long terme (2017–2030). L'entrepreneuriat soutenu par le biais de financements directs et des instruments financiers mentionnés ci-dessus³⁴ se traduit par les programmes opérationnels dans le cadre du développement stratégique de la Bulgarie. En 2015, la capitale de la Bulgarie a été classée parmi les dix meilleurs endroits au monde pour démarrer une start-up³⁵, notamment à cause des politiques fiscales menées par le gouvernement, mais aussi la couverture et la haute vitesse de l'Internet, les coûts opératoires relativement bas pour créer une entreprise et développer des affaires et la présence et le rôle des fonds d'investissement.

Le *Sofia Tech Park* est une initiative relativement récente du gouvernement bulgare pour créer un environnement unique et novateur, le premier parc scientifique et technologique bulgare, un incubateur visant à mettre en œuvre des projets pour favoriser le développement de la recherche et l'innovation, fournissant des services de soutien à la commercialisation de nouvelles technologies, produits et services, aidant les start-ups et des idées novatrices.

³¹ Décision, n° 37 du Conseil des ministres du 23 janvier 2014.

³² De la Commission européenne portant sur les petites entreprises.

³³ Adoptée par Décision, n° 857 du Conseil des ministres du 3 novembre 2015.

³⁴ Financement par le Programme opérationnel de développement de la compétitivité (2007–2013), de l'innovation et compétitivité (2014–2020), de développement des ressources humaines, etc.

³⁵ Sur la base d'une étude de Richard Madison de The Brighton School of Business and Management, publiée dans Forbes : <https://www.forbes.com/sites/amyguttman/2015/11/29/top-10-cities-in-the-world-to-launch-your-startup-some-may-surprise-you/3/#34170a97690d>

Les *co-working spaces*³⁶ tels que *betahaus*, *Soho*, *Puzl coworking*, *Cosmos coworking camp*, *NGO House*, *CoShare HIVE*, *1Hub*, *Malkite5*, *Startup center*, *Startup factory*, *beehive*, *bizlab*, *limacon Sbar* sont des réseaux d'échange et de *mentoring* pour les entrepreneurs. Le *StartUP Academy* et *UniStart* proposent des programmes de formation en entrepreneuriat. *Software University* et *Telerik Academy* se distinguent parmi les organisations préparant des spécialistes dans les TIC. *Start It Smart* fondée en 2009 pour développer l'esprit d'entreprise soutient les jeunes à démarrer leur propre entreprise. *Startup weekend* propose un programme d'entrepreneuriat de 54 heures pour recréer la vie d'un start-up. L'organisation *Junior Achievement* conçoit de nombreuses initiatives de formation et programmes d'entrepreneuriat pour l'enseignement secondaire.

Depuis 2011 jusqu'au 2016, les problèmes toujours identifiés par les PME restent concentrés sur les clients³⁷, auxquels s'ajoutent la compétition, la réglementation et les coûts de production ou de travail (Graaf et al., 2016). En ce qui

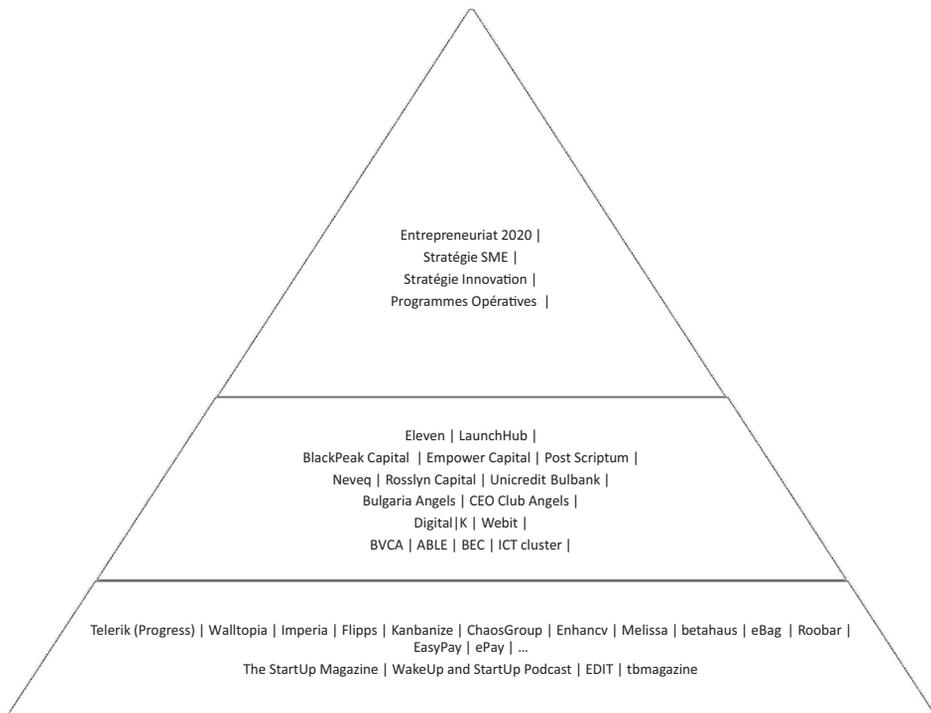


Figure 4 : Le mapping de l'écosystème entrepreneurial bulgare

Source : Élaboration propre basée sur les recherches de l'écosystème entrepreneurial bulgare

³⁶ La majorité située dans la capitale du pays Sofia.

³⁷ Trouver des clients est un problème majeur pour 25% des entreprises et un problème primaire pour la période mentionnée.

concerne l'orientation internationale des entreprises bulgares, le niveau d'internationalisation est très bas suite à une faiblesse concurrentielle (GEM, 2016). Compte tenu que le marché bulgare est extrêmement limité, les financements des fonds accélérateurs sont orientés prioritairement vers des start-ups avec des aspirations de créer des produits conçus pour les marchés globaux.

À partir des recherches effectuées et décrites ci-dessus de l'écosystème entrepreneurial bulgare et sur la base du modèle de Spigel, un *mapping* de l'écosystème entrepreneurial bulgare est présenté dans la figure 4 (p. 471).

Conclusion

L'approche écosystémique permet une meilleure compréhension de l'environnement de l'entrepreneuriat dans son intégrité et complexité en mettant en avant les acteurs, les conditions et les éléments contextuels stimulant ou entravant l'esprit d'entreprise dans la société et mettant l'accent sur les facteurs d'influence majeurs pour le dynamisme entrepreneurial et l'innovation. La Bulgarie a connu déjà des progrès dans ce domaine ; elle a également ces histoires de succès. Cependant, les défis contemporains devant l'entrepreneuriat dans le pays sont similaires avec ceux que l'on peut observer à une échelle globale, engendrant des effets négatifs pour les activités entrepreneuriales tant au niveau des caractéristiques individuelles qu'au niveau des valeurs sociales. Des faiblesses et des insuffisances accompagnent toutes les composantes de l'écosystème entrepreneurial bulgare ; les perceptions des acteurs en sont fortement imprégnées. Pourtant, des développements positifs sont observés ces derniers temps : un écosystème entrepreneurial et de start-up local qui est en train de se dynamiser ; une communauté entrepreneuriale active et ouverte ; un goût prononcé pour l'innovation dans certains cercles liés aux TIC. La concentration de ce type d'activités est observée prioritairement dans la capitale du pays et dans une certaine mesure – dans les grandes villes, mais un changement des mentalités est déjà en cours. Cette culture naissante, de plus en plus ouverte à l'esprit d'entreprise, est soutenue par des politiques favorables à la taxation et des politiques plus orientées vers de nouveaux mécanismes de financement ciblé sur l'entrepreneuriat, les réseaux vibrants de la communauté entrepreneuriale, et une infrastructure suffisante. Or, cette culture est encore peu inclinée à la prise de risque mais cela pourrait être surmonté et maîtrisé par des leviers institutionnels et administratifs qui sont déficients en ce moment, comme la concentration sur l'application et la pertinence par rapport à l'avancée prononcée suite aux programmes gouvernementaux approuvés, l'assouplissement des contraintes et des entraves administratives et l'allègement de la charge fiscale et/ou sociale pour les start-ups afin de libérer l'esprit d'initiative et inciter le démarrage de projets entrepreneuriaux, la popularisation des instru-

ments de financement et la culture financière, la formation en entrepreneuriat au niveau primaire et secondaire. Les relations et les interactions entre les acteurs de l'écosystème entrepreneurial devront être stimulées davantage. Des efforts et des politiques publiques beaucoup plus pertinents sont indispensables pour affronter les insuffisances du petit marché intérieur, l'internalisation des entreprises bulgares, le capital humain, la compétition, le transfert du R&D et l'amélioration du contexte général dans lequel émergent, évoluent et travaillent les entreprises en Bulgarie.

Bibliographie

- Acs, Z.J., Szerb, L., Autio, E. et Lloyd, A. (2016). *Global Entrepreneurship Index 2016*. Washington : The Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI).
- Chapin III, F., Matson, P. et Mooney, H. (2002). *Principles of Terrestrial Ecosystem Ecology*. NY : Springer.
- Commission Européenne. (2012a). *Flash Eurobarometer 354. Entrepreneurship in the EU and beyond. Country Report Bulgaria*. Repéré à http://ec.europa.eu/public_opinion/archives/flash_arch_360_345_en.htm
- GERA. (2017). *2016/17 GEM Global Report*. Repéré à www.gemconsortium.org
- Isenberg, D. (2010). How to start an entrepreneurial revolution, *Harvard Business Review*, 1 June, HBR. Repéré à www.hbr.org
- Isenberg, D. (2014). What an entrepreneurship ecosystem actually is, *Harvard Business Review*, 12 May, HBR. Repéré à www.hbr.org
- Hadjitchoneva, J. (2015). *Competitiveness and improvement of the environment for business development*. Ph.D. thesis, NBU, Sofia [unpublished manuscript].
- Janssen, F. (2016). *Entreprendre : Une introduction à l'entrepreneuriat*. 2^e éd., De Boeck Supérieur, Louvain-la-Neuve.
- Mason, C. et Brown, R. (2014). *Entrepreneurial Ecosystems and Growth Oriented Entrepreneurship*, OECD LEED Programme, Report, OECD, Paris.
- Mazzarol, T. (2014). *Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy*, White Paper WP01–2014, Small Enterprise Association of Australia and New Zealand (SEAANZ). Repéré à www.seaanz.org
- Moore, J. (1993). Predators and prey : A new ecology of competition. *Harvard Business Review*. May-June Issue. Repéré à <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition>
- Shane, S., et Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.
- Spigel, B. (2017). *The relational organization of entrepreneurial ecosystems*. © 2015 Wiley Periodicals, Inc., (41), 49–72.

Bibliographie auxiliaire

- Acs, Z.J., Szerb, L., Autio, E. et Lloyd, A. (2017). *Global Entrepreneurship Index 2017*. Washington : The Global Entrepreneurship and Development Institute (GEDI).
- Andonova, V. et Krusteff, M. (2016). *2015/16 GEM National Report on Entrepreneurship in Bulgaria*. Sofia : Global Entrepreneurship Monitor Bulgaria Association.
- Commission Européenne. (2012b). *Plan d'action Entrepreneuriat 2020. Raviver l'esprit d'entreprise en Europe*. Repéré à www.ec.europa.eu
- Commission Européenne. (2013–2016). *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE)*. Repéré à www.ec.europa.eu
- Conseil des Ministres. (2015). *Plan d'action Entrepreneuriat 2020 – Bulgarie*. Repéré à www.mi.government.bg
- Graaf, A., Kwaak, T. et Zeijden, P. (2016). *Survey on the access to finance of enterprises (SAFE). Analytical Report 2016*. Publications Office of the European Union, Luxembourg. Repéré à https://ec.europa.eu/growth/access-to-finance/data-surveys_en
- Kelly, D., Singer, S. et Herrington, M. (2016). Global Entrepreneurship Research Association (GERA), *2015/16 GEM Global Report*. Repéré à www.gemconsortium.org

Hamza EL ALAOUI

Université Hassan 2 Casablanca, Maroc

hamzaalaoui67@gmail.com

LE CONTRÔLEUR DE GESTION ET LA CRÉATION DE VALEUR DANS L'ENTREPRISE MAROCAINE

Résumé : Dans ce travail, nous cherchons à mettre le point sur les déterminants qui interviennent dans la mise en place d'une approche de création de valeur, et ce par l'exploration des dimensions temporelles et spatiales de son articulation, ainsi mettre l'accent sur le rôle que peut jouer la fonction de contrôle de gestion dans l'accompagnement dans ce processus de mise en place. Nous allons essayer de répondre aux questions ci-après : les entreprises marocaines accordent-elles plus d'importance aux approches de mise en place de la création de valeur ? Et quels sont les déterminants qui interagissent dans la promotion d'une culture de création de valeur au sein de notre échantillon de 50 entreprises.

Mots-clés : contrôleur de gestion, création de valeur, apprentissage organisationnel, indicateurs de performance.

JEL classification : L20, L23, L25.

MANAGEMENT CONTROLLER AND VALUE CREATION IN MOROCCAN ENTERPRISE

Abstract: In this work, we seek to focus on the determinants that interfere in the implementation of a value creation approach, by exploring the temporal and spatial dimensions of its articulation, thus focusing on the role that the management control function can play in supporting this implementation process. We will try to answer the following questions: Do Moroccan companies place more importance on the approaches of setting up the creation of value? And what are the interacting determinants in promoting a culture of value creation within our sample of 50 companies.

Keywords : management controller, value creation, organizational learning, performance indicators.

Introduction

Depuis les années soixante-dix du 20^{ème} siècle, plusieurs essais d'études ont été réalisés afin de modéliser l'analyse de la valeur dans le cadre des sciences de gestion, en l'occurrence le contrôle de gestion. À travers cet article, nous avons retenu un certain nombre de constats, dans la perspective de formuler des postulats de base pour notre travail de recherche doctorale.

Dans ce contexte, notre quête étant de mesurer l'impact des systèmes de contrôle sur la promotion d'une culture d'entreprise qui privilégie la création de valeur. Ainsi, nous allons examiner cela par le biais des facteurs ci-après : la structure, la stratégie, les échanges entre les acteurs organisationnels.

La structure :

Hypothèse 1 : plus la structure est contrôlée (peu contrôlée), plus le processus de création de valeur est optimal (défaillant).

Cependant, nous allons utiliser trois types d'indicateurs (Chenhall, 2003) pour mesurer ce facteur : le capital social, le chiffre d'affaires, et le nombre de salariés.

La stratégie :

Hypothèse 2 : plus la stratégie est bien déterminée (mal définie), plus le processus de création de valeur sera plus réaliste (moins réaliste).

Ainsi, nous allons reposer sur les types d'opérationnalisation des stratégies, nous indiquons surtout : le positionnement, la mission et la typologie de Miles et Snow (1978). Or, nous allons surtout nous baser sur le dernier type, afin de cerner les comportements stratégiques de l'échantillon.

Les échanges entre les acteurs organisationnels 'Les bénéficiaires de la création de la valeur' :

Hypothèse 3 : plus la structure favorise les échanges entre acteurs organisationnels (peu favorisé), la promotion d'une culture de création de valeur sera plus engagée (peu engagée)

Cependant nous allons utiliser la perception de la valeur vis-à-vis des parties prenantes, afin de mesurer ce paramètre lié aux acteurs organisationnels.

Problématique:

Depuis l'apparition de la fonction de contrôle de gestion dans les années 70 du siècle passé, et la définition de la performance et de la valeur au sein de l'entreprise semble la mission principale de cette discipline, qui a subi au fil des années des changements, non seulement au niveau de sa position au sein de l'organisation, mais aussi au niveau de ses outils de mesure de la performance et de la valeur.

En parallèle, la définition de la valeur a également changé au fil des années, en se limitant au départ à la simple valeur économique et financière de l'organisation, mais ce n'était que la partie apparente de l'iceberg. En effet, avec le développement du capital humain et de la fonction de la R&D, plusieurs facteurs semblent devenir déterminants dans la définition de la vraie valeur de l'organisation tels que l'innovation, la réactivité des acteurs organisationnels face aux changements de l'environnement, ainsi que la notion du développement durable qui commence à s'imposer durant les dernières années au sein des entreprises, surtout celles qui cherchent à s'investir dans l'économie verte et à créer un modèle économique de création de valeur fiable et durable.

Ainsi, la problématique à laquelle nous allons répondre au niveau de cet article est:

- Comment la valeur est définie au niveau de l'entreprise marocaine?
- Quel est le rôle joué par le contrôle de gestion pour définir cette valeur?
- À travers quel processus? Par le biais de quels outils?

Méthodologie

Il s'agit donc d'une étude exploratoire, qui a comme finalité essentielle de déterminer les facteurs qui agissent sur la création de valeur dans les entreprises marocaines. Ceci est dans la perspective de préparer le terrain pour une autre étude qui sera beaucoup plus pointue sur ces critères quantifiés. Cependant, il faut souligner que dans le cadre de cette étude, nous avons reposé sur des données quantifiées pour élaborer par la suite des constats qualitatifs.

Nous avons cependant mobilisé dans notre étude, comme théories de base : la théorie d'agence, la théorie des parties prenantes, et la théorie de contingence.

Cette confrontation des théories nous a permis de retenir quatre facteurs de contingence qui sont comme suit: La stratégie adoptée : dont l'attribut principal est le leadership, où ces entreprises sont focalisées sur leur métier de base. La direction affirme vouloir être le meilleur du secteur.

Les présidents demeurent longtemps à la tête de l'entreprise. Le culte du métier, où nous avons trouvé la globalisation comme étant l'attribut le plus déterminant. Et dans ce contexte, les investissements à l'étranger sont d'une grande envergure. La stratégie globale est, quant à elle, adaptée aux besoins du marché local. Pour le leadership mondial, il est adapté pays par pays et marché par marché. La manière de gestion, dont nous allons tester de plus près le niveau de délégation du pouvoir et des attributions. Et finalement, le culte du changement où deux attributs seront mises en œuvre: l'innovation orientée management et le progrès continu.

Il s'agit donc d'une étude exploratoire, et qui a comme finalité essentielle de déterminer les facteurs qui agissent sur le changement organisationnel orienté stratégie. Ceci est dans la perspective de préparer le terrain pour une autre étude

qui sera beaucoup plus pointue sur ces critères quantifiés. Cependant, il faut souligner que dans le cadre de cette étude nous avons reposé sur des données quantifiées pour élaborer par la suite des constats qualitatifs.

1. Revue de littérature et reformulation des hypothèses

1.1. La conception de la valeur

C'est un concept que les chercheurs ont trouvé du mal à le cerner. Par ce, nous allons présenter les définitions données dans la littérature.

Mévellec (2005) considère par exemple, que la source de la valeur est associée aux attributs, lorsqu'il présente sa définition de la valeur comme étant: « La valeur ... est le résultat d'un assemblage de fonctionnalités perçues par le client et chacune porteuse d'une dimension utile ».

Il part aussi de l'idée que « le prix est, dans l'échange, la cristallisation de la valeur » (2000a, p. 32) et parle de « la valeur que les clients vont accepter de payer. » (p. 33). Tandis que pour Lorino, (1995, p. 126) « le prix, comme tout indicateur chiffré, peut constituer un signe de valeur mais il n'est pas la valeur ».

Alors que pour Mc Nair et al. (2000), « le prix de marché représente un proxy de la valeur actuelle nette que le client va retirer du produit ou du service acheté. ».

Néanmoins, il est indispensable d'exposer l'existence de trois conceptions de la valeur dans la littérature : la valeur d'échange (relative à un autre bien), la valeur d'usage (relative au besoin à satisfaire) et la valeur d'estime (relative à l'image que l'on s'en fait).

Dans ce sens, Malleret (2009) affirme que la valeur n'est que la valeur d'échange qui se manifeste en s'exprimant en termes monétaires, cette valeur pourrait être assimilée au prix.

Tandis que pour Afnor, elle est présentée comme suit : « Le concept de valeur repose sur la relation entre la satisfaction de nombreux besoins différents et les ressources utilisées pour y parvenir. Moins on utilise de ressources ou plus la satisfaction des besoins est grande, et plus la valeur est importante ».

1.2. La création de la valeur

Le concept de création de la valeur a évolué au fil du temps grâce aux théories qui s'intéressaient pleinement à ce concept, à son apport dans le changement et à la configuration qu'a connu l'organisation afin de modéliser de nouveaux modèles d'entreprises qui s'y adaptent à l'environnement du 21ème siècle qui est caractérisé par sa turbulence.

Dans cette partie, nous allons s'intéresser à l'évolution des différentes théories liées à ce concept. Par la suite, les motifs d'intérêt d'une organisation à la création de valeur, et finalement au processus de création de valeur et ses finalités.

1.3. Théories sur le concept de création de la valeur

Sa conception selon la théorie néoclassique:

La création de la valeur est conditionnée par l'existence d'un surplus produit une fois que les actionnaires sont rémunérés. Donc, la valeur est liée fortement à la perception de ces derniers vu qu'ils assument le risque résiduel, et qui sont considérés comme les seuls propriétaires du capital.

Cette conception de la valeur sera remise en cause par la vision contractuelle de la firme (Berle et Means, 1932 ; Jensen et Meckling, 1976 ; Fama, 1980 ; Fama et Jensen, 1983). Son apport sur l'existence des conflits d'intérêts entre les actionnaires et les dirigeants (théorie de l'agence et des contrats) suite à la séparation entre le capital et la gestion dans les entreprises managériales. Elle remet en cause l'indépendance entre la création et la répartition de valeur.

La répartition a une influence sur la valeur créée. Dans le même contexte, la théorie de l'enracinement (Shleifer et Vishny, 1989 ; Castanias et Helfat, 1992) se manifeste en remettant en cause l'efficacité des mécanismes de contrôle tout en conservant le principe contractuel.

Une troisième remise en cause s'appuie sur les travaux de Blair (1995), de Charreaux et Desbrière (1998) et de Zingales (1998), qui ont présenté une vision pluraliste (partenariale) de la valeur. Selon ces principes, toutes les parties prenantes, et pas uniquement l'actionnaire, assument une part du risque résiduel.

Les approches récentes de la création de valeur s'appuient sur une vision cognitive et comportementale de l'entreprise. Cette vision se base sur les travaux issus des approches par les ressources et compétences. La création de valeur est générée par des leviers cognitifs tels que l'apprentissage et l'innovation. Les théories « cognitives » introduisent la notion de connaissance et non plus seulement celle d'information dans le processus de création de valeur.

1.4. Les motivations de création de la valeur

La motivation ultime d'une organisation est qu'elle soit marchande. Par exemple, le but d'une entreprise commerciale est de maximiser son profit par l'échange de son offre de biens/services en contrepartie de la monnaie. Ainsi, dès lors qu'un bien ou un service est jugé par son usage/son utilité que l'on en fait (objectivité) et pour l'estime qu'il procure (Subjectivité), il présente une offre de valeur.

1.5. Processus de création de la valeur

La création de la valeur n'est pas figée seulement dans les techniques présentées dans les théories, partant de la réflexion de Wirtz (la création de valeur est tributaire d'un ensemble de variables relevant de deux domaines différents, celui de la discipline d'un comportement potentiellement opportuniste et celui de la cognition qui est potentiellement source de construction d'opportunités d'inves-

tissement inédites mais également de coûts cognitifs) à la réflexion de l'approche cognitive qui caractérise les entreprises innovantes. Cependant, il est aussi important d'identifier pour chaque cas les composantes de la création de la valeur qui lui sont appropriées.

Dans le cadre du contrôle de gestion, la création de valeur est présentée comme étant un résultat. Son interaction avec les systèmes de contrôle a été relevée dans les travaux de J.L. Moriceau et M. Vilette (2001): « ils se grippent et suivent leur forte pente, qui n'est pas celle de la créativité ». Bouquin dit « qu'il serait utile de réfléchir à l'envers, comme les auteurs cités le proposent : quel gaspillage autoriser, quelles marges de manœuvre (Slack) laisser ? Quelle sous-optimisation viser ? ». Ce qui implique que la création de la valeur n'est pas une chose évidente. Et son pilotage nécessite de laisser aux acteurs des marges de manœuvre pour qu'ils puissent innover.

À partir de ce constat, il est logique de commencer l'étude du pilotage, en tant que pivot du management de la valeur, dans ce travail de recherche.

2. Le contrôleur de gestion au cœur de la création de valeur

2.1. Le basculement vers le pilotage du contrôle

H. Bouquin présente le contrôle de gestion comme étant « un système d'assurance qualité des décisions doté de deux objectifs : une évaluation de la performance (en termes d'efficacité et d'efficacités) et un repérage et une réduction des dysfonctionnements » (Bouquin, 1989). L'analyse de cette définition nous permet d'identifier deux dimensions du contrôle : la décision et la mesure. Ces deux dimensions caractérisent le basculement qu'a connu le contrôle de gestion dans ces dernières années.

Certains auteurs préfèrent utiliser le mot pilotage pour caractériser le contrôle de gestion au lieu de le présenter en tant qu'outil de contrôle. Ce choix est lié à la montée d'un courant de pensée constructiviste qui donne lieu à une importance remarquable accordée au rôle des acteurs organisationnels dans la représentation et l'interprétation des indicateurs de mesure. Lorino (1995b) met l'accent sur l'importance d'un système de contrôle orienté vers la mesure des performances face aux différentes turbulences de l'environnement des entreprises.

Le contrôle de gestion intervient à cet égard, afin de faciliter le traitement des informations « pertinents ». Philippe Lorino rappelle que deux hypothèses constituent les fondements des systèmes de contrôle. Nous parlons d'une hypothèse qui stipule la simplicité et la stabilité des modes de contrôle employés. La simplicité consiste à décomposer l'organisation en centres autonomes, et la performance globale repose pleinement sur le contrôle par délégation, d'où l'intérêt de cerner cette

simplicité et stabilité qui fondent la pertinence de la norme pour servir de référentiel stable sur lequel on peut concevoir un modèle de contrôle comme le prétend Robert Teller. Tandis que pour la complexité, son inter liaison avec l'instabilité des paramètres de performance trouvent lieu dans les systèmes incontrôlables.

Deux démarches sont à mettre en avant :

La démarche « bottom up empowerment » développée par Johnson (1992) et qui permet de recueillir, comprendre, piloter les représentations des acteurs, la modélisation et l'utilisation des sciences cognitives qui interviennent là pour construire une méthodologie.

Halgand (1999) « Cela revient à reconnaître le potentiel structurant du langage comptable et financier et à l'utiliser comme outil de déstructuration des structures posant des problèmes (par exemple, un fonctionnement bureaucratique qui débouche sur la non pertinence des coûts », et de restructuration de l'organisation sur de nouvelles bases, au travers de routines alternatives. Cette voie est celle prônée par les poststructuralistes qui se fondent sur les travaux de psychologie sociale d'A. Giddens (1984).

Ce postulat affirme la proposition de Halgand du quelle il faut exploiter les enseignements néo-institutionnalistes en comptabilité – contrôle et de mettre en place dans le cadre d'une vision managériale innovatrice.

2.2. Les limites de la modélisation du processus de création de valeur

Il faut déterminer dans un premier lieu, l'assiette de l'analyse, la mesure et le suivi d'un indicateur de performance qui constitue la base fondamentale du contrôle, sans oublier que la réponse aux questions ci-après est primordiale à l'analyse : comment mesurer le potentiel humain ? Vu son caractère intangible, la rentabilité de l'entreprise peut-elle faire apparaître, à côté de l'effet de levier classique de l'endettement, un effet de levier des ressources humaines ? Le reclassement social permet-t-il une meilleure allocation des ressources, pour atteindre l'appréhension du risque social engendré ? Le contrôle des aspects sociaux, occupe-t-il une place importante dans l'approche de contrôle de gestion classique ?etc.

La valeur ajoutée de la modélisation du processus de création de valeur dans le cadre d'un système d'information de gestion integer.

L'environnement turbulent de l'entreprise a fait émerger de nouvelles pensées sur la création de valeur. Ces pensées sont caractérisées par une complexité particulière motivée par le degré d'implication des acteurs organisationnels, la qualité des structures montéesetc. Ces nouvelles pensées reposent sur les approches d'analyse à base d'activité et sur la chaîne de valeur de PORTER, et en rapportant l'analyse à notre problématique, la question à relever serait de déterminer la place réelle de la valeur financière et de la valeur stratégique.

2.3. Théorie de la contingence

Elle constitue actuellement le courant dominant de l'étude des systèmes de contrôle (Govaleski et al., 1996). Elle repose sur l'interdépendance entre la structure de l'organisation et ses modes opératoires et fonctionnels (Desreumaux, 1998, p.146–147).

Dans ce contexte, notre quête étant de mesurer l'impact des systèmes de contrôle sur la promotion d'une culture d'entreprise qui privilégie la création de valeur. Ainsi, nous allons examiner cela par le biais des facteurs ci-après : la structure, la stratégie, les échanges entre les acteurs organisationnels

La structure

Kalika (1986, p. 214) indique que la structure de n'importe quelle organisation dépend de sa taille. Autrement dit, plus une entreprise est grande en termes d'affaires, plus sa structure serait différenciée, formalisée, et éventuellement bien contrôlée.

Cette problématique de contrôle fait appel à la manière par laquelle les décisions sont prises, et ceci, lui renvoie aux optimums de l'organisation en tant que construit. Ainsi, le cadre administratif constitue l'élément de base pour effectuer des travaux de suivi rigoureux et détaillés des réalisations (Pugh et al., 1969).

Dans le même contexte, le degré d'influence dont dispose l'organisation vis-à-vis de ses concurrents lui permet d'agir et d'influencer le marché vers les axes qui produisent plus de valeur ajoutée. Cela est souvent présenté comme étant l'offre de valeur de l'entreprise. Ce résultat a été confirmé par Bescos, Gauvin, Langevin et Mendoza (2004), et par ce, nous pouvons formuler l'hypothèse suivante :

Hypothèse 1 : plus la structure est contrôlée (peu contrôlée), plus le processus de création de valeur est optimal (défaillant).

Cependant, nous allons utiliser trois types d'indicateurs (Chenhall, 2003) pour mesurer ce facteur : le capital social, le chiffre d'affaires, et le nombre de salariés.

La stratégie

Bouquin (1999) définit le concept comme étant l'ensemble des actions qui déterminent durablement le succès d'une organisation. Le contrôle de gestion (Simon, 1987) intervient dans ce sens pour montrer l'importance accordée à l'alignement qui devrait être réalisé entre la stratégie et la gestion courante des organisations dans une perspective de création de la valeur.

Simon (1990) indique aussi que les terminologies de création de la valeur diffèrent selon la stratégie adoptée par l'entreprise, et ainsi la participation active des parties prenantes est indispensable. Les outils de contrôle de gestion ne sont que des outils qui accompagnent la bonne exécution des axes de ces stratégies adop-

tées, et par conséquent, il serait plus judicieux de se focaliser sur la manière par laquelle ces objectifs (traduction unitaire des stratégies) sont conçus.

Et donc, l'hypothèse que nous pouvons construire est comme suit :

Hypothèse 2 : plus la stratégie est bien déterminée (mal définie), le processus de création de valeur sera plus réaliste (moins réaliste).

Ainsi, nous allons reposer sur les types d'opérationnalisation des stratégies, nous indiquons surtout : le positionnement, la mission et la typologie de Miles et Snow (1978). Et plus précisément sur le dernier type, afin de cerner les comportements stratégiques de l'échantillon.

Les échanges entre les acteurs organisationnels, « Les bénéficiaires de la création de la valeur »

La littérature remet en cause deux types de bénéficiaires de la création de la valeur, et pour chaque bénéficiaire il existe une valeur associée:

- La shareholder value est la valeur économique et financière perçue par l'actionnaire chaque fin d'exercice sur le Bilan et le Compte de résultat comptable de l'entreprise, soit par l'accroissement de l'actif net et le bénéfice net distribuable dégagé de l'exploitation. En résumé, l'actif net serait le critère financier de la création de valeur, et le bénéfice net serait sa traduction économique.
- La stakeholder value mobilise la théorie des parties prenantes qui stipule que les intérêts de l'entreprise au sens large sont considérés comme un pilier de son succès commercial, et une condition de sa réussite économique à long terme.

Preston et Sachs considère que les parties prenantes sont « les individus et éléments constitutifs qui contribuent, de façon volontaire ou non, à la capacité de la firme à créer de la valeur et à ses activités, et qui en sont les principaux bénéficiaires, et/ou en supportent les risques ».

Bouquin, quant à lui, confirme que les acteurs doivent être motivés par d'autres facteurs que les scores de création de valeur. Ces facteurs sont subjectifs tels que: ajuster sa culture aux objectifs, déléguer l'autorité et la responsabilité, ajuster sa structure.

La valeur est ainsi un produit transversal qui prend de l'ensemble des éléments qui la constitue.

Nous pouvons donc proposer l'hypothèse ci-après :

Hypothèse 3 : plus la structure favorise les échanges entre acteurs organisationnels (peu favorisé), la promotion d'une culture de création de valeur sera plus engagée (peu engagée).

Cependant nous allons utiliser la perception de la valeur vis-à-vis des parties prenantes, afin de mesurer ce paramètre lié aux acteurs organisationnels.

3. Résultats de l'enquête

Échantillon de 50 entreprises

Moyen utilisé : questionnaire en ligne, afin de faciliter la collecte des réponses (avec une base de données quantifiée, et une analyse qualitative)

Échantillon cible : des managers de 1^{er} et/ou 2^e niveau de prise de décision, des directeurs généraux, DAF, des directeurs de contrôle de gestion, des RAF et finalement les responsables de contrôle de gestion.

Exemples sur les entreprises contactées : Retail holding, ABC Bottling, fond d'investissement marocain CDG, PLASTIMA, FANDY... etc.

Données obtenues :

Voici ci-après quelques résultats escomptés dans le cadre de cette étude :

- La définition de la valeur est accentuée sur deux points essentiels (l'apport global de la valeur ajoutée et la valeur perçue sur les états de synthèse à savoir le Bilan et le CPC)
- Les déterminants de la création de valeur avec 62,5% à l'apport de l'innovation, en vue de se distinguer parmi les autres concurrents, et avec 31,3% à l'apprentissage organisationnel.
- L'offre de valeur est accentuée sur la réalisation des chiffres satisfaisants.
- Ceci est motivée par les nouvelles formes de gestion de la coopération inter entreprises, avec 52,1% des entreprises de notre échantillon qui se positionnent dans une optique qui leur permettent de tracer les chemins d'affaires pour leurs collaborateurs, ou ce que nous appelons le plan de carrière.
- La création de valeur est mesurée par des indicateurs de performance qui illustrent la valeur globale ajoutée, et de moins important avec des indicateurs qui mettent l'accent sur l'effet de levier des ressources, ainsi que ceux qui assurent le suivi du degré de partage de l'information.
- Dans le même contexte, il faut bien montrer que notre échantillon se positionne dans un cadre stratégique à vocation de différenciation, et ceci avec pratiquement 50%. Ce qui laisse par conséquent les deux stratégies restantes partager les 50% qui reste. Nous parlons ici surtout de la stratégie de domination par les coûts et la focalisation.
- Ainsi, nous avons trouvé que les deux critères qui définissent la mission stratégique d'une organisation est la croissance des parts de marché, et les changements des orientations produits/marchés.
- Cependant, la performance est évaluée profondément par le couple suivant (réputation et efficacité des opérations de l'organisation)
- Ainsi, pour développer une culture de promotion de la création de valeur, il faut se reposer sur l'ajustement des objectifs changeants par rapport à la culture de l'entreprise, et procéder plus à la délégation des pouvoirs et des responsabilités.

Conclusion

Cette recherche réalisée auprès d'un échantillon de 50 entreprises de tailles différentes installées au Maroc montre que, comme cela avait été envisagé au début de la recherche, au regard des travaux portant sur le changement qui pourrait bien être apporté aux pratiques managériales, et éventuellement pour créer de la valeur pour l'entreprise. Ainsi, les entreprises qui adoptent un management centralisé adoptent davantage des pratiques de gestion orientées vers l'exécution des actions descendantes du top management. Par contre, les entreprises de grande taille et décentralisées misent essentiellement sur un management participatif. Chose qui contribue davantage à l'accroissement du niveau de connaissance des différents niveaux de l'organisation, et par conséquent la création d'une valeur ajoutée accentuée sur la connaissance. Les résultats obtenus doivent être interprétés avec prudence au vu des limites de notre recherche. Ainsi, deux grandes limites méthodologiques doivent être soulignées: la non-prise en considération de facteurs de contingence chiffrés tels que la taille Etc. Cela sera remédié lors de l'étude de cas que nous comptons faire dans le cadre de notre thèse doctorale, et le recours à une approche perceptuelle pour collecter les données. Ainsi, il nous semble primordial de compléter notre étude par une autre qui s'intéressera à répondre à la problématique ci-après : de quelle manière la création de valeur peut-elle être mesurée ? Une étude approfondie sur les facteurs de contingence liés sera ainsi mis en avant.

Bibliographie

- Berle, A.A. et Means, G.C. (1932). *Modern Corporation and Private Property*. New York : MacMillan.
- Bescos, P.-L., Gauvin, E., Langevin, P. et Mendoza, C. (2004). *Critiques du budget : une approche contingente, comptabilité, contrôle, audit*. t. 10, (1), juin, 165–185.
- Blair, M.M. (1995). *Ownership and control*, The Brookings Institution.
- Bouquin, H. (1999). *Le contrôle de gestion*. PUF, p. 551.
- Castanias, R.P. et Helfat, C. (1992). Managerial and windfall rents in the market for corporate control. *Journal of Economic Behavior and Organization*, July, (18), 153–84.
- Chenhall, R. H. (2003). Management control system design within its organizational context: Findings from contingency-based research and directions for the future. *Accounting, Organizations and Society*, 28(2–3), 127–168.
- Desreumaux, A. (1998). *Structures d'entreprise*. Dans : P. Joffre et G. Koenig, Encyclopédie de gestion, Economica, 2^e éd.
- Fama, E. et Jensen, M. (1983). Separation of ownership and control. *Journal of Law and Economics*, 26(2), 301–25.

- Giddens, A. (1984). *The constitution of the society. Outline of the theory of structuration*. Cambridge : Polity Press.
- Jensen, M.C. et Meckling, W.H. (1976). Theory of the firm: Managerial behavior, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics*, 3(4), 305–360.
- Lorino, P. (1995a). Le déploiement de la valeur par les processus. *Revue Française de Gestion*, 55–71.
- Lorino, P. (1995b). *Comptes et récits de la performance*. Éditions d'Organisation.
- Malleret (2009). *Peut-on gérer le couple coûts-valeur?*. CCA, juin.
- Mason, C. et Brown, R. (2014). *Entrepreneurial ecosystems and growth oriented entrepreneurship*. Paris : OECD LEED Programme, Report, OECD.
- McNair, C.J. et the CAM-1 Cost Management Integration Team. (dir.). (2000). *Value Quest: The Strategic Process Management Framework*. CAM-I, Arlington, TX.
- Moriceau, J.-L. et Villette, M. (2001). L'EVA, le contrôle et... Le fil qui hante. *Expansion Management Review*, 96–102.
- Pugh, D. S., D. J. Hickson, C. R. Hinings et Turner, C. (1969). The context of organization structures. *Administrative Science Quarterly*, (14), 91–114.
- Raymond, E., Miles, Ch. et Snow, C. (1978). *Organizational strategy, structure, and process*. Stanford : Stanford University Press.
- Shleifer, A. et Vishny, R. (1989). *Management entrenchment: The case of manager-specific investments*.
- Simon, H.A. (1987). Making management decisions: The role of intuition and emotion. *The Academy of Management Executive (1987–1989)*, 1(1), 57–64.
- Simon, H.A. (1990). Invariants of human behavior. *Annual Rev. Psychol.* (4), Carnegie-Mellon University, 1–19.
- Wirtz, P. (2006). Compétences, conflits et création de valeur : vers une approche intégrée de la gouvernance. *Finance, Contrôle et Stratégie*, (9), juin.
- Zingales, L. (1998). *Corporate governance. The New Palgrave Dictionary of Economics and the Law*.

Bibliographie auxiliaire

- Prahalad, C.K. et Hamel, G. (1990). The core competence of the corporation, *Harvard Business Review*.
- Pendaries, M. (2011). Thèse de doctorat intitulé *Le pilotage par la valeur de la performance des organisations : cas des entreprises industrielles gérées par affaire*.
- Mazzarol, T. (2014). *Growing and sustaining entrepreneurial ecosystems: What they are and the role of government policy*. White Paper WP01-2014, Small Enterprise Association of Australia and New Zealand (SEAANZ), Repère à www.seaanz.org
- Moore, J. (1993). Predators and prey : A new ecology of competition. *Harvard Business Review*, May-June Issue. Repère à <https://hbr.org/1993/05/predators-and-prey-a-new-ecology-of-competition>
- Shane, S. et Venkataraman, S. (2000). The promise of entrepreneurship as a field of research. *Academy of Management Review*, 25(1), 217–226.

- Spigel, B. (2017). *The relational organization of entrepreneurial ecosystems*. © 2015 Wiley Periodicals, Inc., (41), 49–72.
- Janssen, F. (2016). *Entreprendre : Une introduction à l'entrepreneuriat*. 2^e éd. Louvain-la-Neuve : De Boeck Supérieur.

Partie VIII

VARIA

Magdalena RAFTOWICZ-FILIPKIEWICZ

Université de Science et de l'Environnement de Wrocław,
Pologne magdalena.raftowicz-filipkiewicz@upwr.edu.pl

Bertrand LE GALLIC, Myriam NOURRY, Claudio PIRRONE

Université Brest, France
bertrand.legallic@univ-brest.fr

PERCEPTION DES PRODUITS DE LA PÊCHE ET DE L'AQUACULTURE EN POLOGNE : APPROCHE EXPLORATOIRE À TRAVERS LE VISIONNAGE DES PROGRAMMES CULINAIRES TÉLÉVISUELS

Résumé : L'article s'intéresse à la question de la consommation de poissons et de fruits de mer dans les pays de l'Union européenne. Ces produits sont issus de deux systèmes productifs particulièrement concernés par les questions de durabilité économique et environnementale : l'exploitation par l'industrie des pêches de ressources naturelles renouvelables (les stocks de poissons et de fruits de mer) et la production par l'industrie de l'aquaculture confrontée à des limites spatiales et environnementales. Avec un total cumulé de plus de 140 milliards de dollars en 2014, les produits de la pêche et de l'aquaculture représentent l'un des biens alimentaires les plus échangés, devant des produits comme le café, le sucre ou les céréales. Dans ce contexte, les émissions culinaires télévisuelles peuvent constituer l'un des éléments de promotion des produits de la pêche et de l'aquaculture grâce auxquelles les téléspectateurs peuvent apprendre à connaître de nouvelles espèces de poissons et de fruits de mer, ainsi que leur mode de préparation. Le but de cette recherche est l'identification des facteurs qui limitent ou développent la consommation de poissons et de fruits de mer, ainsi que de l'influence potentielle des programmes culinaires sur les habitudes alimentaires des consommateurs.

Mots-clés : produits de la mer, pêche, aquaculture, consommation, perception.

JEL classification : D12, M31, Q02, Q22.

PERCEPTION OF SEAFOOD PRODUCTS IN POLAND: AN EXPLANATORY APPROACH THROUGH THE VIEWING OF CULINARY TELEVISION PROGRAMS

Abstract : The paper deals with the consumption of seafood products in the European Union. These products are coming from two distinct production systems, both particularly exposed to economic and environmental sustainability issues: the exploitation of natural renewable marine resources by the fishing industry and the aquaculture industry limited by spatial and environmental constraints. With a total trade flow of around 140 billion dollars in 2014, seafood products represent one of the most traded food commodities, beforehand key products such as coffee, sugar and cereals. In this context, culinary television programs could help promoting seafood products by enabling viewers to learn about new species and their cooking methods. The aim of this research is to identify the factors that might limit or develop the consumption of seafood products, as well as the potential influence of culinary television programs on consumption patterns.

Keywords : seafood products, fisheries, aquaculture, consumption, perception.

Introduction

Domaine économique traditionnel par excellence, le secteur européen des produits de la pêche et de l'aquaculture doit aujourd'hui faire face à de multiples enjeux, que ce soit en termes de concurrence internationale ou d'évolution des comportements de consommation. Dans un contexte de mondialisation croissant, qui se traduit notamment par des échanges internationaux record de plus de 140 milliards de dollars (FAO, 2015), les producteurs de l'Union Européenne se retrouvent effectivement en concurrence directe avec les producteurs des pays tiers, que ce soit dans le secteur des pêches ou de l'aquaculture. À titre d'exemple, les productions traditionnelles de carpe en Pologne sont susceptibles demain d'être concurrencées sur les marchés domestiques et internationaux par les exportations de carpes en provenance d'Iran – environ 64% de la production aquacole iranienne (NordOest, 2016). Dans un tel contexte, des travaux de recherche sont menés à l'échelle de l'Union Européenne afin de voir comment améliorer la compétitivité du secteur des produits de la pêche et de l'aquaculture (e.g. projets européens Horizon 2020 Success et Primefish). Une des pistes possible consisterait à stimuler la demande en produit européen, ce qui suppose cependant de comprendre les comportements de consommation dans les différents pays européens. En effet, comme l'illustre l'étude récente d'Eumofa (2017a), des différences profondes existent entre les pays européens, que ce soit en termes de quantités de produits consommés (13 kg/personne/an en Pologne en 2013 contre 34 kg/personne/an en France pour la même période), ou de type de produits consommés (les coquillages et crustacés étant par

exemple essentiellement consommés dans les pays du Sud de l'Europe). De plus, des demandes spécifiques émergent pour certaines catégories de produits, tels que les produits issus de l'aquaculture biologique. Là encore, des différences fortes existent entre les pays, avec des productions de poissons biologiques variant de 19 tonnes en 2015 en Pologne à 4 500 tonnes en France pour la même année (toutes espèces confondues (Eumofa, 2017b)). Afin de pouvoir accompagner les actions et campagnes de communication (la Pologne étant l'un des pays encourageant par exemple la consommation de produits de la pêche et de l'aquaculture locaux (Eumofa, 2017a)), il est donc important de connaître les représentations des consommateurs. À cette fin, une analyse préliminaire a été développée dans le cadre du projet SUCCESS (Nourry, Masson, Le Gallic, Mardle et Pirrone, 2016), analyse visant en outre à tester l'hypothèse supplémentaire suivante : est-ce que les programmes culinaires télévisuels peuvent influencer la consommation des produits de la mer ? Le présent article reprend cette méthodologie, et présente les résultats d'une enquête en ligne diffusée entre décembre 2016 et janvier 2017 et aussi juin 2017 aux personnels de 4 universités polonaises (Wrocław, Toruń, Cracovie et Poznań).

1. Programmes culinaires télévisuels en Pologne

L'historique des émissions culinaires à la télévision en Pologne se présente différemment en comparaison avec les pays d'Europe occidentale à la suite du régime communiste après la seconde guerre mondiale. Si le premier programme à la télévision polonaise a été lancé dès 1952, la première émission strictement culinaire n'a eu lieu qu'en 1997, intitulé „Gotuj z Kurokiem” (*Cuisine avec Kuroń*) qui était à l'époque le plus célèbre grand cuisinier polonais. La rapide expansion de la télévision au début de 21^e siècle a fait qu'actuellement plus que 100 programmes culinaires par satellite sont disponibles en polonais, dont environ 20 émissions diffusées par télévision numérique terrestre.

Si nous examinons l'audimat, il s'avère que les programmes culinaires télévisuels en Pologne sont très populaires. D'après Nielsen Audience Measurement en 2013 l'audimat se présentait comme suit :

- Master Chef – 2,67 millions de téléspectateurs soit environ 7% de sa population totale,
- Kuchenne rewolucje (*Révolutions de cuisine*) – 2,34 millions de téléspectateurs,
- Ugotowani (*Cuits*) – 2,32 millions de téléspectateurs,
- Top Chef 1,73 millions de téléspectateurs,

Ces chiffres ont incité des producteurs d'émissions TV à développer le programme « Masterchef Junior », qui a connu encore plus de succès (ainsi, en 2016, 2,7 millions de téléspectateurs ont regardé les exploits culinaires des enfants).

2. Habitudes de consommation en Pologne de poisson et fruits de la mer

Comme indiqué par la figure 1 ci-dessous, la consommation de poisson déclarée par les répondants reste assez limitée en Pologne, avec uniquement 25% des répondants indiquant consommer du poisson plus d'une fois par semaine. Cela apparaît relativement en phase avec les résultats d'autres enquêtes récentes concernant la fréquence de consommation des produits de la mer (Sveinsdóttir et Stefánsson, 2017), montrant que la consommation dans les pays européens varie de 1 fois par semaine (Royaume-Uni) à 3 à 4 fois par semaines en France dans les régions côtières (2 à 3 fois pour l'ensemble de la France). La consommation de coquillage et de crustacés reste, quant à elle, très confidentielle en Pologne, ce qui s'explique à la fois par les ressources disponibles et les habitudes de consommation (voir ci-dessous).

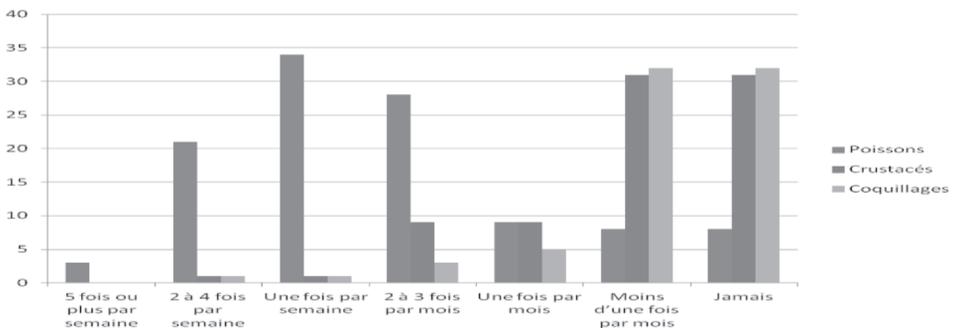


Figure 1 : La consommation de poisson et fruits de la mer en Pologne (en % des répondants)

Source : Élaboration propre basée sur l'enquête

Concernant la question sur l'évolution de la consommation de produits de la mer au cours des 12 derniers mois (figure 2), les réponses montrent tout d'abord une forte stabilité, ce qui s'explique notamment par l'inertie des comportements de consommation. Cependant, les résultats montrent que les répondants qui consomment plus de produits de la mer au cours des 12 derniers mois déclarent aussi qu'ils regardent les émissions culinaires sur la chaîne de cuisine.

Plusieurs facteurs déterminent la consommation des produits de la mer, comme nous le montre la figure 3, mais le goût et les qualités nutritionnelles occupent deux places de premier plan.

Concernant la question relative aux limites de consommation de produits de la mer (figure 4), il est intéressant de constater que comme dans beaucoup d'autres situations, leurs prix sont principalement considérés comme trop élevés. Il est ce-

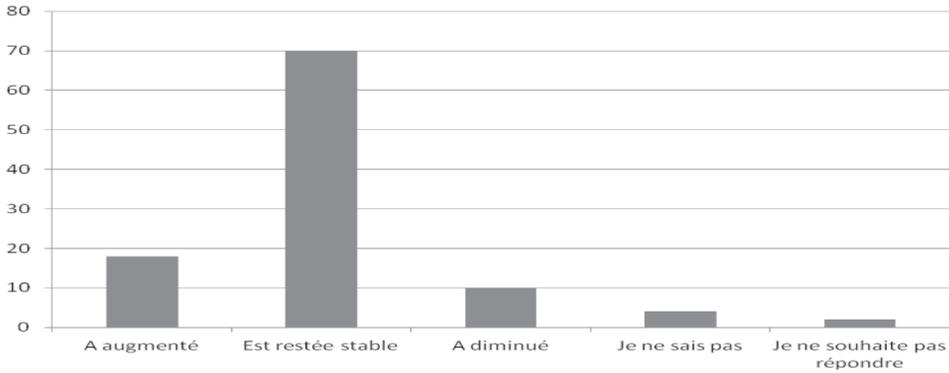


Figure 2 : L'évolution de la consommation de produits de la mer au cours des 12 derniers mois (en % des répondants)

Source: Élaboration propre basée sur l'enquête

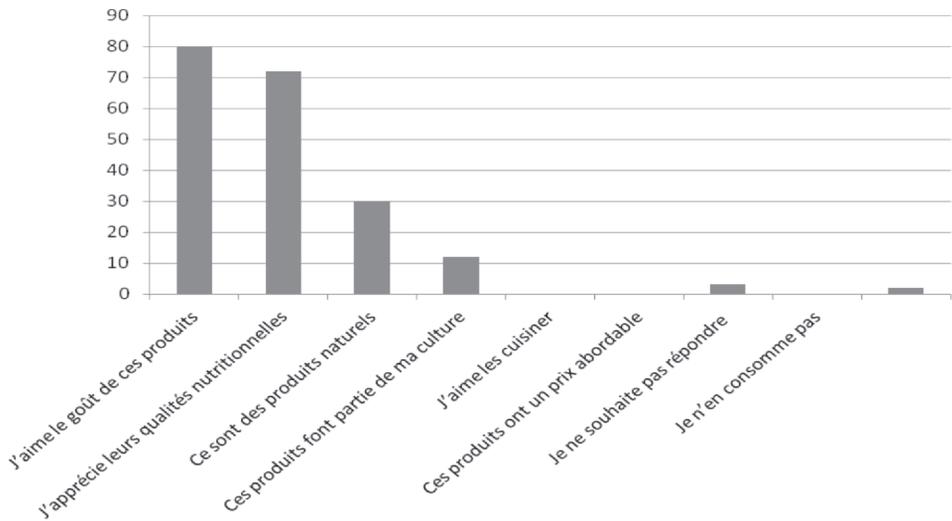


Figure 3. Les raisons pour consommation des produits de la mer (en % des répondants)

Source: Élaboration propre basée sur l'enquête

pendant tout autant intéressant de voir que la seconde limitation déclarée concerne les interrogations relatives aux conditions de production, ce qui peut notamment s'expliquer par le fait que la Pologne se spécialise fortement sur la transformation de produits aquacoles tels que le saumon, ou bien par le fait que les captures originaires de la Mer Baltique peuvent avoir été exposé à des niveaux de pollution importants.

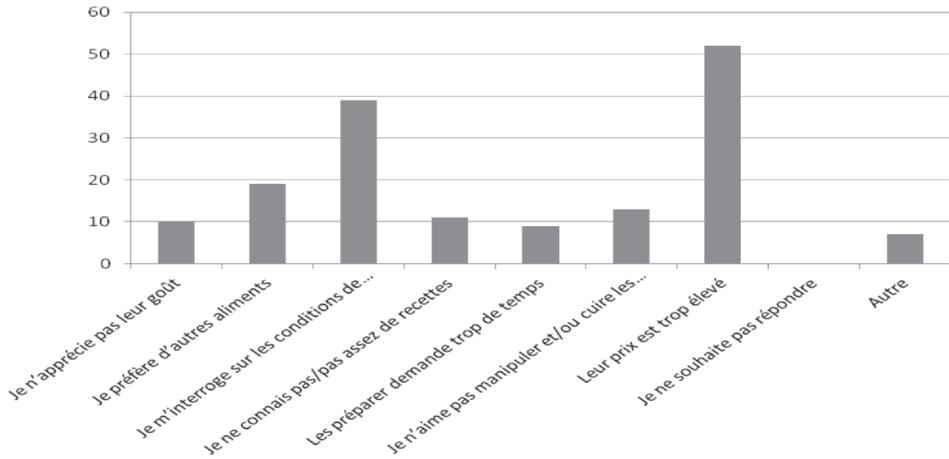


Figure 4 : Pourquoi ne consommez-vous pas plus de produits de la mer ? (en % des répondants)

Source: Élaboration propre basée sur l'enquête

Cependant les personnes interrogées ont déclaré que dans un monde idéal, c'est-à-dire sans limite de revenu, sans doutes ou incertitudes sur les conditions de production et en disposant des savoir-faire culinaires appropriés, leur consommation en produits de la mer évoluerait considérablement – mais surtout en ce qui concerne les poissons, avec une augmentation pour 80% des personnes interrogées (figure 5). Curieusement, la consommation de crustacés et coquillages changerait peu, ce que pourrait expliquer le fort attachement à la tradition polonaise et une certaine résistance au changement et nouveaux goûts.

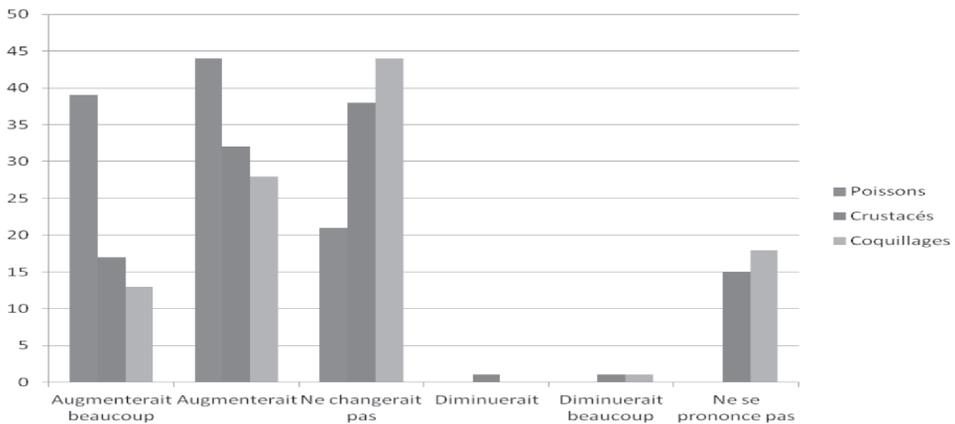


Figure 5 : La consommation de produits de la mer dans un monde idéal (en % des répondants)

Source: Élaboration propre basée sur l'enquête

Ici, les résultats des enquêtes semblent intrinsèquement liés au comportement de consommation de produits de la mer lors de l'enfance. La figure 6 nous montre en effet que la plupart de la population polonaise n'a jamais consommé des crustacés ni des coquillages étant enfant.

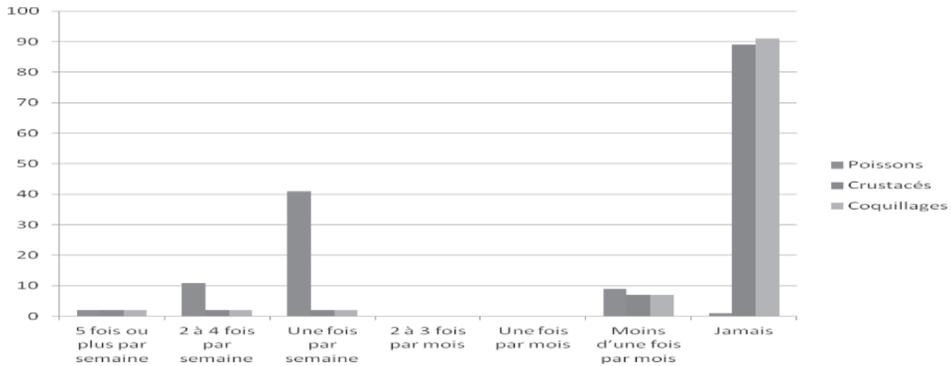


Figure 6 : La fréquence de consommation de produits de la mer à l'enfance (en % des répondants)

Source: Élaboration propre basée sur l'enquête

3. L'analyse de la fréquence des mots associés aux poissons

Afin de connaître les perceptions associées au mot « poisson », une question sur les associations de mots a été posée en début de questionnaire, demandant de citer trois à cinq mots, puis d'en préciser la valence. La figure ci-dessus présente les 200 mots les plus couramment cités, ce qui représente un univers assez riche. Dans ce contexte, le mot le plus fréquent est « la santé », ce qui témoigne d'une attitude générale positive par rapport au poisson (figure 7). Cette connotation plutôt positive se retrouve d'ailleurs dans l'un des autres mots les plus fréquemment cités « bonne ».

D'un autre côté, nous pouvons également observer les perceptions négatives à travers les mots « arêtes », « cher », « difficile » ou « odeur ». Ces réponses sont globalement en phase avec celles présentées dans la figure 4 ci-dessous.

Même si leur fréquence d'apparition n'est pas particulièrement élevée, il est intéressant de constater que les deux espèces de poissons les plus citées sont la carpe et le hareng, renvoyant respectivement à deux systèmes de production traditionnels en Pologne : l'aquaculture de carpe (en étang, mot également cité) et la pêche du hareng de la Mer Baltique (*Clupea harengus membras*).

Afin d'affiner l'analyse, le graphique suivant montre les mots les plus fréquents avec la condition supplémentaire qu'au moins deux répondants aient mentionné le mot en question. Comme on peut s'y attendre, cette approche amène à réduire considérablement l'univers des représentations, et permet de mettre l'accent sur les tendances principales.

De manière générale, l'univers de représentation ainsi obtenu apparaît plus positif, même si certains mots à connotation négative tels que « arêtes » et « odeur » apparaissent toujours. Dans les deux cas, ce sont les qualités nutritives du 'poisson' qui sont mises en avant, résultat qu'on retrouve en partie dans l'enquête réalisée en France (Nourry et al., 2016). Cependant, contrairement à cette dernière, le mot « poisson » est ici moins fréquemment associé à la 'mer', ce qui peut s'expliquer par l'importance du « modèle » CARPE (associé avec « veille » et « Noël »), surtout dans le sud de la Pologne.

Une autre différence entre les deux études concerne les niveaux d'ambivalence, qui apparaissent ici dans leur grande majorité (67,3%) faibles ou moyens. Cela témoigne d'une représentation plus homogène, peut-être liée à l'importance relative des répondants du sud de la Pologne.

Conclusion

Les résultats de la recherche montrent qu'en Pologne il existe des différences de consommation entre les poissons et les fruits de mer en termes de quantité, de fréquence et de variété des espèces consommées. Si les comportements de consommation semblent marqués par une inertie importante, il semble cependant que grâce aux émissions culinaires télévisuelles, la consommation de certains produits est susceptible d'augmenter, en permettant notamment de lever certaines des limites mentionnées par les répondants. En particulier, il semble que les émissions culinaires télévisuelles peuvent constituer l'un des éléments de promotion des produits de la pêche et de l'aquaculture si elles facilitent la connaissance de nouveaux produits, ainsi que leur mode de préparation. Cette influence des émissions culinaires télévisuelles sera testée économétriquement dans les prochains travaux consacrés à cette question, en se référant si possible à un nombre de répondants plus important et plus divers géographiquement.

Remerciements

Ce travail a partiellement bénéficié du soutien financier de la Commission Européenne dans le cadre du programme de recherche et d'innovation Horizon 2020, n° 635188.

Bibliographie

- Eumofa. (2017a). *EU consumer habits regarding fishery and aquaculture products* – final report. European Commission, Directorate-General for Maritime Affairs and Fisheries, Director-General. Bruxelles. Repéré à http://www.eumofa.eu/documents/20178/84590/EU+consumer+habits_final+report+.pdf/5c61348d-a69c-449e-a606-f5615a3a7e4c
- Eumofa. (2017b). *EU Organic Aquaculture*. European Commission, Directorate-General for Maritime Affairs and Fisheries, Director-General. Bruxelles.
- FAO. (2015). *State of World Fisheries and Aquaculture (SOFIA)*. Rome.
- Horizon 2020 SUCCESS. Repéré à <http://www.success-h2020.eu>
- NordOest. (2016). Aquaculture in Iran. Repéré à <http://www.akvarena.no/uploads/Eks-tern%20informasjon/Aquaculture%20in%20Iran-Market%20introduction.pdf>
- Nourry, M., Masson, E., Le Gallic, B., Mardle, S. et Pirrone C. (2016). *Is seafood consumption modified by culinary TV programs ? Evidence from an European online survey*. Communication à la Conférence de l'IIFET 2016.
- Primefish. Repéré à <http://www.primefish.eu>
- Sveinsdóttir, K. et Stefánsson, G. (2017). *Motives and barriers for seafood consumption: Consumer perception in five European countries*. Communication à la Conférence de l'EAFE 2016.

Abderrahim RHARIB

Université Hassan II, Maroc

a-rharib@hotmail.com

LES DÉRIVES DU SUPPORTÉRISME AU MAROC

Résumé : Les dérives du supportérisme sont devenues récurrentes, à travers cet article, nous nous proposons de synthétiser les dispositions de la loi 09-09 qui s'attaque à la violence et au vandalisme dans les stades pour montrer les difficultés de son application, de démontrer l'insuffisance de l'approche policière et de formuler des recommandations pour que le spectacle redevienne agréable.

Mots-clés : stade, supportérisme, violence, vandalisme, loi, solution.

JEL classification : A13.

THE DERIVATIVES OF SUPPORTERISM IN MOROCCO

Abstract : The drift of supportism in Morocco: The drifts of the supportorism have become recurrent, through this article, we propose to synthesize the provisions of Law 09-09 which addresses violence and vandalism in stadiums to show the difficulties of its application, demonstrate the inadequacy of the police approach and make recommendations to make the show enjoyable again.

Keywords : stadium, supporterism, violence, vandalism, law, solution.

Introduction

La fréquence et l'aggravation des actes de violence et de vandalisme à l'occasion du spectacle sportif ne laissent personne indifférent. Le phénomène interpelle particulièrement le chercheur qui se propose d'en appréhender les causes en vue de proposer une thérapie pouvant être adoptée par le décideur.

Sur la base d'une enquête ayant porté sur un échantillonnage de 1703 jeunes fréquentant les terrains de football et représentant une douzaine de

villes (Casablanca, Mohammedia, Rabat, Salé, Meknès, El Jadida, Safi, Marrakech, Agadir, Laayoune, Khouribga et Fès), nous nous sommes proposés de diagnostiquer le phénomène dit de « hooliganisme ». Il s'agit, dans cet article, de montrer les limites de l'approche policière de lutte contre la violence et le vandalisme à l'occasion du spectacle sportif (I) avant de dessiner le profil de fauteur de troubles dans les stades afin de proposer quelques mesures préventives (II)

1. L'échec de l'approche purement policière de lutte contre la violence et le vandalisme à l'occasion du spectacle sportif

La lutte contre la violence et le vandalisme à l'occasion du spectacle sportif n'a jamais pris au Maroc la forme d'une stratégie globale. On a très souvent recouru à des solutions de replâtrage visant, a posteriori, à sanctionner les fauteurs de troubles, et même cet effort avait tendance à s'atténuer dès que les dérives ne sont pas de nature à attirer l'attention. Il n'a jamais été question de s'attaquer à l'origine du mal.

Nous rappellerons dans un premier point les dispositions de la loi 09-09 complétant le code pénal et visant à lutter contre le « hooliganisme » (A) avant de montrer les causes de l'échec de cette approche (B).

1.1. La loi 09-09 principale support de l'approche de l'approche policière

Le tableau ci-dessous synthétise les dispositions de la loi 09-09 (Dahir n° 1-11-38 du 2 juin 2011) qui se propose d'éradiquer la violence et le vandalisme dans les stades marocains.

1.2. Les causes de l'échec de l'approche policière

Dans sa lutte contre la violence et le vandalisme en rapport avec le spectacle sportif, le Maroc a prôné une approche purement policière qui s'atténue dès que le calme revient aux stades. Cette approche, le moins qu'on puisse dire, est réductrice d'un phénomène qui plutôt que d'être traité de manière globale se traite souvent de manière isolée et technique.

Quand on sait que la violence se manifeste dans les rues, sur les routes et même dans les enceintes d'éducation et de formation et les lieux de culte, on doit impérativement s'attendre à son aggravation dans les stades en raison de l'élargissement de la marge des libertés dont jouissent les supporters.

L'approche policière a aussi pour inconvénient d'être réactive. La violence et le vandalisme sont traités comme une fatalité. Autrement, plutôt que de s'attaquer à l'origine du mal, on se contente de sanctionner ses auteurs a posteriori. Or,

Tableau 1 : Dispositions de la loi 09-09 complétant le code pénal

Articles	Faits	Sanctions prévues par la loi (Sans préjudices des dispositions pénales plus graves)	Remarques
308-1	Les faits ayant entraîné la mort dans les conditions prévues par l'article 403 du code pénal (Blessures, coups ou autres violences ou voies de fait, portés volontairement mais sans intention de donner la mort)	L'emprisonnement de 1 à 5 ans et une amende de 1 200 à 20 000 MAD	Difficulté d'imputation de la responsabilité
308-2	Les coups ou fait des blessures ou toutes autres violences ou voies de fait	L'emprisonnement de 3 mois à deux ans et une amende de 1 200 à 10 000 MAD ou l'une de ces deux peines seulement	
308-3	Dommages causés à des propriétés immobilières ou mobilières d'autrui	L'emprisonnement de 3 mois à 1 an et une amende de 1 200 à 10 000 MAD ou l'une de ces deux peines seulement	Il est nécessaire d'installer des caméras dans tous les quartiers, les cafés, le transport en commun et tous les lieux publics où on peut diffuser les matchs.
308-4	Les dispositions des articles précédents sont applicables quand les faits concernés sont commis dans un lieu public (transport en commun, gare, café...) que ce soit, avant, pendant ou après le déroulement de la compétition, de la manifestation ou leur retransmission		La portée de cette disposition est tellement large qu'elle touche des personnes désintéressées par rapport au sport
308-5	L'incitation par des discours, cris, appels, slogans, banderoles, images, statues, sculptures ou par tout autre moyen à la discrimination raciale ou à la haine à l'égard d'une ou de plusieurs personnes en raison de leur origine nationale ou sociale, couleur, sexe, situation de famille, état de santé, handicap, opinion politique, appartenance syndicale, appartenance ou non appartenance, vraie ou supposée, ethnique, race ou religion déterminée. Les propos diffamatoires ou injurieux	L'emprisonnement de 1 à 6 mois et une amende de 1 200 à 10 000 MAD ou l'une de ces deux peines seulement	Il est impossible d'appliquer cette disposition quand plusieurs milliers de supporters incitent verbalement et de manière synchronisée à la haine

Articles	Faits	Sanctions prévues par la loi (Sans préjudices des dispositions pénales plus graves)	Remarques
308-6	<p>Le jet volontaire sur une ou plusieurs personnes, dans le lieu où se trouve le public ou les joueurs, ou sur le terrain de jeu, le ring ou le champ de course, des pierres, des objets solides ou liquides, des immondices, des matières brûlantes, ou tout autre instrument ou objet de nature à porter préjudice à autrui ou aux installations</p> <p>Le fait de commettre un acte de violence de nature à troubler le déroulement d'une compétition ou d'une manifestation sportive</p> <p>Le fait d'empêcher ou d'entraver, par quelque moyen, le déroulement de la manifestation ou de la compétition</p>	<p>L'emprisonnement de 1 à 3 mois et une amende de 1 200 à 10 000 MAD ou l'une de ces deux peines seulement</p>	<p>L'usage des fumigènes est très répandu sans que des sanctions ne soient prononcées</p>
308-7	<p>La détérioration ou la destruction, par quelque moyen, des équipements des stades ou des installations sportives</p>	<p>L'emprisonnement de 2 à 6 mois et une amende de 1 200 à 10 000 MAD ou l'une de ces deux peines seulement</p>	<p>La détérioration est souvent due à un manque d'entretien</p>
308-8	<p>La négligence des organisateurs des activités sportives qui donne lieu à des actes de violence (le fait de ne pas prendre les mesures prévues par la loi, textes réglementaires ou statuts des organismes sportifs pour empêcher les violences)</p> <p>La négligence ou le manquement des personnes chargées d'appliquer lesdites mesures lorsque leur négligence entraîne des actes de violence</p>	<p>5 000 à 50 000 MAD d'amende</p>	<p>Pourquoi pas l'emprisonnement des Contrôleurs en cas de manquement à leurs devoirs</p>

308-9	Le fait de pénétrer ou tenter de pénétrer dans un lieu public où se déroule où est transmise la compétition ou la manifestation sportive, sans motif légitime, une arme (Au sens de l'article 303 du code pénal), des pointeurs lasers, des matières brûlantes ou inflammables ou toute autre instrument ou objet susceptible d'être utilisé pour commettre un acte de violence	L'emprisonnement de 1 à 3 mois et une amende de 1 200 à 5 000 MAD ou l'une de ces deux peines seulement	L'usage des pointeurs lasers est très répandu Les contrôleurs ne possèdent pas un détecteur de métaux
308-10	Le fait de pénétrer ou tenter de pénétrer en état d'ivresse ou sous l'effet de substances stupéfiantes ou psychotropes ou en détenant des boissons alcooliques ou des psychotropes, dans le lieu de déroulement ou de transmission d'une compétition ou manifestation sportive	1 200 à 10 000 MAD d'amende	Certains privilégiés font entrer leurs amis et membres de la famille sans billet au vu et au su de tout le monde
308-11	Le fait de pénétrer ou de tenter de pénétrer par la force ou par la fraude dans le lieu de déroulement d'une compétition ou d'une manifestation sportive. Le fait de pénétrer ou de tenter de pénétrer au terrain de jeu, ring ou au champ de course lors du déroulement d'une compétition ou d'une manifestation sportive	1 200 à 5 000 MAD d'amende	La corruption est très répandue
308-12	Vente de billets de compétitions ou de manifestations sportives à un prix supérieur ou inférieur à celui fixé par les organismes habilités à fixer les prix ou sans leur autorisation	1 200 à 5 000 MAD d'amende	Il faut sanctionner la vente, hors guichet, même si le prix du billet est égal à celui fixé par les organismes habilités puisqu'un même billet peut être vendu plusieurs fois. Il faut s'attaquer à la résistance manifestée par les bénéficiaires de l'économie informelle qui se développe autour du spectacle

Articles	Faits	Sanctions prévues par la loi (Sans préjudices des dispositions pénales plus graves)	Remarques
308-13	Les mêmes infractions prévues dans les articles précédents lorsqu'elles sont commises par une personne morale	L'amende est portée du double au quintuple	Dans les faits, on est très cléments avec les personnes morales
308-14	En cas de récidive	Les peines prévues par les articles 308-1 à 308-12 sont portées au double	
308-15	En cas de condamnation pour l'une des infractions prévues par les articles 308-1 à 308-12	Possibilité de confiscation au profit de l'État de l'objet qui a servi ou qui devrait servir à l'infraction	
308-16	En cas de condamnation pour l'une des infractions prévues par les articles 308-1 à 308-12	Possibilité de diffusion ou de publication de la décision de justice	
308-17	Si le responsable de l'infraction est une personne morale	La juridiction peut ordonner sa dissolution après sa condamnation	Aucune décision de ce genre n'a été encore prise
308-18	En cas de condamnation pour l'une des infractions prévues par les articles 308-1 à 308-12	La juridiction peut ordonner, outre la peine prévue pour chaque infraction : – l'interdiction des condamnés d'assister aux compétitions et aux manifestations sportives pour une durée n'excédant pas deux ans. – les astreindre à se rendre au poste de police pendant le déroulement des compétitions ou manifestations auxquelles ils sont interdits d'assister	La sanction complémentaire n'a jamais encore été envisagée
308-19	Nécessité pour l'autorité gouvernementale responsable du sport, les fédérations, les clubs, les commissions locales de lutte contre la violence dans les stades, les autorités de la force publiques et les officiers de la police judiciaire de veiller sur l'application des dispositions prévues par la loi 09-09		L'application de la loi 09-09 s'est heurtée à de sérieuses Difficultés (Le fait que la commission réunie les 2 et 3 février 2016 ait insisté sur la nécessité d'appliquer les dispositions de la loi 09-09 est une reconnaissance implicite de leur inapplicabilité)

l'idéal serait d'éradiquer « le hooliganisme » pour que le spectacle sportif gagne en beauté et en attractivité.

La fréquence des actes de violence et de vandalisme à l'occasion du spectacle sportif s'est nettement accentuée au cours des trois dernières années. Or, la loi 09-09 qui sert de cadre juridique pour l'application de l'approche policière date de juin 2011. Nos enquêtes ont révélé que 71% des supporters sont au courant de son existence sans que cela ne dissuade les auteurs de troubles. On pourrait même penser que sa promulgation a contribué à accentuer le mal. Ce qui est sûr, c'est que les associations de supporters et les Ultras n'ont pas été associés aux concertations qui ont devancé cette promulgation.

Pour qu'une loi soit fiable, il faut qu'elle soit la résultante de larges concertations qui n'excluent aucune partie prenante et il faut qu'on ait la possibilité de l'appliquer à la lettre. La loi 09-09 souffre justement de la médiocrité du dispositif mis en œuvre pour son application.

L'échec de l'approche purement policière de lutte contre la violence et le vandalisme à l'occasion du spectacle sportif est appelée à laisser place à une approche plus globale intégrant la variable sécuritaire sans en faire sa principale manifestation.

2. Vers une approche globale de lutte contre la violence et le vandalisme des stades

Quand on arrive à la conviction que l'approche sécuritaire est nécessaire mais insuffisante pour éradiquer la violence et le vandalisme liés au spectacle sportif, la recherche scientifique est tenue de diagnostiquer en profondeur le problème pour contribuer à le solutionner.

Nous essayerons dans un premier point de mettre de la lumière sur le façonnement du comportement du supporter par la foule (A) avant de proposer certaines solutions basées sur le profil-type du fauteur de troubles (B).

2.1. Les supporters dans le stade

Le terrain ne serait-il pas un milieu naturel des investissements émotionnels et des identifications partisans ? Plusieurs réflexions répondent à cette interrogation par l'affirmative. La violence est perçue comme moyen de renforcer la cohésion d'un groupe par rapport à d'autres individus. Elle est agrémentée par ce désir de se faire voir... C'est cette violence elle-même qui cimente le groupe, renforce les relations entre les membres et les reconfortent (Bourkia, 2013, p. 32). Elle est aussi une façon de dire de la jeunesse, est désormais partie intégrante de l'identité collective des jeunes qui ont leurs propres problèmes et qu'ils réactualisent dans les stades (Fates, 2013, p. 49). À travers l'appartenance

à des groupes Ultras, les jeunes se démarquent des formes classiques de représentation constituées par les partis politiques, les syndicats et les associations... Et le vandalisme, à travers lequel les jeunes cherchent à attirer l'attention, paraît l'expression d'un mécontentement s'expliquant par l'absence d'une politique qui s'intéresse à la catégorie des jeunes, à leurs besoins, à leurs désirs et de nature à renforcer leur confiance en eux pour prendre les bonnes décisions et participer au progrès (Hissou, 2014, p. 190).

Les spécialistes de la psychologie nous ont appris que les supporters se laissent influencer par le groupe dont la logique de fonctionnement peut être très différentes des celle des personnes qui le forme. Ceci est une évidence dans le stade ; les adultes censés encadrer le comportement des plus jeunes perdent aussi le contrôle de soi. Les chiffres en rapport avec le comportement des supporters dans le stade sont, le moins qu'on puisse dire, inquiétants. Les fréquences que fait ressortir le tableau ci-dessous montrent que la violence et le vandalisme liés au spectacle sportif constituent bel et bien un phénomène au Maroc.

Tableau 2 : Les supporters dans le stade

% des enquêtés ayant déjà été victimes d'agression dans le stade	27
% des enquêtés agressés qui pensent à la vengeance	18
% des enquêtés pouvant acheter facilement des fumigènes	49
% des enquêtés pouvant facilement faire entrer des fumigènes au stade	51
% des enquêtés ayant pénétré une armes blanche au stade	9
% des enquêtés incapables de contrôler leur langage dans le stade	50
% des enquêtés ayant commis des actes de vandalisme à l'occasion d'un spectacle sportif	19
% ayant volé les accessoires des supporters adverses	21
% des enquêtés qui vont au stade pour produire le spectacle	32
% des enquêtés attirés par la foule	72
% des enquêtés attirés par le virage	46
% des enquêtés reconnaissant que leurs chansons comportent des propos racistes ou incitant à la haine	53

Source : Élaboration propre basée sur les enquêtes (premier semestre 2013).

On peut s'accorder à considérer que la violence, surtout verbale, et le vandalisme ont toujours existé à l'occasion du spectacle sportif. Le terrain de football, en particulier, est considéré, à ce titre, comme un défouloir collectif où les gens peuvent s'exprimer librement et prononcer tout ce qui leur vient à l'esprit. Il a même été utilisé par les politiques dans les pays non démocratiques pour apaiser les tensions en canalisant l'énergie des foules. Ce qui a changé aujourd'hui c'est la fréquence de la violence et du vandalisme dans les stades qui sont devenus qua-

si-systématiques. Aussi, a-t-on remarqué que ces actes se manifestent plusieurs heures avant et après les matchs.

Décider d'aller au stade aujourd'hui, c'est accepter de courir le risque de se faire agresser, de se faire violenter verbalement ou même d'être victime de vol. Le danger s'amplifie dans la mesure où volonté de se venger de certaines victimes est de nature à se traduire par un cercle vicieux de la violence et du vandalisme.

L'inefficacité du contrôle mené au niveau des portes d'entrée, s'expliquant à la fois par les échappatoires des dispositifs mis en œuvre, la corruption des contrôleurs et par l'imagination des supporters qui innove en continu les manières de faire entrer au stade des fumigènes, des armes blanches et des psychotropes, accentue le risque auquel s'expose le consommateur du spectacle sportif dans le stade.

Dans le terrain, il est facile de remarquer que les supporters se laissent emporter par la foule au point que même les pacifistes se transforment en supporters dangereux.

Il est important de souligner qu'au Maroc, les gradins ont été révolutionnés par la naissance des Ultras. On est passé du supporter consommateur du spectacle sportif à un supporter qui produit des tifos, des chansons et des messages politiques ou autres. En matière de couverture médiatique, les gradins rivalisent désormais avec les pelouses. La culture des Ultras accentue le risque de dérapage des manifestations sportives car ses adeptes ne se contentent pas d'aimer et de soutenir leur club préféré, mais ils détestent généralement les supporters d'un ou de plusieurs équipes avec qui ils entrent dans des combats qui devancent les matchs et survivent aux compétitions et cela à travers les réseaux sociaux. Dans le terrain, ces combats prennent la forme d'insultes, messages incitant à la haine, vol de leurs accessoires, etc.

La lutte contre le « hooliganisme » suppose que l'on commence par les solutions techniquement et financièrement faciles à mettre en œuvre. Ces mêmes solutions supposent une bonne connaissance du profil-type du fauteur de trouble.

2.2. Solutions facilement envisageables

Nos enquêtes nous ont permis de dessiner le profil du fauteur de trouble à l'occasion du spectacle sportif. Il s'agit de jeunes dont l'âge moyen avoisine les vingt ans, ce sont des chômeurs ou des collégiens ou lycéens très violents qui n'excellent pas dans leurs études et dont les moyens financiers et le pouvoir d'achat sont nettement inférieurs à la moyenne de l'échantillon étudié. Paradoxalement, ce sont des jeunes qui voyagent plus que les supporters pacifistes et pratiquent moins de sport que ces derniers.

Le tableau ci-dessous fait ressortir certains des traits caractéristiques du fauteur de trouble et qui expliquent largement la violence et le vandalisme.

Tableau 3 : Quelques traits caractéristiques des fauteurs de troubles dans les terrains de football

Caractéristique	Fréquence relative par rapport à tout l'échantillon	Fréquence relative chez les fauteurs de troubles
L'enquêté a des antécédents judiciaires	10%	33%
L'enquêté appartient à un groupe Ultra	25%	42%
L'enquêté consomme des boissons alcooliques	28%	50%
L'enquêté consomme le cannabis	23%	52%
L'enquêté consomme des psychotropes	14%	40%
L'enquêté est déjà entré au terrain sans ticket (clientélisme)	58%	82%
L'enquêté a déjà corrompu des contrôleurs pour entrer au stade sans ticket	42%	72%

Source : Élaboration propre basée sur nos enquêtes (premier semestre 2013).

La numérotation des places aide à honorer l'obligation du producteur de spectacle vis-à-vis des supporters. Il ne faut jamais perdre de vue que l'achat d'un billet pour entrer au stade est synonyme de conclusion d'un contrat. Le prix payé doit garantir au spectateur au moins une place assise. Cette numérotation imposera l'adaptation du nombre de billets émis avec la capacité d'accueil du terrain, elle obligera le supporter à exiger le talon de son billet qui ne pourra pas, dans ce cas être vendu une autre fois, et elle mettra fin à toutes les formes frauduleuses d'entrée au terrain.

Le passage au billet électronique nominatif acheté via le net et obligeant l'acquéreur à décliner son identité qui sera d'ailleurs vérifiée le jour du match permet de résoudre plusieurs problèmes dont essentiellement la médiocrité du service de vente de tickets, le marché noir, l'entrée au stade de mineurs non accompagnés par des adultes qui en ont la responsabilité.

Les caméras de surveillance, surtout lorsqu'il est possible d'établir un lien entre le numéro de la place et l'identité du supporter qui l'occupe, permet de dissuader les fauteurs de troubles et prévenir les éventuels dangers des gradins.

L'amélioration des conditions d'accueil et de consommation du spectacle sportif (parking, blocs sanitaires, vente de nourriture, mosquée...) jugées médiocres par 74% des enquêtés, et la lutte contre l'exploitation économique des spectateurs se manifestant à travers les prix prohibitifs des biens vendus à l'intérieur du stade contribueront à limiter la tentation à la violence.

La commission¹ réunie les 2 et 3 février au siège du ministère de l'intérieur pour réfléchir sur des solutions à la recrudescence de la violence et du vanda-

¹ Cette commission importante était composée du Ministre délégué à l'intérieur, du ministre de la justice et des libertés, du ministre de la jeunesse et des sports, du président de la FRMF, du

lisme à l'occasion du spectacle sportif a pris treize décisions. La nouveauté d'une importance extrême est l'implication des supporters dans la lutte contre le phénomène surtout à travers la création des commissions locales de lutte contre le « hooliganisme ». Une autre nouveauté, qui n'est pas des moindres, est la volonté manifeste d'améliorer la qualité des services liés au spectacle dans le cadre d'une approche client.

La commission a décidé de promouvoir la sensibilisation et d'interdire le stade aux mineurs non accompagnés. À ce niveau, il faut souligner que les campagnes de sensibilisation tenues dans des hôtels de luxe passent à côté de la cible. Et pour les mineurs, la solution se trouve dans l'application des dispositions constitutionnelles² visant l'épanouissement des jeunes comme l'ont révélé nos enquêtes qui montrent que les supporters violents font moins de sport que les pacifistes.

Quant aux caméras de surveillance, il ne faut se borner à les mettre seulement à l'intérieur du stade. Il faut prévoir quelques-unes pour contrôler les contrôleurs. Leur manquement à leur devoir est aussi dommageable que les maladroites des supporters.

Conclusion

Nombreux sont aujourd'hui les jeunes « qui n'ont rien à perdre » et qui sont pourtant le produit des politiques publiques marocaines. L'échec scolaire, le chômage, l'oisiveté, la consommation de psychotrope... sont autant de phénomènes qui méritent une attention particulière des autorités publiques. S'attaquer à ces fléaux, c'est s'attaquer aux racines du mal.

C'est se leurrer que de vouloir considérer que le stade est le seul lieu qui amplifie la tentation à la violence et au vandalisme. Les quartiers populaires, les établissements scolaires et universitaires, les administrations publiques... connaissent tous les jours des dérives comportementales.

La solution radicale au phénomène de violence et de vandalisme est l'amélioration de la qualité des citoyens qui passe par la réhabilitation de l'école publique, de la famille et du quartier. Ainsi qu'une politique publique à même de canaliser positivement l'énergie des adolescents.

Ce dont on a besoin au Maroc, c'est une véritable politique orientée vers les jeunes capables de faire d'eux des créateurs et non des destructeurs de la valeur. Le nombre des « jeunes qui n'ont rien à perdre » est corrélé négativement à la sécurité.

président de la ligue professionnelle de football et des représentants de la gendarmerie royale et des forces axillaires.

² En particulier, les articles 26, 31 et 33.

Bibliographie

- Bourkia, A. (2013). Des supporters dans la ville. *Book sport*, (2), « Violence dans les stades ».
- Hissou, M. (2014). *L'identité collective – Exemple des Ultras du WAC et du RCA*. Mémoire pour l'obtention du DESA en sciences politiques, FSJES Rabat Agdal.
- Fates, Y. (2013). *La violence dans le sport : quelle signification lui donner ?* *Book sport*, (2), « Violence dans les stades ».

ABREVIATIONS

AFC	– l'Analyse Factorielle des Correspondances
AGCS	– l'Accord général sur le commerce des services
ANDI	– l'Agence nationale de développement de l'investissement
BC	– La Banque Centrale
BCE	– La Banque Centrale Européenne
BRIC	– Acronyme de Brésil, Russie, Inde et Chine, inventé par Goldman Sachs et remplacé le 14 avril 2011 par le BRICSAM depuis l'adhésion de l'Afrique du Sud et du Mexique
CDH	– Classification Descendante Hiérarchique
CEDEAO	– Communauté Économique Des États de l'Afrique de l'Ouest
CEMAC	– Communauté économique et monétaire de l'Afrique centrale
CNI	– Conseil national de l'investissement
CESA	– Central European Startup Awards
COP	– Conference of Parties – with 'parties' meaning the countries that ratified the UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) in 1992 at the Earth Summit in Rio de Janeiro. The 2015 United Nations Climate Change Conference, COP 21 was held in Paris, France, from 30 November to 12 December 2015. The 2016 United Nations Climate Change Conference was held in Marrakech, Morocco, on 7–18 November 2016
DA	– Dinar algérien
EDIT	– Economic Development Innovation & Technology
ESS	– L'économie sociale et solidaire
G-SIB	– Global systemically important bank. Compare also: R-SIB – regional systemically important bank, D-SIB – domestic systemically important bank
GEDI	– The Global Entrepreneurship Development Institute, see thegedi.org/
GATT	– The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) was formed in 1948 after World War II. The GATT is an international trade treaty designed to boost the economic recovery of countries.
GEI	– Global Entrepreneurship Index
GEM	– The Global Entrepreneurship Monitor, see http://www.gemconsortium.org/
GERA	– Global Entrepreneurship Research Association
GES	– Gaz à effet de serre
GSA	– Global Startup Awards
G-SIBs	– Global Systemically Important Banks
IDE	– Investissement directs étrangers
IPC	– L'indice de perception de la corruption
LCR	– Liquidité Coverage Ratio
MDH (MAD)	– Morocco Dirham
NSFR	– Net Stable Funding Ratio
OCDE	– Organisation de coopération et de développement économiques

OICE	– l’Organisation internationale pour la coopération en évaluation
OMC	– l’Organisation Mondiale du Commerce (World Trade Organization)
ONG	– Les Organisations Non Gouvernementales
ONF	– Office National des Forêts
PED	– Le pays en développement
PLN	– Le zloty nouveau
PME	– Les petites et moyennes entreprises
PNUD	– Le programme des nations unies pour le développement
QE	– Quantitative Easing
SAFE	– Survey on the Access to Finance of Enterprises
SMIT	– Société marocaine de l’ingénierie touristique
TEC	– Tarif Extérieur Commun
UEMOA	– Union Économique et Monétaire Ouest Africaine
UNEG	– The United Nations Evaluation Group
VOPE	– Voluntary Organisations for Professional Evaluation (Organisation bénévole pour l’évaluation professionnelle)
WES	– World economic survey (L’enquête économique mondiale)
WTO	– World Trade Organization

Table des matières en français

Comité scientifique	9
Remerciements (Krzysztof MALAGA).....	11
Prologue (Alain REDSLOB)	13
Rapport introductif : De quelques bévues sur la mondialisation actuelle	15
par Alain REDSLOB	
Introduction.....	15
1. Un endettement empoisonné	16
1.1. Le constat du mal.....	16
1.2. Les origines du mal.....	16
1.3. La perversion du mal	17
2. Une Europe mésestimée	18
2.1. Perplexités.....	18
2.2. Réalités.....	18
3. Une monnaie suractivée	19
3.1. Les faits.....	19
3.2. Les causes	20
3.3. Les remèdes	21
4. Un avenir occulté.....	21
4.1. Les craintes	21
4.2. Les espoirs	22
Conclusion	24
I. MONDIALISATION, TRANSFORMATION ET INTÉGRATION : ENJEUX ÉCONOMIQUES	25
L'explosion des inégalités sociales et le processus d'appauvrissement à l'Ouest	27
par Gérard LAFAY	
Introduction.....	27
1. La vague néolibérale du début des années quatre-vingts	28
2. La perversion du mode de direction des entreprises.....	31
3. Les méfaits du libre-échange mondialiste	34
4. La contrainte à la dévaluation interne.....	37

5. Le rôle des mutations technologiques	38
6. La financiarisation de l'économie mondiale.....	40
Conclusion	42
Bibliographie.....	43
Les transformations politiques, économiques et sociales en Pologne durant les années 1989–2017. Bilan perspectives et nouveaux enjeux	44
par Krzysztof MALAGA	
Introduction.....	45
1. Indicateurs de transition de l'économie centralement planifiée vers l'économie de marché	47
2. Indicateurs de la liberté économique.....	48
3. Croissance économique	50
4. Changements politiques en Pologne.....	52
Conclusion	54
Bibliographie.....	55
II. INNOVATION ET DÉVELOPPEMENT ÉCONOMIQUE : VECTEURS DE CROISSANCE.....	57
Terrorisme et croissance économique en Afrique Centrale	59
par Roger A. TSAFACK NANFOSSO, Christian L. NGUENA	
Introduction.....	60
1. Impact du terrorisme et perception internationale : brève revue.....	61
1.1. Terrorisme et croissance économique	61
1.2. Perception internationale du terrorisme	63
2. Terrorisme en Afrique centrale	64
2.1. Identité des groupes violents : Boko Haram, Seleka, Anti-Balaka, Al Chebab, ADF-NALU	64
2.2. Impact sur l'activité économique.....	68
3. Méthodologie et données.....	71
3.1. Méthodologie	71
3.2. Données.....	72
4. Résultats et discussion.....	73
Conclusion	74
Bibliographie.....	75
Ouverture commerciale internationale et croissance économique dans la Communauté économique des États de l'Afrique de l'Ouest (CEDEAO)	77
par Abdoulaye CISSE	
Introduction.....	78
1. Analyse de l'évolution des principaux agrégats macroéconomiques.....	79
1.1. Comparaison entre le taux d'ouverture de la CEDEAO et d'autres nations	80
2. L'ouverture commerciale et la croissance économique : une revue de la littérature... ..	81

3. Modélisation, présentation et analyse des résultats.....	83
3.1. Modélisation	83
3.2. Présentation et analyse des résultats	85
3.2.1. Tests pré-estimation.....	86
3.2.1.1. Test de stationnarité des variables.....	86
3.2.1.2. Test d'hétéroscédasticité (Test de Breusch et Pagan, LM-test) et Test de spécification de Hausman.....	86
3.2.2. Estimation du modèle.....	87
4. Conclusion et recommandations de politique économique.....	89
Bibliographie.....	90

**Optimum écotouristique dans le cadre de développement de l'économie
de la connaissance « Cas de la région de Ouarzazate »..... 93**
par Ismaili Moulay Youssef EL ALAOUI

Introduction.....	94
1. Présentation de la région de l'Atlas et Vallées	95
2. Étude exploratoire de la région Atlas et Vallées.....	97
3. Indicateurs de mesure de l'optimum écotouristique.....	100
Conclusion	105
Bibliographie.....	105

**Régionalisation avancée et équité territoriale au Maroc : proposition
d'un modèle stochastique..... 107**
par Dikra EL MAGUIRI, Abdelati HAKMAOUI, Mostapha EL HACHLOUFI

Introduction.....	108
1. Débat conceptuel : régionalisation, régionalisme et intégration régionale.....	109
2. Des ambiguïtés autour de la notion de régionalisation	110
3. Territoire et développement.....	112
4. Régionalisation avancée et développement régional.....	114
5. Modèle d'évaluation d'équité territoriale : approche par le PIB.....	116
Conclusion	120
Bibliographie.....	120

Les IDE en Algérie : entre ouverture et protectionnisme..... 123
Boualem-Ammar CHEBIRA

Introduction.....	124
1. Situation 1962–1970.....	125
2. Situation 1970–1980.....	128
3. Situation 1980–1995.....	131
4. Situation 1995–2011.....	133
5. Situation 2011–2015.....	134
Conclusion	135
Bibliographie.....	136

Développement du transport et de la mobilité en Pologne : enjeux du développement durable	138
par Izabela BERGEL	
Introduction.....	139
1. La Stratégie de l'UE pour le développement durable	139
2. Mise en œuvre du concept de développement durable.....	140
3. Indicateurs du développement durable du transport en Pologne.....	141
3.1. Indicateurs du transport durable dans le domaine social	141
3.1.1. Victimes d'accidents mortels de la circulation par 1 million d'habitants	142
3.1.2. Le parc automobile par groupes d'âge	142
3.2. Indicateurs du transport durable dans le domaine économique.....	143
3.2.1. Part des transports de marchandises dans le transport en général par	
unité de PIB	144
3.2.2. Consommation d'énergie par le transport par rapport au PIB	145
3.2.3. Transport intermodal de marchandises par chemins de fer à voie	
standard.....	146
3.2.4. Part du transport ferroviaire et du transport fluvial dans le transport	
en général.....	146
3.2.5. Part de la longueur de lignes ferroviaires à 160 km/h et plus dans la	
longueur du réseau ferroviaire exploité.....	147
3.2.6. Nombre de trajets par habitant de zones urbanisées.....	147
3.3. Indicateurs du développement durable dans le domaine écologique.....	148
3.3.1. Part de l'énergie provenant des sources renouvelables dans la consom-	
mation totale de combustibles dans le transport.....	148
3.3.2. Émissions de polluant par le transport routier par 100 km	149
3.3.3. Émission moyenne de CO ₂ par 1 km de véhicules neufs	151
4. Mesures entreprises en faveur de la mobilité durable en Pologne	152
Conclusion	154
Bibliographie.....	155
III. SYSTÈME BANCAIRE ET POLITIQUE MONÉTAIRE : RÉALITÉS ET DÉFIS	157
La théorie des zones monétaires optimales à l'épreuve des crises européennes récentes	159
par Bernard LANDAIS	
Introduction.....	160
1. Origine des crises et théorie des ZMO	160
1.1. Une théorie peu causante sur les raisons de la crise de 2008–2011	160
1.2. La genèse de la crise en Europe.....	161
1.3. Épargne, investissement, croissance et socialisme	163
1.3.1. La politique monétaire : responsable, sinon coupable ?.....	164
1.3.2. Vers la crise secondaire de 2011	165

1.3.3. Des épargnes nationales insuffisantes.....	165
2. Ajustements et optimalité des Unions Monétaires	166
2.1. Insuffisance des critères purement relatifs	167
2.2. L'insuffisance d'une approche mésestimant les positions particulières des membres.....	168
2.2.1. Des ajustements prévus par la théorie des ZMO ne tiennent pas assez compte du fait national	168
2.3. Le critère de « mondialisation spécifique » et les ajustements	170
2.4. Un exemple limite de mondialisation spécifique : l'Irlande	170
Conclusion : vers une refonte de la théorie des zones monétaires optimales	171
Bibliographie.....	173

Vulnérabilités des banques dans la globalisation financière : le cas de la zone euro 174

par Marie-Françoise DELAITE

Introduction.....	175
1. Les formes de vulnérabilités dans la globalisation financière	175
1.1. Les vulnérabilités conjoncturelles.....	176
1.1.1. Les mouvements spéculatifs.....	176
1.1.2. Les risques de contagion	176
1.1.3. Des phénomènes de surréaction	176
1.2. Les vulnérabilités structurelles	177
1.2.1. Un accroissement de la dimension des banques.....	177
1.2.2. L'influence des facteurs monétaires.....	178
1.2.3. La persistance d'une rentabilité insuffisante.....	179
2. Une maîtrise imparfaite des banques de la zone euro par les autorités de régulation ..	179
2.1. L'illusion d'une régulation appropriée par les autorités de régulation	179
2.1.1. Les limites des normes de solvabilité et des modèles internes d'évaluation des risques	179
2.1.2. Une maîtrise incertaine du risque de liquidité.....	180
2.1.3. L'incertitude quant aux réactions face à la menace d'un bail-in	180
2.2. L'impuissance des autorités de régulation face au pouvoir des banques.....	181
2.2.1. Des manoeuvres de contournements qui perdurent.....	182
2.2.2. Une résistance au démantèlement	182
Conclusion	182
Bibliographie.....	183

Intégration des marchés financiers européens après le „Brexite”..... 185

Alina SZYPULEWSKA-PORCZYŃSKA

Introduction.....	186
1. Modes et principes de fourniture de services financiers sur le marché intérieur de l'UE.....	186
2. État de l'intégration des marchés financiers	189
3. Structure du marché intérieur des services financiers et importance de la Grande-Bretagne.....	190
3.1. Cadre pour la coopération future entre l'UE et la GB	195

Conclusion	198
Bibliographie.....	199
Les limites des politiques monétaires accommodantes : comment les dépasser ? ...	200
par Albert MAROUANI	
Introduction.....	201
1. Des résultats empiriques contrastés mais globalement limités.....	202
2. Accentuer encore plus l'hétérodoxie des politiques monétaires pour refonder les politiques macroéconomiques.....	209
Conclusion	216
Bibliographie.....	218
Soixante-dix ans de franc CFA : quel bilan pour les 14 pays de la zone franc ? ...	219
par Henri-Louis VEDIE	
Introduction.....	220
1. Pays concernés et données économiques prises en compte.....	221
1.1. Vingt-cinq pays concernés	221
1.2. Indicateurs économiques analysés	222
2. Des résultats à l'épreuve de la théorie du système de change à parité fixe	223
2.1. Bref rappel théorique des avantages et des inconvénients du système.....	223
2.2. Analyse des indicateurs retenus.....	224
3. Des résultats qui sont loin de pénaliser le franc CFA.....	225
3.1. Une inflation contrôlée que l'on peut imputer au franc CFA et à son arrimage à l'euro	225
3.2. Une inflation contrôlée qui n'a pas pénalisé la croissance, bien au contraire....	226
3.3. Une monnaie forte et stable ne peut être que bénéficiaire pour les vingt et un pays dont la balance commerciale est déficitaire	227
Conclusion	227
Bibliographie auxiliaire	228
Les nouvelles transformations des activités bancaires à l'épreuve de la globalisation financière, instabilité et régulation	229
par Djamila SBIHI-YADDADEN, Chabha BOUZAR	
Introduction.....	230
1. De l'intermédiation du bilan à la marchandisation des activités bancaires.....	231
2. Impact de la marchandisation sur l'activité bancaire	235
2.1. Les externalités positives de la marchandisation	235
2.2. Les effets négatifs de la marchandisation : accentuation de l'instabilité financière.....	237
3. La nécessité de la régulation bancaire	239
3.1. La réglementation micro-prudentielle (de Bâle I à Bâle II).....	239
3.2. La réglementation macro-prudentielle (de Bâle II à Bâle III)	240
Conclusion	242
Bibliographie.....	243

Possibilités de financement de l'économie sociale en Bulgarie	245
par Tsvetelina MARINOVA	
Introduction.....	245
1. Caractéristiques et possibilités du financement des entreprises sociales.....	246
2. Financement des entreprises sociales en Bulgarie : défis et perspectives	249
Conclusion	254
Bibliographie.....	254
IV POLITIQUE BUDGÉTAIRE : EFFICACITÉ DES POLITIQUES PUBLIQUES	257
Dépenses publiques, corruption et croissance économique dans les pays nord africains	259
par Amina AZMI, Jaouad OBAD	
Introduction.....	260
1. L'analyse théorique des effets de la corruption sur la croissance économique	261
2. Littérature empirique	262
3. Données et méthodologie	264
3.1. Données.....	264
3.2. Méthodologie.....	265
4. Résultats empiriques et analyse.....	266
Conclusion	268
Bibliographie.....	268
L'évaluation des politiques publiques : un moyen pour la modernisation de l'administration et de l'économie dans les pays africains	271
par Abdelaziz CHERABI, Imene LATRECHE	
Introduction.....	272
1. L'évaluation des politiques publiques	273
2. L'évaluation des politiques publiques: l'ampleur internationale	274
2.1. L'organisation internationale pour la coopération en évaluation (OICE).....	274
2.2. Le groupe d'évaluation des Nations Unis (UNEG)	275
2.3. EvalPartners	275
2.4. L'association Internationale pour l'évaluation du développement (IDEAS).....	276
3. L'évaluation des politiques publiques en Afrique	277
3.1. Le mécanisme africain de l'évaluation par les pairs (MAEP)	277
3.2. L'association africaine de l'évaluation(AfreA).....	277
Conclusion	277
Bibliographie.....	278

Vers une TVA européenne plus efficace : étude préliminaire des principaux effets économiques des dernières réformes des taux de TVA dans l'ue, notamment en Espagne	280
par Isabel VEGA MOCOROA	
Introduction.....	281
1. La politique budgétaire et les réformes fiscales dans l'UE	282
2. Les principales réformes fiscales en matière de TVA dans l'UE depuis la crise de 2008	283
3. Les réformes fiscales en matière de TVA en Espagne, mesures adoptées et les effets attendus	289
3.1. Les mesures adoptées et leurs pourquoi?	289
3.2. Les effets attendus en termes de recouvrement et les « autres » effets fiscaux..	291
3.3. Les effets économiques	291
4. Révision nécessaire de la politique de taux TVA européenne : l'avenir.....	293
Conclusions.....	294
Bibliographie.....	295
L'efficacité douteuse de la TVA en France et Pologne. Dépenses fiscales, le bouc émissaire ?	296
par Małgorzata Magdalena HYBKA	
Introduction.....	297
1. Dépenses fiscales – histoire, définition, formes et méthodes d'évaluation	298
2. Efficacité de la TVA en France et Pologne	302
3. Dépenses fiscales en France et Pologne	308
Conclusion	315
Bibliographie.....	316
V. ÉCOLOGIE ET CHANGEMENTS CLIMATIQUES : DÉFIS ET PERSPECTIVES ÉCONOMIQUE	319
Changements climatiques et flux migratoires actuels et futurs : État des lieux et impacts dans le cas de l'Afrique	321
par Matouk BELATTAF	
Introduction.....	322
1. Les migrations environnementales : quelques caractéristiques.....	323
1.1. Impact du changement climatique sur les migrations.....	323
1.2. Principales évolutions climatiques à l'horizon 2030	325
2. Les catastrophes et désastres naturels	325
3. Impacts du changement climatique	326
4. Les causes de la faim dans le monde.....	330
4.1. Le problème de l'agriculture.....	330
4.2. Potentiel migratoire à l'horizon 2030, selon les impacts.....	331
5. La COP21 et la COP22 comme solution ?	332
Conclusion : Quels enseignements pour les perspectives 2030 ou au-delà ?	334
Bibliographie.....	335

Transition énergétique et financement vert : état des lieux et perspectives pour l'Afrique à la lumière des COP21 et COP22 337

par Matouk BELATTAF, Sylia BELATTAF

Introduction.....	338
1. Énergie et questions climatiques à travers les COP, COP21, COP22	339
1.1. COP21.....	339
1.2. COP22.....	339
1.3. Finance verte.....	339
1.4. Accord de Paris	340
1.5. Changement climatique (CC)	341
2. La consommation d'énergie finale dans le monde	342
2.1. Définition et catégories	342
2.2. Consommation d'énergie primaire et finale : état des lieux et chiffres clés	343
3. La transition énergétique dans le monde	345
3.1. Objectifs de la COP21	346
3.2. Évolution des mix énergétiques	346
3.3. Financement.....	347
3.4. Chiffres clés et unités de mesure.....	347
3.5. Zones d'application : les principaux émetteurs de gaz à effet de serre.....	347
4. Evolution des énergies renouvelables (EnR) et de la finance verte.....	348
4.1. Finance climatique en Afrique : enjeu majeur de lutte contre le CC	351
4.2. Rôle de la BAD : accélérer la mobilisation de financements pour le climat	351
4.3. Rôle de catalyseur financier de la BAD en quelques chiffres clés :.....	352
5. État des lieux et les perspectives pour l'Afrique	352
5.1. À l'horizon 2030, l'Afrique devait produire 300 gigawatts	352
5.2. Un potentiel sous exploité.....	353
5.3. Le solaire et l'éolien, nouveaux eldorados	353
5.4. L'Initiative africaine pour les énergies renouvelables sur les rails	353
5.5. Mesurer les bénéfices sociaux	353
Conclusion : Afrique face au défi de la transition	354
Bibliographie.....	354

La croissance économique et l'environnement dans un contexte de changement climatique..... 356

par Serge Magloire M'BOUNGOU

Introduction.....	357
1. Développement durable, un concept multiforme	359
1.1. Définition	359
1.2. Hausse des inégalités	360
1.3. Les accords internationaux entre les États	361
2. Les courants de pensée économique.....	362
2.1. L'économie écologique	362
2.2. La croissance durable.....	362
2.3. La décroissance durable.....	363

3. Les actions des pouvoirs publics	363
3.1. La fiscalité optimale de l'environnement.....	363
3.2. Fiscalité et croissance durable	364
3.3. Le consensus politique.....	365
Conclusion	365
Recommandations.....	366
Bibliographie.....	366

Enjeux de croissance et risques écologiques : perspectives pour l'industrie aurifère en Guyane française 368
par Paul ROSELÉ CHIM

Introduction.....	369
1. Géophagie et géosophie du développement aurifère.....	369
1.1. Sur la dynamique spatiale du développement.....	369
1.2. La dynamique économique et géo-écologique de l'entreprise dans l'or	371
1.3. Les externalités négatives et l'informalisation	372
2. L'économie géomorphologique des ressources minières et la dynamique du formel et de l'informel.....	373
2.1. Les potentialités	373
2.2. Les pratiques formelles et informelles.....	374
3. Les externalités négatives sur la croissance et le développement durable des territoires.....	376
3.1. La production aurifère illégale.....	376
3.2. Le contexte et les enjeux.....	377
4. Une étude de cas : le conflit <i>Montagne d'or</i>	377
4.1. Stratégie de firmes et pouvoir de marché.....	378
4.2. Les conséquences et les réactions.....	379
Conclusion	379
Bibliographie.....	384

Écologie et solidarité : aux sources d'un développement socio-économique innovant. L'exemple de la filière de retraitement textile 385
par Daniel GOUJON, Jacques POISAT

Introduction.....	386
1. La filière de retraitement textile	387
2. Le Tri d'Emma, une structure délibérative représentative de l'économie plurielle ..	388
2.1. Des productions multiples : collecte-tri, développement international et insertion-accompagnement	388
2.2. Des ressources multiples.....	389
2.3. Coopération et co-construction offre/demande.....	389
2.4. Un mode de gouvernance délibératif : gouvernance interne et externe.....	390
3. De l'étude empirique à un nouveau cadre théorique alternatif au néolibéralisme : le délibéralisme.....	391
3.1. Une volonté d'émancipation des logiques dominantes	391

3.2. ... qui débouche sur de nouveaux principes d'économie politique ...	392
3.3. ... à articuler dans un nouveau paradigme représentatif d'une économie solidaire.....	392
Conclusion	393
Bibliographie.....	394
VI MARCHÉ DU TRAVAIL : FAITS ET THÉORIES	395
La problématique du chômage en Algérie	397
par Omar BENIA	
Introduction.....	398
1. Le modèle de développement.....	399
2. La dépendance économique au secteur des hydrocarbures	399
3. Données concernant le chômage en Algérie.....	400
4. Données concernant l'emploi en Algérie	402
5. Dispositifs d'aide à la création d'emplois	403
5.1. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes. ANSEJ.....	403
5.1.1. Missions et objectifs : ses missions et ses objectifs essentiels peuvent se résumer par ce qui suit :	403
5.1.2. Financement : il existe deux modes de financement : triangulaire, faisant intervenir l'agence, la banque et le promoteur, et mixte, excluant la banque.	403
5.1.3. Avantages accordés :	403
5.1.4. Bilans et discussions :	404
5.2. Agence Nationale de Gestion du Microcrédit. ANGEM	405
5.2.1. Objectifs et missions :	405
5.2.2. Aides et avantages :	405
5.2.3. Bilans et discussions :	406
5.3. Caisse Nationale d'Allocation Chômage. CNAC.....	407
5.3.1. Missions :.....	407
5.3.2. Aides et avantages :	407
5.3.3. Bilans et discussions :	407
5.4. L'Agence Nationale de Développement de l'Investissement (ANDI).....	408
5.4.1. Missions :	408
5.4.2. Avantages accordés.....	408
5.4.2.1. Phase de réalisation :	408
5.4.2.2. Phase d'exploitation	408
5.4.3. Bilans et discussions.....	409
Conclusion	410
Bibliographie.....	412

Attributs linguistiques et revenus de travail, québec : cadre d'analyse, résultats pour 2010 et comparaison 1970–2010	414
par François VAILLANCOURT, Marc-André FONTAINE	
Introduction.....	415
1. Cadre d'analyse et données	415
2. Résultats multivariés pour 2010	418
3. Comparaison 1970–2010.....	418
Conclusion	423
Bibliographie.....	424
VII GOUVERNANCE, FINANCE ET MANAGEMENT DES ENTREPRISES..	425
La contribution de l'audit à la performance des établissements publics : cas des chambres de commerce	427
par Hicham DRISSI, Mbarka EL GHAZALI	
Introduction.....	428
1. Audit et audit interne : outils pour l'administration publique	428
1.1. Définitions	428
1.2. Finalité de l'audit	429
2. La contribution de l'audit à la rationalisation	429
2.1. L'audit conditionne la performance	430
2.2. Audit et rationalisation : influence mutuelle.....	430
2.3. Place du facteur temps dans la relation audit – rationalisation	430
3. Cas des chambres de commerce de la région « Casablanca-Settat »	431
3.1. Étude du processus d'approvisionnement au sein de la chambre de commerce et d'industrie de « Casablanca-Settat » CCC-S	431
3.1.1. Processus d'achat au sein du secteur public	432
3.1.2. Audit et diagnostic du processus achat de prestation externe	432
3.2. Résultats de l'analyse	432
3.2.1. Expression de besoins.....	433
3.2.2. Adéquation des achats avec les besoins des clients	433
3.2.3. Préparation du dossier des achats	434
3.2.4. Satisfaction vis-à-vis des fournisseurs.....	435
3.3. Conclusions de l'étude	437
Conclusion	438
Bibliographie.....	438
Entrepreneuriat socialement responsable : de l'innovation à la maîtrise du risque global	440
par Kaoutar EL YAMANI, Khalid ROUGGANI, Nabil BOUAYAD AMINE	
Introduction.....	442
1. Revue de littérature sur l'entrepreneuriat social et son aspect innovant	442
1.1. Émergence du concept de l'entrepreneuriat social : genèse et essai de définition	443

1.2. Innovation, concept spécifique à l'entrepreneuriat social.....	446
2. Du processus entrepreneurial à la maîtrise du risque global	447
2.1. Principaux risques liés au processus d'innovation sociale	448
2.2. La nécessité de mettre en place un système de bonne gouvernance pour une bonne maîtrise de risques liés à l'entrepreneuriat	450
2.2.1. Le modèle actionnarial de la gouvernance	451
2.2.2. Le modèle partenarial de la gouvernance.....	451
Conclusion	452
Bibliographie	453

**Les enjeux de l'écosystème entrepreneurial et son développement dans le
contexte bulgare** 456
par Juliana HADJITCHONEVA

Introduction.....	457
1. Cadre analytique de l'écosystème entrepreneurial et défis de l'entrepreneuriat.....	457
2. Cadre pratique et mapping de l'écosystème entrepreneurial bulgare	461
Conclusion	472
Bibliographie.....	473

Le contrôleur de gestion et la création de valeur dans l'entreprise Marocaine ... 475
par Hamza EL ALAOUI

Introduction.....	476
1. Revue de littérature et reformulation des hypothèses.....	478
1.1. La conception de la valeur	478
1.2. La création de la valeur.....	478
1.3. Théories sur le concept de création de la valeur	479
1.4. Les motivations de création de la valeur.....	479
1.5. Processus de création de la valeur	479
2. Le contrôleur de gestion au cœur de la création de valeur	480
2.1. Le basculement vers le pilotage du contrôle.....	480
2.2. Les limites de la modélisation du processus de création de valeur.....	481
2.3. Théorie de la contingence	482
3. Résultats de l'enquête.....	484
Conclusion	485
Bibliographie.....	485

VIII VARIA 489

**Perception des produits de la pêche et de l'aquaculture en Pologne : approche
exploratoire à travers le visionnage des programmes culinaires télévisuels** 491
par Magdalena RAFTOWICZ-FILIPKIEWICZ, Bertrand LE GALLIC,
Myriam NOURRY, Claudio PIRRONE

Introduction.....	492
1. Programmes culinaires télévisuels en Pologne.....	493

2. Habitudes de consommation en Pologne de poisson et fruits de la mer	494
3. L'analyse de la fréquence des mots associés aux poissons.....	497
Conclusion	499
Bibliographie.....	500
Les dérives du supportérisme au Maroc.....	501
par Abderrahim RHARIB	
Introduction.....	501
1. L'échec de l'approche purement policière de lutte contre la violence et le vandalisme à l'occasion du spectacle sportif.....	502
1.1. La loi 09-09 principale support de l'approche de l'approche policière	502
1.2. Les causes de l'échec de l'approche policière	502
2. Vers une approche globale de lutte contre la violence et le vandalisme des stades ..	507
2.1. Les supporters dans le stade.....	507
2.2. Solutions facilement envisageables	509
Conclusion	511
Bibliographie.....	512

IX. ARTICLES PRÉSENTÉS AU COURS DU 60^e CONGRÈS DE L'AIELF ET PUBLIÉS DANS LA RIELF

Cycles politiques rationnels partisans et chômage. Évaluation empirique

Par Antoine AUBERGER

Les déterminants de la demande agrégée d'électricité en France

par Francis BISMANS, Blaise GNIMASSOUN

Mondialisation et pauvreté extrême

par Kamila BOUAZIZ

La croissance en zone euro et les limites de l'articulation de l'économie et du poliprincitique dans l'approche fonctionnaliste de l'intégration européenne

par Francis CLAVÉ

Déréguler à nouveau la finance ? Le vent qui vient de l'Amérique

par Bernard COUPEZ

Impact social d'une politique de financement mixte sur l'enseignement supérieur : le cas du Chili

par Claudio Ruff ESCOBAR et Marcelo Ruiz TOLEDO

Combien d'Europe (-s) à l'intérieur de l'Union européenne ? Clivages culturels et décalages économiques

par Camelia Ana FRATILA

L'économie verte en Afrique subsaharienne : une analyse par le découplage économie – environnement

par Hilaire NKENGFACK

La Chine dans la mondialisation : l'insertion de la filière automobile chinoise en Algérie et au Maroc

par Thierry PAIRAULT

Économie du XXI^e siècle

par Marek RATAJCZAK

Problèmes institutionnels du marché du travail en Pologne au cours de la deuxième décennie du XXI^e siècle

par Beata WOŹNIAK-JĘCHOREK

Abreviations	513
Table des matières en français	515
Abreviations	530
Table des matières en polonais.....	532

Abreviations

AGCS	– Układ w dziedzinie międzynarodowego obrotu usługami
BC	– Bank Centralny
BCE	– Europejski Bank Centralny
BRIC	– Akronim skrótów Brazylii, Rosji, Indii i Chin, stworzony przez Goldman Sachs i zastąpiony 14 kwietnia 2011 przez BRICSAM po przystąpieniu RPA i Meksyku
CESA	– Central European Startup Awards
COP	– Conference of Parties – with ‘parties’ meaning the countries that ratified the UN Framework Convention on Climate Change (UNFCCC) in 1992 at the Earth Summit in Rio de Janeiro. The 2015 United Nations Climate Change Conference, COP 21 was held in Paris, France, from 30 November to 12 December 2015. The 2016 United Nations Climate Change Conference was held in Marrakech, Morocco, on 7–18 November 2016
DA	– Dinar algierski
EDIT	– Economic Development Innovation & Technology
SSE	– Ekonomia społeczna i solidarność
G-SIB	– Global systemically important bank. Compare also: R-SIB – regional systemically important bank, D-SIB – domestic systemically important bank
GEDI	– The Global Entrepreneurship Development Institute, see thegedi.org/
GATT	– The General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) was formed in 1948 after World War II. The GATT is an international trade treaty designed to boost the economic recovery of countries.
GEI	– Global Entrepreneurship Index
GEM	– The Global Entrepreneurship Monitor, see http://www.gemconsortium.org/
GERA	– Global Entrepreneurship Research Association
GES	– Gazy cieplarniane
GSA	– Global Startup Awards
IDE	– Bezpośrednie inwestycje zagraniczne
IPC	– Indeks Percepcji Korupcji
MDH(MAD)	– Dirham marokański
OCDE	– Organizacja Współpracy Gospodarczej i Rozwoju
OICE	– (Międzynarodowa Organizacja ds. Współpracy w zakresie ewaluacji)
ONG	– Organizacje pozarządowe
ONF	– Agencja lasów państwowych
PED	– Kraje rozwijające się
PLN	– złoty
PME	– Małe i średnie przedsiębiorstwa
PNUD	– Program Narodów Zjednoczonych ds. Rozwoju
QE	– Quantitative Easing
SAFE	– Survey on the Access to Finance of Enterprises
SMIT	– Marokańska spółka inżynierii turystycznej

UNEG	– The United Nations Evaluation Group
VOPE	– Voluntary Organisations for Professional Evaluation (Organizacja wolontariacka ds. ewaluacji zawodowej)
WES	– World economic survey (Światowe badania gospodarcze)
WTO	– World Trade Organization

Table des matières en polonais

Komitet Naukowy	9
Podziękowania (Krzysztof MALAGA)	11
Prolog (Alain Redslob)	13
Raport wprowadzający : O kilku błędach współczesnej globalizacji	15
Alain REDSLOB	
Wstęp	15
1. Skażone zadłużenie	16
1.1. Konstatacja zła	16
1.2. Źródła zła	16
1.3. Perfidia zła	17
2. Zlekceważona Europa	18
2.1. Rozterki	18
2.2. Realia	18
3. Nadaktywność walut	19
3.1. Fakty	19
3.2. Przyczyny	20
3.3. Środki zaradcze	21
4. Zamaskowana przyszłość	21
4.1. Obawy	21
4.2. Nadzieje	22
Wnioski	24
I. GLOBALIZACJA, TRANSFORMACJA I INTEGRACJA:	
WYZWANIA GOSPODARCZE	25
Eksplozja nierówności społecznych i proces ubożenia na Zachodzie	27
Gerard LAFAY	
Wstęp	27
1. Neoliberalna fala wczesnych lat osiemdziesiątych	28
2. Wypaczenia w sposobach kierowania przedsiębiorstwami	31
3. Negatywne skutki globalnego wolnego handlu	34
4. Ograniczenia dewaluacji wewnętrznej	37

5. Rola zmian technologicznych.....	38
6. Finansowy charakter globalnej gospodarki.....	40
Wnioski.....	42
Bibliografia.....	43

Polityczne, gospodarcze i społeczne przemiany w Polsce w latach 1989–2017.

Podsumowanie, perspektywy i nowe wyzwania.....	44
---	-----------

Krzysztof MALAGA

Wstęp.....	45
1. Wskaźniki przemian z gospodarki planowanej centralnie do gospodarki rynkowej... 47	47
2. Wskaźniki wolności gospodarczej.....	48
3. Wzrost gospodarczy.....	50
4. Przemiany polityczne w Polsce.....	52
Wnioski.....	54
Literatura.....	55

II. INNOWACJA I ROZWÓJ GOSPODARCZY: WEKTORY WZROSTU..... 57

Terroryzm a wzrost gospodarczy w Afryce Środkowej.....	59
---	-----------

Roger A. TSAFACK NANFOSSO i Christian L. NGUENA

Wstęp.....	60
1. Wpływ terroryzmu i jego międzynarodowe postrzeżenie: krótki przegląd.....	61
1.1. Terroryzm a wzrost gospodarczy.....	61
1.2. Międzynarodowe postrzeżenie terroryzmu.....	63
2. Terroryzm w Afryce Środkowej.....	64
2.1. Tożsamość grup terrorystycznych: Boko Haram, Séléka, Anti-Balaka Al Chebab, ADF-NALU.....	64
2.2. Wpływ na działalność gospodarczą.....	68
3. Metodologia i dane.....	71
3.1. Metodologia.....	71
3.2. Dane.....	72
4. Wyniki i dyskusja.....	73
Wnioski.....	74
Bibliografia.....	75

Otwarcie handlowe i międzynarodowe a wzrost gospodarczy we Wspólnocie

Państw Afryki Zachodniej (CEDEEAO).....	77
--	-----------

Abdoulaye CISSE

Wstęp.....	78
1. Analiza ewolucji zmian podstawowych agregatów makroekonomicznych.....	79
1.1. Porównanie między wskaźnikiem otwarcia dla CEDEEAO i innych państw.....	80
2. Otwarcie handlowe i wzrost gospodarczy: przegląd literatury.....	81
3. Modelowanie, prezentacja i analiza wyników.....	83
3.1. Modelowanie.....	83

3.2. Prezentacja i analiza wyników	85
3.2.1. Testy preestymacji	86
3.2.1.1. Test stacjonarności zmiennych	86
3.2.1.2. Test heteroscedastyczności (Test Breuscha i Pagana, test LM) et test specyfikacji Hausmana.....	86
3.2.2. Estymacja modelu	87
4. Wnioski i zalecenia polityczno-gospodarcze	89
Bibliografia	90
Ekoturystyczne optimum w ramach rozwoju gospodarki opartej na wiedzy „Przypadek regionu Ouarzazate”	93
Ismaili Moulay Youssef EL ALAOUI i Youssef Mostapha MOULAY	
Wstęp	94
1. Prezentacja regionu Atlas et Valées	95
2. Studium badawcze regionu Atlas et Valées	97
3. Wskaźniki pomiarowe ekoturystycznego optimum	100
Wnioski	105
Bibliografia	105
Zaawansowana regionalizacja i sprawiedliwość terytorialna w Maroku: propozycja modelu stochastycznego.....	107
Dikra EL MAGUIRI, Abdelati HAKMAOUI i Mostapha El HACHLOUFI	
Wstęp	108
1. Rozważanie koncepcyjne: regionalizacja, regionalizm i integracja regionalna	109
2. Niejednoznaczność koncepcji regionalizacji.....	110
3. Terytorium i rozwój	112
4. Zaawansowana regionalizacja a rozwój regionalny	114
5. Model wyceny sprawiedliwości terytorialnej – podejście wg PKB	116
Wnioski	120
Bibliografia	120
BIZ w Algierii: między otwartością i protekcjonizmem.....	123
Boualem-Ammar CHEBIRA	
Wstęp	124
1. Stan w okresie 1962–1970.....	125
2. Stan w okresie 1970–1980.....	128
3. Stan w okresie 1980–1995.....	131
4. Stan w okresie 1995–2011.....	133
5. Stan w okresie 2011–2015.....	134
Wnioski	135
Bibliografia	136

Rzeczony transportu i mobilności w Polsce: problemy zrównoważonego rozwoju .. 138

Izabela BERGEL

Wstęp	139
1. Strategia UE na rzecz zrównoważonego rozwoju	139
2. Realizacja koncepcji zrównoważonego rozwoju w Polsce	140
3. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju transportu w Polsce	141
3.1. Wskaźniki zrównoważonego transportu w sferze społecznej.....	141
3.1.1. Ofiary śmiertelne wypadków drogowych na 1 mln mieszkańców	142
3.1.2. Flota pojazdów według grup wiekowych.....	142
3.2. Zrównoważony transport – wskaźniki gospodarcze	143
3.2.1. Udział transportu towarów w transporcie w ogólnym na jednostkę PKB	144
3.2.2. Zużycie energii w transporcie w stosunku do PKB	145
3.2.3. Transport intermodalny towarów standardową drogą kolejową	146
3.2.4. Udział kolei i transportu rzeczony w transporcie ogólnym	146
3.2.5. Udział długości linii kolejowych o prędkości 160 km / h i więcej w długości eksploatowanej sieci kolejowej.....	147
3.2.6. Liczba podróży na mieszkańca w obszarach miejskich	147
3.3. Wskaźniki zrównoważonego rozwoju transportu w Polsce.....	148
3.3.1. Udział energii ze źródeł odnawialnych w całkowitym zużyciu paliw w transporcie	148
3.3.2. Emisja zanieczyszczeń pochodzących z transportu drogowego na 100 km	149
3.3.3. Średnia emisja CO ² na 1 km pochodząca z nowych pojazdów	151
4. Środki podejmowane w celu promowania zrównoważonej mobilności w Polsce	152
Wnioski	154
Bibliografia	155

III. SYSTEM BANKOWY A POLITYKA MONETARNA :**RZECZYWISTOŚĆ I WYZWANIA..... 157****Teoria optymalnych stref walutowych wobec ostatnich europejskich kryzysów... 159**

Bernard LANDAIS

Wstęp	160
1. Źródło kryzysów i teoria Optymalnych Stref Walutowych (OMA).....	160
1.1. Teoria słabo wyjaśniająca przyczyny kryzysu 2008–2011	160
1.2. Geneza kryzysu w Europie	161
1.3. Oszczędności, inwestycje, wzrost i socjalizm	163
1.3.1. Polityka monetarna: odpowiedzialna, a jeśli nie, to winna	164
1.3.2. W kierunku wtórnego kryzysu 2011.....	165
1.3.3. Niewystarczające oszczędności państwowe.....	165
2. Polityka monetarna: odpowiedzialna, a jeśli nie, to winna?	166
2.1. Niedostatek czysto względnych kryteriów	167
2.2. Słabość podejścia lekceważącego szczególne położenie członków	168
2.2.1. Modyfikacje przewidziane w teorii OMA nie uwzględniają dostatecznie aspektu narodowego	168

2.3. Kryterium „specyficznej globalizacji” i dostosowań.....	170
2.4. Przykład specyficznej globalizacji: Irlandia	170
Wnioski: w kierunku przekształcenia teorii Optymalnych Stref Walutowych	171
Bibliografia	173
Wrażliwość banków w globalizacji finansowej : przypadek strefy euro	174
Marie-Françoise DELAITE	
Wstęp	175
1. Rodzaje wrażliwości w globalizacji finansowej.....	175
1.1. Wrażliwości koniunkturalne	176
1.1.1. Ruchy spekulacyjne.....	176
1.1.2. Ryzyko wystąpienia efektu domina.....	176
1.1.3. Zjawiska zbyt gwałtownej reakcji.....	176
1.2. Luka strukturalna	177
1.2.1. Wzrost wielkości banków.....	177
1.2.2. Wpływ czynników monetarnych.....	178
1.2.3. Stabilność niewystarczającej rentowności	179
2. Niedośląca kontrola organów regulacyjnych nad bankami w strefie euro.....	179
2.1. Iluzja właściwego uregulowaniu przez organy regulacyjne	179
2.1.1. Ograniczenia norm wypłacalności oraz wewnętrznych modeli oceny ryzyka.....	179
2.1.2. Niepewna kontrola ryzyka płynności	180
2.1.3. Niepewność w związku z reakcją wobec zagrożenia <i>bail-in</i>	180
2.2. Bezsilność organów regulacyjnych wobec władzy banków	181
2.2.1. Niekończące się manewry taktyczne.....	182
2.2.2. Odporność na likwidację	182
Wnioski	182
Literatura.....	183
Integracja europejskich rynków finansowych po „Brexit”	185
Alina SZYPULEWSKA-PORCZYŃSKA	
Wstęp	186
1. Sposoby i zasady dostarczania usług finansowych na rynku wewnętrznym UE	186
2. Stan integracji rynków finansowych	189
3. Struktura rynku wewnętrznego usług finansowych oraz znaczenie Wielkiej Brytanii	190
3.1. Uwarunkowania i perspektywy współpracy UE i Wielkiej Brytanii	195
Wnioski	198
Bibliografia	199
Ograniczenia polityki monetarnej : Jak je zneutralizować ?	200
Albert MAROUANI	
Wstęp	201
1. Wyniki empiryczne rozbieżne ale globalnie ograniczone	202

2. Silniejsze zaakcentowanie heterodoksyjnej polityki monetarnej w celu odbudowania polityki makroekonomicznej	209
Wnioski	216
Bibliografia	218

Siedemdziesiąt lat franka CFA: jakie podsumowanie dla 14 krajów strefy franka?

Henri-Louis VEDIE	219
1. Uwzględnione państwa i dane gospodarcze	220
1.1. Dwadzieścia pięć uwzględnionych państw	221
1.2. Przeanalizowane wskaźniki ekonomiczne	221
2. Wyniki oparte na teorii sztywnego systemu kursowego	222
2.1. Krótkie przypomnienie teoretyczne zalet i wad systemu	223
2.2. Analiza wybranych wskaźników	223
3. Wyniki, które są dalekie od penalizacji franka CFA	224
3.1. Kontrolowana inflacja, która może być przypisana frankowi CFA i jej umocowania w euro	225
3.2. Kontrolowana inflacja, która nie penalizowała wzrostu, a wręcz przeciwnie ...	226
3.3. Silna i stabilna waluta może być tylko korzystna dla dwudziestu jeden krajów, które mają deficyt handlowy	227
Wnioski	227
Bibliografia	228

Nowe transformacje działalności bankowych wobec globalizacji finansowej, niestabilności i regulacji

Djamila SBIHI-YADDADEN, Chabha BOUZAR	229
Wstęp	230
1. Od pośrednictwa bilansu do urynkowienia działalności bankowych	231
2. Wpływ urynkowienia na działalność bankową	235
2.1. Pozytywne efekty zewnętrzne urynkowienia	235
2.2. Negatywne skutki urynkowienia: pogłębienie niestabilności finansowej	237
3. Konieczność regulacji bankowych	239
3.1. Regulacja mikroostrożnościowa (od Bazylei I do Bazylei II)	239
3.2. Regulacja makroostrożnościowa (od Bazylei II do Bazylei III)	240
Wnioski	242
Bibliografia	243

Możliwości finansowania ekonomii społecznej w Bułgarii

Tsvetelina MARINOVA	245
Wstęp	245
1. Charakterystyka i możliwości finansowania społecznych przedsiębiorstw	246
2. Finansowanie społecznych przedsiębiorstw w Bułgarii: wyzwania i perspektywy ..	249
Wnioski	254
Bibliografia	254

IV. POLITYKA FISKALNA. SKUTECZNOŚĆ POLITYKI PUBLICZNEJ 257**Wydatki publiczne, korupcja i wzrost gospodarczy w krajach północno-afrykańskich..... 259**

Amina AZMI i Jaouad OBAD

Wstęp	260
1. Teoretyczna analiza wpływu korupcji na wzrost gospodarczy	261
2. Literatura badawcza.....	262
3. Dane i metodologia.....	264
3.1. Dane	264
3.2. Metodologia	265
4. Wyniki i analiza empiryczna	266
Wnioski	268
Bibliografia	268

Ocena polityki publicznej: sposób na modernizację administracji i gospodarki w krajach afrykańskich..... 271

Abdelaziz CHERABI i Imene LATRECHE

Wstęp	272
1. Ocena polityki publicznej.....	273
2. Ocena polityki publicznej: zasięg międzynarodowy	274
2.1. International Organisation for Cooperation in Evaluation (IOCE) (Międzynarodowa Organizacja ds. Współpracy w zakresie ewaluacji)	274
2.2. United Nations Evaluation Group (UNEG)(Zespół ds. Ewaluacji ONZ).....	275
2.3. EvalPartners	275
2.4. International Development Evaluation Association (IDEAS) (Międzynarodowe Stowarzyszenie ds. Oceny Rozwoju (IDEAS))	276
3. Ocena polityki publicznej w Afryce	277
3.1. Afrykański mechanizm wzajemnej weryfikacji (MAEP)	277
3.2. Afrykańskie Stowarzyszenie ds. oceny (AfreA).....	277
Wnioski	277
Bibliografia	278

W kierunku bardziej efektywnego, europejskiego VAT: badania wstępne głównego ekonomicznego wpływu ostatnich reform stawki VAT w UE, ze szczególnym uwzględnieniem Hiszpanii..... 280

Isabel Vega MOCOROA

Wstęp	281
1. Polityka finansowa i reformy podatkowe w UE.....	282
2. Główne reformy podatkowe w zakresie VAT w UE od kryzysu 2008. roku.....	283
3. Reformy podatkowe w zakresie VAT w Hiszpanii, podjęte środki i oczekiwane efekty	289
3.1. Podjęte środki i ich „dlaczego?”	289
3.2. Oczekiwane skutki w zakresie ściągalności i „inne” skutki fiskalne.....	291

3.3. Konsekwencje gospodarcze	291
4. Niezbędne zmiany w polityce europejskiej STAWKI VAT : przyszłość	293
Wnioski	294
Bibliografia	295
Sporna skuteczność VAT we Francji i w Polsce. Ulgi podatkowe: kozioł ofiarny?..	296
Małgorzata Magdalena HYBKA	
Wstęp	297
1. Ulgi podatkowe – historia, definicja, formy i metody oceny	298
2. Skuteczność VAT we Francji i w Polsce.....	302
3. Ulgi podatkowe we Francji i w Polsce	308
Wnioski	315
Bibliografia	316
V. EKOLOGIA I ZMIANY KLIMATYCZNE: WYZWANIA I PERSPEKTYWY GOSPODARCZE	319
Zmiany klimatyczne oraz obecne i przyszłe przepływy migracyjne. Stan obecny i następstwa w przypadku Afryki	321
Matouk BELATTAF	
Wstęp	322
1. Migracje środowiskowe: charakterystyka	323
1.1. Wpływ zmian klimatu na migrację	323
1.2. Istotne zmiany klimatyczne do 2030 roku	325
2. Klęski i katastrofy żywiołowe	325
3. 10 konsekwencji globalnego ocieplenia	326
4. Przyczyny głodu na świecie	330
4.1. Problemy rolnictwa.....	330
4.2. Potencjał migracyjny do roku 2030 – skutek oddziaływania zmian.....	331
5. COP22 oraz COP21 jako rozwiązanie?.....	332
Wnioski: Jakie przesłania na rok 2030 i lata następne?.....	334
Bibliografia	334
Transformacja energetyczna i finansowanie ekologiczne: stan obecny i perspektywy dla Afryki w świetle COP21 i COP22.....	337
Matouk BELATTAF i Sylia BELATTAF	
Wstęp	338
1. Energia i kwestie klimatyczne z uwzględnieniem COP, COP21, COP22.....	339
1.1. COP21	339
1.2. COP22.....	339
1.3. Finansowanie ekologiczne	339
1.4. Porozumienie paryskie.....	340
1.5. Zmiany klimatyczne (CC).....	341
2. Końcowe zużycie energii na świecie.....	342

2.1. Definicje i kategorie.....	343
2.2. Zużycie energii pierwotnej i końcowej: stan obecny i kluczowe dane.....	345
3. Transformacja energetyczna na świecie	346
3.1. Cele COP21	346
3.2. Ewolucja koszyka energetycznego	347
3.3. Finansowanie	347
3.4. Kluczowe dane i jednostki miary.....	347
3.5. Obszary zastosowania: największy emitenci gazów cieplarnianych.....	348
4. Ewolucja energii odnawialnej i ekologicznego finansowania.....	351
4.1. Finansowanie klimatyczne w Afryce: najważniejsze wyzwania do walki ze zmianami klimatu.....	351
4.2. Finansowanie klimatyczne w Afryce: najważniejsze wyzwania do walki ze zmianami klimatu.....	352
4.3. Rola katalizatora finansowego BAD w kilku kluczowych danych.....	352
5. Stan obecny i perspektywy dla Afryki.....	352
5.1. Do roku 2030. Afryka powinna wyprodukować 300 gigawatów	352
5.2. Niewykorzystany potencjał.....	353
5.3. Energia słoneczna i wiatrowa, nowe El Dorado	353
5.4. Inicjatywa afrykańska energii odnawialnych dla pojazdów szynowych	353
5.5. Ocena korzyści społecznych.....	353
Wnioski: Afryka stoi przed wyzwaniem transformacji	354
Bibliografia	354

Wzrost gospodarczy a środowisko naturalne w kontekście zmian klimatycznych... 356

Serge Magloire M'BOUNGOU

Wstęp	357
1. Zrównoważony rozwój, koncepcja wieloaspektowa	359
1.1. Definicja.....	359
1.2. Postępujące nierówności.....	360
1.3. Porozumienia międzynarodowe między państwami.....	361
2. Nurty historii myśli ekonomicznej	362
2.1. Gospodarka ekologiczna	362
2.2. Zrównoważony wzrost.....	362
2.3. Zrównoważony rozpad.....	363
3. Działania władz publicznych.....	363
3.1. Optymalne opodatkowanie środowiskowe	363
3.2. Podatki i zrównoważony wzrost	364
3.3. Konsensus polityczny	365
Wnioski	365
Zalecenia	366
Bibliografia	366

Wyzwania związane ze wzrostem i zagrożeniami dla środowiska: perspektywy górnictwa złota w Gujanie Francuskiej 368
Paul ROSELÉ CHIM

Wstęp	369
1. Geofagia i geozofia rozwoju górnictwa złota	369
1.1. O przestrzennej dynamice rozwoju.....	369
1.2. Dynamika gospodarcza i geo-ekologiczna przedsiębiorstw w sektorze złota ...	371
1.3. Negatywne efekty zewnętrzne i odformalizowanie.....	372
2. Geomorfologiczna gospodarka zasobami mineralnymi i dynamika formalnych i nieformalnych praktyk	373
2.1. Możliwości praktyczne	373
2.2. Formalne i nieformalne praktyki	374
3. Negatywny zewnętrzny wpływ na wzrost gospodarczy i zrównoważony rozwój terenów	376
3.1. Nielegalna produkcja złota	376
3.2. Kontekst i wyzwania.....	377
4. Studium przypadku: konflikt Montagne d'or	377
4.1. Strategia przedsiębiorstw a siła rynkowa.....	378
4.2. Konsekwencje i reakcje	379
Wnioski	379
Bibliografia	384

Ekologia i solidarność: u źródeł innowacyjnego rozwoju społeczno-gospodarczego. Przykład sektora wtórnego przetwórstwa włókienniczego 385
Daniel GOUJON i Jacques POISAT

Wstęp	386
1. Sektor wtórnego przetwórstwa włókienniczego.....	387
2. Tri Emma, przedstawiciel przemysłanej zrównoważonej gospodarki	388
2.1. Różnorodność produkcji: zbiórka, sortowanie, rozwój międzynarodowy, wdrażanie i pomoc	388
2.2. Różnorodne zasoby	389
2.3. Współpraca i współtworzenie podaży / popytu	389
2.4. Mediacyjny sposób zarządzania mediacyjny: kierowanie wewnętrznym i zewnętrznym	390
3. Od badań empirycznych do nowych założeń teoretycznych, alternatywnych w neoliberalizmie: „deliberalizm”.....	391
3.1. Pragnienie wyzwolenia dominującej logiki.	391
3.2. ... która otwiera się na nowe zasady ekonomii politycznej	392
3.3. ... i dąży do sformułowania nowego, reprezentatywnego paradygmatu solidarnej gospodarki	392
Wnioski	393
Bibliografia	394

VI. RYNEK PRACY: FAKTY I TEORIE	395
Problematyka bezrobocia w Algierii	397
Omar BENIA	
Wstęp	398
1. Model rozwoju.....	399
2. Zależność gospodarstwa w sektorze węglowodorów	399
3. Dane dotyczące bezrobocia w Algierii	400
4. Dane dotyczące zatrudnienia w Algierii.....	402
5. Programy pomocy tworzenia nowych miejsc pracy.....	403
5.1. L'Agence Nationale de Soutien à l'Emploi des Jeunes. ANSEJ (Państwowy Urząd Wsparcia i Zatrudnienia Młodzieży <i>thum. red.</i>)	403
5.1.1. Cele i zadania	403
5.1.2. Finansowanie	403
5.1.3. Świadczenia pracownicze.....	403
5.1.4. Podsumowanie i dyskusja.....	404
5.2. Agence Nationale de Gestion du Microcrédit (ANGEM) – Państwowa Agencja Zarządzania Mikrokredytami.....	405
5.2.1. Cele i zadania	405
5.2.2. Pomoc i korzyści	405
5.2.3. Podsumowanie i dyskusja.....	406
5.3. Caisse Nationale d'Allocation Chômage CNAC – Państwowy Fundusz Zasiłków dla Bezrobotnych	407
5.3.1. Zadania	407
5.3.2. Pomoc i korzyści	407
5.3.3. Podsumowanie i dyskusja.....	407
5.4. Podsumowanie i dyskusja	408
5.4.1. Zadania	408
5.4.2. Świadczenia pracownicze.....	408
5.4.2.1. Faza realizacji.....	408
5.4.2.2. Faza eksploatacji	408
5.4.3. Podsumowanie i dyskusja.....	409
Wnioski	410
Bibliografia	412
Atrybuty językowe a dochody z pracy w Quebecu: ramy analityczne, wyniki za rok 2010 oraz porównanie okresu 1970–2010	414
François VAILLANCOURT i Marc-André FONTAINE	
Wstęp	415
1. Ramy analityczne oraz dane	415
2. Wielowymiarowe wyniki dla 2010 roku	418
3. Porównanie 1970–2010	418
Wnioski	423
Bibliografia	424

VII. ZARZĄDZANIE, FINANSE I KIEROWANIE PRZEDSIĘBIORSTWAMI .. 425**Wkład audytu w funkcjonowaniu instytucji publicznych : przypadek izb handlowych..... 427**

Hicham DRISSI i Mbarka EL GHAZALI

Wstęp	428
1. Audyt i kontrola wewnętrzna: narzędzia dla administracji publicznej.....	428
1.1. Definicje.....	428
1.2. Rola audytu	429
2. Wkład audytu do racjonalizacji	429
2.1. Audyt warunkuje wydajność.....	430
2.2. Audyt a racjonalizacja: wzajemny wpływ	430
2.3. Znaczenie czynnika czasu w relacji audyt – racjonalizacja.....	430
3. Przypadki izb gospodarczych w regionie „Casablanca Settat”	431
3.1. Badanie procesu zamówień w Izbie Przemysłowo-Handlowej „Casablanca-Settat” CCC-S”	431
3.1.1. Proces zakupów w sektorze publicznym	432
3.1.2. Audyt i ocena procesu zakupów świadczeń zewnętrznych.....	432
3.2. Wyniki analizy	432
3.2.1. Formułowanie potrzeb.....	433
3.2.2. Dopasowanie zakupów do potrzeb klientów	433
3.2.3. Przygotowanie dokumentacji zamówień	434
3.2.4. Zadowolenie z dostawców	435
3.3. Wyniki badań	437
Wnioski	438
Bibliografia	438

Společnie Odpowiedzialna Przedsiębiorczość: od innowacji do kontroli globalnego ryzyka

Kaoutar EL YAMANI, Khalid ROUGGANI i Nabil BOUAYAD AMINE

Wstęp	442
1. Przegląd literatury na temat przedsiębiorczości społecznej i jej nowatorskiego aspektu	442
1.1. Pojawienie się koncepcji przedsiębiorczości społecznej: geneza i próba zdefiniowania	443
1.2. Innowacja, swoiste pojęcie w przedsiębiorczości społecznej.....	446
2. Od procesu przedsiębiorczego do kontrolowania globalnego ryzyka	447
2.1. Główne zagrożenia procesów społecznej innowacji.....	448
2.2. Konieczność wprowadzenia systemu dobrego rządzenia w celu kontrolowania ryzyka związanego z przedsiębiorczością	450
2.2.1. Model akcjonariatu w zarządzaniu.....	451
2.2.2. Model partnerski w zarządzaniu.....	451
Wnioski	452
Bibliografia	453

Wyzwania ekosystemu przedsiębiorczości i jego rozwój w uwarunkowaniach bułgarskich	456
Juliana HADJITCHONEVA	
Wstęp	457
1. Ramy analityczne ekosystemu przedsiębiorczości i wyzwania przedsiębiorczości..	457
2. Zakres praktyczny i mapowanie bułgarskiego ekosystemu przedsiębiorczości.....	461
Wnioski	472
Bibliografia	473
Kontroler zarządzania a tworzenie wartości w przedsiębiorstwie marokańskim...	475
HAMZA EL ALAOUI	
Wstęp	476
1. Przegląd literatury, przeformułowanie hipotez.....	478
1.1. Pojęcie wartości	478
1.2. Tworzenie wartości	478
1.3. Teorie koncepcji tworzenia	479
1.4. Motywacje tworzenia wartości	479
1.5. Proces tworzenia wartości.....	479
2. Kontroler zarządzania w centrum tworzeniu wartości	480
2.1. Przejście do sterowania kontrolą	480
2.2. Granice modelowania procesu tworzenia wartości.....	481
2.3. Teoria niepewności	482
3. Wyniki badania ankietowego.....	484
Wnioski	485
Bibliografia	485
VIII. VARIA	489
Percepcja produktów rybołówstwa i rolnictwa w Polsce: podejście badawcze poprzez oglądanie telewizyjnych programów kulinarnych	491
Magdalena RAFTOWICZ-FILIPKIEWICZ, Bertrand LE GALLIC, NOURRY Miriam i PIRRONE Claudio	
Wstęp	492
1. Telewizyjne programy kulinarne w Polsce.....	493
2. Zachowania konsumenckie w spożywaniu ryb i owoców morza w Polsce	494
3. Analiza częstości występowania wyrazów kojarzonych z rybami.....	497
Wnioski	499
Bibliografia	500
Zjawiska uboczne kibicowania w Maroku	501
Abderrahim RHARIB	
Wstęp	501
1. Niepowodzenie podejścia czysto policyjnego do walki z przemocą i aktami wandalizmu podczas widowiska sportowego.....	502

1.1. Ustawa 09-09 jako główne wsparcie podejścia policyjnego	502
1.2. Przyczyny niepowodzenia podejścia policyjnego	502
2. W kierunku globalnego podejścia do walki z przemocą i wandalizmem stadionowym	507
2.1. Kibice na stadionach	507
2.2. Możliwe proste rozwiązania	509
Wnioski	511
Bibliografia	512

IX. ARTYKUŁY ZAPREZENTOWANE PODCZAS 60. KONGRESU AIELF I OPUBLIKOWANE W RIELF

Racjonalne cykle partii politycznych a bezrobocie. Ocena empiryczna

Antoine AUBERGER

Czynniki kształtujące zagregowany popyt na energię elektryczną we Francji

Francis BISMANS i Blaise GNIMASSOUN

Globalizacja a skrajne ubóstwo

Kamila BOUAZIZ

Wzrost gospodarczy w strefie euro a ograniczenia w formułowaniu ekonomiki i polityki w ujęciu funkcjonalnym integracji europejskiej

Francis CLAVÉ

Deregulacja finansów? Wiatr wieje z Ameryki

Bernard COUPEZ

Wpływ społeczny mieszanej polityki finansowania na szkolnictwo wyższe: przypadek Chile

Claudio Ruff ESCOBAR i Marcelo Ruiz TOLEDO

Ile Europy (Europ) w Unii Europejskiej? Podziały kulturowe i rozbieżności gospodarcze

Camelia Ana FRATILA

Gospodarka ekologiczna w Afryce subsaharyjskiej: analiza podziału gospodarki i środowiska

Hilaire NKENGFAK

Chiny w procesie globalizacji: wdrożenie chińskiego przemysłu motoryzacyjnego w Algierii i Maroku

Thierry PAIRAULT

Gospodarka XXI wieku

Marek RATAJCZAK

Problemy instytucjonalne rynku pracy w Polsce w drugiej dekadzie XXI wieku

Beata WOŹNIAK-JĘCHOREK